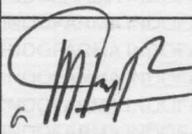
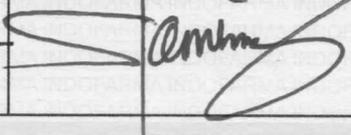




PROSEDUR PENJUALAN EKSPOR

Nomor : PS-03

Revisi : 06

Disusun oleh :	Diperiksa oleh :		Disetujui oleh :
Asman Penjualan Ekspor	Manajer OGB & Branded Marketing	Wakil Manajemen	Direktur Keuangan, Manajemen Risiko & SDM
			

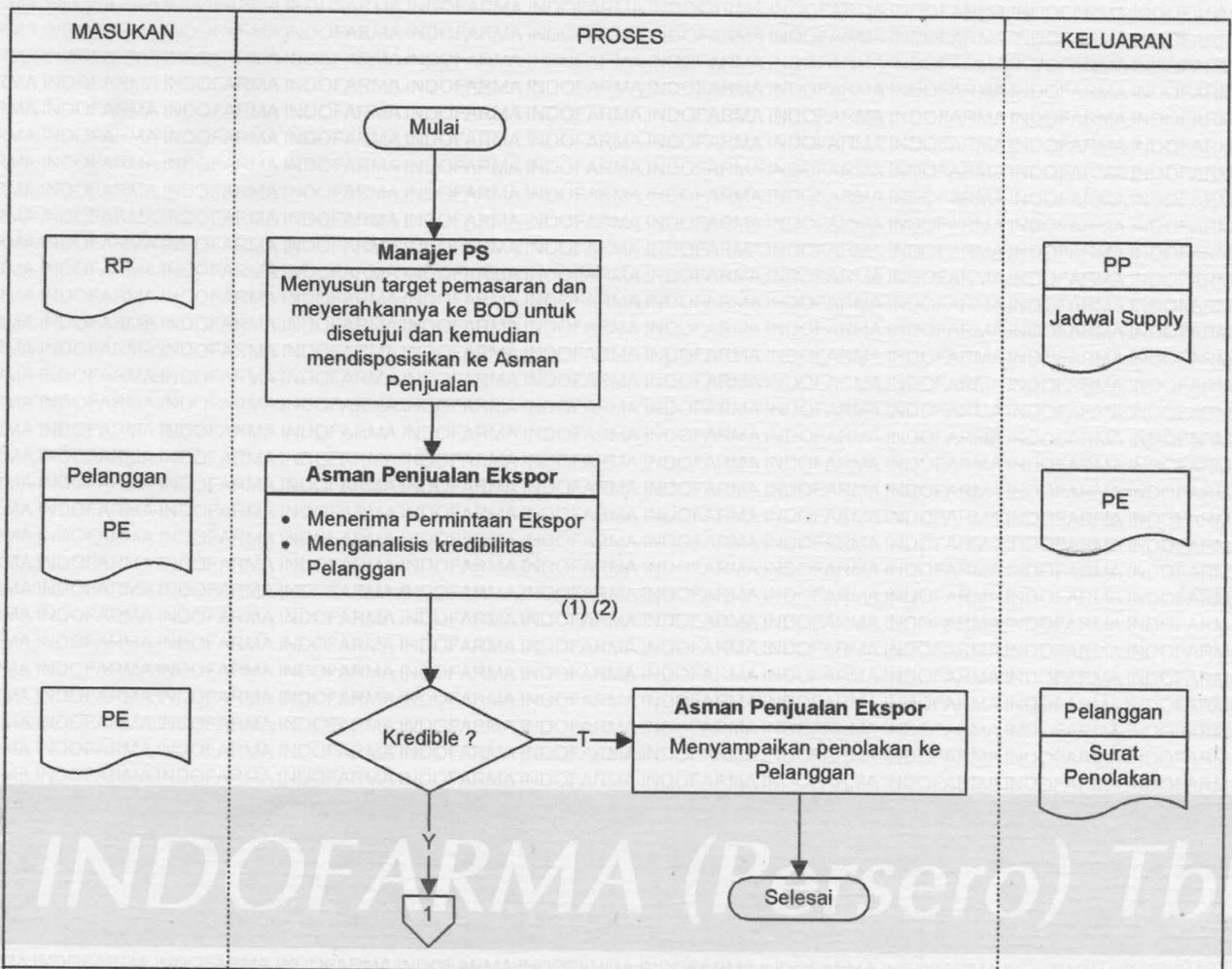
PT INDOFARMA (Persero) Tbk



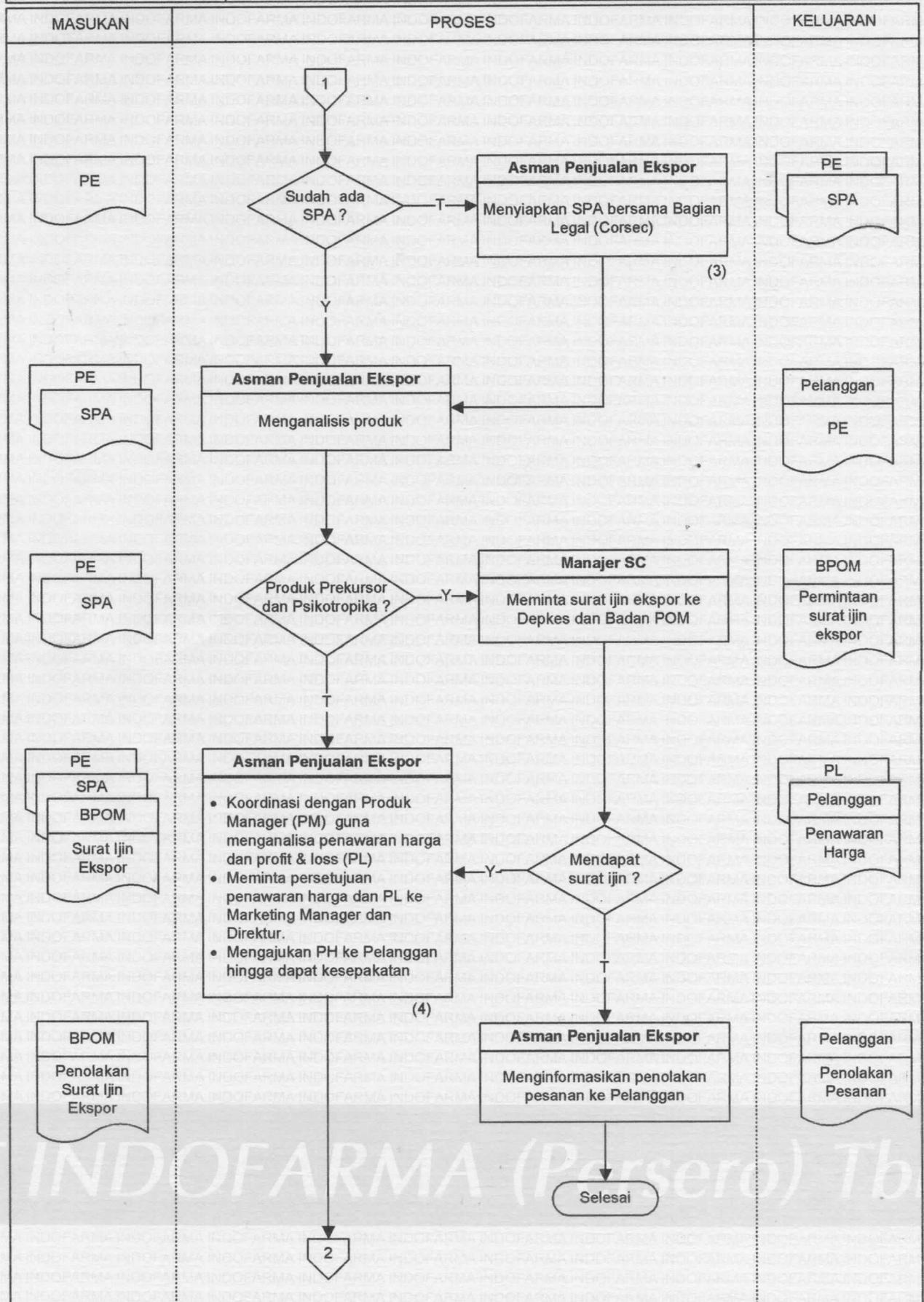
PROSEDUR Penjualan Ekspor

No.	: PS-03
Revisi	: 06
Berlaku	: 21 Jul 2021
Hal.	: 1 / 5

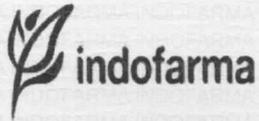
1. **Tujuan**
Prosedur ini disusun sebagai panduan dalam pelaksanaan penjualan ekspor sehingga pelaksanaan penjualan dapat dilakukan dengan efektif dan efisien.
