**SCRIPT KONSEP**

**DASHBOAR SALES-MARKETING & OPERATIONAL**

**PT. BUANA SELARAS GLOBALINDO**

**============================================================================================**

**DAFTAR ISI**

1. **Sales & Marketing**
   1. **Sales Dashboard** 
      1. Graphic Forecast vs Sales: (1) Year to date Pie
      2. Graphic Sales by Period: (1) Year to date, (2) Quarterly, (3) Monthly Combo ( Bar+Line )
      3. Graphic Sales by Product: (1) Year to date, (2) Pareto: product vs profit Bar
      4. Graphic Sales by Account: (1) Year to date, (2) Quarterly, (3) Monthly Pie
      5. Graphic Sales by Customer: (1) Year to date of Operator, (2) Year to date of Mitra Pie
      6. Sales Profit & Loss Summary: (1) Year to date, (2) Quarterly, (3) Monthly Bar
      7. A/R Performance Table
      8. Stock Performance Pie
   2. **Sales Report** 
      1. Forecast vs Sales: (1) Year to date Table
      2. Sales Report by Period: (1) Year to date, (2) Quarterly, (3) Monthly Table
      3. Sales Report by Product: (1) Year to date, (2) Pareto: product vs profit Table
      4. Sales Report by Account: (1) Year to date, (2) Quarterly, (3) Monthly Table
      5. Sales Report by Customer: (1) Year to date of Operator, (2) Year to date of Mitra Table
      6. Sales Profit & Loss Summary: (1) Year to date, (2) Quarterly, (3) Monthly Table
      7. A/R Performance Table
      8. Stock Performance Table
      9. Achievement Report Table
      10. Profit Analysis Report Table
      11. External Commission Report Table
      12. Division Budget vs Actual Table
   3. **Transaction** 
      1. Sales Order
      2. Forecast
      3. Budget
      4. Target
   4. **Other Forms** 
      1. Internal Memo
      2. Incoming Letter Registration
      3. Outgoing Letter Registration
      4. Letter of Authorization
      5. Letter of Support
      6. Customer Visit Report
   5. **Profile** 
      1. Short Brief Wording
      2. Organization Structure Structure
      3. Jobdesc Wording
      4. Jobdesc & KPI Wording
   6. **Rules & Downloads** 
      1. List of Policies
      2. Sales SOP
2. **Operational**
   1. **Operational Dashboard** 
      1. Graphic Import Cost: (1) Year to date Pie & Bar
      2. Graphic Transport Cost: (1) Year to date Pie & Bar
      3. Import Lead Time Performance
      4. Supply Lead Time Performance
      5. Budget vs Actual
   2. **Operational Report** 
      1. Import Cost Report Table
      2. Transport Cost Report Table
      3. Import Lead Time Report Table
      4. Supply Lead Time Report Table
      5. Budget vs Actual Report Table
      6. Cases Table
   3. **Transaction** 
      1. Purchase Order Entry + Table
      2. Cash Entry + Table
      3. Price List Entry
      4. Budget Entry + Table
      5. Target Entry + Table
   4. **Other Forms** 
      1. Payment Memo Table + Entry
      2. Incoming Letter Registration Table + Entry
      3. Outgoing Letter Registration Table + Entry
      4. Letter of Authorization Table + Entry
      5. Internal Memo Table + Entry
   5. **Profile** 
      1. Short Brief Wording
      2. Organization Structure Structure
      3. Jobdesc Wording
      4. Jobdesc & KPI Wording
   6. **Rules & Downloads** 
      1. HS Code List Table + Entry
      2. Import Licenses Table + View File
      3. Operational SOP Table + View File
      4. Government Regulation Table + View File
      5. Business Document Template Table + View File
3. **Data Master** 
   1. **Item** [Table + Entry]
   2. **Customer** [Table + Entry]
   3. **Operator** [Table + Entry]
   4. **Supplier [Table + Entry]**
   5. **Brand** [Table + Entry]
   6. **Forwarder/Transporter**  [Table + Entry]
   7. **Other Agent/Broker** [Table + Entry]
   8. **Personnel** [Table + Entry]
   9. **Budget Account** [Table + Entry]
4. **Information** 
   1. Price List Table
   2. Stock List Table
   3. Dummy of Profit Analysis Entry + Table
   4. Dummy of Import Analysis Entry + Table
   5. Dummy of Transport Analysis Entry + Table
5. **Help**

