

# Blueprint Document



Prepared for Molindo Group  
Version: 1.0

## **MOL-OTC-010-020 Sales Order Local Ethanol**

### **Author**

Virani K. Satrioputri  
[Virani.satrioputri@soltius.co.id](mailto:Virani.satrioputri@soltius.co.id)

*PT. Soltius Indonesia  
Soho Capital @Podomoro City 15th  
Floor Suite SC - 1503-05  
Jl. Letjen S. Parman Kav. 28  
Jakarta 11470 – Indonesia*

*Phone (62 21) 29345 900  
Fax (62 21) 29345 909*



## PREFACE

### TO BE NOTICED

Text displayed in blue is included to provide guidance to the author and should be adjust or change unto the right context before publishing the document.

Normal font color is black so any guidance written in blue has to be changed unto normal font color (black).

Author is allowed to add section or subsection in this document necessarily but initial content provided need to be kept as minimum.

### DOCUMENT CHANGE CONTROL

Version	Date	Authors	Summary of Change
1.0	25.06.2018	Virani K. Satrioputri	

## Table of Contents

<a href="#"><u>PREFACE</u></a>	2
<a href="#"><u>1</u></a> <a href="#"><u>DEFINITION</u></a>	4
<a href="#"><u>2</u></a> <a href="#"><u>DESCRIPTION OF REQUIREMENT</u></a>	4
<a href="#"><u>3</u></a> <a href="#"><u>DESCRIPTION OF TO BE DESIGN</u></a>	4
<a href="#"><u>3.1</u></a> <a href="#"><u>Naming &amp; Numbering Convention.</u></a>	5
<a href="#"><u>3.2</u></a> <a href="#"><u>Process Flow</u></a>	6
<a href="#"><u>3.3</u></a> <a href="#"><u>Roles &amp; Authorization</u></a>	8
<a href="#"><u>3.4</u></a> <a href="#"><u>List of Standard SAP Reports and Forms</u></a>	8
<a href="#"><u>3.5</u></a> <a href="#"><u>List Manual Forms</u></a>	8
<a href="#"><u>4</u></a> <a href="#"><u>REPORTING, INTERFACE, CONVERSION, ENHANCEMENT, FORM REQUIREMENT</u></a>	9
<a href="#"><u>5</u></a> <a href="#"><u>DATA CONVERSION REQUIREMENT</u></a>	9
<a href="#"><u>6</u></a> <a href="#"><u>ORGANIZATION IMPACT (Change Management Related)</u></a>	9

## 1 DEFINITION

**Sales Order** adalah suatu perjanjian atau suatu transaksi pemesanan barang Jadi antara suatu Organisasi Penjualan dengan Customer tentang pengiriman suatu produk atau pelayanan suatu jasa dalam Item, Quantity, Harga dan Waktu tertentu yang sudah disepakati bersama. Sales Order tertuang dalam satu dokumen SAP yang digunakan sebagai dokumen dasar transaksi jual beli, dimana berisi informasi sebagai berikut:

1. Nama Konsumen
2. Alamat Kirim
3. Tanggal Order
4. Item Barang
5. Quantity
6. Harga Jual
7. Tanggal Pengiriman
8. DII

Key Benefit:

1. Mendapatkan informasi mengenai order dari Customer dengan lengkap.
2. Untuk memudahkan memonitoring terhadap realisasi pengiriman atau control jaminan terhadap pengiriman.
3. Untuk mendapatkan Reporting dan Analisa Customer Sales.
4. Untuk mengetahui Sales Order yang mempunyai status yang sudah release maupun yang tidak release.

## 2 DESCRIPTION OF REQUIREMENT

Dengan SAP, diharapkan dapat memenuhi kebutuhan-kebutuhan sebagai berikut:

- Mengurangi proses input manual yang berpotensi menimbulkan kesalahan yang cukup tinggi.
- Memudahkan dalam memproses permintaan dari perwakilan tiap minggunya.
- Memudahkan dalam proses pembagian jatah per perwakilan.
- Menampilkan harga jual yang telah dimaintain di master data yang akan dijadikan dasar pembayaran customer.
- Mengcapture penjualan ke Direct Customer dengan Sales Order type yang berbeda.

