

ERP / CRM custom · Contoh penerapan showroom

INDOWYSS Showroom

Modal Anda ada di unit. Kendalinya harus ada di tangan Anda.

ERP, CRM, atau sistem operasional dapat dibuat sesuai kebutuhan bisnis Anda. Sesuaikan modul, alur kerja, laporan, dan hak akses. Showroom ini adalah salah satu contoh penerapannya.

Owner Command Center

Contoh arah pengembangan: negosiasi, modal tertahan, dan tindak lanjut sales.

Refresh data

Total unit

6

Published

3

Draft

1

Reserved

1

Action open

3

Ditunda

1

Total lead

8

Lead baru

2

PRIORITAS KEPUTUSAN

Fokus owner

2 perlu perhatian

2 pekerjaan berprioritas tinggi perlu ditinjau berdasarkan evidence terbaru showroom.

ACTION URGENT

2

LEAD BARU

2

APPOINTMENT 7 HARI

2

OUTCOME TERBARU

1

Source: Simulasi arah pengembangan

At: Tindak digunakan

Mode: read-only

Data: perbandingan singkat terpa PE

Diperbarui: 15 Okt 2023, 10:00

DATA TEKNIS

Showroom Business Advisor

Perlu perhatian +

Tugas Hari Ini

2

Tawaran Rp44 juta: Rp500.000 di bawah target

high

CONTOH-ADV-01: Honda ADV 160 2023 open

0 blocker 1 warning

SARIPAK

Biaya unit Rp41.500.000. Tawaran mengisakan Rp2.500.000, target Anda Rp3.000.000. Ini sudah target, bukan otomatis rugi.

KEPUTUSAN

Ajukan Rp44.500.000, atau setiap target lebih rendah setelah menunggu piliannya. Harga tidak diubah sendiri oleh sistem.

Bandingkan penawaran --

Dua calon pembeli datang besok. Sales dan unit harus siap.

high

CONTOH-ADV-02: Honda Vario 160 2023 open

0 blocker 1 warning

SARIPAK

Jam 10:00 dan 14:00. Satu penanggung jawab belum dikonfirmasi, satu unit belum selesai diperiksa.

KEPUTUSAN

Konfirmasi satu dan siapkan pemeriksaan hari ini. Setelah kunjungan, cetak hasil serta tindak lanjutnya.

Tinjau jadwal dan hasil --

Rencana Usaha

1

Modal Rp72 juta tertahan 68 hari. Tahan harga atau negosiasi?

medium

CONTOH-PCR-03: Honda Forza 2022 open

0 blocker 1 warning

SARIPAK

Asumsi menunggu 14 hari lagi menambah biaya Rp700.000. Jika pilihan potongan harga Rp500.000.

KEPUTUSAN

Bandingkan biaya menunggu dengan potongan yang diterima. Periksa biaya biaya unit sebelum setuju. Lama tunggu adalah asumsi, bukan prediksi tanggal lalu.

Bandingkan biaya menunggu --

Tugas Ditunda

1

Pembelian unit berikutnya menunggu pelunasan Rp18 juta

medium

CONTOH-PCR-04: Honda PCX 2022 unocad

0 blocker 1 warning sampai 16 Okt 2023, 10:00

SARIPAK

Harga disetujui Rp20.000.000, uang muka Rp10.000.000. Sisa Rp10.000.000 belum diterima, jadi belum boleh dianggap kas tersedia.

KEPUTUSAN

Tunda penagihan pembelian baru. Periksa pembayaran pada 16 Oktober sebelum mengalokasikan dana.

Tinjau penelimen dana --

Outcome Terbaru

1

Harga Rp28 juta disetujui. Sisa setelah biaya unit Rp3 juta.

low

CONTOH-PCR-04: Honda PCX 2022 completed

0 blocker 0 warning

SARIPAK

Rp20.000.000 - biaya unit Rp10.000.000 = Rp10.000.000, sebelum overhead. Ini hasil konsolidasi, bukan laba bersih atau pelunasan.

