

PT. SIMPLI INOVATIF MANDIRI

COMPANY PROFILE

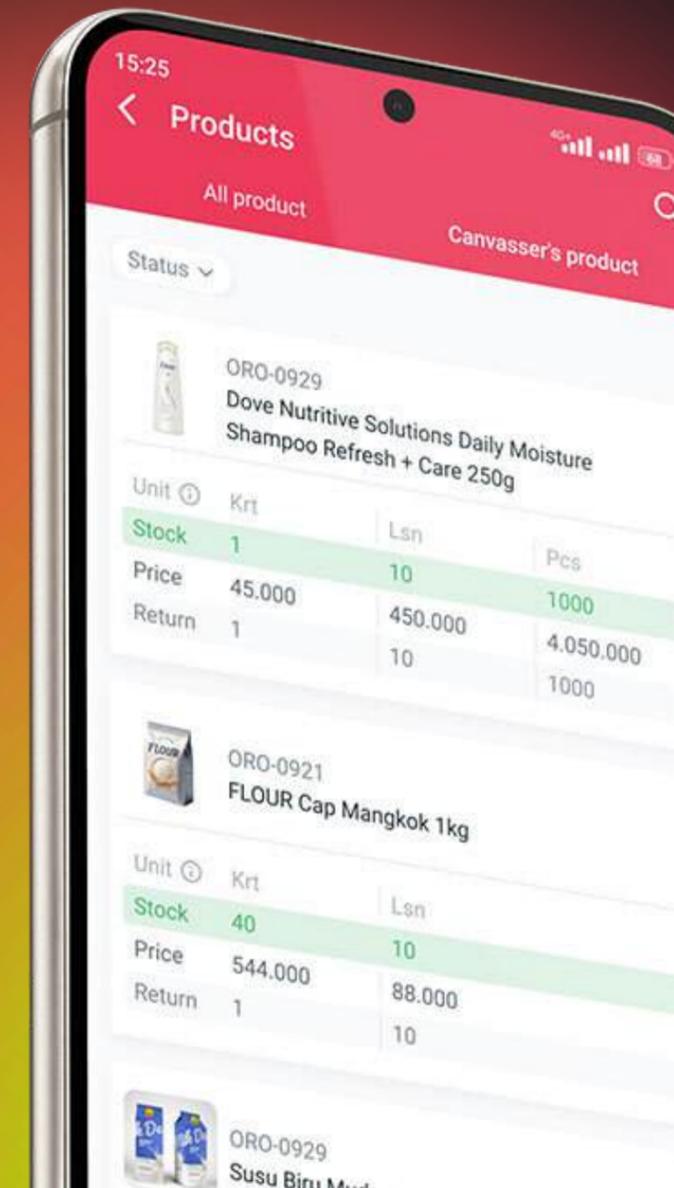
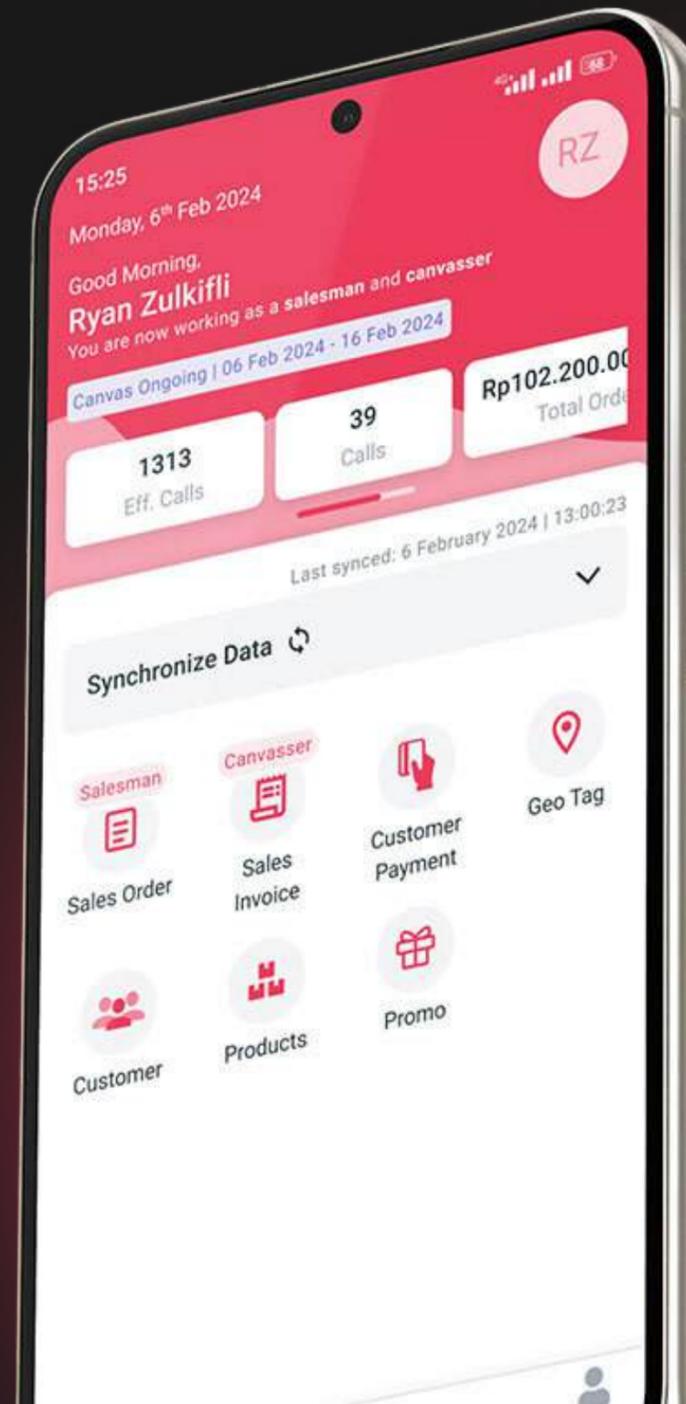
#AdaCaranya

#DistributorGoDigital



Solusi Terintegrasi untuk Sales, Logistik, Transportasi, dan Rantai Pasok

Sales Software & Solutions Powered by BI



About  simplidots



We simpli makes everything simple.

Kami berupaya menghadirkan kemudahan untuk semua dengan menyederhanakan manajemen dan proses distribusi.

Visi Kami

Menciptakan otomasi di supply chain.

Misi Kami

Membangun ekosistem supply chain yang inklusif untuk menyederhanakan proses distribusi.