## 3 DESCRIPTION OF TO BE DESIGN

### 1

#### 1.1

#### 1.2

Proses sales order ethanol yang digunakan di Molindo Group (MRI dan SKI):

- MRI Order Normal
- MRI Order Fasilitas
- MRI Order Packaging
- SKI Order Normal
- SKI Order Fasilitas
- SKI Order Packaging

## Fitur-fitur yang digunakan pada Sales Order antara lain:

- Material Number  
Pada Sales Order di record Material Number, yang sudah di-maintain sebelumnya pada master data.
- Pricing  
Selling price akan di-record pada master data dan ditampilkan pada Sales Order sebagai dasar harga jual.
- TOP  
Term Of Payment di-maintain pada Customer Master sehingga akan muncul secara otomatis pada saat transaksi Sales Order.
- ATP (Availability To Promise)  
Proposed Schedule Line Delivery didapatkan dari mekanisme Availability Check dimana strategy Availability Check untuk MTS (Make To Stock) nya menggunakan Individual Requirement. Checking Rule yang digunakan menggunakan Scope of Check Planning Order, Production Planning, Outstanding Sales Order dan Outstanding Delivery Order.

## 1.1 Naming & Numbering Convention.

### Document Type

Format pengkodean pada document type adalah sebagai berikut:

Z	X	Y	Y
---	---	---	---

Segmen	Digit	Tipe	Keterangan
Z	1 digit	Alfabet	'Z' adalah penomoran standar di SAP untuk order type yang spesifik untuk suatu client
X	1 digit	Alfabet	Merepresentasikan Company A = MMI B = MRI C = MIG D = SKI
YY	2 digit	Numeric	Runnning Number

### Number Ranges

Format Number Ranges adalah sebagai berikut:

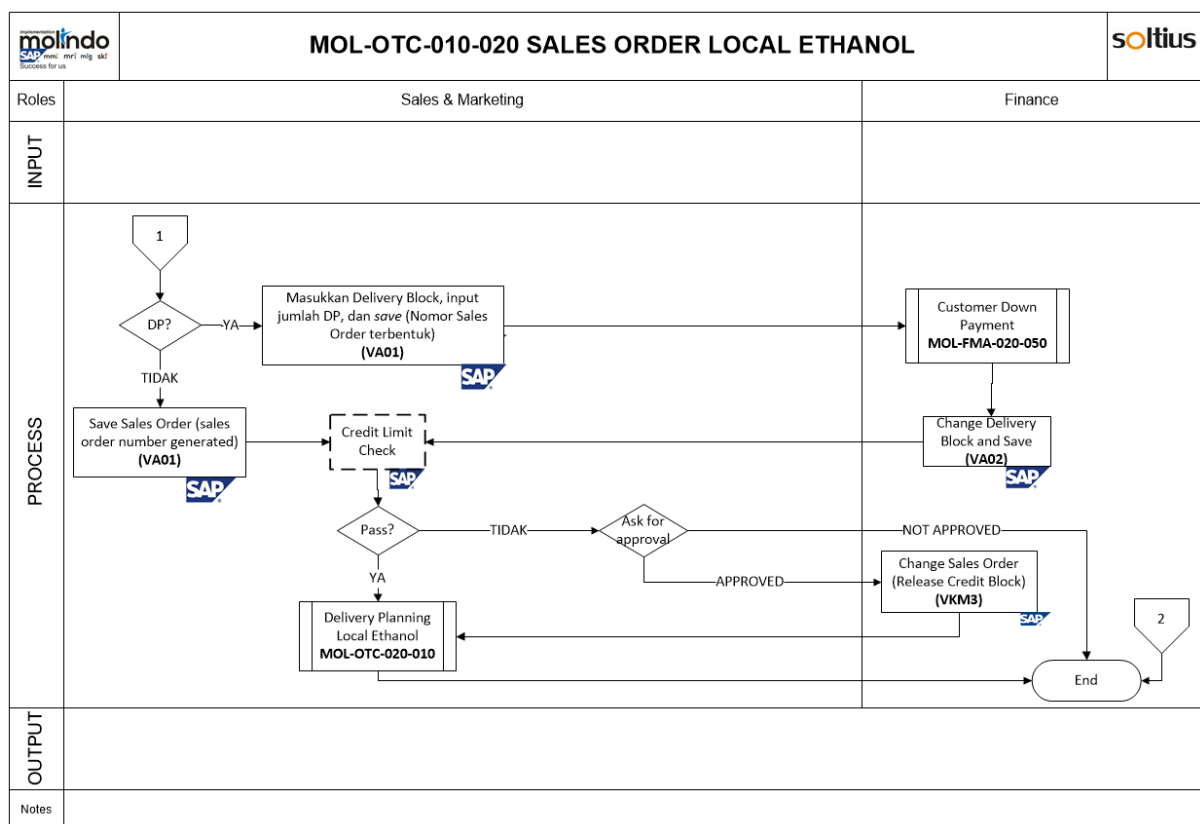
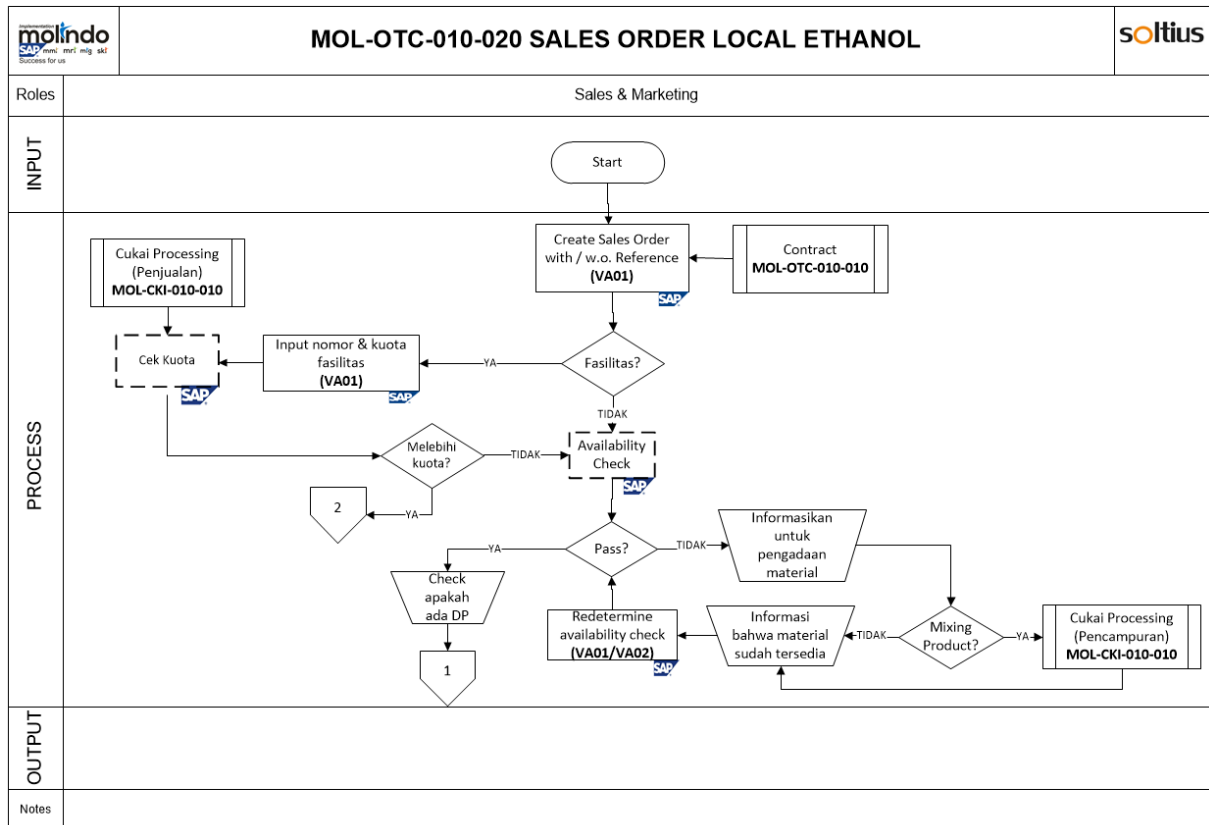
A	B	X	X	X	X	X	X	X	X
---	---	---	---	---	---	---	---	---	---