**SCRIPT KONSEP**

1. **Sales & Marketing**
   1. **Sales Dashboard**

Tampilan paling atas Dashboard adalah Today’s News:, terdiri dari:

* Today Sales Amount
* Today Invoiced Amount
* Today Paid Amount
* Today High Achiever A/M
* Today High Achiever Product
* Today High Achiever Customer
  + 1. **Graphic Forecast vs Sales: (1) Year to date Pie**

Grafik ini menampilkan Forecast pada Data Transaction/Forecast vs Sales Order, dengan menampilkan field utama sbb:

1. Operator :
2. Customer : Diklik per sub Operator
3. Forecast Amount :
4. Order Amount :
5. % (percentage) : Sales Order Amount / Forecast Amount
   * 1. **Graphic Sales by Period: (1) Year to date, (2) Quarterly, (3) Monthly Combo ( Bar+Line )**

Grafik ini berdasarkan data Target pada Transaction vs Data SO. Field utama yang ditampilkan pada grafik adalah sbb:

1. Total Target (tahunan, per quarter, per bulan)
2. Total SO (sd waktu berjalan, per quarter dan per bulan)
3. Total Invoice, atas SO tersebut. Filtering hanya pada SO dimaksud.
4. Total Paid, atas SO tersebut. Filtering hanya pada SO dimaksud.
5. % (percentage), terdiri dari: % SO to Target. % Invoice to Target, % Invoice to SO, % Paid to Invoice.
   * 1. **Graphic Sales by Product: (1) Year to date, (2) Pareto: product vs profit Bar**

Grafik ini menampilkan penjualan by Product Category. Data grafik ada 2 jenis, yaitu: grafik yang menampilkan real penjualan by product sampai dengan H berjalan (1, year to date) dan grafik pareto. Grafik Pareto menampilkan 10 produk terbesar (9+1) dengan menampilkan:

1. Nilai total penjualan atas produk dimaksud
2. Total profit (gross) atas penjualan produk dimaksud
3. % nilai total produk dari keseluruhan penjualan
4. %profit dari keseluruhan profit
   * 1. **Graphic Sales by Account: (1) Year to date, (2) Quarterly, (3) Monthly Pie**

Grafik ini menampilkan penjualan by A/M. Field utama yang ditampilkan pada grafik adalah sbb:

1. A/M :
2. Total SO :
3. % dari total keseluruhan :
   * 1. **Graphic Sales by Customer: (1) Year to date of Operator, (2) Year to date of Mitra Pie**

Grafik ini menampilkan penjualan by Customer. Data grafik ada 2 jenis, yaitu grafik berdasarkan nama Operator, dan grafik berdasarkan nama Customer. Khusus untuk grafik berdasarkan nama Customer, data yang ditampilkan adalah 9 Customer dengan SO terbesar + 1 yang mencakup keseluruhan sisa Customer. Field utama yang ditampilkan pada grafik adalah sbb:

1. Nama Operator/Customer (sesuai grafik) :
2. Total SO :
3. % dari total keseluruhan :
   * 1. **Sales Profit & Loss Summary: (1) Year to date, (2) Quarterly, (3) Monthly Bar**

Grafik ini menampilkan Summary Profit & Loss atas Achievement Team Sales. Field2nya adalah sbb:

1. Total Target (tahunan, per quarter, per bulan)
2. Total SO (sd waktu berjalan, per quarter dan per bulan)
3. Total Invoice, atas SO tersebut. Filtering hanya pada SO dimaksud.
4. Total Purchase Price (COGS), atas Invoice tsb
5. Gross Profit
6. Direct Cost
7. Adjustment
8. E.N.P
   * 1. **A/R Performance Table**

Tabel ini menampilkan daftar Outstanding A/R (Account Receivable), dengan field2nya adalah sbb:

1. Invoiced Amount :
2. Paid Amount :
3. % Paid Amount :
4. Payment Range Mark :
5. Average Overdue : Total Overdue days dibagi Total Transaksi

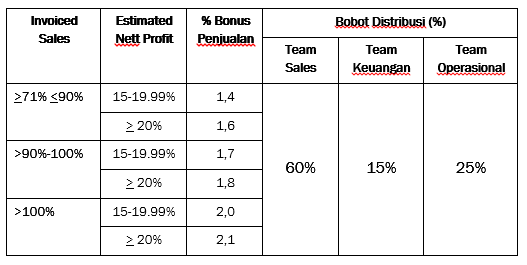
Data detailnya adalah (field2nya) sbb:

* + 1. Stock Performance Pie
  1. **Sales Report** 
     1. Forecast vs Sales: (1) Year to date Table
     2. Sales Report by Period: (1) Year to date, (2) Quarterly, (3) Monthly Table
     3. Sales Report by Product: (1) Year to date, (2) Pareto: product vs profit Table
     4. Sales Report by Account: (1) Year to date, (2) Quarterly, (3) Monthly Table
     5. Sales Report by Customer: (1) Year to date of Operator, (2) Year to date of Mitra Table
     6. Sales Profit & Loss Summary: (1) Year to date, (2) Quarterly, (3) Monthly Table
     7. A/R Performance Table
     8. Stock Performance Table
     9. **Achievement Report Table**

Adalah tabel untuk menampilkan data pencapaian penjualan Team Sales, yang akan dijadikan pula dasar pengajuan Sales Commision. Sumber data atas tabel ini adalah dari data Sales Order. Data tabel dibagi 2, yaitu Data Utama dan Data Detail.

Field2 Data utama yang ditampilkan adalah sbb:

1. No :
2. Bulan :
3. Target :
4. Potential Order : Nilai Sales Order
5. %Potential Order : Potential Order / Target
6. Achievement : Nilai Invoice
7. % Achievement : Achievement / Target
8. Acknowledged : Nilai Achievement setelah dikurangi status Order
9. Penalty : Total Penalty
10. Net Sales : Net Sales yang bisa diclaim
11. %SalesCom : Rumusannya adalah sesuai dengan tabel formula berikut:



1. SalesCom Amount : %SalesCom x Net Sales
2. Paid : Nilai Sales Order yang telah dibayar
3. SalesCom to be paid : %SalesCom x Paid
4. SalesCom Outstanding : [SalesCom Amount] – [Salescom to be paid]

Keterangan: Ditampilkan Sum per Sub Quarter, Sub Semester dan Total Tahun berjalan.

Field2 Data Detail yang ditampilkan adalah sbb:

1. No :
2. Div :
3. A/M :
4. SO Date :
5. SO No :
6. PO No :
7. Customer :
8. Inv No :
9. Inv Date :
10. Inv Amount :
11. Order Status :
12. Net Amount : IF Order Status = “Maintain”, Inv Amount x 50%, IF Order Status = “Captive”, Inv Amount x 100%
13. Due Date :
14. Payment Date :
15. Overdue : [Payment Date] – [Due Date]
16. Penalty : IF Overdue < 0, “YES”, “NO”
17. Penalty Amount : IF Penalty = “YES”, ( Overdue / 180 ) x Net Amount
18. Net Sales to Claim : [Net Amount] – [Penalty Amount]
    * 1. **Profit Analysis Report Table**

Data table bersumber dari Profit Analysis tiap-tiap SO. Ketika diklik maka akan linking ke Profit Analysis SO dan ketika diklik akan linking ke SO.

Field2 atas Table ini adalah sbb:

1. No :
2. Div :
3. A/M :
4. SO Date :
5. SO No :
6. Inv No :
7. Customer :
8. Total Sales :
9. Total Purchase :
10. Gross Profit :
11. Salescom :
12. Extcom :
13. Interest :
14. Transport :
15. Adm :
16. Other :
17. Total Cost :
18. E.N.P 1 :
19. Adjustment :
20. E.N.P 2 :
21. % E.N.P :
    * 1. **External Commission Report Table**

Data table External Commision Report ini bersumber dari data SO, fungsinya untuk menyajikan dan sebagai reminder atas Commitment (External Commission) kepada Customer.

Field2 atas tabel ini adalah sebagai berikut:

1. No :
2. Div :
3. A/M :
4. SO Date :
5. SO No :
6. Inv No :
7. Customer :
8. Total Sales :
9. %Extcom Prop. :
10. Extcom Prop. :
11. Nett after Tax Prop :
12. Nett Approved :
13. Payment Date :
14. Payment Through :
15. Proposal :
16. Status :
    * 1. Division Budget vs Actual Table
    1. **Transaction** 
       1. Sales Order

Adalah database untuk melakukan pengolahan/input data transaksi penjualan. Terdiri dari isian utama dan table. Data Sales Order ini diolah oleh beberapa orang sesuai dengan partnya masing2.