KEPUTUSAN

Periksa sisa pembayaran Rp18.000.000. Tutup transaksi hanya setelah pembayaran dan pengembalian tercapai.

Tinjau hasil negosiasi --

Antarmuka produk · skenario pengembangan, bukan output engine aktif

Bukan hanya website yang menampilkan kendaraan.

Bicarakan kerja sama

Wisnu Falah / +62 819-1024-9645 / falahwisnu711@gmail.com

01 / Owner Command Center

Buka satu tempat. Tahu apa yang perlu ditangani.

Tawaran, modal tertahan, dan dana belum diterima terlihat bersama. Antarmuka Owner sudah dibangun; keputusan dalam contoh ini adalah skenario pengembangan.

01 Hari Ini: tawaran & kunjungan

Tawaran Rp44 juta belum mencapai target. Dua calon pembeli akan datang besok. Owner melihat apa yang perlu diputuskan dan disiapkan.

02 Rencana Usaha: modal tertahan

Modal Rp72 juta tertahan 68 hari. Bandingkan biaya menunggu dengan potongan harga sebelum mengambil keputusan.

03 Ditunda: dana belum masuk

Pelunasan Rp18 juta belum diterima. Persetujuan pembelian unit berikutnya ditunda sampai penerimaan dana diperiksa.

04 Hasil: keputusan punya catatan

Kesepakatan Rp28 juta menyisakan Rp3 juta setelah biaya unit. Belum dianggap laba bersih atau pembayaran lunas.

Advisor showroom membaca catatan unit, inspeksi, calon pembeli, dan sales order. Hitungan utama menggunakan aturan kode. Bantuan AI dapat ditambahkan secara terukur setelah sumber data, izin, dan batas keputusan jelas.

Tampilan Owner memperlihatkan skenario pengembangan, bukan keluaran engine aktif. Lead Operations memakai catatan presentasi fiktif.

02 / TINDAK LANJUT SALES

Minat pelanggan punya tindak lanjut, bukan berhenti di chat.

Lead Operations menyimpan calon pembeli, unit yang diminati, status, penanggung jawab, jadwal, aktivitas sales, dan hasil yang dicatat.

Lead Operations

Tindak lanjut minat pelanggan berdasarkan pipeline dan unit yang dipilih.