Perjalanan Kami

2019

- Berubah menjadi SaaS distribusi dan supply chain
- Meluncurkan Distribution Management System (DMS)

2022

- Ekspansi ke Jakarta
- Meluncurkan Delivery & Route Optomization (DRO) dan Smart Portal

2024

- Bertumbuh pesat dan mulai menguasai berbagai industri serta memenuhi kebutuhan sistem Principal FMCG

2017

Berdiri di Medan sebagai IT Consultant

2021

Meluncurkan Sales Automation Platform (SAP)

2023

Telah dipercayai oleh 500+ Perusahaan Distributor

Kami Menghubungkan Proses Distribusi Anda dengan Rantai Pasok

30+

Industri yang terhubung dengan SimpliDOTS

500+

Perusahaan yang telah menggunakan SimpliDOTS

6000+

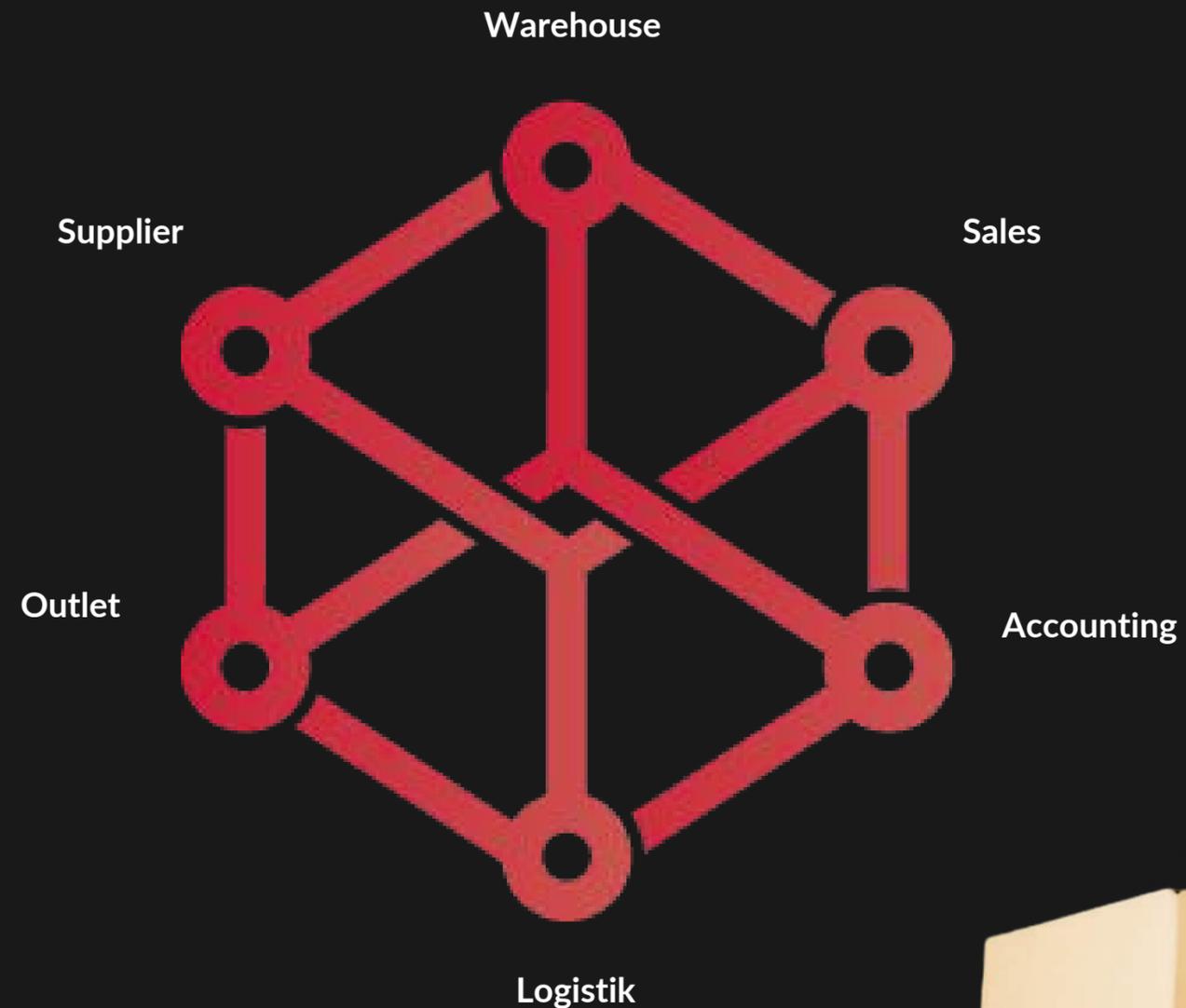
Users yang telah menggunakan SimpliDOTS

200.000+ Jumlah SKU

1.000.000+ Retailers

IDR 500B+

Nilai transaksi diproses melalui SimpliDOTS per bulan



Kami Telah Membantu Perusahaan dari Berbagai Industri

Our Client



Distributor



We Join Organization



Integration with other ERP



Our Partner



Tersebar di berbagai Kota di Indonesia

30+

Provinsi Sebaran Perusahaan

6000+

Total Pengguna

86,27%

Tingkat Kepuasan (CSAT)

Jangkauan Industri

FMCG Makanan & Minuman

Personal Care

Home Care

Building Material

Autoparts

Business Supplies

Stationary

Alat Kesehatan

Transformation Is Tough, But We Always **CHEERS**

Kami berkomitmen kuat pada nilai nilai SimpliDOTS dalam membangun produk dan memberi pelayanan.



Customer
Focus

Kami berkomitmen menjadi pendengar yang baik, memahami kebutuhan dan harapan pelanggan agar kami bisa memberikan produk dan pelayanan yang terbaik



Humility

Kami selalu menjaga kerendahan hati, saling menghargai, menerima perbedaan dan menikmati hal-hal baru yang kami temui setiap harinya



Embrace
Teamwork

Kami selalu terbuka untuk berkolaborasi dan berbagi pengetahuan untuk menggapai kesuksesan bersama



Empower
People

Kami selalu memberikan ruang untuk belajar dan berkembang agar setiap anggota tim dapat memaksimalkan potensi yang ada dalam dirinya



Integ**R**ity

Kami selalu bertindak dengan standar kejujuran yang tinggi, beretika, bertanggung jawab, dan dapat dipercaya



Strive for
Excellence

Kami memandang jauh ke depan dan berani melakukan perubahan, dengan terus menerus berinovasi mencari cara melakukan segala sesuatu dengan lebih baik



Distribution Landscape

Masalah Distribusi dan Rantai Pasok di Indonesia

Proses Manajemen Distribusi yang Masih Manual dan Tidak Efisien

Diperkirakan sekitar 80% manajemen operasional distribusi dan logistik di Indonesia masih menggunakan cara manual (pena dan kertas).

AFCE (Association of Certified Fraud Examiner):

- Pelaku fraud di Indonesia 31,8% karyawan dan 23,4% Manajer.
- 9,2% dari fraud adalah kecurangan dari segi laporan keuangan.
- Langkanya pengawasan internal berkontribusi 24,3% sebagai penyebab kelemahan pengendalian terhadap fraud.

World Bank:

- Biaya distribusi logistik Indonesia tergolong tinggi yaitu 24% dari Total Produk Domestik Bruto (PDB).

Pemerintah mengharapkan penurunan biaya logistik dari 24% menjadi 17% dari PDB pada tahun 2024, salah satunya melalui digitalisasi dan peningkatan transparansi pada proses logistik dan rantai pasok.

Repetisi dokumentasi, kurangnya informasi mengenai pasokan dan permintaan serta minimnya platform yang mengelola proses operasional dari awal hingga akhir menjadi faktor penyebab tingginya biaya distribusi dan logistik.

Permasalahan Distributor

Keterlambatan Informasi

Keterlambatan Informasi: Proses manual cenderung lambat dalam pengumpulan, pengolahan, dan penyampaian informasi terkait persediaan barang, pesanan dari pelanggan, dan data penjualan, yang dapat mengakibatkan keterlambatan dalam pengambilan keputusan.

Ketidakkakuratan Data

Manajemen manual rentan terhadap kesalahan manusia dalam pencatatan dan pelaporan data, seperti kesalahan input data, perhitungan yang tidak akurat, dan kesulitan dalam menyusun laporan yang akurat dan lengkap.

