7 RAHASIA MEMBANGUN DI STRIBUSI YANG SEHAT & MENGUNTUNGKAN



BELAJAR YUK.. 😂

APA ITU DISTRIBUTOR ?	2
PAHAMI DULU SISTEM DISTRIBUSI	3
PERTAMA, STRATEGI JUALAN ITU PENTING	7
Apakah Territory Penjualan Itu ?	8
Desain Territory	13
Petunjuk Routing (Membuat Rute)	14
Metode untuk Mendevelop Rute yang Efisien	15
KEDUA, CARA EFEKTIF MENGELOLA STOCK PERSEDIAAN BARANG	20
KETIGA, SERING SALAH KASIH HARGA ??	22
KEEMPAT, STOCK BARANG LARIS TAPI TIDAK ADA ??	25
Cara Ampuh Mengenal Karakter Stock	28
KELIMA, LEMBUR STOCK OPNAME	30
KEENAM, TIDAK PERLU LEMBUR BUAT LAPORAN KEUANGAN	33
KETUJUH. MENEKAN PIUTANG MACET TAK TERTAGIH	34



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.

Insyaallah ebook ini bermanfaat jika Anda baca dengan seksama dan dipraktikkan langsung di bisnis Anda. Aamiin.

Dalam ebook 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?

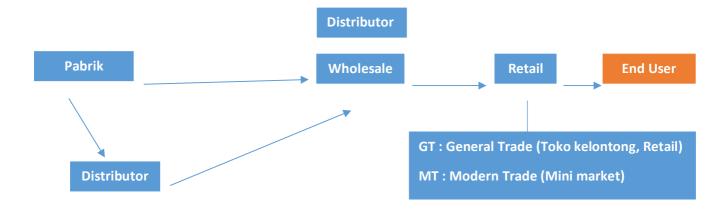
Beracuan pada (Wikipedia, 2016), Distributor adalah perantara yang menyalurkan produk dari pabrikan (*Manufacturer*) ke pengecer (*retailer*). Setelah suatu produk dihasilkan oleh pabrik, produk tersebut dikirimkan (dan biasanya juga sekaligus dijual) ke suatu distributor. Distributor tersebut kemudian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

Jadi.. Di dalam 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. **ASET DISTRIBUTOR PALING PENTING ADALAH OUTLET**. Untuk memudahkan bisnis Distributor Anda harus memiliki Database Outlet. Database yang baik untuk distributor yang memasarkan produkproduk dari pabrik harus di bagi ke beberapa segmentasi:

- Wholesale 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.
- Retailer adalah perseorangan yang membeli barang dalam jumlah besar kemudian dijual kembali kepada pembeli individu. Retail ini dibagi menjadi
 GT General Trade (toko kelontong, toko kaki lima) dan MT modern Trade (minimarket)
- 3. End User adalah pengguna barang yang dibeli atau konsumen

Segmentasi atau kategorisasi outlet Anda bisa disesuaikan berdasarkan produk yang Anda pasarkan. Akan lebih baik bila Anda memiliki kode khusus untuk tiap segmen. Selain itu Anda juga bisa menententukan strategi marketing lebih detail jika ingin meningkatkan penjualan di segmen tertentu.

Contohnya, bila Anda memiliki bisnis distributor Air mineral. Anda bisa lakukan untuk memanage Data Base Anda dengan mengontrol setiap penjualannya. Caranya yang bisa dilakukan di bisnis distributor Air Mineral:

1. Membuat Detail segmentasi dan Kode segmen disesuaikan dengan target Market Distributor Anda. Seperti

Daftar Channel & Segment					
Food Service	Transportation				
- Rumah Makan (A01)	- Terminal Bus/MPU (F01)				
- Warung makan (A02)	- Stasiun Kereta (F02)				
- Resto Cepat Saji (A03)	- SPBU (F03)				
- Café (A04)	at Work				
- Warkop (A05)	- Kantor (G01)				
Provision Store	- Pabrik (G02)				
- Toko Eceran (B01)	Entertainment				
- Warung Belanja (B02)	- Tempat rekreasi (H01)				
Wholesaler	- Bioskop (H02)				
- Toko Grosir (C01)	Akomondasi				
- Distributor (CO2)	- Hotel (i01)				
Street Vendor	- Homestay (i02)				
- Kios (D01)	- Kost (i03)				
- Viar/Mobile (D02)	Sport:				
Education	- Lap. Tenis/futsal (J01)				
- TK/Paud (E01)	- Gym/Fitness (J02)				
- SD (E02)	Healthcare				

- Rumah Sakit (K01)

- Klinik (K02)

- SMP (E03)

- SMA (E04)

- Universitas (E05)	- Apotek (K03)	
- Kursus (E06)	Others:	
	- Bengkel	

- 2. Setelah membuat Detail segmentasi, buatlah form pelaporan penjualan di masing-masing segmen untuk semua sales dan armada pemasaran.
- 3. Laporan form tersebut setiap hari dan direkap di setiap minggu. Guna memaksimalkan segmen mana yang kurang dikembangkan oleh sales.

