

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

1. Penerapan perjanjian baku menjadi kebutuhan yang tidak dapat dihindarkan dalam proses penunjukan sub distributor oleh distributor produk FMCG dalam rangka efisiensi dan efektivitas proses pendistribusian produk FMCG. PT. Inbisco Niagatama Semesta sebagai distributor produk FMCG dalam menunjuk PT. K33 Distribusi sub distributor juga menerapkan perjanjian baku.
2. Isi perjanjian baku yang dibuat oleh PT. Inbisco Niagatama Semesta dalam penunjukan sub distributor dipersiapkan secara sepihak tetapi dengan mengadopsi nilai kepatutan yang berlaku dalam dunia distribusi produk FMCG sehingga mencerminkan keadilan para pihak yang membuat perjanjian. Walaupun sudah diupayakan untuk mengadopsi nilai-nilai kepatutan, namun dalam perjanjian yang dibuat ditemukan klausul-klausul yang terasa masih berat sebelah yaitu menyangkut ketentuan harga jual dan *discount*. Dari hasil penelitian yang dilakukan ternyata dalam praktek pelaksanaannya tidaklah demikian, ketentuan yang mencantumkan kata-kata “sewaktu-waktu dapat berubah tanpa pemberitahuan terlebih dahulu” dalam hal daftar harga, *discount* dan jangka waktu pembayaran dalam pelaksanaannya pihak distributor sebelum terjadi perubahan memberikan informasi kepada pihak sub distributor supaya dapat dipersiapkan langkah-langkah untuk penyesuaian ke outlet. Dalam hal ini antara apa yang tercantum dalam perjanjian dan pelaksanaan

perjanjian tidaklah sama. Dalam klausul perjanjian terkandung unsur yang berat sebelah tetapi dalam pelaksanaannya justru sudah mempertimbangkan nilai kepatutan.

3. Dalam praktek penyusunan dan pelaksanaan perjanjian penunjukan sub distributor oleh distributor produk FMCG kepatutan memiliki fungsi-fungsi sebagai berikut:

a. Fungsi kepatutan dalam penyusunan perjanjian

- 1) Sebagai bentuk pengakuan terhadap realitas *interdependensi* antara para pihak dalam perjanjian.
- 2) Sebagai cermin adanya unsur keadilan para pihak dalam perjanjian.
- 3) Melindungi pihak yang lemah dari praktek syarat eksonerasi dalam perjanjian.

b. Fungsi kepatutan dalam pelaksanaan perjanjian

- 1) Melindungi para pihak dari ketidakadilan dalam hal *wanprestasi*
- 2) Melindungi para pihak dari ketidakadilan dalam hal keadaan memaksa.

4. Peraturan perundang-undangan yang berlaku di Indonesia belum mengatur secara detail perjanjian yang dilakukan oleh distributor dan sub distributor karena adanya kelalaian penyusun undang-undang dalam memperhitungkan dampak peraturan yang dibuat. Dasar yuridis yang berlaku atas perjanjian antara distributor dan sub distributor mengacu kepada Pasal 1319 KUH

Perdata, sehingga tunduk pada ketentuan ketentuan “Perikatan pada umumnya” dan “Perikatan yang lahir dari perjanjian” dan belum ada ketentuan khusus yang mengaturnya.

B. Saran-Saran

1. PT. Inbisco Niagatama Semesta sebagai distributor yang banyak menerapkan perjanjian baku dalam penunjukan sub distributor hendaknya tetap mempertahankan kebijakan memasukkan nilai-nilai kepatutan dalam klausul-klausul yang tercantum dalam perjanjian maupun dalam pelaksanaan perjanjian. Untuk syarat-syarat yang secara tertulis berat sebelah, yaitu mengenai ketentuan harga jual, discount dan jangka waktu pembayaran, hendaknya menghilangkan kata-kata “sewaktu-waktu dapat berubah tanpa pemberitahuan terlebih dahulu” sehingga lebih mencerminkan keadilan para pihak dalam perjanjian.
2. Penyusun undang-undang hendaknya lebih jeli dalam memikirkan dampak penerapan undang-undang pada saat menyusun peraturan perundang-undangan dan lebih agresif dalam menangkap perubahan yang terjadi dalam masyarakat untuk membuat peraturan perundang-undangan yang berlaku tidak ketinggalan dengan perubahan yang terjadi dalam masyarakat. Selain itu harus lebih peka terhadap kebutuhan masyarakat terkait peraturan perundang-undangan yang diharapkan dapat memberi kepastian hukum terutama terkait hukum perjanjian dan peraturan mengenai distributor dan sub distributor yang sudah semakin berkembang meninggalkan peraturan perundang-undangan yang ada.

