

System Standard Operating Procedure

Franchise Product Herbal Seduh Sekar Sari (H3S)

I. Channel Distribusi dari Principle ke pihak Direct Line.

Yang dimaksud sebagai **Principle** adalah pihak yang mengelola produksi dari H3S, termasuk jalur /chain distribusinya. **Direct Line** adalah pihak yang diberi kuasa oleh Principle untuk mengelola penjualan dan pengembangan usaha dari jalur distribusi product H3S atas wilayah /area tertentu yang telah ditunjuk oleh Principle.

I.1. Ketersediaan supply product awal :

Supply product dalam hal ini termasuk pengadaan sarana dan prasarana awal (diluar penyediaan lokasi), antara lain :

- a. Satu set gerobak sesuai standard principle, beserta perlengkapannya.
- b. Product H3S.
- c. Gelas plastic, tutup gelas dan sedotan.
- d. Es Batu, sesuai standard
- e. Sticker untuk gerobak yang dibutuhkan saat perawatan gerobak.
- f. Seragam

Hal tersebut diatur dan dikelola oleh pihak Principle dan Direct Line melakukan fungsi penyimpanan dan pendistribusian ke Direct sales.

Setiap proposal penambahan permintaan outlet/gerai baru harus **dikomunikasikan** kepada pihak **principle** dan dibuatkan surat pengajuan PO (purchase order) sesuai dengan form yang tersedia berikut informasi tentang lokasi dari outlet.

Keputusan tentang persetujuan pengajuan akan direview oleh pihak principle.

I.2. Fungsi Kerja Direct Line :

Pihak Direct Line dalam pelaksanaannya melakukan beberapa fungsi pengawasan sebagai berikut :

- a. Memastikan jumlah stock product H3S untuk direct sales di wilayahnya tersedia secara cukup, termasuk cadangan/buffernya. Hal ini akan diatur terpisah sesuai dengan perkembangan dari perputaran usaha, berkoordinasi dengan pihak principle.
 - b. Melakukan fungsi pengawasan atas setiap outlet di wilayahnya meliputi beberapa aspek sebagai berikut :
-

1. Kebersihan dari penyajian product- termasuk didalamnya bahan baku, bahan penunjang (air dan es batu, dll) serta peralatan lainnya.
 2. Kerapihan dan kebersihan dari outlet , termasuk kondisi gerobak serta sticker/gambar.
 3. Kebersihan dan kerapihan dari penjual product dan memastikan bahwa penjual menggunakan pakaian yang sesuai dengan standard principle.
 4. Memberikan laporan (penjualan per outlet) secara berkala kepada principle melalui media email, beserta gambar photo outlet kondisi terkini.
- c. Membantu mengevaluasi atas product lain yang didistribusikan melalui chain H3S- product lain dari INH- melalui pelaporan berkala serta masukan/feedback dari market di wilayahnya.
- d. Membantu membina dan mensupport direct sales di wilayahnya dengan berkoordinasi dengan principle, untuk pengembangan penjualan di wilayahnya.

II. Channel Distribusi Direct Line ke Direct Sales.

Direct Sales adalah pihak yang melakukan proses penjualan secara langsung atas product H3S, baik melalui media gerobak statis maupun berjalan (mobile).

II.1. Ketersediaan Product awal

Pihak Direct Line sebagai kepanjangan tangan dari principle setelah memperoleh persetujuannya akan segera menerima paket sesuai dengan pesanan dan berkoordinasi dengan Direct sales untuk persiapan penjualannya.

Hal- hal yang diperlukan untuk persiapan penjualan :

A. Outlet Statis :

- a. Pastikan untuk memperoleh tempat yang menjadi tempat berkumpulnya orang seperti lokasi ATM, mall, pasar, sekolah dll dan perhatikan kebersihan sekitar lokasi serta lokasi terlindung dari panas matahari langsung ataupun hujan. Sewa tempat menjadi kewajiban dari pihak direct sales.
- b. Direct sales mempersiapkan akses penunjang untuk lampu (apabila buka malam), dan gelas plastic kecil untuk tester – disediakan (perkenalan product), serta alat pembersih (kain lap dan air bersih –untuk cuci)
- c. Pastikan kebersihan dari outlet serta penampilan dari tenaga penjual.
- d. Harga jual akan disesuaikan seperti kebijakan dari principle, termasuk untuk tambahan bahan lainnya seperti, jeruk nipis dan madu.
- e. Cara untuk persiapan product diatur dalam panduan terpisah.

B. Outlet berjalan (mobile) :

- a. Pastikan semua alat dan bahan dasar telah dipersiapkan sesuai panduan (panduan terpisah).
 - b. Periksa kebersihan semua alat dan gerobak, serta sediakan kain lap yang bersih dan air untuk cuci secukupnya.
-



- c. Pastikan kebersihan dari outlet serta penampilan dari tenaga penjual.
- d. Periksa kecukupan dari bahan utama (H3S) maupun penunjang (air aqua gallon/merek lain, es batu) serta kompor.
- e. Harga jual akan disesuaikan seperti kebijakan dari principle, termasuk untuk tambahan bahan lainnya seperti, jeruk nipis dan madu.
- f. Cara untuk persiapan product diatur dalam panduan terpisah.

Pihak direct sales wajib untuk berkoordinasi dengan direct line untuk memastikan ketersediaan bahan dan member masukan/feedback tentang penjualan dan input dari customer/pembeli.