Akan lebih baik lagi, bila Anda memiliki system pencatatan khusus yang dapat menginput setiap outlet/customer Anda. Form atau system pencatatan tersebut harus dilengkapi dengan Alamat, No. Hp, segmentasi dan riwayat penjualan.

Oke, Untuk meningkatkan performance bisnis distributor Anda. kita lanjut ke persiapan aturan kerja yang bisa Anda praktikan langsung..

Dalam kerjanya, Distributor melakukan pemasaran dengan cara ...

1. **Take Order**, melakukan aktivitas 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 aktivitas 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
- Menjatah berapa jumlah barang yang harus dijual
- → Mengecek hasil kunjungan Sales dengan telesurvey
- Menghitung berapa cost yang dikeluarkan pada saat sales melakukan TO (Taking Order). Agar bisa dihitung efektivitas 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.

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 strategi 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 efektivitas 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 persentase dan kinerja yang lebih akurat
- ✓ Meningkatkan pelayanan terhadap customer

Sebelum Anda mempraktikkan 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?

Di sini Anda dapat membuat Kunci khusus kapasitas kerja sales dan armada pemasaran yang digunakan untuk sekali kirim. Contoh di bisnis distributor seperti :

		Galon	Gelas	600/1500	Sub total
					Rp
	Full Galon	120			1,500,000
	Full SPS Gls				Rp
			170		2,890,000
					Rp
Fuso	Full SPS Btl			150	3,750,000
Motor					Rp
	Mix 50:50	60	42	37	2,389,000
					Rp
	Mix 70:30	25	25	22	2,037,500
					Rp
	Mix 30:70	36	60	52	2,770,000
					Rp
	Full Galon	230			2,875,000
	Full SPS Gls				Rp
			380		6,460,000
					Rp
Pick Up	Full SPS Btl			320	8,000,000
	Mix 50:50				Rp
		115	95	80	5,052,500
	Mix 70:30				Rp
		161	161		4,181,500
					Rp
	Mix 30:70	69	133	112	5,923,500
					Rp
	Full Galon	425			5,312,500
	Full SPS Gls				Rp
			525		8,925,000
	5 U 656 5 U				Rp
Truk	Full SPS Btl			450	11,250,000
Engkel	Mix 50:50	2.5			Rp
		213	131	113	7,700,000
	Mix 70:30	200	7.0	66	Rp
		298	79	68	6,745,000
	N4: 20 70	400	40.	450	Rp
	Mix 30:70	128	184	158	8,655,000

Contoh Kunci Kapasitas Per Armada

3. Jarak Tempuh

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

4. Kondisi Geografis

- → Meminimkan 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/provinsi, kabupaten, kecamatan, dan kelurahan
- Wilayah perdagangan
- Batasan alam : Pegunungan, sungai, jalan kereta api dan lainya

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



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

Petunjuk Routing (Membuat Rute)

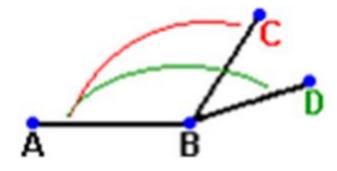
Anda juga harus memahami hal-hal yang perlu dilakukan dalam Routing, agar di perjalanan dalam mengcover area menjadi lebih pendek dengan waktu yang sesingkat-singkatnya, begini petunjuknya:

- 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. Dan terpenting gunakan segala cara untuk mengontrol penjualan lebih maksimal. Gunakan form-form yang bisa sebagai kontrol bisnis Anda.