DAFTAR PUSTAKA

A. Literatur

- Amrizal, 1999, *Hukum Bisnis, Risalah Teori dan Praktik*, cetakan ke 2, Penerbit Djambatan, Perpustakaan Nasional: Katalog dalam terbitan, Bengkulu.
- Az Nasution, 2002, *Hukum Perlindungan Konsumen (suatu pengantar)*, Diadit Media, Jakarta.
- BPHN Departemen Hukum dan HAM, 1993, *Laporan Pengkajian Tentang Beberapa Aspek Hukum dan Perjanjian Keagenan Dan Distribusi*, Jakarta.
- BPHN Departemen Kehakiman, 1993, *Naska Akademis tentang Perjanjian di Bidang Perdagangan*, Jakarta.
- Budiono, H., 2002, *Asas Keseimbangan Bagi Hukum Perjanjian Indonesia (Hukum Perjanjian Berdasarkan Atas Asas Hukum Indonesia)*, Media Notariat, Jakarta.
- Hardijan Rusli, 1996, "*Hukum Perjanjian Indonesia dan Common Law*," Cet. Kedua, Pustaka Sinar Harapan, Jakarta.
- Hadikusuma, H., 1982, *Hukum Perjanjian adat*, Penerbit Alumni, Bandung.
- Khairandy, R., 2004, *Itikad Baik dalam Kebebasan Berperjanjian*, cetakan ke-2, Perpustakaan Nasional, Katalog dalam terbitan, Jakarta.
- Hernoko, A.Y., 2008, *Hukum Perjanjian, Asas Proporsionalitas dalam Perjanjian Komersial*, Yogyakarta: LaksBang Mediatama.
- Kodrat, D.S., 2009, *Manajemen Distribusi*, Graha Ilmu, Yogyakarta.
- Koentjoroningrat, 1993, *Metode-Metode Penelitian Masyarakat*, PT. Gramedia, Jakarta.
- Lili Rasjidi, H., 2005, *Sejarah Hukum suatu pengantar*
- Marzuki, P.M., 2010, *Penelitian Hukum*, cetakan ke-6, Perpustakaan Nasional, Katalog dalam terbitan, Surabaya.
- Muhammad, A.K., 1992, *Hukum Perikatan*, Citra Aditya Bhakti, Bandung.
- Mukti, F. & Yulianto, A., 2010, *Dualisme Penelitian Hukum Normatif dan Empiris*, Pustaka Pelajar, Yogyakarta.
- Miru, A., 2008, *Hukum Perikatan : Penjelasan Makna Pasal 1233 sampai 1456 BW*, PT Rajagrafindo Persada, Jakarta.
- Mohammad, A., 1992, *Perjanjian Baku dalam Praktek Perusahaan Perdagangan*, PT. Citra Aditya Bakti, Bandung.

Miru, A., 2007, *Hukum Perjanjian & Perancangan Perjanjian*, PT Rajagrafindo Persada, Jakarta.

P.L. Werry, 1990, *Perkembangan Hukum tentang Itikad Baik di Netherland*, Percetakan Negara RI, Jakarta.

Purwahid, P., 1986, *Asas Iktikad Baik dan Kepatutan dalam Perjanjian*, Badan Penerbit UNDIP, Semarang.

Raharjo, S., 2009, *Hukum dan Perilaku, Hidup Baik adalah Dasar Hukum yang Baik*, Penerbit Buku Kompas, Jakarta.

Syahrani, H.R, 2004, *Seluk-Beluk dan Asas-Asas Hukum Perdata*, PT. Alumni, Bandung.

Royan, F.M., 2011, *Strategi Mendirikan Perusahaan Distributor Baru*, PT Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.

Salim, H.H.S., 2003, *Hukum Perjanjian Teori dan Teknik Penyusunan Perjanjian*, Sinar Grafika, Jakarta.

Salim, H.H.S., 2006, *Perkembangan Hukum Perjanjian diluar KUH Perdata*, PT Raja Persada Grafindo, Jakarta.

Saputro, A.D., 2008, *Jati Diri Notaris Indonesia Dulu, Sekarang dan Di Masa Datang*, Gramedia Pustaka, Jakarta.