2. **Cakupan**
Prosedur ini berlaku untuk penjualan ekspor di Bidang Pemasaran dimulai dari menyusun target pemasaran hingga diterbitkannya commercial invoice
3. **Definisi**
 - a. FP = Faktur Penjualan
 - b. SPA = Sales Purchase Agreement (Nota Kesepakatan antara pihak Indofarma dengan pihak kedua)
 - c. PE = Permintaan Ekspor merupakan terjemahan dari Surat Permintaan dari Pelanggan
 - d. PI = Proforma Invoice
 - e. PL = Analisa Profit & Loss
 - f. PH = Penawaran Harga.
 - g. PPB = Pemberitahuan Penerimaan Barang
 - h. RP = Rencana Penjualan
 - i. SC = Supply Chain Management
 - j. SPB = Surat Pengantar Barang
 - k. CI = Commercial Invoice
 - l. SO = Sales Order
 - m. Surat Permintaan = Surat permintaan ekspor dari Pelanggan yang dapat berupa e-mail/surat/fax. dalam bentuk formulir isian/fax/print out e-mail
4. **Elemen ISO 9001:2015 = 8.1 ; 8.3**
5. **Rincian Prosedur**



- (1) = Kredibilitas Pelanggan dianalisis dengan mempelajari Profil Perusahaan dan atau *Business Plan*, Nilai Bisnis yang akan dijalankan, dan Sistem Pembayaran
- (2) = Kriteria Pelanggan kredibel adalah pelanggan yang mau registrasi dan menanggung biaya untuk proses tersebut dan menyetorkan deposit untuk Purchase Order dan Melunasinya sebelum produk dipakalkan.