Metode untuk Mendevelop 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 lingkar dari dan menuju ke rute yang efisien

2. Closest Next Heuristic



Contohnya:

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

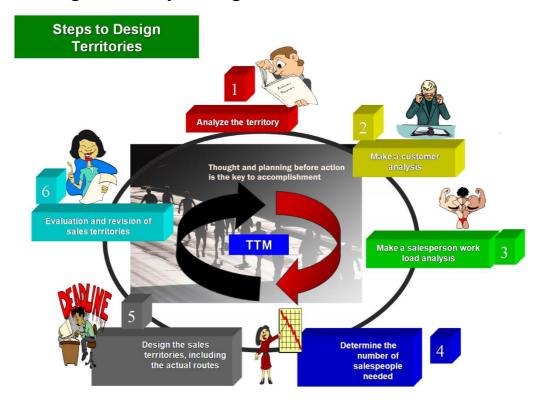
melanjutkan ke titik C atau D? Jika menggunakan metode Closest Next Heuristic, Sales harus memilih untuk menuju D. Karena jika design route menggunakan metode Heuristik berikutnya yang terdekat, maka sales harus selalu menuju ke titik yang terdekat dari posisi sales terakhir.

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 memanage atau mengelola customer-customernya. Baik itu dalam aspek penjualan, aspek penagihan, aspek pengiriman, penambahan customer, atau review terhadap efektivitas bisnis dengan customer tersebut.

Ilustrasi Design Territory Management

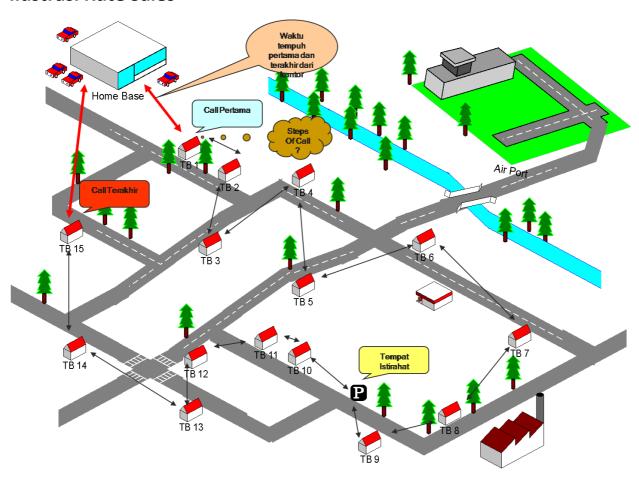


Ilustrasi Sales Activity

Hari	Nama outlet	Kode	Alamat	No. Tlp	Week 1	Week 2	Week 3	Week 4
			Jl. Proklamasi					
Senin	Toko Merdeka	B01	V /10	(031) 54787821				
	Gym Sehat		Jl. Proklamasi					
	Alami	J02	V /15	(031) 55497981				
			Jl. Proklamasi					
	SD Veteran I	E02	XI / 01	(031) 55497981				
			Jl. Proklamasi					
	Kursus YPIA	E06	XV /05	(031) 55497981				
	Kios Jalan		Jl. Proklamasi					
	Proklamasi 1	D01	XX /15	(031) 55497981				
			Jl. Proklamasi					
	AlfaMart	B01	XXI /15	(031) 55497981				
			Jl. Proklamasi					
	Indomart	B01	V /15	(031) 55497981				
			Jl. Proklamasi					
	Amanmart	B01	V /15	(031) 55497981				
	Terminal MPU		Jl. Proklamasi					
	Proklamasi	F01	XXX /15	(031) 55497981				
			Jl. Proklamasi					
	Apotek	K03	V /15	(031) 55497981				
			Jl. Proklamasi					
	Bengkel YEY	L01	V /15	(031) 55497981				
			Jl. Proklamasi	,,				
	Cucian Mobil	L02	V /15	(031) 55497981				
	RM Padang		Jl. Proklamasi	,,				
	Sederhana	A01	V /15	(031) 55497981				
Selasa	dsb							

Masih banyak Form yang lebih detail lagi untuk mengontrol Bisnis distributor Anda. Anda bisa buat sesuai dengan tujuan dan goal Anda dalam mengembangkan bisnis Distributor ini.

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 kadaluwarsa, 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.

KETIGA, SERING SALAH KASIH HARGA ??