Satjipto Rahardjo, 2009, *Hukum Dan Perubahan Sosial*, Cetakan ketiga, Genta Pubishing Yogyakarta.

Satrio J., 1999, *Hukum Perikatan : Perikatan Pada Umumnya*, Cetakan ketiga, Penerbit PT Alumni, Bandung.

Setiawan, R., 1997, *Pokok-Pokok Hukum Perikatan*, Bumi Cipta, Bandung.

Subekti, R., 1984 *Hukum Perjanjian*, cetakan ke XII, Internusa, Jakarta.

Subekti, 1994, "Pokok-pokok Hukum Perdata," Cet. XXVI, PT. Intermasa, Jakarta.

Sudikno Mertokusumo, 1985, *Hukum Acara Perdata Indonesia*, Liberty, Yogyakarta.

Sugeng F. Istanto,, *Materi Perkuliahan Politik hukum*, Universitas Atmajaya Yogyakarta

Soerjono Soekanto & Sri Manuji, 1985, *Pengetahuan Hukum Normatif (Suatu Tinjauan singkat)*, Rajawali Press, Jakarta.

Sunarjati Hartono, 1974, *Mencari Bentuk dan Sistem Hukum Perjanjian Nasional Kita*, Penerbit Alumni, Bandung.

Sutan Remy Sjahdeini, 1993, *Kebebasan Berperjanjian dan Perlindungan yang Seimbang Bagi Para Pihak Dalam Perjanjian Kredit Bank di Indonesia*, Institut Bankir Indonesia, Jakarta.

Sutrisno Hadi, 1993, *Metodologi Research*, jilid 1, Cet. Ke-24, Andi Offset, Yogyakarta.

Widjaya, R., 2003, *Merancang Suatu Perjanjian (Contract Drafting) Teori dan Praktek*, Kesaint Blanc, Jakarta.

B. Perundang-Undangan

UUD 1945

Kitab Undang-Undang Hukum Perdata.

Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 tentang Perubahan Undang-Undang No 7 Tahun 1992 tentang Perbankan.

Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Tidak Sehat.

Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Kosumen

Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 11 Tahun 2006 Tentang Ketentuan dan Tata cara Penerbitan Surat Tanda Pendaftaran Agen atau Distributor Barang dan /atau jasa.

LAMPIRAN-LAMPIRAN

LAMPIRAN I

Daftar Pertanyaan Untuk Wawancara Dengan Responden

1. Apakah perjanjian yang dibuat dalam penunjukan subdistributor dibuat secara tertulis dan dilegalisir oleh notaris ?
2. Apakah klausula-klausula dalam perjanjian sudah dibuat oleh distributor ?
3. Apakah format perjanjian yang dibuat diberlakukan sama untuk semua sub distributor ?
4. Jika form perjanjian sudah dibuat oleh distributor, apakah dimungkinkan adanya proses tawar-menawar sebelum penandatanganan perjanjian ?
5. Hambatan-hambatan apa yang dialami dalam pelaksanaan perjanjian ?
6. Apakah klausula-klausula yang telah dibuat oleh distributor menjadi penghambat dalam pelaksanaan kontak ?
7. Apakah klausula-klausula yang telah dibuat oleh distributor menguntungkan sub distributor ?
8. Klausula-klausula mana yang menguntungkan dan merugikan sub distributor ?
9. Mengapa sub distributor menerima perjanjian baku yang sudah disiapkan oleh distributor ?
10. Keuntungan apa yang diperoleh dengan penerapan perjanjian baku dalam pendistribusian produk FMCG ?
11. Dalam hal sub distributor tidak memenuhi kewajibannya, bagaimanakah langkah-langkah penyelesaian yang dilakukan oleh distributor ?

12. Dalam hal distributor yang tidak memenuhi kewajibannya, apakah sub distributor dapat menuntut pihak distributor untuk memenuhi kewajibannya dan bagaimanakah langkah-langkah yang dilakukan oleh sub distributor ?
13. Dalam hal sub distributor tidak dapat memenuhi klausul-klausul seperti yang telah diperjanjikan, apakah dimungkinkan adanya negosiasi ulang untuk melakukan revisi atas perjanjian yang telah disepakati ?
14. Dalam hal salah satu pihak membatalkan perjanjian karena sudah tidak dapat melanjutkan isi perjanjian, apakah ada ganti rugi yang harus dibayarkan oleh pihak yang membatalkan ?
15. Apakah masukan dari Bapak/Ibu untuk proses penyusunan dan pelaksanaan perjanjian pendistribusian produk FMCG ?