Kurang Efisiensi Operasional

Proses manual cenderung memakan waktu dan tenaga, seperti pencatatan pesanan secara manual, pengaturan pengiriman dengan metode konvensional, dan pengelolaan stok yang masih mengandalkan pengecekan manual, sehingga berpotensi menghambat efisiensi operasional.

Keterbatasan Analisis

Pengelolaan manual seringkali tidak dapat memberikan data yang cukup lengkap dan akurat untuk melakukan analisis yang mendalam terkait tren penjualan, preferensi pelanggan, dan performa produk, sehingga menghambat kemampuan pengambilan keputusan strategis.

Kesulitan dalam Pelacakan

Tanpa sistem otomatis, pengelolaan manual sulit untuk melacak produktifitas tim lapangan, salesman, driver, collector. Sulit juga untuk melacak pergerakan barang dari gudang hingga konsumen akhir dengan akurat, yang dapat mengakibatkan kesulitan dalam manajemen persediaan, pemenuhan pesanan, dan estimasi pengiriman.



Permasalahan Principal

Ketergantungan Data

Melibatkan pihak ke 3 dalam melakukan distribusi tentunya mengakibatkan monitoring bergantung kepada distributor terutama terkait dengan laporan penjualan.

Kurang Efisiensi Operasional

Perbedaan template laporan atau sistem yang digunakan oleh distributor pihak ke 3 mengakibatkan ASM/RSM Principal harus melakukan konsolidasi laporan secara manual menyesuaikan template.

Ketidakkakuratan Data

Distributor dengan manajemen manual rentan terhadap kesalahan manusia dalam pencatatan dan pelaporan data, seperti kesalahan input data, perhitungan yang tidak akurat, dan kesulitan dalam menyusun laporan yang akurat dan lengkap.

Sulit Mengukur KPI GTM

Keterbatasan data realtime menyulitkan Principal dalam menyusun metrik penjualan, biaya akuisisi pelanggan, tingkat konversi, skor kepuasan pelanggan, tren yang muncul, dan perubahan perilaku konsumen. Fleksibilitas adalah kunci untuk tetap kompetitif di sektor FMCG yang dinamis.

Penanganan Issue yang Terlambat

Laporan manual dari ASM sangat memakan waktu yang lama dan memungkinkan adanya kesalahan manusia yang mengakibatkan HO selalu mengalami keterlambatan penanganan issue serius di lapangan dan titik distribusi.

Kesulitan dalam Pelacakan

Persebaran product, penetrasi, dan availability semakin menjadi rumit untuk didefenisikan karena principal tidak memiliki data outlet, histori transaksi, demand, SLA distributor hingga claim skema promo dari distributor yang sering kali terjadi peluang fraud dikarenakan kurangnya monitoring.

Digitalisasi Bisnis Distribusi

Digitalisasi merupakan proses pembaruan sistem yang dilakukan oleh perusahaan sesuai kaidah Industri 4.0

Distributor dimungkinkan untuk lebih mudah menyesuaikan kapasitas, memperluas jangkauan, serta menangani peningkatan permintaan atau perubahan kondisi pasar dengan lebih fleksibel.



Analisa data mendalam tentang preferensi pelanggan, tren pasar, potensi pertumbuhan dan performa bisnis untuk membuat keputusan yang tepat dan cepat

Tingkatkan **efisiensi operasional** dengan menyederhanakan proses bisnis dan mengurangi biaya operasional

Pantau dan lacak pergerakan barang dari gudang hingga pelanggan akhir, sehingga memungkinkan **pemantauan realtime** dan **stock management** jadi lebih baik.

Tingkatkan pengalaman dan **kepuasan pelanggan** dengan pelayanan yang mudah dan cepat

Ciptakan pemantauan dan **internal monitoring** secara mendalam dalam financial perusahaan.

Meningkatkan **Produktivitas Tim Lapangan** (sales, canvasser, driver, logistik, collection) dengan aplikasi dengan mengurangi penggunaan kertas, dan tugas administratif yang memakan waktu

Otomatisasi Penjualan

Proses penggunaan teknologi untuk melakukan tugas manusia yang berulang untuk mengurangi waktu, tenaga, dan kesalahan manual.

Distributor dan Principal dapat meningkatkan produktivitas, menciptakan dampak bisnis yang terukur.



Membantu meningkatkan produktivitas tim sales dengan mengurangi tugas administratif yang memakan waktu, sehingga memungkinkan mereka fokus pada kegiatan penjualan yang lebih strategis.



Supervisor dapat melacak aktivitas salesperson, mengukur pencapaian target, dan memantau kinerja secara real-time, sehingga memudahkan dalam memberikan feedback dan pengambilan keputusan yang lebih tepat.



Salesman dapat mengakses informasi pelanggan secara langsung, seperti riwayat pembelian, preferensi, sehingga memungkinkan mereka memberikan pelayanan yang lebih personal dan relevan.



Lakukan analisa yang mendalam tentang tren penjualan, preferensi pelanggan, dan performa produk, sehingga strategi yang dibuat berdasarkan data yang akurat.



Strategi penjualan lebih cerdas dan efisien dengan membaca data historis dan prioritas



Data Consolidator

Mengoptimalkan visibilitas distribusi dengan membuat data tersebar menjadi terorganisir, mudah, efisien.

Principal dapat mengoptimalkan berbagai aspek bisnis dan membuat keputusan yang lebih terinformasi berdasarkan data yang akurat dan up-to-date.

01

Pantau pergerakan produk dan distribusi diseluruh rantai pasok untuk memastikan **availability produk** diberbagai titik penjualan.

02

Analisa kinerja penjualan dari berbagai channel retail untuk mengidentifikasi tren penjualan dan **potential growth**.

03

Pantau stock level, permintaan produk, serta **SLA Distributor** untuk mengoptimalkan jumlah persediaan dan menghindari kekurangan atau kelebihan persediaan.

04

Menganalisis efektivitas promosi dan **marketing campaign** untuk mengarahkan strategi promosi yang lebih efisien dan efektif bagi tim trade marketing.

05

Memetakan rute distribusi yang optimal berdasarkan **historical data** untuk efisiensi pengiriman dan penghematan **cost to served**.

06

Kelola **promo scheme & marketing campaign**, dan info produk terbaru secara terpusat untuk menghemat waktu sosialisasi di berbagai titik distribusi.

“

Distribusi 2-4x lebih cepat.
Analisis bisnis kita juga
lebih tajam sehingga bisa
growing sekitar 16%.

Deden Rahadiansyah
Project Manager
PT. Arata Jaya Mandiri

Aice[®]
HAVE AN AICE DAY



“

Proses revolusi manual menjadi digital sangat membantu. Semua terintegrasi sehingga proses jadi mudah dan efektif.



Billy Wirawan, IT Manager
PT Surya Donasin

25%

Efisiensi
Proses

30%

Pekerjaan
lebih cepat

“

Dari awal berdirinya perusahaan langsung menggunakan sistem SimpliDOTS. Banyak fitur yg membantu pertumbuhan bisnis.



