



MDI
2020

**MODERN
LEARNING
SOLUTION**

Welcome to
**Solution Selling &
Negotiation Skill**



TACK
TMI
© GI GROUP brand



JOHAN MALONDA MUSTIKA & REKAN
Certified Public Accountants



bakertilly
INTERNATIONAL

Solution Selling & Negotiation Skill

2

2 PRE:
Rencana Berdasarkan
Riset, Hubungan baik.

4

4 PRO:
Menggali Kebutuhan,
Menawarkan Solusi,
Menangani Keberatan,
Negosiasi.

2

2 POST:
Evaluasi
dan
Pengembangan



MODUL 10

Aspek Keuangan dalam Negosiasi





Kasus Altrotech

PERTIMBANGAN FINANSIAL

Sebelum Negosiasi

- ▶ Kenali biaya Anda
- ▶ Pertimbangkan dampaknya pada Negosiasi
- ▶ Tentukan batas-batas :
 - Tawaran Pertama
 - Target Harga
 - Harga Terendah
- ▶ Kembangkan Variabel



PERTIMBANGAN FINANSIAL

Selama Negosiasi



- ▶ Jelaskan Tawaran Pertama
- ▶ Pertukarkan Konsesi
- ▶ Gunakan “Angka Ganjil”
- ▶ Jangan berikan rincian biaya
- ▶ Bidik angka tertinggi

PERTIMBANGAN FINANSIAL

Setelah Negosiasi

- ▶ Evaluasi secara objektif
- ▶ Bandingkan dengan target
- ▶ Pertimbangkan untuk menaikkan target

BIAYA

TETAP

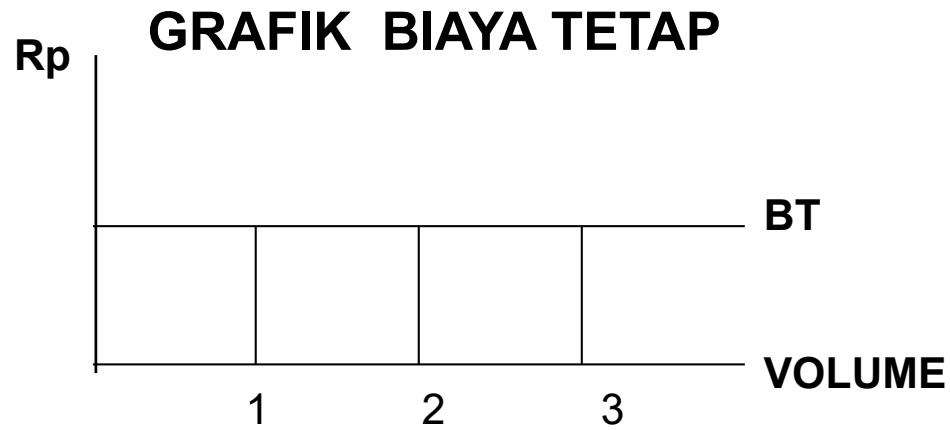
- ▶ Biaya yang tidak terpengaruh oleh volume