LAMPIRAN 2**PERJANJIAN SUB DISTRIBUTOR**

Nomor :

Yang bertanda tangan di bawah ini:

1., Swasta, bertempat tinggal di; dalam hal ini bertindak dalam jabatannya selaku untuk dan atas nama PT..... berkedudukan di selanjutnya disebut “SUB DISTRIBUTOR (“SUBDIST”)”.

2., Swasta, bertempat tinggal di; dalam hal ini bertindak dalam jabatannya selaku untuk dan atas nama PT. Inbisco Niagatama Semesta berkedudukan di Jakarta, selanjutnya disebut “INBISCO”.

Subdist dan Inbisco secara bersama-sama dalam perjanjian ini disebut juga “ Para Pihak “ Para pihak bertindak dalam kedudukannya sebagaimana tersebut di atas terlebih dahulu menerangkan :

- Bahwa Subdist adalah penyelu produk makanan dan atau minuman dari Inbisco.
- Bahwa Subdist telah menyetujui seluruh syarat-syarat dan ketentuan-ketentuan sebagai Sub distributor sebagaimana ternyata dalam SYARAT-SYARAT DAN KETENTUAN-KETENTUAN SEBAGAI SUB DISTRIBUTOR PRODUK MAKANAN DAN ATAU MINUMAN DARI PT. INBISCO NIAGATAMA SEMESTA tanggal, DAN ADDENDUM SYARAT-SYARAT DAN KETENTUAN-KETENTUAN SEBAGAI SUB DISTRIBUTOR tanggal
- Bahwa pengabilan produk makanan dan minuman oleh Subdist dari Inbisco termasuk seluruh harganya ternyata dalam lembar tagihan (invoice) dan Subdist telah menyetujui syarat-syarat serta jangka waktu pembayaran yang ditentukan Inbisco.

Sehubungan dengan hal-hal tersebut para pihak telah saling setuju dan sepakat untuk membuat perjanjian Sub distributor (selanjutnya disebut “Perjanjian”) denga syarat-syarat dan ketentuan-ketentuan sebagai berikut:

PASAL 1. BATAS PENGAMBILAN

Subdist memiliki atas pengambilan produk makan dan atau miuman dari nbisco (hutang) sampai dengan jumlah Rp.....,- (Terbilang.....)

PASAL 2. JANGKA WAKTU

Perjanjian ini berlaku mulai tanggal
dan oleh karenanya akan berakhir pada tanggal
.....

PASAL 3. JAMINAN

Untuk menjamin pembayaran kembali hutang tersebut Subdist menyediakan jaminan sebagai berikut:

1. Nomor Bank Garansi :
2. Perubahan Nomor :
3. Nominal :
4. Periode :

PASAL 4. LAIN-LAIN

1. Perjanjian ini dibuat dan ditandatangani dengan kata sepakat tanpa adanya paksaan dari pihak manapun.
2. Bahwa para pihak dengan ini mengesampingkan Pasal 1266 dan Pasal 1267 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata sepanjang memerlukan keputusan Hakim untuk membatalkan isi perjanjian.
3. Perjanjian ini any dapat dirubah, ditambah, atau diperbaharui dalam bentuk tertulis yang dibuat dan ditandatangani para pihak.
4. Perjanjian ini merupakan satu kesatuan yang tidak dapat diisahkan dengan perjanjian lainnya dan/atau surat-surat degan nama apapun juga sehubungan dengan para pihak baik yang ada sekarang maupun di kemudian hari, berlaku mengikat para pihak untuk mematuhi.

Demikian perjanjian ini ditandatangani pada tanggal tersebut di bawah ini.

Yogyakarta,

Sub Distributor,

Distributor,

.....
.....

LAMPIRAN 3

No.

Kepada Yth,

.....

Alamat

.....

Perihal : Pengangkatan/Penunjukan sebagai Sub distributor produk makanan dan atau minuman PT. Inbisco Niagatama Semesta, berkedudukan di Jakarta.

