

<b>Sentral Teknologi Managemen</b>  <b>Aturan Sistem Komisi Penjualan</b>	NO DOKUMEN	: STM / IK02 / 01 / 01
	MULAI BERLAKU	: 05 NOVEMBER 2020
	REVISI	: 1
	TANGGAL REVISI	: 05 NOVEMBER 2020
	HAL	: Page 1 of 4

## Aturan Sistem Komisi Penjualan

### Pasal 1

Ketentuan aturan pembayaran komisi untuk pihak di luar organisasi STM.

1. Pengajuan pembayaran komisi kepada pihak di luar organisasi STM harus diajukan pada saat penawaran, atau sebelum persetujuan kontrak, sehingga beban komisi dapat dibebankan ke biaya konsultasi. Pengajuan komisi harus dibuat secara tertulis
2. Standard pembayaran komisi atas “Jasa Informasi Potensial Client” kepada pihak diluar organisasi STM adalah sebesar : 2 % dari nilai kontrak bersih (nilai kontrak dibayarkan komisi lain-lain). Pembayaran komisi diluar ketentuan standard tersebut, harus meminta persetujuan tertulis dari direktur.
3. Pemberi informasi bersama-sama dengan Departemen Head Sales & Marketing atau petugas yang ditunjuk, melakukan pengecekan pada database client STM. Jika informasi yang diberikan belum masuk dalam daftar Hot Client STM, maka pemberi informasi berhak atas komisi “Jasa Informasi Potential Client”. Jika informasi yang diberikan telah masuk dalam list hot client STM, maka pemberi informasi tersebut tidak berhak atas komisi “Jasa Informasi Potential Client”
4. Komisi “Jasa informasi Potential Client” hanya berlaku untuk data yang benar-benar akurat. Informasi yang akurat, ditandai dengan terjadinya kesepakatan dalam jangka waktu paling lambat 3 bulan setelah pemberitahuan

### Pasal 2

Ketentuan aturan pembayaran komisi atas “Jasa Informasi Potential Client”, berlaku untuk internal STM (diluar organisasi Sales) dan freelance sales

1. Pemberi informasi HOT client, mengajukan pemberitahuan tertulis kepada Departemen Head Sales & Marketing.
2. Pemberi informasi bersama-sama dengan Departemen Head Sales & Marketing atau petugas yang ditunjuk, melakukan pengecekan pada database client STM. Jika informasi yang diberikan belum masuk dalam daftar Hot Client STM, maka pemberi informasi berhak atas komisi “Jasa Informasi Potential Client”. Jika informasi yang diberikan telah masuk dalam list hot client STM, maka pemberi informasi tersebut tidak berhak atas komisi “Jasa Informasi Potential Client”
3. Untuk informasi yang akurat, ditandai dengan terjadinya kesepakatan dalam jangka waktu paling lambat 3 bulan setelah pemberitahuan, maka pemberi informasi berhak atas komisi “Jasa Informasi Potential Client” sebesar 2 %.

### Pasal 3

Ketentuan aturan komisi untuk konsultan

1. Untuk proses amandemen kontrak yang terjadi karena keberhasilan konsultan dalam memberikan program konsultasi, sehingga client merasakan manfaat dari program konsultasi dan mengajukan penambahan program, maka konsultan berhak atas “Jasa Informasi Potential Client” dan “Jasa Proses Penjualan” sebesar 3,5 %

<b>Sentral Teknologi Managemen</b>  <b>Aturan Sistem Komisi Penjualan</b>	NO DOKUMEN	: STM / IK02 / 01 / 01
	MULAI BERLAKU	: 05 NOVEMBER 2020
	REVISI	: 1
	TANGGAL REVISI	: 05 NOVEMBER 2020
	HAL	: Page 2 of 4

- Komisi tersebut diatas hanya berlaku untuk amandemen kontrak atas penambahan program konsultasi baru (diluar kesepakatan kontrak) dan tidak berlaku untuk proses amandemen akibat mundurnya target penyelesaian proyek.

#### Pasal 4

##### Ketentuan aturan komisi untuk Telemarketing

- Telemarketing berhak atas komisi “Jasa Informasi Potential Client” sebesar 2 %

#### Pasal 5

##### Ketentuan aturan komisi untuk account executive

- Pembayaran komisi atas “Jasa Informasi Potential Client” dan “Jasa Proses Penjualan” sebesar 3,5 %
  - Client yang diperoleh atas dasar usaha AE sejak awal pendekatan hingga terjadi kesepakatan
  - Repeat order yang diperoleh atas usaha AE menjalin hubungan yang baik dan atas usaha AE memonitor rencana bisnis client
  - Permintaan bantuan ke atasan yang bersangkutan untuk melakukan lobi, atau pihak lain yang terkait tidak akan mengurangi komisi AE, terkecuali untuk kasus seperti yang diatur pada Pasal 5.2.b.
- Pembayaran komisi atas “Jasa Proses Penjualan” sebesar 1,5 %
  - Client yang ditangani oleh AE atas dasar informasi dari pihak lain
  - Client yang seharusnya berada dalam kontrol AE, akan tetapi lolos dari kontrol AE, sehingga berpotensi untuk gagal (jika tidak ada informasi pendukung). Untuk kasus ini AE dianggap melakukan kekurangan dalam hal kontrol terhadap potential client. Contoh kasus: potential client langsung menghubungi STM untuk minta penawaran tanpa melalui AE yang bersangkutan, mendapat informasi dari orang lain untuk segera menghubungi potential client tersebut, dll
  - Repeat order yang diperoleh berdasarkan informasi dari pihak lain.
- Aktifitas pembuatan administrasi kontrak, tanpa melakukan proses penjualan, AE tidak berhak atas komisi penjualan.
  - Amandemen kontrak. Adanya tambahan permintaan dari client akibat keberhasilan program konsultasi (informasi dari konsultan). Komisi untuk informasi dan proses penjualan menjadi hak konsultan karena proses informasi dan penjualan dilakukan oleh konsultan yang bersangkutan
  - Pengurusan kontrak atas client tanpa melalui proses penjualan oleh AE