VARIABEL

- ▶ Biaya yang berubah secara proporsional sesuai perubahan volume

Penjualan – Biaya Variabel = Margin Kontribusi

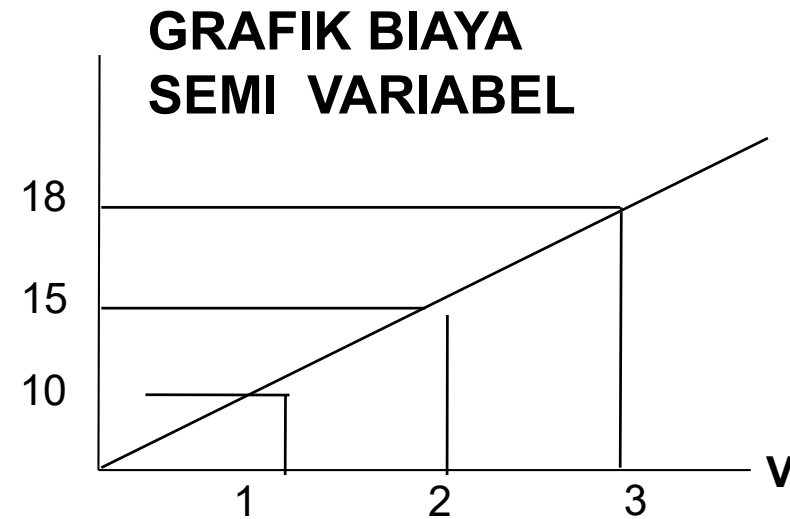
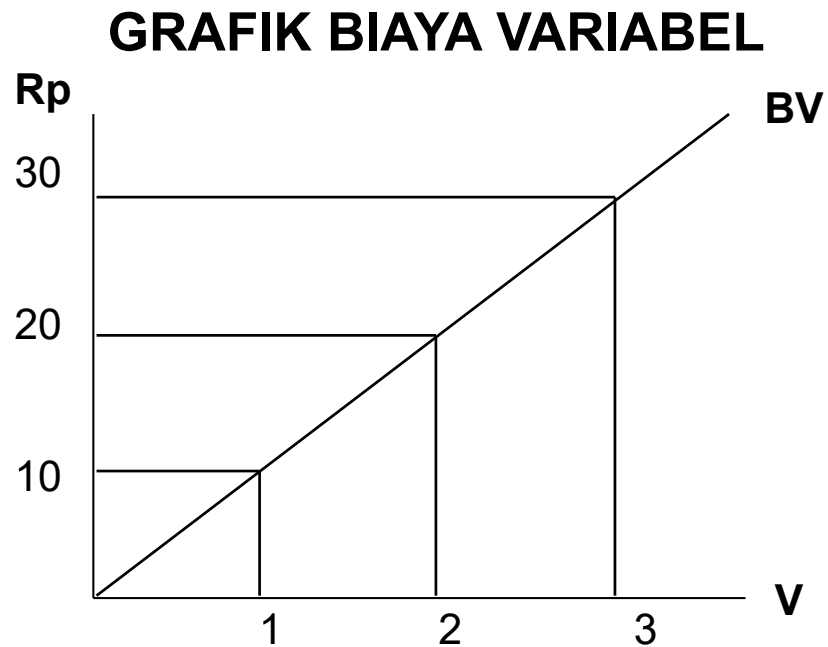
Margin Kontribusi menutup Biaya Tetap dan Menghasilkan laba



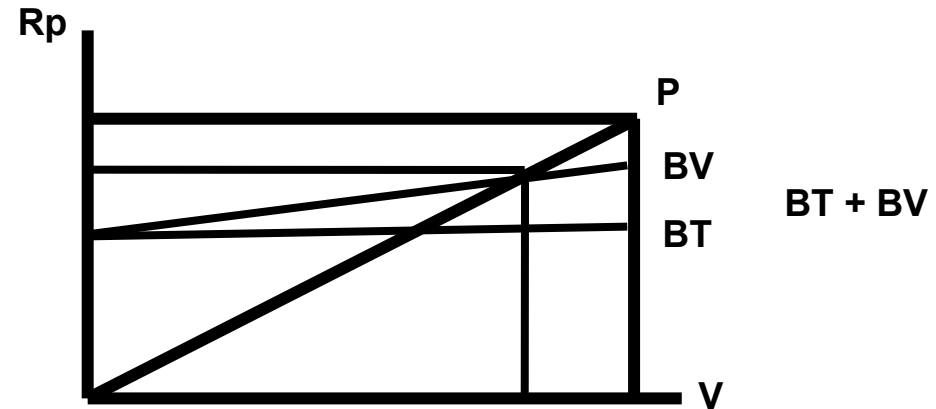
Keterangan :