Dengan Hormat,

Melalui surat ini kami mengangkat saudara sebagai sub distributor (subdist) produk makanan dan atau minuman perusahaan kami untuk jangka waktu terhitung mulai tanggal.....sampai....., dan untuk itu saudara telah setuju atas semua syarat-syarat dan ketentuan-ketentuan sebagai subdist. Sebagaimana telah ditandatangani dan ternyata dalam surat syarat-syarat dan ketentuan-ketentuan sebagai subdist produk makanan dan atau minuman dari PT. Inbisco Niagatama Semesta berkedudukan di Jakarta, tertanggalmaka berkaitan dengan surat tersebut kami pertegas dalam hal :

1. BATAS KREDIT PEMBELIAN PRODUK MAKANAN DAN ATAU MINUMAN

Batas kredit pembelian makanan dan atau minuman dari Inbisco, ditetapkan setinggi-tingginya Rp....., terbilang (.....) untuk jangka waktu.....sampai

2. LINGKUP DAN WEWENANG PENJUALAN

a. Jenis produk yang dipasarkan adalah :

- Produk-produk dari PT. Mayora Indah
- Produk-produk dari PT. Torabika Eka Semesta
- Produk-produk dari PT. Kakau Mas Gemilang
- Produk-produk dari PT. Delifood Sentosa Corporation
- Produk-produk dari PT. Tirta Freshindo Jaya

b. Territory pemasaran adalah :

- Kabupaten
- Kabupaten
- Kota.....

3. SISTEM, RENCANA, TARGET PENJUALAN, DAN PRODUKTIVITAS

a. Sisdima adalah.....

Sistem Penjualan adalah “Sisdima” yang mengutamakan pendistribusian ada channel yang telah ditetapkan untuk menghasilkan availability dan

visibility yang optimal sesuai tata territory, jumlah pelanggan, jumlah salesman eksklusif, jumlah kendaraan eksklusif, karyawan lain-lain eksklusif, kelengkapan produk, sarana gudang dengan harga jual, discount, waktu pembayaran yang ditetapkan oleh Inbisco, serta dilakukan secara efisien dan efektif sehingga menghasilkan profit bagi kedua belah pihak.

b. Rencana target penjualan dan produktivitas dibuat berdasarkan sidima dengan target rupiah, target karton, target jumlah pelanggan, pelanggan aktif, call, efektif call, dan target availability, yang lainnya akan ditentukan kemudian oleh Inbisco.

4. CHANNEL

Channel yang dapat dicover adalah:

- Hypermart (HM)
- Supermarket (SM)
- Minimarket (MM)
- Modern Whole seller (MWS)
- Dan aau channel yang disetujui oleh Inbisco

5. HARGA JUAL DAN DISCOUNT (POTONGAN HARGA)

a. Harga jual ditetapkan sesuai daftar harga terlampir yang dibuat oleh Inbisco. Harga sewaktu-waktu dapat berubah tanpa pemberitahuan terlebih dahulu.

b. Discount (Potongan Harga) ditetapkan sesuai ketentuan yang berlaku dan ketentuan discount ini dapat berubah sewaktu-waktu tanpa pemberitahuan terlebih dahulu

c. Jangka waktu pembayaran (TOP) ditetapkan sesuai Sisdima Plan yang disepakati dan ketentuan jangka waktu pembayaran dapat berubah sewaktu-waktu tanpa pemberitahuan terlebih dahulu.

6. KEWAJIBAN DAN HAK

a. Subdist wajib memberikan renumerasi atau upah dengan ketentuan :

- Tenaga penjual : UMK+ 10%
- Upah Sales Admin : UMK+ 50%

b. Subdist menyediakan kantor dan gudang sesuai ketentuan

c. Subdist wajib menjalankan service level : 1x24 jam (maximal 2x24 jam)

d. Subdist wajib memberikan kredit ke outlet minimal 65% dari omzet penjualan

e. Subdist wajib menyediakan sarana computer dan sarana komunikasi sesuai ketentuan.

f. Subdist wajib melengkapi seragam dan kelengkapan kerja sesuai ketentuan

g. Subdist mendapatkan hak :

- Provisi BG : 50%+50%
- Stok insurance : +/- Buffer stock sesuai ketentuan
- Bonus : 1,0% (sesuai ketentuan)

- Memerleah sales supervisor dan atau sales coordinator utuk mengelola tenaga penjualan

7. CARA PEMBAYARAN

- Cash
- Transfer ke rekening PT. Inbisco Niagatama Semesta
- Giro atas nama PT. Inbisco Niagatama Semesta

8. PENGEMBALIAN BARANG/RETUR

- a. Pada prinsipnya barang bisa diretur jika :
 - kesalahan produk
 - Kebijakan marketing
 - Telah mendapat persetujuan pada formulr konfirmasi persetujuan retur
- b. Selain dari alasan diatas barang tidak bisa diretur kecuali diajukan terlebih dahulu kemudian mendapat persetujuan pada formulr konfirmasi persetujuan retur dan penggantian retur sesuai ketentuan yang diberlakukan oleh Inbisco.