Field2 isiannya terbagi dalam beberapa part adalah sbb:

**Part 1 – Sales Order Information**

1. No : No Urut, automatically created by system
2. SO No :
3. SO Date :
4. PO No :
5. PO Date :
6. Customer ID :
7. Customer Name :
8. Address :
9. Phone :
10. Fax :
11. Account Manager :
12. Division :
13. Operator :
14. Project Name :
15. Description :
16. Payment Term :
17. Delivery Term :
18. Delivery Cost Term:
19. Other Term :
20. Order Status :
21. PO Softcopy : *upload PO customer*

**Part 2 – Sales Order Detail (berbentuk tabel)**

1. No :
2. Item ID :
3. Item Name :
4. Brand :
5. MoU :
6. Qty :
7. Unit Price :
8. Disc :
9. Nett Unit Price :
10. Total Price :
11. Subtotal :
12. Discount :
13. Delivery Cost :
14. Nett before Tax :
15. VAT 10% :
16. Grand Total :

**Part 3 – Delivery Information**

1. DO No :
2. DO Date :
3. Delivery Date :
4. Delivery By : Own Transportation / Pick up / Expediture
5. Expediture Name:
6. Delivery Method : Land / Charter / Air / Train / Sea
7. AWB/Receipt No :
8. Depart Date :
9. Received Date :
10. Received By :
11. Nett Delivery Cost :
12. AWB/Receipt : upload file

**Sub Part 3 – Delivery Detail**

* 1. No :
  2. Item ID :
  3. Item Name :
  4. Brand :
  5. MoU :
  6. Qty :
  7. Unit Price :
  8. Disc :
  9. Nett Unit Price :
  10. Total Price :
  11. Subtotal :
  12. Discount :

Keterangan: 1 SO, bisa beberapa Delivery Information. Delivery Information ini diisi oleh Staf Logistik.

**Part 4 – Invoicing & Collection Information**

1. Invoice No :
2. Invoice Date :
3. Invoice Amount :
4. Invoice Descr. :
5. Invoice Due Date :
6. Invoice Sent Date :
7. Invoice Sent By :
8. Invoice Received By :
9. Invoice Received Date :
10. Receipt No :
11. Receipt : Upload File

Keterangan: 1 SO, bisa beberapa Invoice

**Part 5 – Payment Information**

1. Invoice Reference :
2. Payment Due Date :
3. Actual Payment Date :
4. Payment through :
5. Payment Amount :
6. Debited Account :
7. Remark :

Keterangan : 1 SO, bisa beberapa Payment Information.

**Part 5 – Cost & Commitment Information**

1. %Salescom Proposed :
2. Salescom Proposed :
3. %Bank Interest :
4. Bank Interest :
5. Transport Cost :
6. Adm Cost :
7. Other Cost (if any) :
8. %Extcom Proposed :
9. Extcom Proposed :
10. Income Tax :
11. Nett ExtCom :
12. Extcom Receiver :
13. Nett ExtCom Approved :
14. Extcom Payment Date :
15. Extcom Payment Through :

Keterangan : 1 SO, 1 Cost & Commitment Information

Didalam menu Sales Order ini ada Icon yang bisa diklik, yaitu untuk menampilkan **Analisa Profit** dari Sales Order tsb. Analisa profit adalah estimasi Profit yang dihasilkan dari suatu transaksi dengan telah menghitungkan (hanya) direct cost atas transaksi. Data ini dihasilkan dari gabungan SO dengan PriceList. Tampilan Datanya adalah sebagaimana terlampir.

* + 1. Forecast
    2. Budget
    3. Target
  1. **Other Forms** 
     1. Internal Memo
     2. Incoming Letter Registration
     3. Outgoing Letter Registration
     4. Letter of Authorization
     5. Letter of Support
     6. Customer Visit Report
  2. **Profile** 
     1. Short Brief Wording
     2. Organization Structure Structure
     3. Jobdesc Wording
     4. Jobdesc & KPI Wording
  3. **Rules & Downloads** 
     1. List of Policies
     2. Sales SOP