PT. JAYA LUB SINDO

Ade Anggi Wijaya, Branch manager
PT JAYA LUB SINDO

20%

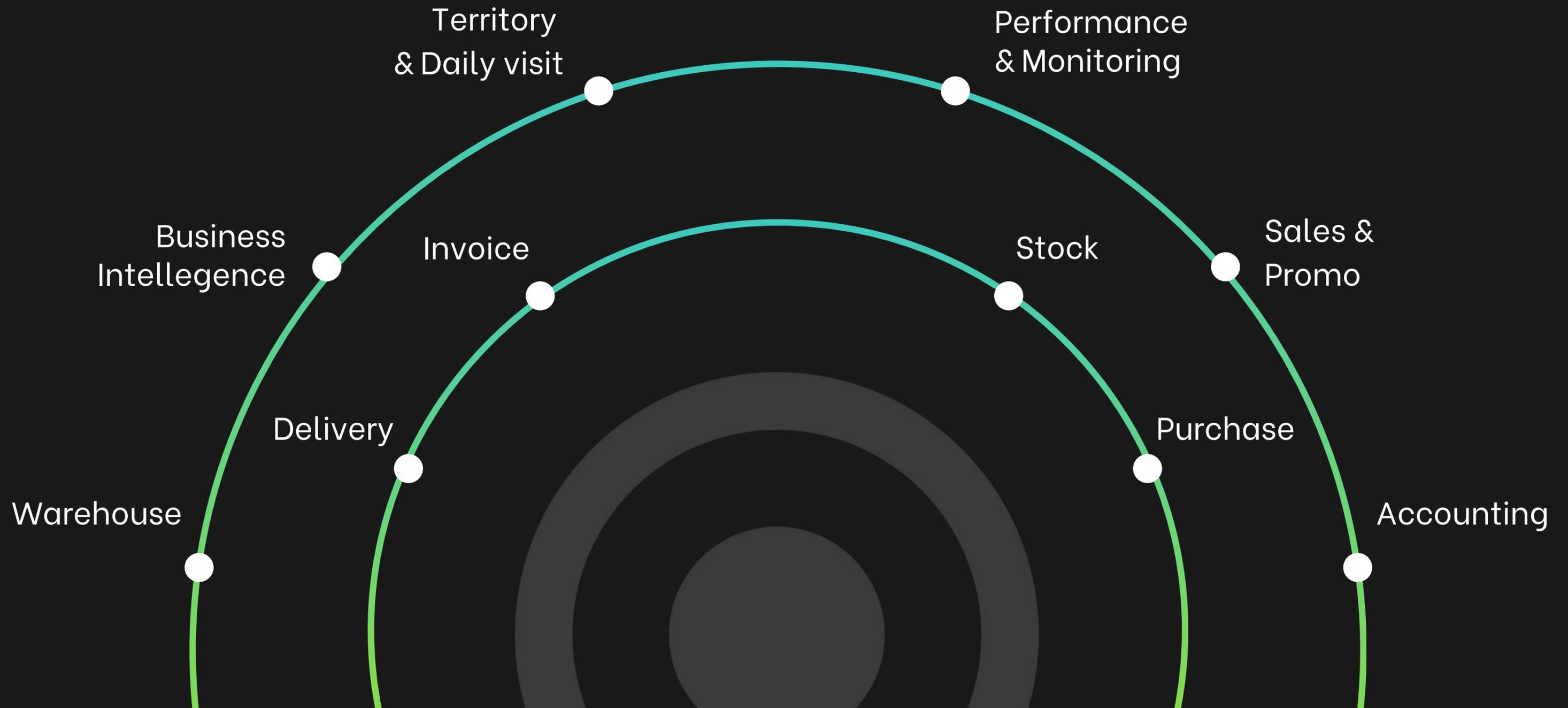
New Outlet
Order

30%

Tambahan
Revenue

Distributor

Transform and Grow Fast your
Distribution Company with SimpliDOTS



3 Langkah Cepat Implementasi SFA & DMS

Case Study Distributor

Susun Rute Salesman & Tugaskan

Generate, invoice, DO, dan Optimisi rute pengiriman dalam 1 klik!

Proof of Delivery dalam genggam

Hemat biaya dan waktu operasional hingga

25%

 [Simak Selengkapnya!](#)



2 Langkah Cepat Implementasi Smart Portal (Principal)

Case Study Distributor

Plug & Play SFA untuk salesman eksklusif atau mix diseluruh titik distribusi.

Konsolidasi data sell-out, penetrasi produk, sales return, invoice, daily visit, etc. Visibility distribusi ditangan Anda sekarang!

Hemat waktu operasional hingga **90%**

 [Simak Selengkapnya!](#)





Satu Solusi untuk Semua



Mengoptimalkan Keunggulan Penjualan dengan Sales Automation Platform

Transformasi lengkap dalam pengelolaan penjualan dengan integrasi teknologi canggih dan aplikasi mobile yang inovatif untuk mengoptimalkan setiap aspek dari proses penjualan, mulai dari manajemen gudang hingga analisis performa real-time.

Sales Management Hub Dashboard

Integrasikan dan kelola data pelanggan serta pengelolaan gudang hingga pengiriman untuk efisiensi tanpa batas.

Sales Force Automation

Lacak kinerja, kunjungan, dan performa salesman dengan detail melalui aplikasi mobile Taking Order dan Canvassing.

Sales Supervision

Monitor pencapaian target dan kinerja tim sales secara efisien.

Agent Tracking

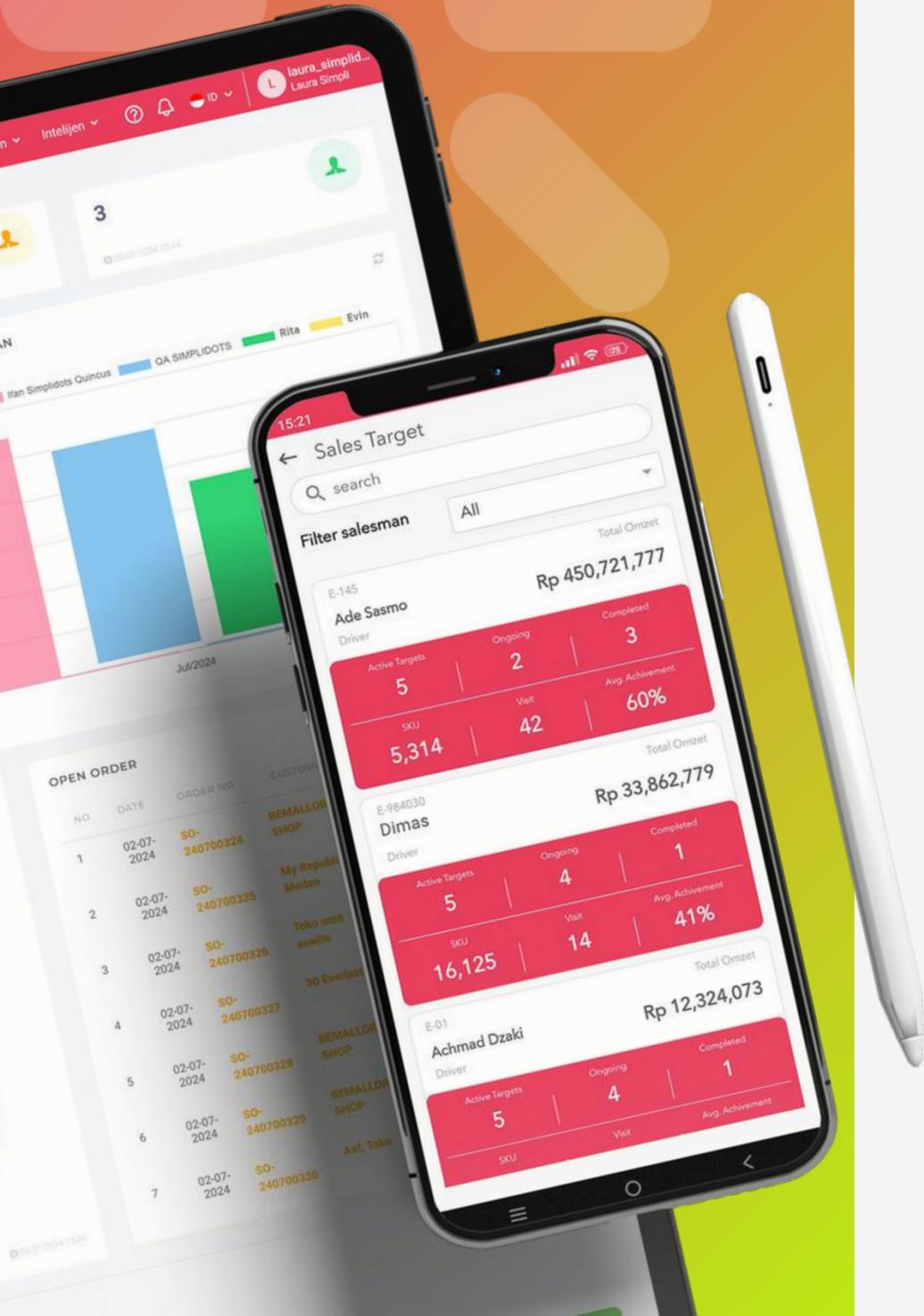
Manajemen detail kunjungan lapangan untuk meningkatkan efisiensi dan responsivitas.