Sebagai tanda persetujuan saudara, harap tindasan surat ini dtandatangani diatas meterei secukupnya dan diberikan kepada kami.
Demikan harap maklum dan atas perhaiannya kami ucapkan terima kasih.

.....
Hormat kami

Distributor

Meterei 6000
Sub Distributor

SUMMARY SISDIMA PLAN 2012

Nama Perusahaan / Subdist : _____
 Nama Pemilik : _____
 Alamat : _____
 Kota / Kode Pos : _____
 Telepon / Fax / E-mail : _____
 Nama Bank / No. Rek / Pemilik : _____
 No. SIUP / Status Usaha : _____
 No. PKP / NPWP : _____
 Tanggal Pendirian : _____
 Penanggung jawab : _____

Produk-produk yang didistribusikan saat ini (Selain produk Mayora)	Produk	Prinsipal	Omzet /Month

Jumlah Sales Supervisor / Manager Subdist : 1 / 1

Territory : Yogyakarta
 Jenis Subdist Mayora : MSD (Diisi dengan "MSD" atau "CSD")
 Produk Mayora yang dipasarkan : All
 Margin : Term of Payment (TOP) : Hari

	Date Line (Akhir Cal. Operational)				
	Plan	Jan-11	Feb-11	Mar-11	TOTAL
Legalitas (SIUP, PKP, NPWP, Perjanjian Notariat) ("V")					
Luas Kantor (M ²)					
Luas Gudang (M ²)					
Komputer (PC) Server					
Komputer (PC) Client					
Printer (1 utk 2 PC)					
Sarana Telp, Fax, Email (masing2 minimal 1)					

Jumlah Team Exclusive Mayora

- Account Executive (AE)

Jumlah Karyawan Penunjang :

- Sales Admin

- Kasir & AR Keeper

- Admin / Kepala Gudang

- Driver Delivery

- Helper Delivery

- Helper Gudang

- Collector

Target Outlet Coverages

a. Hypermarket

b. Supermarket

c. Minimarket

d. Modern Wholesaler

e. Modern Pharmacy

Target Omzet Per Month (Nett Sales - Return) incl Seasonal

- Primary Sales

Jaminan Kredit

Nilai Jaminan/Bank Garansi

Bank Penjamin

Pihak SubDist

Pihak Distributor

SISDIMA Form MT

☐ Keterangan yang perlu dilengkapi oleh Region

RENCANA SISDIMA MODERN TRADE 2012

Territory	Yogyakarta			Jenis Subdist :	MSD
Territory Coverage (List Kabupaten / Kecamatan)					
Nama Perusahaan / Subdist					
Nama Pemilik					
Ala m a t :					
Kota / Kode Pos					
Telp. / Fax / E-mail					
Bank A/C					
No SIUP / Status Usaha					
No PKP / NPWP					
Tanggal Pendirian					
Penanggung Jawab					
Produk MAYORA yang dipasarkan					
Margin					
Bonus per quarter (3 bulan)	1,0% (sesuai ketentuan)				
Asuransi Stock	Sesuai Ketentuan				
Alamat Gudang Subdist u/ Asuransi Stock	Jl. Bener No. 30 RT 12 RW 07 Tegalrejo Yogyakarta				
Provisi Bank Garansi	50% Subdist : 50% Inbisco				
Kredit ke Outlet	Sesuai ketentuan Inbisco (+/- 100 %)				
Functional Discount	Modern Retailer = 0% & Modern Wholesaler = 3% (sesuai ketentuan Inbisco)				
Service Level	1x24 jam untuk pareto outlet; untuk lainnya selambatnya 2x24 jam.				
Jaminan Kredit					
Nilai Jaminan	Rp	-	Status TOP u/ BG	1	
Plafond BG	Rp	- *** Tanpa pembulatan 7 Hari			

Nilai Jaminan ini, exclude Seasonal yang mana akan diatur oleh ketentuan tersendiri

