



MATA KULIAH KONSENTRASI PILIHAN MERCHANDISING 3 SKS (1T, 2P)



BY
WIDIHASTUTI, M.PD
widihastuti@uny.ac.id

POKOK BAHASAN MERCHANDISING

- ◉ Definisi dan Pengertian
- ◉ Maksud dan Tujuan
- ◉ Lingkup Kerja Merchandiser
- ◉ Persyaratan Umum Merchandiser
- ◉ Costing
- ◉ Term of Payment
- ◉ Order Sheet
- ◉ Fabric Consumption
- ◉ Filling
- ◉ Time Action Calender (TAC)
- ◉ Kesimpulan

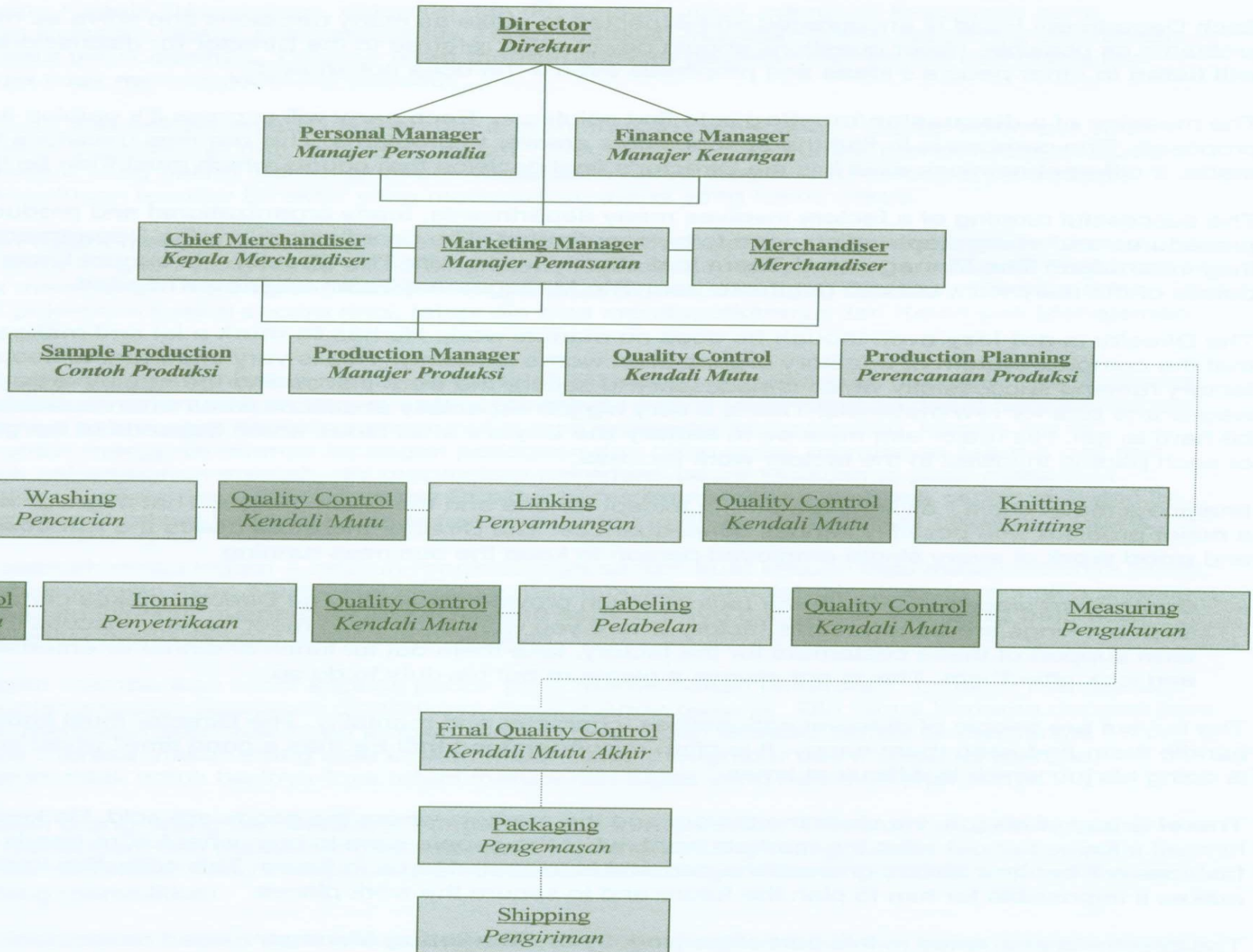
DEFINISI DAN PENGERTIAN MERCHANDISING

- Pekerjaan penanganan order produksi baik pesanan ataupun order sendiri mulai dari konfirmasi order, pembuatan sampel, pengajuan *approval* (persetujuan) bahan-bahan produksi, pengadaan bahan produksi, rencana produksi sampai penyelesaian produksi hingga produk siap kirim berikut dokumentasi pengiriman dan pembayaran.
- Pekerjaan merchandising dikerjakan oleh seorang merchandiser atau Follow Up.