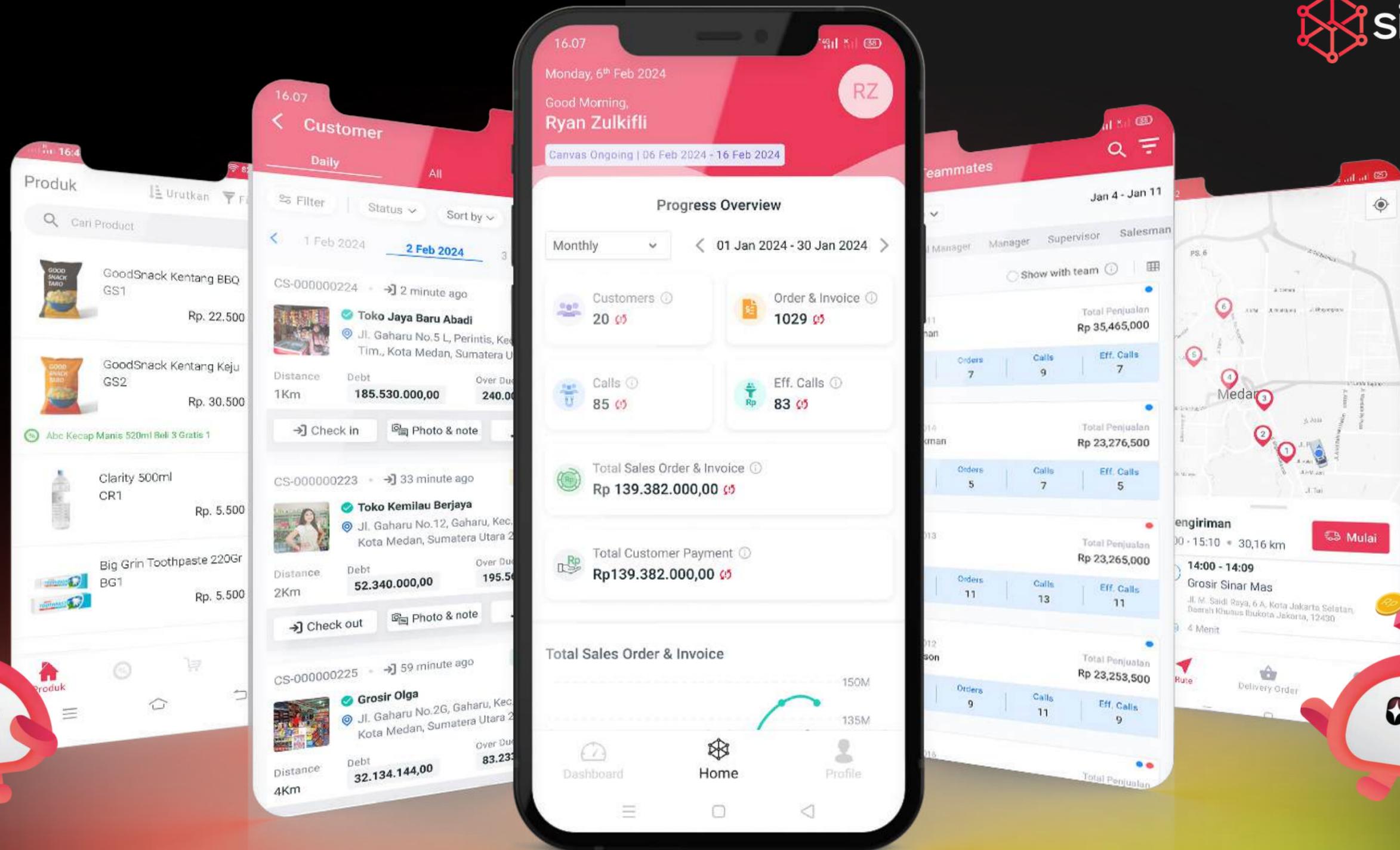
Delivery Force Automation & Route Optimization

Optimalkan rute pengiriman dan pengelolaan pengiriman secara otomatis untuk efisiensi maksimal

Smart Portal

Otomatisasi laporan dan analisis performa penjualan bagi principal dan distributor.





Enterprise Applications

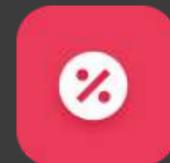
Sales Force Automation (SFA)

Sales Force Automation (SFA) SimpliDOTS dirancang agar salesman dapat **meningkatkan penjualan melalui pemesanan yang mudah dan informasi yang detail tentang produk dan pelanggan.**



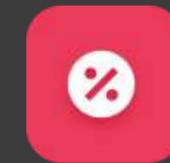
Taking Order / Canvass

Catat pesanan dengan mudah dilengkapi gambar produk dan pencarian hingga stok dan promo



Pilihan Pengaturan Promo

Menyajikan daftar promo yang aktif berupa diskon, bonus barang berdasarkan kuota



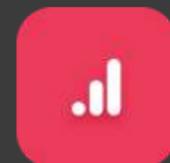
Geo-tagging Customer

Dapat mengatur geo tagging customer sendiri sehingga dapat mendapatkan lokasi geo tagging yang lebih akurat



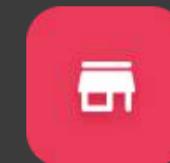
Live Tracking

Mengetahui pergerakan salesman di lapangan, mengeliminasi kecurangan



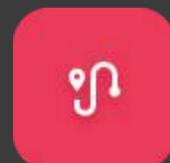
Collection

Penagihan lebih terjadwal sesuai tagihan customer dan nama karyawan ditunjuk untuk melakukan penagihan



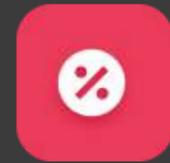
Analisa Performa Salesman

Salesman dapat mengetahui kinerja berdasarkan harian dan bulanan, hingga daftar produk terlaris yang dijual



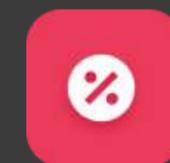
Rute Kunjungan Harian, Check-in dan Check out

Tugaskan visit plan salesman dengan titik koordinat yang akurat



Customer Insight

Menyajikan informasi mengenai berapa total utang dan jatuh tempo, apa produk terfavorit/terbanyak dipesan, history kunjungan, status customer lengkap dengan informasi detail dan lokasinya, serta riwayat pesanan mereka.