TOP

No	TOP ke Outlet			Lama Tukar Faktur ke Outlet			Lama Jadwal Pembayaran ke Outlet					
	Lama (hari)	Est Sales Value	Avg	Lama (hari)	Est Sales Value	Avg	Lama (hari)	Est Sales Value	Avg			
1	7	487.490.429	1,3	0	1.002.064.886	0,0	0	1.002.064.886	0,0			
2	10		0,0	1	-	0,0	1		0,0			
3	12		0,0	2	-	0,0	2		0,0			
4	14	1.498.047.855	8,3	3		0,0	3		0,0			
5	17		0,0	4		0,0	4		0,0			
6	21		0,0	7	1.527.694.864	4,2	7	1.107.226.568	3,1			
7	28		0,0			0,0	12		0,0			
8	30	399.296.281	4,7			0,0	14	420.468.297	2,3			
9	35	106.480.903	1,5			0,0	15		0,0			
10	40		0,0			0,0	17		0,0			
11	45	38.444.283	0,7			0,0	21		0,0			
12			0,0			0,0	30		0,0			
13			0,0			0,0			0,0			
14			0,0			0,0			0,0			
15			0,0			0,0			0,0			
	Total	2.529.759.751	16,5		2.529.759.751	4,2		2.529.759.751	5,4			
TOP Customer Original =				27	Hari		TOP Customer Rounded (a) =			25	Hari	
Buffer Stock (b) =				10	Hari		Note: Jika TOP dikolom atas tidak diisi, maka TOP Customer Original akan mengikuti TOP update bulan Juli 2009. TOP Customer Original adalah TOP Customer sebelum pembulatan. TOP Customer Rounded adalah pembulatan TOP Customer Original, dengan aturan : TOP 2 s/d 24 = 20, 25 s/d 29 = 25, 30 s/d 34 = 30, ≥35 = 35 (persetujuan HON MT)					
Waktu Kirim / LDP (c) =				2	Hari							
TOP Subdist (a+b+c) =				37	Hari							
TOP u/ BG (a+b) =				35	Hari							

OMZET (Gross Sales)

No.	SBU	%	Sales Actual		Sales Plan	
			Thn sebelumnya	Avg / bulan	Thn berjalan	Avg / bulan
1	Beverage					
2	Biscuit					
3	Candy					
4	Wafer					
5	Coklat					
6	Health Food					
7	Instant Food					
8	Coffee					
9	New Product					
Total Include Seasonal						
*	Sales Seasonal	0%				
Total Exclude Seasonal u/ BG						

#REF!

- ☐ Keterangan yang perlu dilengkapi oleh Region
- ☐ Keterangan dengan formula, tetapi bisa dientry manual jika perlu
- U/ new SBU, omzet disesuaikan dengan target SBU

RENCANA SISDIMA MODERN TRADE 2012

Territory : Yogyakarta					Subdist : 0			
					Date Line (Akhir Cal. Operational)			
Jumlah Salesman Exclusive Produk MAYORA	Divisi	Type SF	Current	Plan	Jan-12	Feb-12	Mar-12	TOTAL
	All Divisi	Account Executive (AE)						
Jenis & Jumlah Kendaraan		Mobil delivery						
		Motor Account Executive (AE)						
		Motor collector						
Komputer, Kantor (M2) & Gudang (M2)		Kantor (m ²)						
		Gudang (m ²)						
		Komputer/PC						
		Printer (1 utk 2 PC)						
		Sarana Telp, Fax, Email (beri tanda 'V')						
	Sarana Kerja :	Ruangan Salesman ('V')						
		Ruangan Supervisor ('V')						
Karyawan Penunjang		berikut perlengkapannya ('V')						
		Sales Admin						
		Kasir / AR Keeper						
		Admin / Kepala Gudang						
		Driver Delivery						
		Helper Delivery						
		Helper Gudang						
		Collector						

#REF!