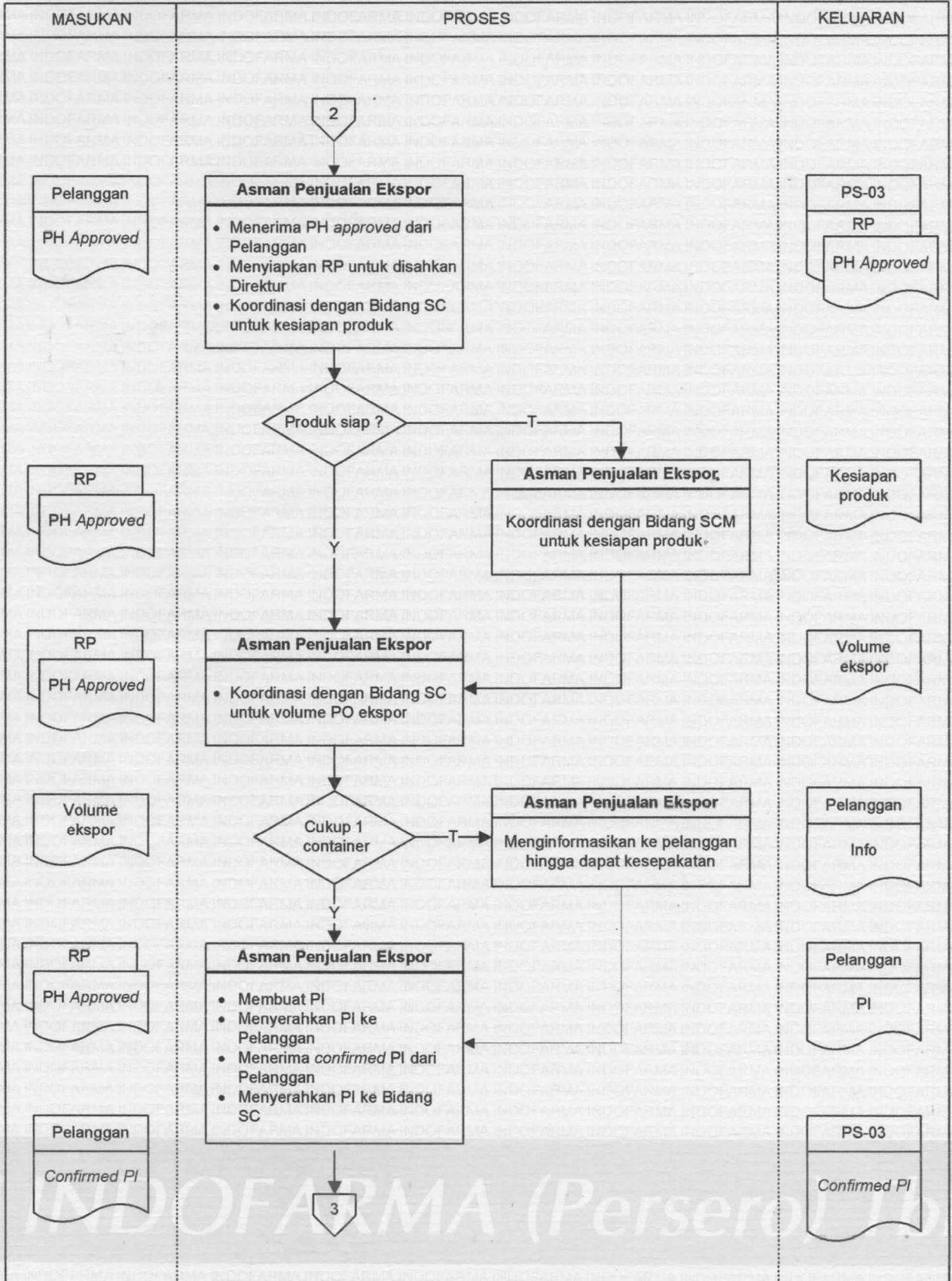


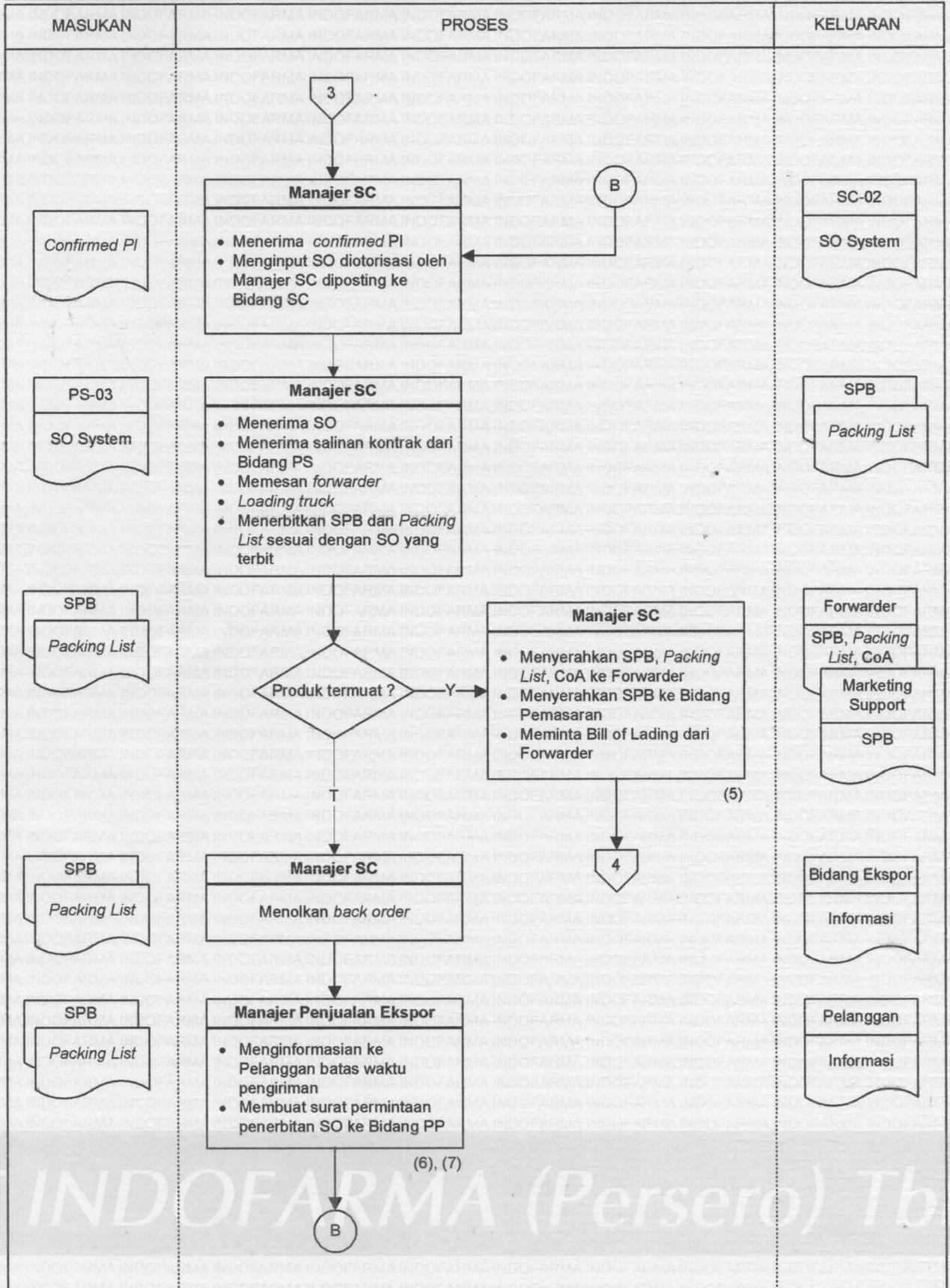
(3) = MoU dibuat hanya pada awal kerjasama
 (4) = PM berkoordinasi dengan Akuntansi terkait update HPP