Semua

Baru

Dihubungi

Appointment

Negosiasi

Won

Lost

8

2

1

2

2

1

0

Kinerja sumber lead

Volume & hasil

Pipeline lead

Seluruh lead showroom

8

Calon pembeli contoh 01

Tidak ditampilkan

CONTOH-ADV-01

Honda ADV 160 2023

Website - Data simulasi presentasi

Sales contoh

Diperbarui 15 Okt 2026, 10:00

Calon pembeli contoh 02

Tidak ditampilkan

CONTOH-VAR-02

Honda Vario 160 2023

Datang langsung ke showroom - Data simulasi presentasi

Sales contoh

Diperbarui 15 Okt 2026, 10:00

Calon pembeli contoh 03

Tidak ditampilkan

CONTOH-FOR-03

Honda Forza 2022

Website - Data simulasi presentasi

Sales contoh

Diperbarui 15 Okt 2026, 10:00

Calon pembeli contoh 04

Tidak ditampilkan

CONTOH-VAR-02

Honda Vario 160 2023

Datang langsung ke showroom - Data simulasi presentasi

Belum ada assignee

Diperbarui 15 Okt 2026, 10:00

Calon pembeli contoh 05

Tidak ditampilkan

CONTOH-ADV-01

Honda ADV 160 2023

Website - Data simulasi presentasi

Sales contoh

Diperbarui 15 Okt 2026, 10:00

Calon pembeli contoh 06

Tidak ditampilkan

CONTOH-VAR-02

Honda Vario 160 2023

Datang langsung ke showroom - Data simulasi presentasi

Sales contoh

Diperbarui 15 Okt 2026, 10:00

Calon pembeli contoh 07

Tidak ditampilkan

CONTOH-FOR-03

Honda Forza 2022

Website - Data simulasi presentasi

Sales contoh

Diperbarui 15 Okt 2026, 10:00

Calon pembeli contoh 08

Tidak ditampilkan

CONTOH-PCX-04

Honda PCX 2022

Datang langsung ke showroom - Data simulasi presentasi

Sales contoh

Diperbarui 15 Okt 2026, 10:00

Update workflow

Pilih satu lead

Detail dan pilihan tindak lanjut akan tampil di sini.

Antarmuka produk · data simulasi presentasi

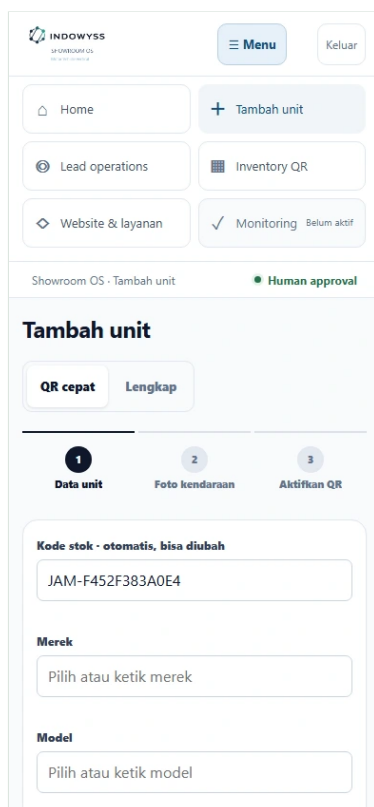
Baru, dihubungi, janji temu, negosiasi, dan hasil dapat dibedakan.

Penjualan dan pembayaran tetap memerlukan catatan serta konfirmasi yang sesuai.

02 / PEKERJAAN TERHUBUNG / UNIT & PELANGGAN

Dari unit masuk sampai calon pembeli ditindaklanjuti.

Informasi unit cukup dicatat dalam alur kerja yang terhubung. Staf menyiapkan kendaraan, pelanggan melihat pilihan, dan sales punya catatan untuk melanjutkan percakapan.



Input staf

Katalog pelanggan

Katalog, foto, harga, status, dan akses detail membantu pelanggan mengenali pilihan sebelum berbicara dengan sales.

Detail kendaraan

QR per unit mengarah ke informasi kendaraan. Pelanggan dapat melihat detail dan melanjutkan ke komunikasi dengan showroom.

Input staf

Staf menambahkan informasi dan foto kendaraan. Alur QR cepat dan verifikasi lengkap dipisahkan; sistem tidak menyamakan listing awal dengan pemeriksaan yang sudah selesai.

Produk saat ini berbahasa Indonesia. Versi Inggris menerjemahkan penjelasan; teks pada screenshot mengikuti aplikasi asli.

03 / Contoh keputusan yang dituju

Tawaran ini Rp500.000 di bawah target Anda.

Contoh arah pengembangan. Contoh dengan angka simulasi. Menggambarkan arah pengembangan, bukan hasil pelanggan atau kemampuan yang seluruhnya sudah aktif.

-Rp500.000

Selisih terhadap target, bukan kerugian unit

Bukti dalam skenario

Perolehan Rp40 juta. Biaya langsung Rp1,5 juta. Target sisa per unit Rp3 juta. Tawaran Rp44 juta.

Hitungan

$Rp40 \text{ juta} + Rp1,5 \text{ juta} + Rp3 \text{ juta} = Rp44,5 \text{ juta}$. Tawaran Rp44 juta menyisakan Rp2,5 juta setelah biaya unit; Rp500.000 di bawah target, bukan otomatis rugi.