BT = Biaya Tetap

BV = Biaya Variabel

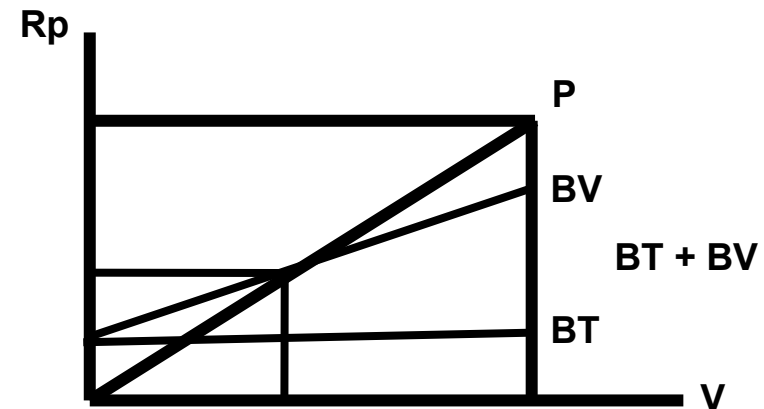


PERUSAHAAN DENGAN BT TINGGI



Keterangan :
P = Penjualan
V = Volume
BT = Biaya Tetap
BV = Biaya Variabel

PERUSAHAAN DENGAN BV TINGGI



ASPEK KEUANGAN NEGOSIASI

1. Pengiriman
2. Perubahan Spesifikasi
3. Kemasan
4. Pembagian Kerja
5. Syarat Pembayaran
6. Mata Uang
7. Kontrak Jangka Panjang
8. Variasi Harga
9. Extra
10. Biaya dan Nilai



HARGA, VOLUME DAN KONTRIBUSI

Definisi	Secara Keseluruhan	Untuk Spesifik Produk/ Servis
“Kontribusi”	Total Kontribusi = Total hasil Penjualan – Total Biaya Variabel	Kontribusi untuk per satu unit = Harga jual per satu unit - Biaya Variabel per satu unit
“Faktor Kontribusi”	Faktor Kontribusi (%) $= \frac{\text{Total Kontribusi}}{\text{Total Hasil Penjualan}} \times 100$	Faktor Kontribusi (%) $= \frac{\text{Kontribusi per satu unit}}{\text{Harga jual per satu unit}} \times 100$

MARJIN KONTRIBUSI

Latihan : Harga jual : Rp 10 juta / unit
Biaya Variabel : Rp 7.5 juta / unit
Biaya Tetap : Rp 15 juta / bulan

	Sales Vol : 10 unit	(Rp Juta)
Penjualan	10 X Rp 10 juta	100
Biaya Variabel	10 X Rp 7.5 juta	75
Marjin Kontribusi		25
Biaya Tetap	Rp 15 juta	15
Laba per bulan		10

MARJIN KONTRIBUSI

	Sales Vol : 10 unit (Rp juta)	Sales Price: naik 10% (Rp juta)	Sales Price : turun 10% (Rp juta)	Sales Vol: naik 40% (Rp juta)
Penjualan	100			
Biaya Variabel	75			
Marjin Kontribusi	25			
Biaya Tetap	15			
Laba per bulan	10			

MARJIN KONTRIBUSI

	Sales Vol : 10 unit x @10 juta BV: 10 unit x @ 7,5 juta	Sales Price: 10 unit x @ 10 juta + 10% BV: 10 unit x @ 7,5 juta	Sales Price : 10 unit x @ 10 juta - 10% BV: 10 unit x @ 7,5 juta	Sales Vol: 14 unit (10 unit + 40%) x @ 10 juta BV: 14 unit x @ 7,5 juta	Sales Price : 9 juta (10 juta - 10%) Sales Vol naik berapa u/laba 10 juta
Penjualan	100 juta				
Biaya Variabel	75 juta				
Marjin Kontribusi	25 juta				
Biaya Tetap	15 juta				
Laba per bulan	10 juta				

Saat ini anda menjual Rp 10 Juta per unit dengan volume sebesar 10 per bulannya. Margin kontribusi anda adalah 25% saat ini

Pelanggan meminta diskon 10% (menjadi Rp 9 Juta per unit) dengan volume sebesar 12 per bulannya. Apakah Anda akan mengambil penawaran ini?

