

STANDAR PROSEDUR

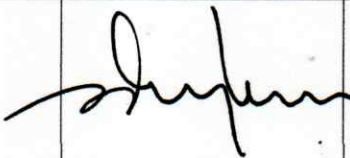
PENJUALAN (Divisi Marketing / MKT) (SP/MKT/003)



COPY SESUAI ASLINYA

Lembar Pengesahan PENJUALAN

No. DOKUMEN : SP/MKT/003
TANGGAL TERBIT : 31 Juli 2023
No. REVISI : 03
EDISI : I

	NAMA	TANDA TANGAN	TANGGAL
Dibuat Oleh :	<u>Malikul Arif Abidin</u> <i>Marketing and Sales Manager</i>		25 Juli 2023
Diperiksa Oleh :	<u>Thedi Aswardi</u> <i>SVP Marketing and Operation</i>		26 Juli 2023
Diketahui Oleh :	<u>Thedi Aswardi</u> <i>Management Representative</i>		27 Juli 2023
Disahkan Oleh	<u>Adi Nugroho</u> Direktur Utama		28 Juli 2023

PENJUALAN

I. TUJUAN

Untuk dijadikan sebagai landasan atau dasar dalam menentukan langkah-langkah yang harus dilakukan dalam proses penjualan produk/jasa PT Varuna Tirta Prakasya (Persero).

II. RUANG LINGKUP

Kegiatan penjualan ini mencakup proses :

1. Perencanaan penjualan;
2. Penjualan;

III. TANGGUNG JAWAB DAN WEWENANG

1. *SVP Marketing & Operation* bertanggung jawab dalam memastikan dan menetapkan prosedur penjualan.
2. *Head of Marketing & Business Development* bertanggung jawab mengontrol pelaksanaan prosedur penjualan
3. *Marketing & Sales Manager* bertanggung jawab dalam *prospecting* calon pelanggan.
4. *Marketing Communication & Administration Support Manager* bertanggung jawab dalam menjaga hubungan baik dengan pelanggan dan pendokumentasian administrasi penjualan.
5. *Business Development Manager* bertanggung jawab dalam perencanaan kegiatan pengembangan usaha.
6. *Marketing & Sales Staff* bertanggung jawab dalam pelaksanaan kegiatan penjualan dengan berkordinasi dengan Marketing & Sales Manager.
7. *Marketing Communication & Administration Support Staff* bertanggung jawab dalam kelancaran pendokumentasian administrasi penjualan.
8. *Business Development Staff* bertanggung jawab mendukung pelaksanaan kegiatan pengembangan usaha.

IV. DEFINISI

Perencanaan Penjualan adalah penjualan usaha yang dilakukan untuk menjual produk suatu perusahaan, baik berupa barang maupun jasa kepada pihak yang membutuhkan dan berminat yang disebut pelanggan atau customer. PT Varuna Tirta Prakasya (Persero) sebagai perusahaan jasa memulai usaha penjualan dengan memperkenalkan produknya kepada customer, baik customer lama maupun baru.

V. REFERENSI

-

Paraf:



PENJUALAN

VI. URAIAN PROSEDUR

1. Marketing & Sales Manager menyiapkan perencanaan penjualan berdasarkan informasi yang didapat dan diolah.
2. Marketing & Sales Staff menuliskan informasi tersebut di dalam form visiting plan (*FR/MKT/003/01*).
3. Marketing & Sales Manager bersama Marketing Communication & Administration Support Manager menjadwalkan kunjungan dan melakukan kunjungan ke calon relasi maupun relasi
4. Hasil kunjungan dilaporkan menggunakan form Customer Profile dan Bukti Kunjungan (*FR/MKT/003/02 & FR/MKT/003/03*)
5. Melakukan evaluasi kegiatan penjualan.
6. Apabila perlu ditindaklanjuti, maka dilakukan :
 - a. Presentasi;
 - b. Melakukan penawaran
7. Apabila customer berminat menggunakan jasa VTP maka akan diajukan proposal atau penawaran harga.
8. Dalam menentukan harga di surat penawaran, bagian Sales & Marketing membuat Surat Penawaran dan ditandatangani oleh BOD.
9. Setiap proses kegiatan penjualan, dilakukan evaluasi yang dituangkan dalam form Evaluasi Penjualan (*FR/MKT/003/04*)
10. Apabila telah terjadi kesepakatan, Divisi Marketing berkordinasi dengan bagian Legal untuk dibuatkan kontrak /SPK
11. Semua rekaman yang terkait dengan aktivitas ini dipelihara dan disimpan dengan mengacu pada *FR/DOC/002/01*, tentang Pengendalian Catatan Mutu.