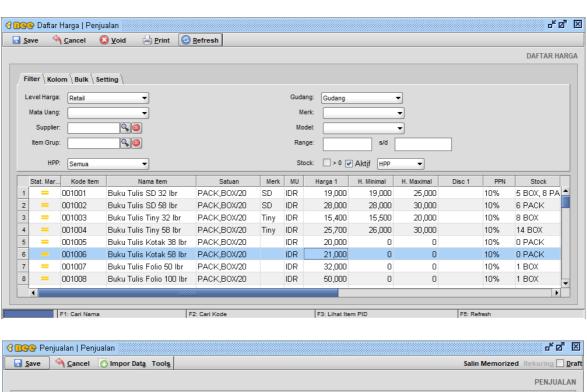


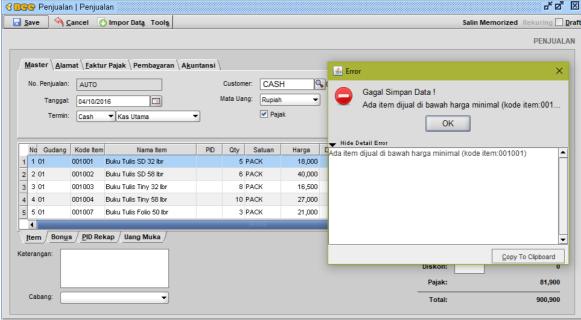
Kesalahan kasih harga dan pencatatan harga ini bisanya salah siapa?

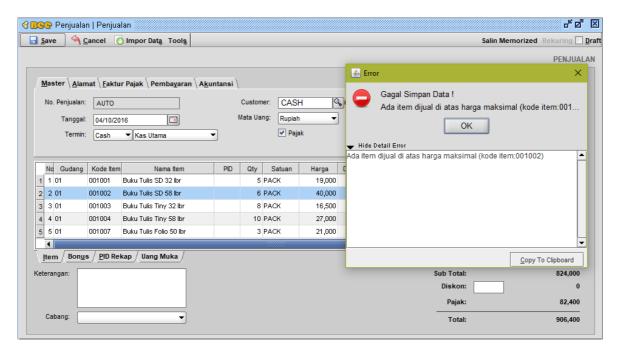
Salah kasih harga ini hal yang fatal bila terjadi dengan nilai nominal yang selisihnya cukup besar. Jangan sampai hal itu terus jadi pada bisnis Anda. Di sini kita memerlukan SDM yang cakap dan teliti, tapi apakah itu mudah? Tentu tidak mudah, setiap manusia wajar melakukan kesalahan. Namun, Anda dapat mencegahnya.

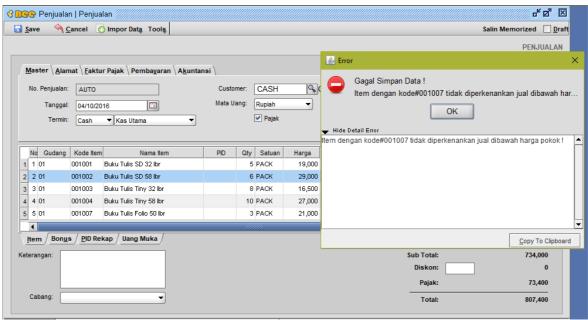
Anda dapat mencegah kesalahan dengan menggunakan sistem yang valid dan *up* to date dengan harga Anda. Sistem yang dilengkapi dengan fitur block edit harga jual di bawah harga pokok (hpp) ataupun fitur memberikan keleluasaan input harga dengan batas tertentu seperti minimum dan maksimum harga jual. Jadi sales Anda

bisa memberikan penawaran harga yang lebih variatif yang tentunya sudah Anda atur terlebih dahulu sebelum untuk batasan minimum dan maksimum harga yang bisa sales tersebut bisa digunakan. Contohnya seperti berikut









Sehingga dapat meminimalisir kesalahan input harga yang bisa merugikan Anda. Jadi jangan sampai bisnis Anda belum menggunakannya. Pastinya Anda jangan sampai ketinggalan jauh dengan kompetitor Anda yang mudah melakukan *up date* harga.

KEEMPAT, STOCK BARANG LARIS TAPI TIDAK ADA ??

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

Jangan 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 barang apa saja yang terlaris, dan jangan lupa cek arus keluar masuknya barang. Sehingga Anda dapat mengestimasikan 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. Celakanya 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 seperti Beeaccounting dalam

- ✓ Pencatatan stock yang baik
- ✓ Reminder stock yang sedang menipis secara otomatis
- ✓ dan dapat menampilkan daftar barang apa saya yang terlaris
- Ataupun fitur untuk mengetahui barang apa saja yang paling cepat habis/laris dan juga sebaliknya atau dalam hal ini bisa dinamakan fast moving dan slow moving

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 penyimpannya. Anda harus paham pasti apa yang menyebabkan stock Anda jadi rusak. Bisa dari tempat penyimpanan salah, posisi salah atau Anda juga harus memikirkan masa kadaluwarsanya.