Langkah yang disarankan

Owner memilih: pertahankan target, ajukan harga tandingan, atau setuju target lebih rendah. Sistem tidak menerima tawaran sendiri.

Data & batas contoh

Biaya lengkap, target, dan tawaran. Dasar biaya sudah dibangun; perbandingan tawaran dan bentuk laporan ini adalah contoh pengembangan.

03 / Contoh keputusan yang dituju

Menunggu 14 hari lagi punya biaya. Bandingkan sebelum menahan harga.

Contoh arah pengembangan. Contoh dengan angka simulasi. Menggambarkan arah pengembangan, bukan hasil pelanggan atau kemampuan yang seluruhnya sudah aktif.

Rp700.000

Tambahan biaya jika asumsi menahan unit terjadi

Bukti dalam skenario

Asumsi owner: menahan unit 14 hari lagi, biaya tambahan Rp50.000/hari. Alternatif: potongan Rp500.000 untuk tawaran yang tersedia.

Hitungan

$14 \times \text{Rp}50.000 = \text{Rp}700.000$. Potongan Rp500.000 lebih kecil Rp200.000 daripada biaya menunggu dalam asumsi ini. Biaya tetap yang tidak bertambah tidak dihitung lagi.

Langkah yang disarankan

Bandingkan tawaran dengan batas biaya unit dan peluang penjualannya. Jangan otomatis turun harga. Lama tunggu ini asumsi, bukan ramalan tanggal laku.

Data & batas contoh

Umur stok, biaya tambahan, tawaran yang ada, dan izin owner. Perbandingan ini belum merupakan modul Monitoring aktif.

03 / Contoh keputusan yang dituju

Ada kunjungan besok. Pastikan sales dan unitnya siap.

Contoh arah pengembangan. Contoh dengan angka simulasi. Menggambarkan arah pengembangan, bukan hasil pelanggan atau kemampuan yang seluruhnya sudah aktif.

2 janji kunjungan

Contoh prioritas dari jadwal tercatat

Bukti dalam skenario

Dua janji kunjungan besok. Satu belum dikonfirmasi sales; satu unit belum selesai diperiksa.

Hitungan

Cocokkan jadwal, penanggung jawab, aktivitas terakhir, dan kesiapan unit. Tidak perlu mengarang peluang closing atau omzet.

Langkah yang disarankan

Konfirmasi sales dan selesaikan pemeriksaan sebelum kunjungan. Sesudahnya, catat hasil dan langkah lanjut.

Data & batas contoh

Jadwal, penanggung jawab, aktivitas, dan pemeriksaan unit. Catatan dasar sudah ada; peringatan lintas data seperti ini masih arah pengembangan.

04 / ENGINE & PENGEMBANGAN

Dari data showroom menjadi dasar keputusan.

Engine INDOWYSS bukan sekadar kotak chat yang menerima semua data. Sumber diperiksa, angka dihitung, kecukupan data dinilai, dan prioritas disajikan sebelum owner bertindak.

Catat unit & aktivitas / Periksa kelengkapan / Hitung biaya & kondisi / Susun prioritas / Owner mengambil tindakan

Monitoring: menutup siklus setelah keputusan.

Pengembangan berikutnya menghubungkan tindakan owner dengan periode pemantauan dan hasil yang tercatat. Contohnya meninjau perubahan harga atau cara tindak lanjut sales, lalu memeriksa apa yang berubah. Modul Monitoring showroom belum aktif; ini arah pengembangan, bukan fitur yang diklaim selesai.

Sudah dibangun / Katalog, QR & pengelolaan unit

Informasi pelanggan, alur input staf, status unit, pemeriksaan dan publikasi.

Sudah dibangun / Pusat Kendali Owner & Lead Operations

Prioritas, pekerjaan ditunda, hasil yang dicatat, pipeline dan aktivitas sales.