Paraf:



PENJUALAN

VII. PROSES FLOW CHART

DIAGRAM ALIR	PENJELASAN	PENAGGUNG JAWAB	DOKUMEN TERKAIT	FORMAT
<pre> graph TD MULAI([MULAI]) --> INFORMASI[INFORMASI PELANGGAN] INFORMASI --> MEMBUAT[MEMBUAT PERENCANAAN PENJUALAN] MEMBUAT --> MENETAPKAN[MENETAPKAN JADWAL] MENETAPKAN --> MELAKUKAN[MELAKUKAN KUNJUNGAN] MELAKUKAN --> EVALUASI{EVALUASI} EVALUASI -- Y --> PRESENTASI[PRESENTASI] PRESENTASI --> A((A)) EVALUASI -- T --> B[B] B --> MEMBUAT </pre>	Bagian Penjualan menerima informasi dari pelanggan Kabag Penjualan menuliskan perencanaan penjualan Membuat / menetapkan jadwal kunjungan ke relasi Melakukan kunjungan ke relasi Melakukan evaluasi. Apabila YA, prosedur berikutnya dilaksanakan. Bila TIDAK, dilakukan perencanaan ulang Melakukan presentasi	Marketing & Sales Manager Corcom & Adm Supp Manager Marketing & Sales Manager Corcom & Adm Supp Manager Marketing & Sales Manager Corcom & Adm Supp Manager Marketing & Sales Manager Corcom & Adm Supp Manager Head of Marketing & Busdev Head of Marketing & Busdev	----- ----- ----- ----- ----- -----	Customer Profile FR/MKT/003/03 Jadwal Kunjungan FR/MKT/003/01 Laporan Kunjungan FR/MKT/003/02 Bukti Laporan FR/MKT/003/03

Paraf:

PENJUALAN

DIAGRAM ALIR	PENJELASAN	PENAGGUNG JAWAB	DOKUMEN TERKAIT	FORMAT
<pre> graph TD A((A)) --> B1[MEMBUAT PENAWARAN] B1 --> C{PERSETUJUAN} C -- Y --> D[Kontrak / SPK] D --> E[PENCATATAN] E --> F((FILE)) C -- T --> G[B] G --> H[PURNA JUAL] B2[B] --> H </pre>	Membuat Penawaran Meminta persetujuan kepada Kadiv Pemsran, Direktur Usaha, Direktur Utama Membuat SPK atau SPH Melakukan Penyimpanan / Pencatatan	Head of Marketing & Busdev Head of Marketing & Busdev Head of Marketing & Busdev Corcom & Adm Supp Staff	----- ----- SPK FR/DOC/002/01	Surat Penawaran FR/MKT/003/05

VIII. DOKUMEN TERKAIT

1. SP/MKT/004 : Tinjauan Kontrak
2. SP/MR/002 : Pengendalian Catatan Mutu

IX. LAMPIRAN

1. Visiting Plan (FR/MKT/003/01).
2. Customer Profile (FR/MKT/003/02)
3. Bukti Laporan Kunjungan (FR/MKT/003/03)
4. Evaluasi Penjualan (FR/MKT/003/04)
5. Surat Penawaran Harga (FR/MKT/003/05)

Paraf:

[Signature]



PT VARUNA TIRTA PRAKASYA (PERSERO)	
KANTOR PUSAT	
NOMOR :	
TANGGAL KUNJUNGAN :	
PROFIL PELANGGAN	
NAMA :	BIDANG USAHA :
ALAMAT :	JABATAN :
PIC :	
LAPORAN HASIL KUNJUNGAN	
JENIS PEKERJAAN :	
PELAKSANA :	
TOTAL PEKERJAAN :	
NILAI PEKERJAAN :	
TIM PEMASARAN :	

FR/MKT/003/02

Rev:01



BUKTI LAPORAN HASIL KUNJUNGAN

DOKUMENTASI :

.....
(MARKETING PIC)

.....
(CUSTOMER)

EVALUASI PENJUALAN
Bulan :

No	Nama Pelanggan	Pekerjaan	Target Penjualan	Realisasi Penjualan	Margin	Status	Tindak Lanjut

Dibuat :

Diperiksa :

Disahkan :

Marketing Manager

Head of Marketing & Busdev

SVP Marketing & Operation