

SISTEM PENAGIHAN: Cara Membedakan Piutang B2B vs Individu

Piutang (Uang Nota yang belum dibayar) adalah Darah Tersumbat bagi UMKM Laundry.

Cara menagih Hotel/Salon (B2B) SANGAT BERBEDA dengan menagih Ibu Kost (Individu).

1. PIUTANG INDIVIDU (IBU RUMAH TANGGA / ANAK KOS)

- Karakternya: Nominal kecil (20rb - 50rb), sering lupa ngambil baju.
- Aturan Main: JANGAN IZINKAN MEREKA NGUTANG (BAYAR BELAKANG)!
- Kalau mau bayar belakang, Baju Tidak Boleh Keluar Dari Ruko Sebelum Uang Tunai Diterima.
- Cara Menagih: Aplikasi otomatis kirim WA "Kak Baju udah Selesai. Total Rp 30.000".

2. PIUTANG B2B (HOTEL, SALON, RUMAH SAKIT)

- Karakternya: Nominal Ratusan Ribu - Jutaan, dibayar secara TERMIN (Bulanan).
- Aturan Main: Pihak Hotel NGGA AKAN BAYAR Harian. Mereka minta Dibuatkan INVOICE Rekap 30 Hari di Tanggal 5 Awal Bulan.
- Bahayanya: Kalau Nota Bon Kertas Hilang 1 Lembar, Boss Laundry Gak Bisa Nagih!

3. CARA MENGATASI KEBOCORAN INVOICE B2B

- Berhenti pakai Karbon Tembusan Biru Kuning!
- Gunakan Aplikasi Kasir (SatrioDev): Tiap hari serah terima spreii hotel, karyawan Input ke Grup "B2B Hotel Grand".
- Akhir Bulan Boss tinggal Klik 1 Tombol "GENERATE INVOICE"! Aplikasi langsung menjumlahkan 30 Transaksi Bulan Itu tanpa Kelewat Selemba pun! Cetak & Tagih!

KESIMPULAN METODE PIUTANG:

Pisahkan Rekap Piutang Hotel dengan Catatan Baju Biasa.

B2B Butuh Rincian Tanggal Pasti. B2C (Individu) Hanya Butuh WA Pengingat Pengambilan.