MARJIN KONTRIBUSI

	Sales Vol : 10 unit x @10 juta BV: 10 unit x @ 7,5 juta	Sales Price: 10 unit x @ 10 juta + 10% BV: 10 unit x @ 7,5 juta	Sales Price : 10 unit x @ 10 juta - 10% BV: 10 unit x @ 7,5 juta	Sales Vol: 14 unit (10 unit + 40%) x @ 10 juta BV: 14 unit x @ 7,5 juta	Sales Price : 9 juta (10 juta - 10%) Sales Vol naik berapa u/laba 10 juta
Penjualan	100 juta	110 juta	90 juta	140 juta	9 jt x V
Biaya Variabel	75 juta	75 juta	75 juta	105 juta	7,5 jt x V
Marjin Kontribusi	25 juta	35 juta	15 juta	35 juta	25 juta
Biaya Tetap	15 juta	15 juta	15 juta	15 juta	15 juta
Laba per bulan	10 juta	20 juta	0	20 juta	10 juta

Untuk mendapatkan margin kontribusi 25 juta dan laba 10 juta, berapa kenaikan volume yang harus diminta?

$$9 V (\text{harga} \times \text{volume}) - 7.5 V (\text{BV} \times \text{volume}) = 25$$

$$1.5 V = 25$$

$$\text{volume} = 16.67 \text{ unit}$$

$$\text{Kenaikan volume} : (16.67 - 10)/10 = 66.7\%$$

BILA MEMBERI POTONGAN HARGA

% Potongan Harga	FAKTOR KONTRIBUSI											
	10	15	20	25	30	35	40	50	60	70	80	90
2.0	25	15	11	9	7	6	5	4	3	3	3	2
3.0	43	25	18	14	11	9	8	6	5	4	4	3
4.0	67	36	25	19	15	13	11	9	7	6	5	5
5.0	100	50	33	25	20	17	14	11	9	8	7	6
7.5	300	100	60	43	33	27	23	18	15	12	10	9
10.0	-	200	100	67	50	40	33	25	20	17	14	12
15.0	-	-	300	150	100	75	60	43	33	27	23	20
20.0	-	-	-	400	300	133	100	66	50	40	33	29

Banyaknya Volume (%) harus dinaikkan untuk mempertahankan TOTAL KONTRIBUSI

Catatan :

- Volume dapat dinaikkan, asalkan masih dalam kapasitas produksi. Kapasitas mesin yang tersedia.
- Tabel ini tidak memperhitungkan bila ada perubahan dalam biaya tetap atau investasi modal kerja.

BILA MENAIKKAN HARGA

% KENAIKAN HARGA	FAKTOR KONTRIBUSI %											
	10	15	20	25	30	35	40	50	60	70	80	90
2.0	17	12	9	7	6	5	5	4	3	3	2	2
3.0	23	17	13	11	9	8	7	6	5	4	4	3
4.0	29	21	17	14	12	10	9	7	6	5	5	4
5.0	33	25	20	17	14	12	11	9	8	7	6	5
7.5	43	33	27	23	20	18	16	13	11	10	9	8
10.0	50	40	33	29	25	22	20	17	14	12	11	10
15.0	60	50	43	37	33	30	27	22	20	18	16	14
20.0	67	57	50	44	40	37	33	29	25	22	20	18

Banyaknya Volume (%) dapat diturunkan tanpa mengurangi TOTAL KONTRIBUSI

Bagaimana seorang Buyer dinilai oleh perusahaannya?

- Total penghematan yang dia bisa dapatkan
- Kualitas supplier – Pengurangan Bad stok
- Pengiriman tepat waktu
- Menghindari biaya tambahan (Stok yang terlalu banyak, memastikan barang tersedia)



Sales Planner