Disepakati oleh,

Pihak SubDist

Pihak Distributor



Keterangan yang perlu dilengkapi oleh Region

Keterangan dengan formula, tetapi bisa dientry manual jika perlu

RENCANA SISDIMA MODERN TRADE 2012

Calculation => Plan (Estimate)

Territory Yogyakarta (892.600) **Incentive :** Rp 750.000 **U/Makan Coll :** Rp 250.000
SUBDIST 0 892600 **U/Makan :** Rp 125.000 **U/Makan Driver :** Rp 375.000
BIAYA I (GAJI, U.MKN, INCENTIVE) - **UMK/P :** Rp 928.304

NO.	N A M A	Jml	JABATAN	G.POKOK (Rp.)	U.MAKAN (Rp.)	INCTV / LAIN2 (Rp.)	TOTAL (Rp.)
1	Account Executive (AE)		AE	-	-	-	-
2	Administrasi		Admin Sales	-	-	-	-
3	Administrasi		Kasir & AR Keeper	-	-	-	-
4	Admin / Ka. Gudang		Gudang / Logistik	-	-	-	-
5	Driver Delivery		Driver Delivery	-	-	-	-
6	Helper Delivery		Helper Delivery	-	-	-	-
7	Helper Gudang		Helper Gudang	-	-	-	-
8	Collector		Collector	-	-	-	-
9	THR (Tunjangan Hari Raya)						-
10	Astek (Gaji Pokok x 6,24%)						-
TOTAL				-	-	-	-

BBM Bensin : Rp 4.500 **Servis Mobil :** Rp 300.000 **Ban Mbl :** Rp 800.000
BBM Solar : Rp 4.500 **Servis Motor :** Rp - **Ban Mtr :** Rp -

BIAYA II (KENDARAAN)

NO.	JENIS KENDARAAN / THN	Jml	PENGUNAAN	BBM		GANTI	SERVICE	TOTAL
				Lt	RP.	BAN	Rp.	Rp.
1	Mobil Delivery	0	Delivery		-	-	-	-
2	Motor Account Executive (AE)	0	Operasional TO		-	-	-	-
3	Motor Collector	0	Operasional Collector		-	-	-	-
TOTAL					-	-	-	-

Omzet Rata-rata / Carton : Rp 97.500

Omzet Rata-rata per bulan (Crt) : -

Hari Kerja : 25

% Estimasi Sales Ramayana, Lokal, Independent (u/ perhitungan biaya kuli) : 28%

Biaya Kuli / Crt : Rp 250

BIAYA III (LAIN-LAIN)

NO.	KEPERLUAN	Jumlah			HRG BRG	KETERANGAN	TOTAL Rp.
		Mtr	Mbl	Sis			
1	Biaya parkir					(Jml Mbl x 20000 + Jml Mtr x 5000) x HKE	
2	Biaya kuli ke outlet					(% x Omz Plan/Omzet per Ctn x Rp 250/crt)	
3	Biaya bongkar muat kuli ke subdist					Biaya Per Karton Rp 80/crt	
4	Biaya Listrik *)						
5	Biaya Telepon+Fax+Internet *)						
6	Biaya Air Minum/ bulan *)						
7	Biaya ATK					(Jml AE x @Rp 100000,-)	
8	Sewa Kantor dan Gudang *)						
9	Provisi Bank					(Rp B/G,- x 2% / 12)/2	
10	Biaya PH mobil Delivery					60% Hrg Mbl x Jml mobil : 60 bulan	
11	Biaya PH Comp Client					100% Hrg Comp x Jml computer : 60 bulan	
12	Biaya PH Comp Printer					60% Hrg Printer x Jml computer : 60 bulan	
13	Biaya PH Comp Server *)					100% Hrg Comp x Jml computer : 36 bulan	
14	Biaya Asuransi Mobil					(1% x Harga Mbl x Jml mobil)/12	
15	Biaya STNK					(Jml Mbl x Rp. 900000,-)/12	
16	Biaya KIR					@150000 (per 6 Bulan)	
17	Biaya Ijin Bongkar Muat					@70000 (per 6 bulan)	
18	Biaya Sewa Motor AE	0					
19	Biaya Sewa Motor Collector	0					
20	Biaya PO						
21	Biaya Materai						
22	Biaya Buku tukar faktur						
23	Biaya Fotocopy PO & Invoice						
24	Relationship ke Outlet						
25	Biaya lakban/solasi						
26	Biaya pos/kirim dok						
27	Lain-lain						
28							
29							
TOTAL							Rp -

SISDIMA Form MT

BIAYA I : Rp -
BIAYA II : Rp -
BIAYA III : Rp -
TOTAL Rp -

☐ Keterangan yang perlu dilengkapi oleh Region

☐ Keterangan dengan formula, tetapi bisa dientry manual jika perlu

Note : *) Jika Jenis Subdist adalah CSD, maka biaya-biaya ini = 0 (Seluruhnya dibebankan ke GT)