Pesanan Tanpa Kunjungan OOS

Salesman juga dapat melakukan pencatatan orderan tanpa checkin ke outlet.



Mode Online & Offline

Tidak masalah mode offline data dapat ke sync saat mode online

SimpliDOTS Supervision

Aplikasi *compact* untuk supervisor atau manajer untuk **memantau dan memaksimalkan kinerja tim lapangan.**



Tracking performa tim

Supervisor / Manager mengetahui secara akurat kinerja & peringkat dari setiap salesman seperti penyajian data Total Penjualan dan Total waktu Kunjungan salesman



Informasi piutang

Fitur Collection di SimpliDOTS Supervision. Bukan hanya menampilkan jumlah tetapi juga mengelola dan memonitor status pembayaran secara real-time untuk pengelolaan keuangan yang efisien.



Pantau daily visit salesman

Pencapaian jumlah visit, effective call, OOS visit, sales target per Individu sekarang sudah dalam genggamannya Anda.



Pantau sebaran customer

Memudahkan Anda untuk menyusun territory management atau mapping area



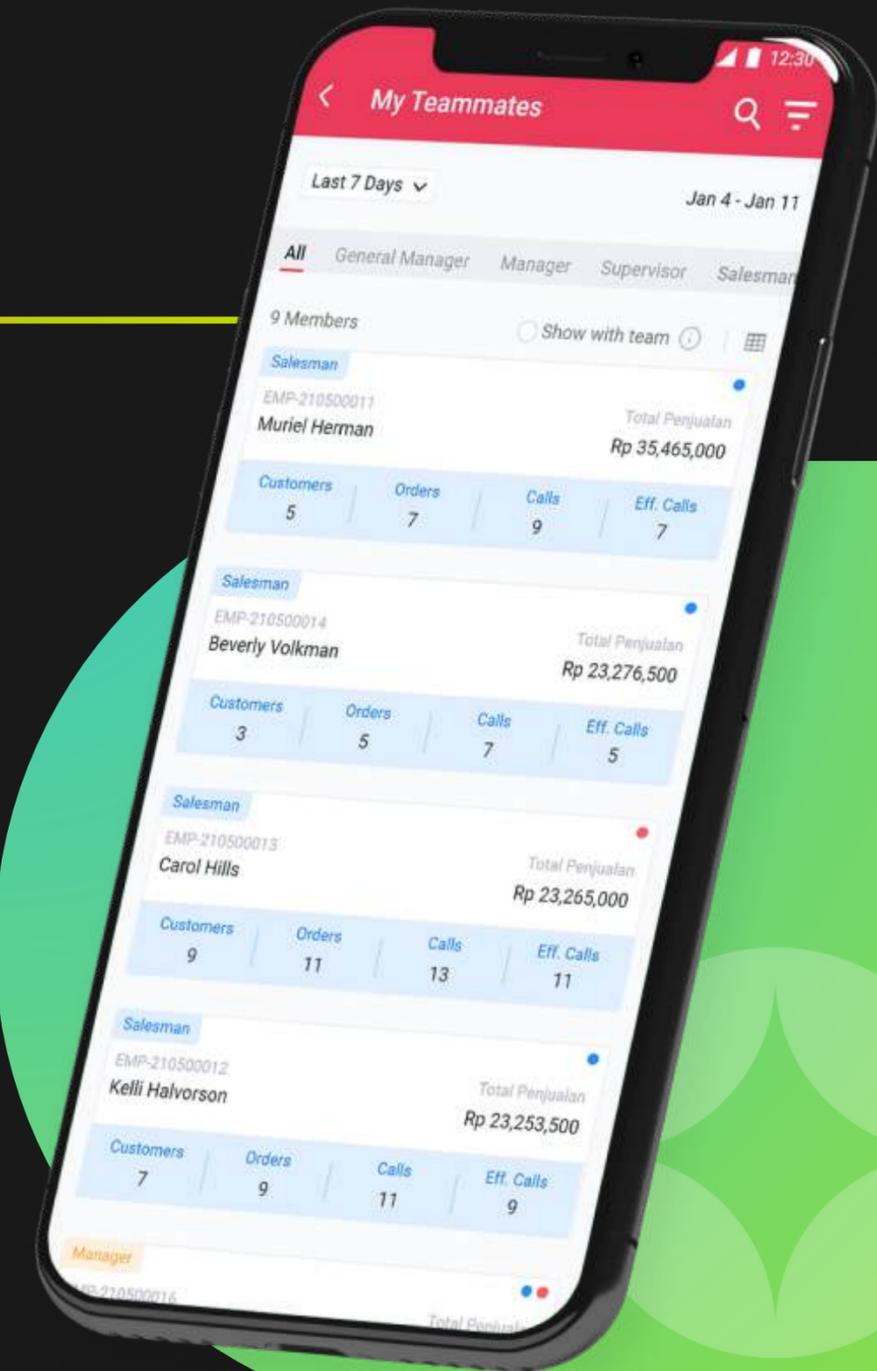
Pelacakan Pesanan

Pelacakan total pesanan secara menyeluruh dengan menggabungkan data dari Sales Order dan Sales Invoice dari SFA memberikan wawasan yang lengkap dan akurat untuk mendukung keputusan bisnis yang lebih baik.



