

# HARGA RESELLER SETELAH TERBITNYA ABACA HIJAIYAH 2

Versi 1 / 29 Juni 2015

## Harga ecer dan diskon ecer

1. Beli 1 atau 2 : tidak mendapat potongan.
2. Beli 3 atau 4 : mendapat potongan 8000
3. Beli 5 atau 6 (seri komplit) : dapat potongan maksimal 15.500 atau senilai tas abaca.

## Harga reseller

1. Beli 6 abaca (komplit all series atau seri 1, 2, 3, english, hijaiyah 1, hijaiyah 2) = 309.600,- dipotong 10% menjadi 278.640 atau dibulatkan menjadi 280.000,-
2. Beli minimal 12 abaca (seri membaca, english, hijaiyah) diskon 15%
3. Beli minimal 20 abaca (seri membaca, english, hijaiyah atau bebas serinya) diskon 20%
4. Beli minimal 30 abaca (seri membaca, english hijaiyah atau bebas serinya) diskon 25%

## Fee marketing

Jika antar agen menjadi mitra marketing atau menjadi marketer agen lainnya maka berlaku ketentuan berikut.

1. Pembelian 1 abaca bebas seri fee marketing 5000.
2. Pembelian 2 abaca bebas seri fee marketing 10.000
3. Pembelian 3 abaca bebas seri: fee marketing 15.000
4. Pembelian abaca 4 seri bebas seri : fee marketing 20.000.
5. Pembelian abaca 5 atau 6 seri bebas seri : 25.000

Jadi dengan adanya fee marketing, dropship antar agen ditiadakan. Tapi diganti dengan mitra marketing (marketer) agen lain. Kerjasama seperti ini bisa dilakukan jika agen mendapat customer di luar kota yang ongkirnya mahal maka bisa kerjasama dengan agen di kota yang dekat dg customer.

Namun agar tidak menyalahi syar'i status marketer harus jelas dan tidak boleh menggunakan ketentuan dropship artinya nama pengirim barang adalah pihak agen yang Menyetok barang akan tetapi jika disertai No HP maka No HP yang digunakan bisa menggunakan No HP marketer jika tidak ingin customernya berpindah. Hanya nama pengirimnya harus yang Menyetok barang (agar customer tahu memang penjual atau pengirim barang bukanlah marketer). Ini salah satunya yang membedakan dg dropship.

## Marketer skala reseller

1. Pembelian minimal 6 abaca fee marketing : 25.000
2. Pembelian minimal 12 abaca fee marketing : 40.000
3. Pembelian minimal 20 abaca fee marketing : 45.000

JIKA AGEN TIDAK INGIN MELAKUKAN KERJASAMA MARKETING DG AGEN LAIN MAKA GUNAKAN TEKNIK MENGHITUNG HARGA JUAL SPT BERIKUT :

## Contoh:

A dari Sulawesi memesan barang ke agen B yang ada di Jawa timur sebanyak 10 abaca (terhitung 2kg) dengan ongkos kirim sebesar 60.000.

Maka agar reseller A tidak rugi maka harga jual utk daerahnya dinaikkan sebesar :

$$\text{Ongkos kirim/jumlah barang} = 60.000/10 = 6000.$$

Maka kenaikan harga barang per eksemplar dinaikkan maksimal 6000 sehingga seri 1 yang harganya 45000 dijual  $45000+6000 = 51.000$  di Sulawesi (daerah reseller) bisa offline online juga. Dengan begitu untung reseller tidak berkurang.

Dengan cara spt itu diharapkan agen tidak perlu kuatir menjual barang ke reseller yang berbeda provinsi.

**Ketentuan di atas hanya berlaku jika ongkos kirim per kg barang di atas 15.000/kg**