	PROTAP Pengalokasian Stok Untuk Customer	No : PPS07
		Revisi : 00
		Berlaku : 01 OCT 2020
		Paraf : 

1 Tujuan

Protap ini dibuat agar stok yang di alokasikan tepat sasaran dan sesuai dengan kemampuan customer.

2 Cakupan

Protap ini mencakup kegiatan mulai dari penetapan target customer baik item dan kuantiti produk, realisasi dan evaluasi penjualan secara kontinue.

3 Penanggung jawab

Penanggung jawab protap ini adalah Manajer PSM

4 Definisi

- 4.1 Customer : Pelanggan yang membeli produk
- 4.2 PSM : OGB & Branded Marketing
- 4.3 Target Costumer : Value yang harus dicapai oleh customer
- 4.4 Evaluasi Pejualan : Penilaian antara pencapaian penjualan dengan target
- 4.5 Breakdown Target : Pembagian value per customer
- 4.6 Field Force (FF) : Tenaga marketing di cabang
- 4.7 Distributor : Perusahaan yang melakukan kegiatan bisnis dengan membeli produk dari produsen dan menjualnya kembali.
- 4.8 SM : Sales Manager

5 Prosedur

- 5.1 PSM menetapkan target customer
- 5.2 FF melakukan breakdown target per customer
- 5.3 SM & distributor melakukan evaluasi terhadap realisasi penjualan di customer

6 Lampiran

-

7. Pustaka

-

8. Catatan Perubahan

Revisi	Berlaku	Perubahan
00	01 OCT 2020	Terbitan pertama kali

9. Tinjauan Ulang

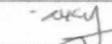
Protap ini akan ditinjau ulang setiap 2 tahun sekali oleh Manajer Marketing dan Manajer Pemastian Mutu

10. Distribusi

- 10.1 Distributor

	PROTAP Pengalokasian Stok Untuk Customer	No : PPS07
		Revisi : 00
		Bertaku : 01 OCT 2020
		Paraf : 

11. Pengesahan

Keterangan	Jabatan	Kode Bidang	Tanda tangan	Tanggal
Disusun oleh	Supervisor Penjualan	PS		22/9-2020
Diperiksa oleh	Sales Manager	PS		22/9 2020
Disetujui oleh	Manajer PSM	PS		22/9 .2020
	Manajer Pemastian Mutu	PM		10kt 2020

12. Tinjauan

No.	Peninjau	Tgl. Tinjauan	Tanda tangan	Rekomendasi
1	Manajer PSM	24/09 2020		Masih sesuai
	Manajer Pemastian Mutu	19 Sep 2020		masih sesuai
2	Manajer PSM			
	Manajer Pemastian Mutu			