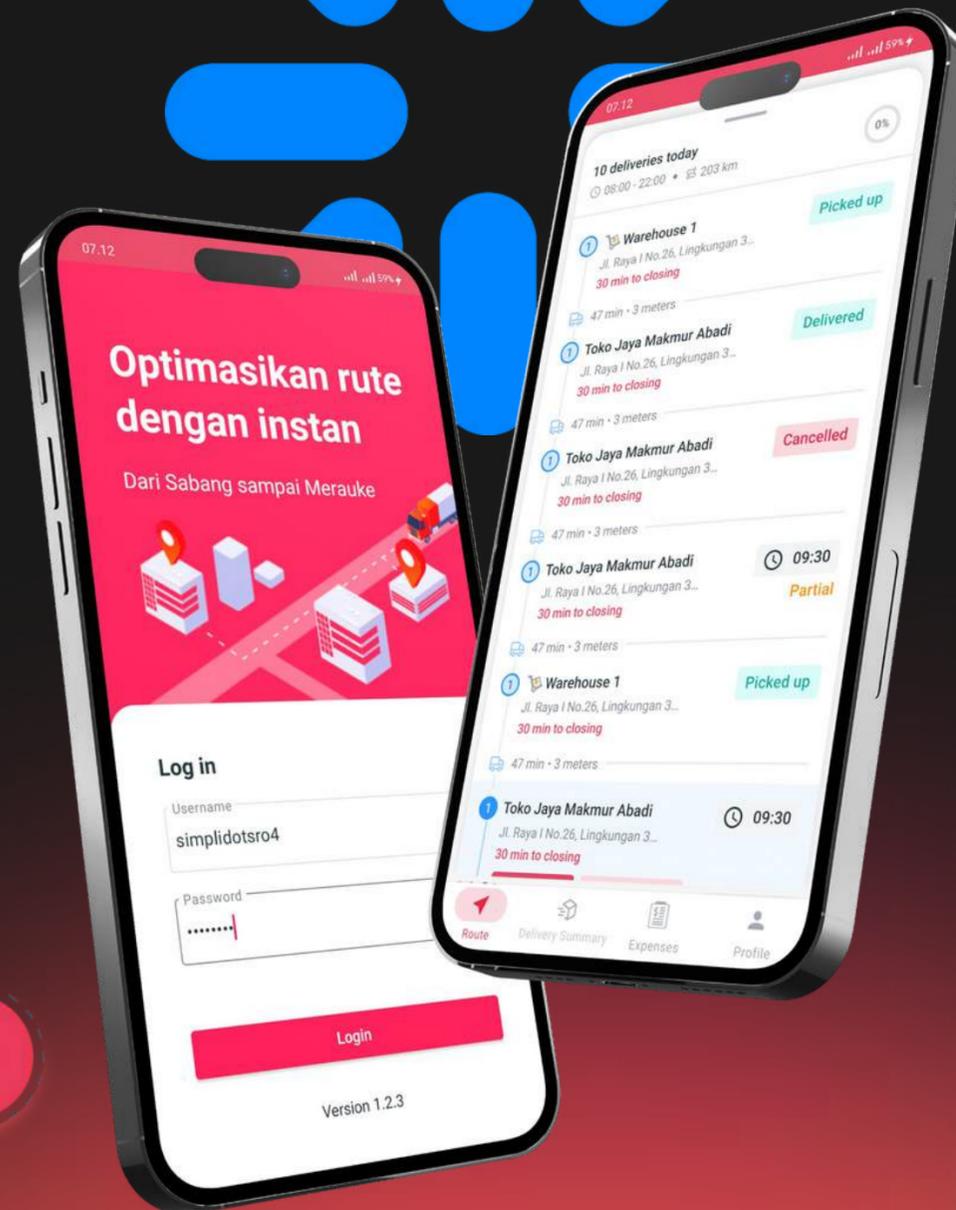
Pantau sales target

Report salesman secara realtime sekarang sudah bisa dimonitor dengan SimpliDOTS Supervision.



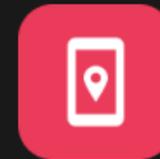
Delivery & Route Optimization (DRO)

Alokasi pengantaran secara otomatis berdasarkan ketersediaan armada, driver, lokasi/jarak, volume barang hingga prediksi kondisi lalu lintas.



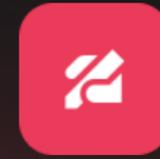
Smart Delivery Allocation

Membagi surat jalan ke beberapa armada sesuai dengan jarak, jam operasional outlet, muatan, ketersediaan kendaraan, volume & jenis, dan variabel lainnya



Delivery Force Automation

Aplikasi yang lengkap dilengkapi dengan lokasi akurat pelanggan, detail Delivery Summary urutan pengantaran yang efisien, hingga pengaturan dan informasi expense lewat sentuhan jari.



Live Tracking

Mengetahui pergerakan driver di lapangan, mengeliminasi kecurangan

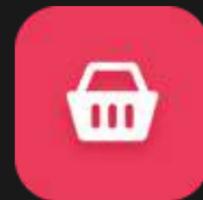
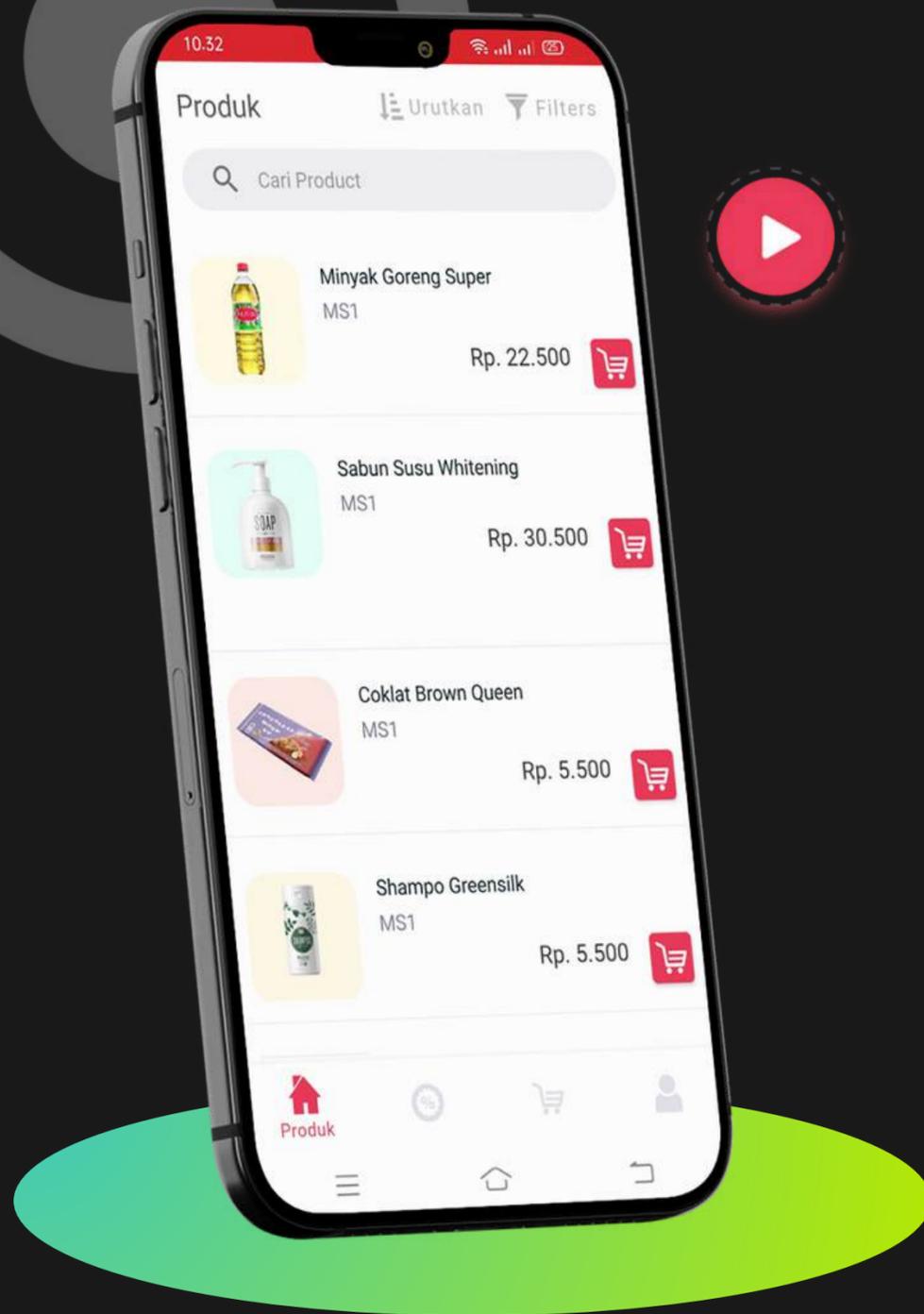


Electronic Proof of Delivery

Pengantaran lebih pasti dengan tanda tangan digital dari pelanggan, waktu, durasi serta dokumentasi pengantaran.