<p><b>Sentral Teknologi Managemen</b></p> <p><b>Aturan Sistem Komisi Penjualan</b></p>	NO DOKUMEN	: STM / IK02 / 01 / 01
	MULAI BERLAKU	: 05 NOVEMBER 2020
	REVISI	: 1
	TANGGAL REVISI	: 05 NOVEMBER 2020
	HAL	: Page 3 of 4

## Question and Answer

### 1. Question :

Informasi awal dari telemarketing, divisi yang ingin disertifikasi pertama adalah untuk machining. Apabila ada repeat order dari client (ex : Div assembly) bagaimana sistem pembagian komisi antara telemarketing dengan AE ?

Jawab:

Untuk repeat order, komisi informasi diberikan kepada karyawan yang pertama kali mendapatkan informasi.(Pasal 2)

- ☐ Jika informasi repeat order masuk ke konsultan, dan konsultan yang menginformasikan ke AE, maka komisi informasi (2%) menjadi hak konsultan
- ☐ Jika informasi repeat order masuk ke telemarketing, maka komisi informasi (2%) menjadi hak telemarketing
- ☐ Jika informasi repeat order masuk ke AE, maka komisi informasi (2 %) menjadi hak AE

### 2. Question :

Informasi awal dari AE, kemudian AE memberikan database AE ke telemarketing, di telemarketing client tersebut menjadi HOT, bagaimana aturan komisinya ?

Jawab :

Karena informasi dari AE belum masuk kategori HOT, maka informasi tersebut dapat dikatakan informasi yang belum matang. Oleh karena itu, komisi untuk informasi (2 %) menjadi hak telemarketing. Demikian pula sebaliknya, jika informasi dari telemarketing belum HOT, kemudian oleh AE difollow-up menjadi HOT, maka komisi informasi (2%) menjadi hak AE

### 3. Question

Jika ada orang dalam yang meminta komisi atas program konsultasi/ training, apakah komisi untuk orang dalam tersebut diambil dari bagian komisi AE ?

Jawaban:

Tergantung jenis kasus sebagai berikut :

- ☐ Jika sebelum melakukan perhitungan harga, AE sudah mengajukan unsur komisi ke orang dalam, sehingga unsur komisi tersebut bisa dimasukkan kedalam harga jual, maka AE berhak untuk komisi penuh. (3,5% dari nilai kontrak bersih). Jika unsur komisi tersebut tidak bisa dimasukkan kedalam harga jual, maka komisi ke orang dalam sebesar 2 %, komisi ke AE 1,5 %. Pasal 1
- ☐ Jika komisi untuk orang dalam diambil dari selisih antara kesepakatan harga dengan nilai kontrak (kesepakatan harga 45 juta, orang dalam minta kontraknya dibuat 50 juta). Komisi AE adalah sebesar 3,5 % dari nilai kontrak bersih.
- ☐ Jika komisi ke client baru diajukan setelah perhitungan harga, maka komisi informasi menjadi hak client (2%) dan AE mendapat 1,5 %. Pasal 2.
- ☐ Jika orang dalam meminta komisi lebih dari 2 % (melebihi ketentuan standard), maka harus mendapat persetujuan dari Direktur.

Kondisi ini tidak termasuk informasi dari pihak luar (pasal 1)

<b>Sentral Tehnologi Managemen</b>  <b>Aturan Sistem Komisi Penjualan</b>	NO DOKUMEN	: STM / IK02 / 01 / 01
	MULAI BERLAKU	: 05 NOVEMBER 2020
	REVISI	: 1
	TANGGAL REVISI	: 05 NOVEMBER 2020
	HAL	: Page 4 of 4

4. Question

Client A pernah menjadi Hot client, kemudian program di postpone. Ketika ada kebijakan untuk memulai program, client tersebut menghubungi karyawan STM, yang bukan AE yang bertanggung jawab memonitor client A tersebut. Bagaimana dengan sistem komisi AE ?

Jawab

Sesuai pasal 5.2.b. A.E. tidak berhak untuk komisi informasi. Yang berhak untuk mendapatkan komisi adalah karyawan/ orang luar yang terakhir memberikan informasi, baik itu konsultan, telemarketing, atau orang lain diluar organisasi STM.

Dibuat	Disahkan
Koord. Sales	QMR