1. **Operational**
   1. **Operational Dashboard** 
      1. Graphic Import Cost: (1) Year to date Pie & Bar
      2. Graphic Transport Cost: (1) Year to date Pie & Bar
      3. Import Lead Time Performance
      4. Supply Lead Time Performance
      5. Budget vs Actual
   2. **Operational Report** 
      1. Import Cost Report Table
      2. Transport Cost Report Table
      3. Import Lead Time Report Table
      4. Supply Lead Time Report Table
      5. Budget vs Actual Report Table
      6. Cases Table
   3. **Transaction** 
      1. Purchase Order Entry + Table
      2. Cash Entry + Table
      3. Price List Entry + Table

Adalah database untuk melakukan pengolahan daftar harga barang/jasa yang dijual perusahaan. Tampilan entry berbentuk isian dan table, dengan formula2 seperti yang ada di Excel.

Berikut field2 isiannya:

1. Created Date : dd\_mmm\_yyyy (Calendar icon view)
2. Presented Date : dd\_mmm\_yyyy (Calendar icon view)
3. Shared Date : dd\_mmm\_yyyy (Calendar icon view)
4. Effective From : dd\_mmm\_yyyy (Calendar icon view)
5. Effective Till : dd\_mmm\_yyyy (Calendar icon view)
6. Conversion Rate. : dd\_mmm\_yyyy (Calendar icon view)
7. 1 USD : IDR 00.000,- (manual input)
8. 1 SGD : IDR 00.000,- (manual input)
9. 1 EUR : IDR 00.000,- (manual input)
10. Terms & Conditions:
11. Price Term : Text, manual input
12. Delivery Term : Text, manual input
13. Validity Term : Text, manual input
14. Other Term : Text, manual input

Berikut field2 tabelnya:

1. No : No urut, automatically created by system
2. Item ID : Value list from Item (Master)
3. Division : Value list from Item (Master)
4. Category : Value list from Item (Master)
5. Item Name : Value list from Item (Master)
6. MOU : Value list from Item (Master)
7. Brand : Value list from Item (Master)
8. Source : Local/Import
9. Incoterm : EXW / FOB / C&F / CIF / DDP / EX Seller WH / EX Cust WH
10. Currency : USD / SGD / IDR / EUR
11. Purchase Price : 00.000.000,0000 (max. 4 digit decimal, default 2 digit)
12. % FTC : Manual input, percentage
13. FTC : Purchase Price x % FTC
14. DDP Price : Purchase Price + FTC
15. DDP IDR : DDP Price x Conversion Rate
16. % CrossComp : Manual input, percentage
17. CrossComp Price : DDP IDR / (100% - %CrossComp)
18. %Price List : Manual input, percentage
19. Price List : DDP IDR / (100% - %Price List)
20. %Cash/CBD/COD : Manual input, percentage
21. Cash/CBD/COD : DDP IDR / (100% - %Cash/CBD/COD)
22. %SKBDN : Manual input, percentage
23. SKBDN Price : DDP IDR / (100% - %SKBDN)
24. %Credit 1 Month : Manual input, percentage
25. Credit 1 Month : DDP IDR / (100% - %Credit 1 Month)
26. %Credit 2 Month : Manual input, percentage
27. Credit 2 Month : DDP IDR / (100% - %Credit 2 Month)
28. %Credit 3 Month : Manual input, percentage
29. Credit 3 Month : DDP IDR / (100% - %Credit 3 Month)
30. %Credit 4 Month : Manual input, percentage
31. Credit 4 Month : DDP IDR / (100% - %Credit 4 Month)
32. Special Condition : Text, manual input
33. KHS Price : Numbering (format: 00.000.000,-), manual input
34. %Pricelist to KHS : (KHS Price – Price List) / KHS Price
35. %Nett Cash to KHS: (KHS Price – Cash/CBD/COD) / KHS Price
36. Competitor 1 : Numbering (format: 00.000.000,-), manual input
37. Competitor1 Name: Value List dari Master Data Customer/Supplier/Forwarder/Other Agent
38. Competitor 2 : Numbering (format: 00.000.000,-), manual input
39. Competitor2 Name: Value List dari Master Data Customer/Supplier/Forwarder/Other Agent
40. Competitor 3 : Numbering (format: 00.000.000,-), manual input
41. Competitor3 Name: Value List dari Master Data Customer/Supplier/Forwarder/Other Agent
    * 1. Budget Entry + Table
      2. Target Entry + Table
    1. **Other Forms** 
       1. Payment Memo Table + Entry
       2. Incoming Letter Registration Table + Entry
       3. Outgoing Letter Registration Table + Entry
       4. Letter of Authorization Table + Entry
       5. Internal Memo Table + Entry
    2. **Profile** 
       1. Short Brief Wording
       2. Organization Structure Structure
       3. Jobdesc Wording
       4. Jobdesc & KPI Wording
    3. **Rules & Downloads** 
       1. HS Code List Table + Entry
       2. Import Licenses Table + View File
       3. Operational SOP Table + View File
       4. Government Regulation Table + View File
       5. Business Document Template Table + View File
42. **Data Master** 
    1. **Item** [Table + Entry]