PROSEDUR Penjualan Ekspor

No. : PS-03
Revisi : 06
Berlaku : 21 Jul 2021
Hal. : 3 / 5





(5) = SPB dibuat hanya untuk produk yang terkirim

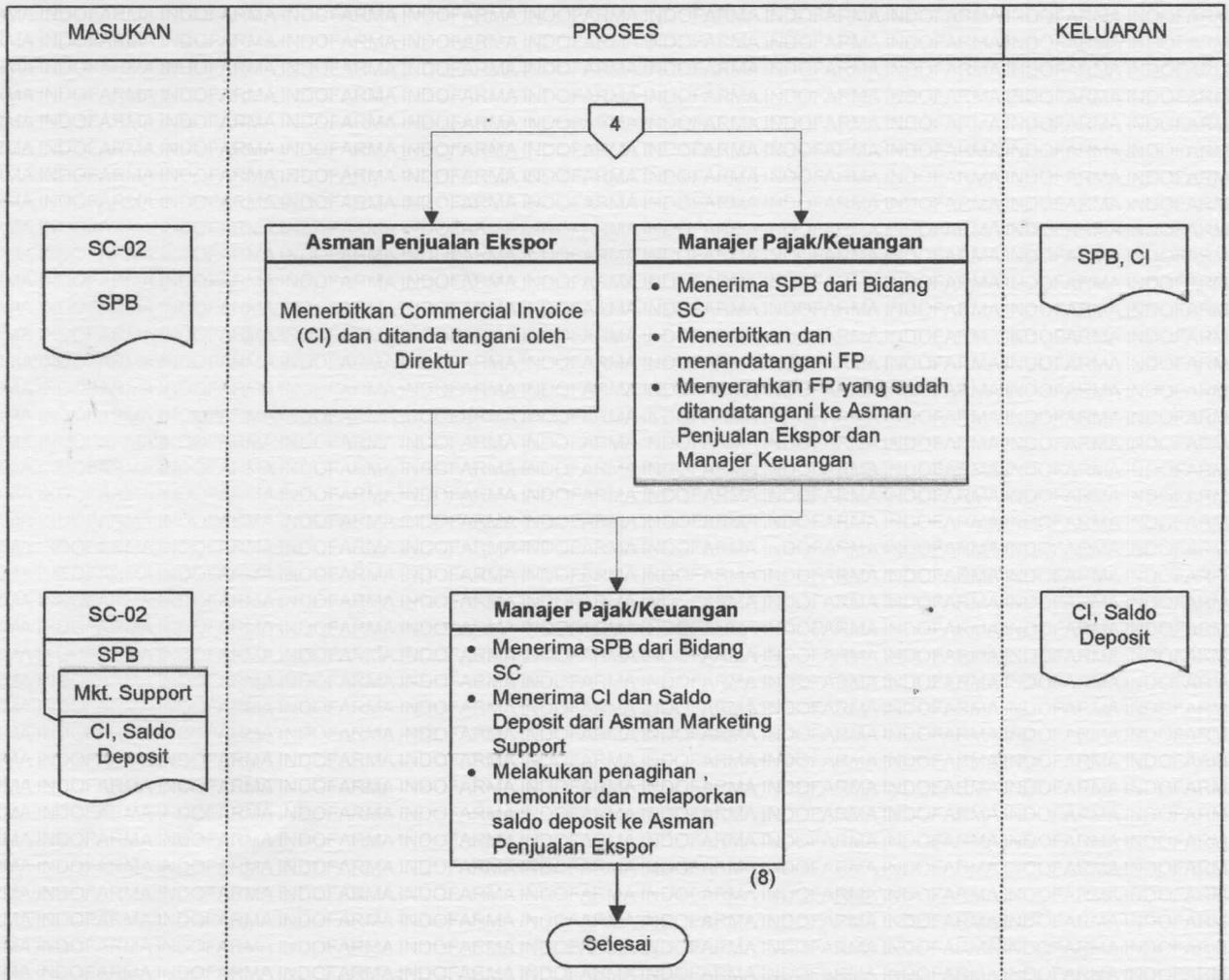
(6) = Barang yang belum terkirim harus ditetapkan batas waktu pengiriman berikutnya

(7) = barang yang belum terkirim dapat dimasukkan kedalam pengiriman berikutnya (jika ada pesanan lagi) atau bila tidak Bidang PS harus menetapkan batas waktu dan biaya pengiriman berikutnya dengan pelanggan



PROSEDUR Penjualan Ekspor

No.	: PS-03
Revisi	: 06
Berlaku	: 21 Jul 2021
Hal.	: 5 / 5



(8) = Saldo deposit untuk pelanggan dengan sistem pembayaran (cash) advance

6. Catatan Perubahan

Revisi	Berlaku	Perubahan
06	21 Jul 2021	<ol style="list-style-type: none"> 1. Koordinasi perijinan ekspor ke BPOM berubah dari Asman Penjualan Ekspor menjadi Manajer SC (halaman 2) 2. Penambahan tugas Manajer SC meminta Bill o Lading ke forwarder pada saat selesai loading (halaman 4)

7. Dokumen Pendukung

- a. Formulir Rencana Penjualan
- b. Formulir Analisis Penawaran Harga

8. Tinjauan

NO	Peninjauan	Tanggal Tinjauan	Tanda Tangan	Rekomendasi
1.	Direktur			
2.	Direktur			