MAKSUD DAN TUJUAN MATA KULIAH MERCHANDISING

- ◉ Mengenal lingkup kerja / tugas *Merchandising*, persyaratan menjadi seorang *Merchandiser*, *Costing* (kalkulasi biaya), metoda pembayaran, *Order Sheet*, *Filling* dan TAC

FACTORY ORGANIZATION



LINGKUP KERJA MERCHANDISER

- ◉ Melakukan konfirmasi penempatan order kepada pemesan (*sales confirmation*)
- ◉ Membuat perhitungan harga (*cost calculations*)
- ◉ Menjabarkan detail order untuk pembuatan sampel produksi
- ◉ Mempersiapkan *approval* bahan-bahan produksi
- ◉ Melakukan pemesanan bahan-bahan untuk produksi
- ◉ Membuat rencana produksi dan waktu penyelesaian produksi (*time schedule*)
- ◉ Membuat Surat Perintah Kerja (SPK), *Order Sheet* berikut *file* lengkap bagi unit produksi dan *quality assurance*.

LINGKUP KERJA MERCHANDISER

- Mengikuti proses produksi dan melakukan tindakan yang menjadi kewenangannya agar pesanan sesuai dengan permintaan.
- Membuat dokumen-dokumen yang diperlukan bagi proses pengiriman/ pengapalan (*shipping instructions*) dan penagihan pembayaran
- Membuat rekapitulasi penyelesaian order berikut perhitungan rugi-laba

PERSYARATAN UMUM MERCHANDISER

- ◉ Mampu berkomunikasi baik langsung maupun tidak langsung dan mampu bernegoisasi dengan baik
- ◉ Sabar, teliti, cermat, dan cekatan
- ◉ Fleksibel dalam waktu kerja mengingat adanya perbedaan waktu antar negara
- ◉ Dapat bertindak tegas namun lugas
- ◉ Mengenal *supplier-supplier* bahan baku dan bahan bantu produksi
- ◉ Memahami bahan baku dan *accessories* produksi
- ◉ Mengenal proses produksi garmen secara umum
- ◉ Mengetahui jenis dokumentasi ekspor-import berikut quota, metode pengiriman dan metode pembayaran
- ◉ Berupaya selalu menambah wawaasan khususnya mengenai perkembangan industri garmen

COSTING (PENENTUAN HARGA JUAL)

- ◉ **Costing** /penentuan harga jual adalah perhitungan biaya/ongkos berikut keuntungan yang dilakukan untuk mendapatkan harga jual sebuah produk
- ◉ **Pos-pos perhitungan antara lain:**
- ◉ **Biaya bahan baku (main material cost):**
yaitu biaya yang dikeluarkan untuk pembelian bahan baku (kain) untuk pembuatan sebuah garmen berikut *allowance*-nya (harga)
- ◉ **Biaya bahan bantu (additional material cost):**
yaitu biaya yang dikeluarkan untuk pembelian bahan pembantu/aksesoris yang dipakai pada sebuah garmen dari awal proses hingga paking berikut *allowance*-nya, seperti: benang, kancing, zipper, label-label, hang tag, boks berikut perlengkapannya termasuk *allowance*-nya.
- ◉ **Biaya bahan aplikasi (*Applications/appliques Cost*):**
yaitu biaya yang dikeluarkan untuk melengkapi sebuah garmen seperti: embroidery, printing maupun jenis aplikasi lain berikut *allowance*-nya.

COSTING (PENENTUAN HARGA JUAL)

- ◉ **Upah butuh langsung (*Direct Labour Cost*):**
yaitu biaya yang dikeluarkan untuk membayar upah pekerja yang langsung berhubungan dengan produksi produk bersangkutan.
- ◉ **Biaya *overhead* (*overhead cost*):**
yaitu biaya tidak langsung yang dikeluarkan rutin oleh perusahaan seperti: biaya bahan penolong, biaya listrik, air dan BBM, besaran depresiasi, biaya perawatan, perlengkapan dan perbaikan, upah tidak langsung dan bunga bank.
- ◉ **Biaya Komersial (*commercial Cost*):**
yaitu biaya yang dikeluarkan dalam mendapatkan dan menyelesaikan dan mengirimkan seperti: biaya administrasi, pengiriman dan dokumentasi, biaya marketing, biaya entertaining, agency fee, pajak-pajak.
- ◉ **Keuntungan (*Profit margin*):**
yaitu besarnya keuntungan yang ingin diperoleh perusahaan dari penyelesaian order produksi.

COSTING (PENENTUAN HARGA JUAL)