Adalah database untuk menampilkan daftar barang (item) yang dijual atau yang menjadi inventory perusahaan. Sumber data mengambil dari existing Autocount dengan menambahkan/mengurangi/ mengkoreksi beberapa field yang belum ada.

Field-fieldnya adalah sbb:

1. No : *No urut, automatically created by system*
2. Kode Barang : *Manually input/konversi dari existing kode pada system autocount*
3. Divisi : *Manually input/konversi dari existing Divisi pada system autocount*
4. Kategori  *: Manually input/konversi dari existing Kategori pada system autocount*
5. Nama Barang *: Manually input/konversi dari existing Nama Barang pada system autocount*
6. Sat : *Manually input/konversi dari existing Sat pada system autocount*
7. Merk   : *Manually input/konversi dari existing Merk pada system autocount*
8. Dimension :…………….[pxlxt] cm, *manually input*
9. Weight [kg]            :………………..kg, number with 2 decimal digit, *manually input*
10. Weight Notes       : .........................., *text type, manually input*
11. Volumetric Weight : ……………….kg(s), *Automatic formula: [p x l x t cm] / 6.000, di roundup*
12. Volumetric Cubical : ................M3, *Automatic formula: [p x l x t cm] / 1.000.000, di roundup sampai non decimal, min. 1*
13. Vol. Land Weight : ........ kg(s), *Automatic formula: [p x l x t cm] / 4.000, di roundup*
14. IEC Vol. Weight : ........ kg(s), *Automatic formula: [p x l x t cm] / 5.000, di roundup*
15. HS Code : [*value list linked from HS Code]*
16. Tax : *[autodisplay from Value list]*
17. Picture : ............................., *upload file*
18. Brochure : ............................., *upload file*
19. Specification : ....................., *upload file*
20. Catatan : ......................, *free text*

Yang ditampilkan di table saat awal tampil adalah 1-9. Selebihnya data lengkapnya tampil pada saat salah satu field yang di tampilkan di double click.

* 1. **Customer** [Table + Entry]

Adalah database untuk menampilkan semua Customer BSG. Untuk Field pada customer dibagi menjadi field utama dan table subfield. Tampilan pada saat klik SubMenu Customer adalah Table List Customer. Untuk Master Data bisa ambil dari existing Autocount maupun Contact List dengan menambahkan/mengurangi/mengkoreksi beberapa field yang belum ada.

Field-fieldnya adalah sebagai berikut:

1. No : No Urut, *automatically created by system*
2. Customer ID : *Manually input/konversi dari existing kode pada system autocount*
3. Account Manager : *Value list, Personnel, Code view.*
4. Grade/Class : A / B / B- / C / C-
5. Customer Name : *Manually input/konversi dari existing Supplier Name pada system autocount*
6. Address :
7. Postal Code :
8. Phone :
9. Fax :
10. Website :
11. Email :

Sedangkan untuk Subfield table adalah sbb [format tampilan berbentuk table dan sejenisnya]:

1. No  : No Urut, *automatically created by system*
2. PIC Name :
3. Title :
4. Email :
5. Mobile 1 :
6. Mobile 2 :
7. Residence Address :
8. Birthday Date :
9. WhatsApp No :
10. Skype ID :
11. BBM PIN  :

Bentuk tampilan untuk field adalah table dengan urutan Ascending A-Z. Pada saat Customer ID ataupun Customer Name di-klik maka akan tampil Detail Field berikut Tabel Subfield.

* 1. **Operator** [Table + Entry]

Adalah database untuk menampilkan daftar operator atau Bowheer dari mitra customer BSG. Tampilan pada saat klik SubMenu Operator adalah Table List Operator. Tidak ada subfield atas table ini.