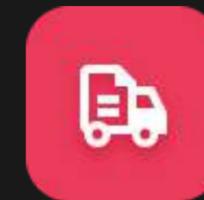
SimpliDOTS Retail

The future is now. SimpliDOTS Retail dibangun dengan objektif agar toko retail lebih modern dan lebih mudah dalam manajemen toko.



Taking order secara online

Pesanan langsung di-push ke dashboard admin distributor untuk diproses selanjutnya. Realtime and super easy!



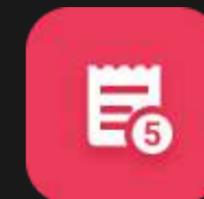
Delivery History

Status pengiriman dapat dicek otomatis dan catatan setiap orderan tersimpan lengkap.



Skema Promo Pintar

Susun dan tampilkan skema promo Anda disini, customer akan melihat promo apa yang sedang berlangsung.

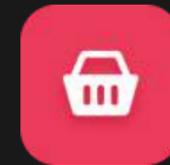


Transaction History

Customer hanya perlu cek lewat pembayaran pesanan. Pembayaran yang sudah selesai, sedang diproses, tertunda, reject, lengkap!

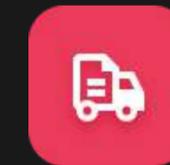
Data Consolidator (Smart Portal)

Konsolidasikan semua data cabang atau distributor Anda untuk mempermudah mengambil keputusan.



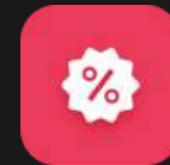
Kumpulan Laporan Distribusi

Analisa performa salesman, customer, product, area mapping, dan daily visit melalui dashboard



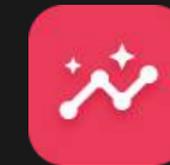
Persebaran Customer

Pantau persebaran customer di area tertentu



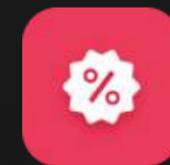
Susun skema promo dan produk baru secara terpusat

Kelola orderan customer Anda hanya dalam satu aplikasi



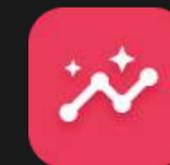
Dapatkan Insight

Temukan insight berdasarkan data yang di capture dari day-to-day tim lapangan.



Analisa SLA Fullfilment untuk solusi yang tepat

Dasbor analisis pengiriman dengan visual peta dan grafik untuk mengukur service level.

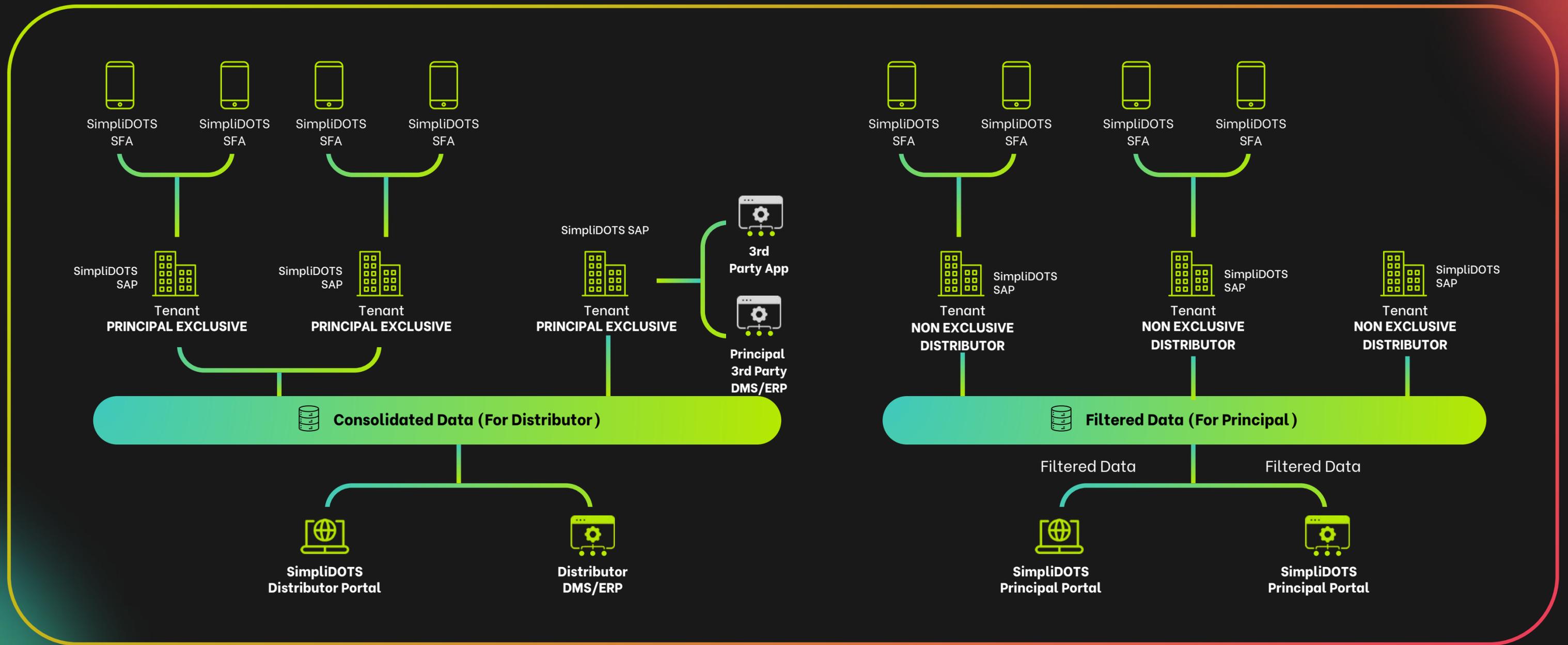


Open Ecosystem & Automaping

Bisa terintegrasi dan terkoneksi dengan system partner lainnya seperti DMS / ERP / WMS / Accounting software.

SimpliDOTS SAP Enterprise

How it works?



Pricing

Sales Automation Platform

Rp **750** ribu /bln

- Up to 10 users
- + Rp 75.000 /tambahan user /bulan
- Waktu minimal berlangganan 1 tahun

Distribution Management System

Rp **1,5** juta /bln

- Up to 10 users
- + Rp 150.000 /tambahan user/bulan
- Waktu minimal berlangganan 1 tahun

Delivery Route & Optimization

Rp **2,5** juta /bln

- Up to 10 vehicles
- + Rp 250.000 / tambahan vehicle
- Waktu minimal berlangganan 1 tahun

Smart Portal

Rp **20** juta /tahun

- Up to 10 tenant
- + Rp 1.000.000 /tambahan tenant /tahun
- Waktu minimal berlangganan 1 tahun

Future Distribution Starts with SimpliDOTS



Medan Office

📍 Jalan Beringin No. 88E Cemara Asri Percut
Sei Tuan Deli Serdang, Sumatera Utara

Jakarta Office

📍 Gedung Bursa Efek Indonesia Tower 1, Level 3,
Suite 304, SCBD.

✉ Sales@simplidots.com
☎ [+62853 - 7370-4528](tel:+62853-7370-4528)
[\(021\) 5010 6260 ext 1250](tel:+62853-7370-4528)