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.

Dengan mengenali karakter stok Anda, Anda jadi tahu musim-musim dimana produk tersebut jadi laku keras. Misalnya:

- Jika Anda distributor Air Mineral A, Pastinya Anda paham betul kapan produk Air Mineral A susah didapat karena permintaan jadi lebih banyak.
 Anda bisa mencegah kehabisan stok dengan memiliki cadangan stok.
- Jika Anda distributor bawang atau cabai, pasti tahu betul kapan musimmusimnya. Dapat Anda maksimalkan pendapatan Anda disitu.
- Jika Anda dekat dengan pabrik produk B, Anda mengetahui Pabrik akan melakukan perbaikan sehingga akan mengalami keterlambatan produksi.
 Sebelum hal itu terjadi, Anda bisa memiliki lebih banyak stok untuk mengungguli kompetitor Anda memonopoli penjualan produk langka tersebut.

Wah.. banyak ya kegunaannya. Penting juga ternyata kenal Karakter produk. Terlebih lagi fitur *fast moving* sangat membantu hal ini. ©

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

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

Laporan keuangan apa saja sih yang selalu Anda kontrol 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?

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 bela 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 risiko 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 email.

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 risiko 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.



Mata Uang: Rupiah

VJ Shop **Rekap Piutang Jatuh Tempo**

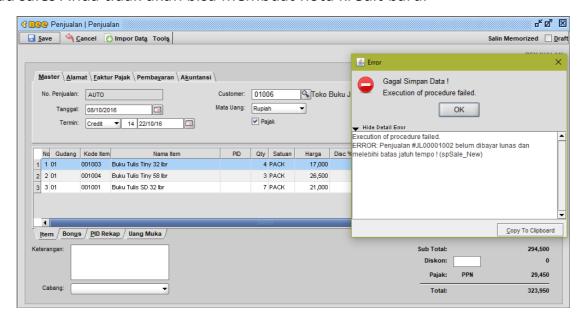
07 October 2016

Cabang :							
Customer	No. Penjualan	Tanggal	J. Tempo	Masa	Total	Di Bayar	Sisa
Sales : Budi							
Toko Alat Tulis Dea	JL00001004	09-Sep-16	09-Oct-16	Belum Jatuh Tempo	3,399,000	0	3,399,000
Toko Alat Tulis Dea	JL00001005	10-Sep-16	10-Oct-16	Belum Jatuh Tempo	1,391,500	0	1,391,500
Sales : Sant							
Toko Buku Jasmine	JL00001002	07-Sep-16	21-Sep-16	Habis Jatuh Tempo	1,134,100	0	1,134,100
Toko Buku Jasmine	JL00001003	08-Sep-16	08-Oct-16	Belum Jatuh Tempo	2,179,100	0	2,179,100
Toko Buku Pintar	JL00001006	12-Sep-16	12-Oct-16	Belum Jatuh Tempo	1,606,000	0	1,606,000
Sales :							
Toko Buku Jasmine	SE00001002	12-Sep-16		Retur belum dipotongkan	(522,500)	0	(522,500)
						Total Rp.	9,187,200



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.

Salah satu contohnya adalah dengan memberi batasan untuk membuat nota kredit baru, apabila masih terdapat nota yang lebih dari tempo yang diberikan. Karyawan atau sales Anda tidak akan bisa membuat nota kredit baru.



Dengan ini perusahaan yang Anda tetap dapat mengontrol nota kredit yang akan dikeluarkan dan juga dapat mengontrol piutang yang melebihi jatuh tempo untuk segera ditagih dan dilunasi oleh customer Anda.

Jika Anda ingin mencari sistem keuangan yang dapat memanage piutang Anda, Silakan coba trialnya di Beeaccounting. Let's #beefree Boss

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



Klik disini

BONUS (3), PENTING CASH FLOW SEBAGAI URAT NADI BISNIS ANDA (3)

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 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 enggak ada, bisnis Anda masih bisa jalan. Tapi kalau Profit ada, Cash enggak 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 enggak 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. Dan pastikan diri Anda mengikuti Webinar lebih lengkap kami mengenai distributor yang akan datang. Banyak berbagi banyak rezeki 🕄

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

Salam Sukses,

David Santoso