Field-fieldnya adalah sebagai berikut:

1. No : No Urut, *automatically created by system*
2. Operator Name : *Manually input/konversi dari existing kode pada system autocount*
3. Product/Services :
4. Brand/Trademark :
5. Address :
6. Postal Code :
7. Phone :
8. Fax :
9. Website :
   1. **Supplier [Table + Entry]**

Adalah database untuk menampilkan semua Supplier BSG baik Supplier Lokal maupun Overseas. Untuk Field pada supplier dibagi menjadi field utama dan table subfield. Tampilan pada saat klik SubMenu Supplier adalah Table List Supplier. Untuk Master Data bisa ambil dari existing Autocount maupun Contact List dengan menambahkan/mengurangi/mengkoreksi beberapa field yang belum ada.

Field-fieldnya adalah sebagai berikut:

1. No : No Urut, *automatically created by system*
2. Supplier ID : *Manually input/konversi dari existing kode pada system autocount*
3. Kategori : Lokal/Overseas
4. Status : Exclusive  / Non Exclusive / Common
5. Supplier/Vendor : *Manually input/konversi dari existing Supplier Name pada system autocount*
6. Brand :
7. Address :
8. Postal Code :
9. Phone :
10. Fax :
11. Website :
12. Email :
13. Product :

Sedangkan untuk Subfield table adalah sbb [format tampilan berbentuk table dan sejenisnya]:

1. No  : No Urut, *automatically created by system*
2. PIC Name :
3. Title :
4. Email :
5. Mobile 1 :
6. Mobile 2 :
7. WhatsApp No :
8. Skype ID :
9. BBM PIN  :

Bentuk tampilan untuk field adalah table dengan urutan Ascending A-Z. Pada saat ID Supplier ataupun Supplier/Vendor Name di-klik maka akan tampil Detail Field berikut Tabel Subfield.

* 1. **Brand** [Table + Entry]

Adalah database untuk menampilkan daftar Brand untuk ditampilkan sebagai Value List pada field Brand di menu Item. Tampilan pada saat klik SubMenu Brand adalah Table List Brand. Tidak ada subfield atas table ini.

Field-fieldnya adalah sebagai berikut:

1. No : No Urut, *automatically created by system*
2. Brand/Trademark : *Manually input/konversi dari existing kode pada system autocount*
3. Status : Registered / Unregistered
4. Registration No :
5. Reg. Certificate :
6. Brand Image : *upload file*
   1. **Forwarder/Transporter**  [Table + Entry]

Adalah database untuk Forwarder/Ekspedisi baik Forwarder/Ekspedisi Lokal maupun Overseas. Untuk Field pada forwarder/ekspedisi dibagi menjadi field utama dan table subfield. Tampilan pada saat klik SubMenu adalah Table List Forwarder/Ekspedisi.

Field-fieldnya adalah sebagai berikut:

1. No : No Urut, *automatically created by system*
2. Forwarder/Transporter ID : *Automatically created by system, dengan setting seperti kode Customer/Supplier pada Autocount.*
3. Forwarder/Transporter Name:
4. Category : Domestik/Overseas Clearance/Shipping Line
5. Address :
6. Phone :
7. Fax :
8. Website :
9. Email :
10. Preference Notes :

Sedangkan untuk Subfield table 1\_PIC list adalah sbb [format tampilan berbentuk]:

1. No  :
2. PIC Name :
3. Title :
4. Email :
5. Mobile 1 No :
6. Mobile 2 No :
7. WhatsApp No :
8. BBM PIN :

Sedangkan untuk Subfield table 2\_Legal Profile adalah sbb:

1. Akte Pendirian : No............... Date...........Notary.................. [upload]
2. SK Menkeh : No............... Date........... [upload]
3. Akte Perubahan Terakhir     : No............... Date...........Notary.................. [upload]
4. SK Menkeh Perubahan         : No............... Date........... [upload]
5. TDP : No............... Date...........Expired Date.................. [upload]
6. SIUP : No............... Date...........Expired Date.................. [upload]
7. SIUJT : No............... Date...........Expired Date.................. [upload]
8. NPWP : No............... Date........... [upload]
9. PKP : No............... Date........... [upload]
10. Keterangan Domisili: No............... Date...........Expired Date.................. [upload]
11. Lisensi Khusus 1 : Name: .................No............... Date...........Expired Date............ [upload]
12. Lisensi Khusus 2 : Name: .................No............... Date...........Expired Date............ [upload]
13. PKS : No............... Date...........Expired Date............ [upload]

Bentuk tampilan untuk field adalah table dengan urutan Ascending A-Z. Pada saat ID Forwarder/Ekspedisi di-klik maka akan tampil Detail Field berikut Tabel Subfield.