Sudah dibangun / Biaya unit & pengaman negosiasi

Perhitungan menggunakan biaya tercatat dan konfirmasi kelengkapannya.

Pengembangan berikutnya / Monitoring tindakan & hasil

Periode pemantauan, pengingat dan evaluasi sesuai siklus penjualan showroom.

Sesuai lingkup kerja sama / Mobil, lintas cabang & integrasi

Penyesuaian domain dan koneksi pembayaran, leasing, bengkel atau pesan sesuai akses dan kebutuhan.

Satu arah INDOWYSS / penerapan lintas bidang

Bidang usaha berbeda. Fondasi nilainya tetap sama.

F&B dan showroom sama-sama membutuhkan pekerjaan yang mudah, catatan yang dapat dipercaya, serta keputusan yang punya dasar. Yang berbeda adalah data, cara kerja, dan hitungan bisnisnya.

INDOWYSS F&B

Pekerjaan tercatat

Transaksi, menu, bahan, HPP, belanja, dan tutup kas.

Yang perlu diperhatikan

Stok menipis, perubahan biaya menu, kebutuhan alat atau karyawan.

Dasar tindakan

Tinjau stok dan harga, hitung pilihan, jalankan percobaan, lalu evaluasi.

INDOWYSS Showroom

Pekerjaan tercatat

Unit, biaya perolehan, pemeriksaan, calon pembeli, aktivitas sales, dan sales order.

Yang perlu diperhatikan

Kesiapan unit, biaya belum lengkap, minat belum ditindaklanjuti, atau stok lama.

Dasar tindakan

Prioritaskan pekerjaan, lengkapi data, tinjau biaya dan ruang negosiasi.

Engine INDOWYSS

Periksa data → hitung → pilih prioritas → jelaskan → catat tindakan.

Yang dibawa lintas bidang adalah pendekatan dan fondasi sistem. Penerapan saat ini memiliki data serta operasional terpisah. Jaringan supplier, promosi, dan rujukan lintas usaha dikembangkan hanya saat relevan dan dengan izin yang sesuai.

05 / KERJA SAMA & PENERAPAN

Mulai dari satu masalah yang paling terasa.

Tidak perlu memesan seluruh sistem sekaligus. Pilih jalur awal bersama, uji dengan pekerjaan harian, lalu perluas berdasarkan hasil.

Katalog & tindak lanjut sales

Cocok bila informasi unit dan calon pembeli masih tersebar.

Yang dinilai: Kelengkapan informasi, waktu menyiapkan listing, dan calon pembeli yang ditindaklanjuti.

Stok & biaya kendaraan

Cocok bila owner sulit membaca modal dan ruang negosiasi.

Yang dinilai: Kelengkapan biaya, unit yang perlu ditinjau, dan konsistensi dasar negosiasi.

Sampaikan kebutuhan ERP, CRM, atau sistem operasional Anda: pengelolaan stok, pelanggan, pekerjaan tim, laporan, hingga Pusat Kendali Owner. Modul, integrasi, biaya, dan dukungan disepakati sesuai lingkup sebelum pengerjaan.

Pahami pekerjaan / Sepakati lingkup dan ukuran hasil / Terapkan satu jalur / Tinjau dan perluas

Bicarakan kerja sama

Wisnu Falah / +62 819-1024-9645 / falahwisnu711@gmail.com

Contoh penerapan saat ini berfokus pada showroom motor. Tampilan Owner dan Lead Operations memakai antarmuka produk dengan data simulasi aman; bukan hasil pelanggan. Motor, mobil, pembayaran, dan integrasi leasing memiliki kebutuhan berbeda. Monitoring hasil otomatis dan koneksi lanjutan ditandai sebagai pengembangan berikutnya. Penerapan F&B dan showroom berbagi arah serta pola fondasi INDOWYSS, bukan database pelanggan yang sudah disatukan.