* 1. **Other Agent/Broker** [Table + Entry]

Adalah database untuk Agen Lain/Broker/Pihak ketiga lain yang bekerjasama dengan BSG dalam melakukan pekerjaan pengurusanperijinan/lisensi/paten/asuransi/aktuaris, dll.

Field-fieldnya adalah sebagai berikut:

1. No : No Urut, *automatically created by system*
2. Agent/Party ID : *Automatically created by system, dengan setting seperti kode Customer/Supplier pada Autocount.*
3. Agent/Party Name :
4. Kind of Services :
5. Address :
6. Phone :
7. Fax :
8. Website :
9. Email :
10. Preference Notes :

Sedangkan untuk Subfield table 1\_PIC List adalah sbb [format tampilan berbentuk table]:

1. No :
2. PIC Name :
3. Title :
4. Email :
5. Mobile 1 No :
6. Mobile 2 No :
7. WhatsApp No :
8. BBM PIN :

Bentuk tampilan untuk field adalah table dengan urutan Ascending A-Z. Pada saat Agent/Party ID atau Agent/Party Name di-klik maka akan tampil Detail Field berikut Tabel Subfield.

* 1. **Personnel** [Table + Entry]

Adalah database untuk menampilkan daftar personnel yang terkait dengan system Dashboard, yang akan menjadi bagian pada system tsb (hampir semua nama karyawan]

* + 1. No :
    2. Personnel ID : NIK Karyawan/ti tsb, *input manual*
    3. Personnel Name :
    4. Last Position :
    5. Joint Date :
    6. Joint Date in Div :
    7. Residence :
    8. Home Phone :
    9. Mobile 1 No :
    10. Mobile 2 No :
    11. WhatsApp No :
    12. BBM PIN :
    13. Foto : [picture]
  1. **Budget Account** [Table + Entry]

Adalah database untuk menampilkan daftar Budget Account (seperti COA) yang akan digunakan pada Modul Cash dan Pembuatan Budget. Field-fieldnya adalah sebagai berikut:

* + 1. No : No urut, *automatically created by system*
    2. Budget Code :
    3. Main Budget :
    4. Sub Budget Level 1 :
    5. Sub Budget Level 2 :
    6. Description :

1. **Information** 
   1. Price List Table

Adalah database untuk menampilkan daftar harga barang/jasa yang dijual BSG, yang sifatnya viewing only. Process input/pengolahan datanya sendiri ada di Data Transaction/Price List.

Berikut field2 tabelnya:

1. No : No urut, automatically created by system
2. Category :
3. Item ID :
4. Item Name :
5. MOU :
6. Brand :
7. DDP IDR :
8. CrossComp Price :
9. Price List :
10. Cash/CBD/COD :
11. SKBDN Price :
12. Credit 1 Month :
13. Credit 2 Month :
14. Credit 3 Month :
15. Credit 4 Month :
16. Special Condition :

Ketika di-preview dan di-print out, maka tampilannya sedikit berbeda. Category dijadikan subtitle. Tampilan preview ada 2, yaitu:

1. Preview to Launch : Hanya menampilkan field 1-6 dan 9
2. Preview for Internal : Menampilkan semua field.
   1. Stock List Table
   2. **Dummy of Profit Analysis Entry + Table**

Data ini digunakan unruk menghitung estimasi profit dari transaksi/Sales Order yang akan terjadi, digunakan sebagai dasar negosiasi dengan Customer. Semua isiannya manual, terkecuali untuk harga Purchase Price dan rumusan2 lain dibuat otomatis. Form-nya sama dengan Form Analisa Profit sebagaimana yang ditampilkan pada Sales Order (*lihat penjelasan akhir pada menu Sales Order*). Tampilan tabelnya sama dengan pada tabel : Profit Analysis Report.

* 1. Dummy of Import Analysis Entry + Table
  2. Dummy of Transport Analysis Entry + Table

1. **Help**