Segment	Digit	Type	Keterangan
A	1 digit	Numeric	Digunakan untuk merepresentasikan tipe dokumen 1 = Sales Order 2 = Delivery Order 3 = Billing 4 = Contract
B	1 digit	Numeric	Merupakan kode awalan company code 1 = MMI 2 = MRI 3 = MIG 4 = SKI
X	8 digit	Numeric	Running Number

Adapun kode Document Type untuk Proses Penjualan Sales Order Ethanol dan Number Ranges yang digunakan adalah sebagai berikut:

No	Doc Type	Deskripsi	Number Ranges	
1	ZB01	MRI Order Normal	1200000000	1200999999
2	ZB02	MRI Order Fasilitas	1201000000	1201999999
3	ZB05	MRI Order Packaging	1203500000	1203999999
4	ZD01	SKI Order Normal	1400000000	1400999999
5	ZD02	SKI Order Fasilitas	1401000000	1401999999
6	ZD05	SKI Order Packaging	1403000000	1403499999

## 1.2 Process Flow



## 1. Create Sales Order



Berdasarkan Purchase Order dari customer, akan dicreate Sales Order. Jika menggunakan contract, maka Sales Order dibuat dengan mereferensi ke dokumen contract yang dibuat sebelumnya. Jika tidak menggunakan menggunakan contract, maka Sales Order akan dicreate tanpa referensi ke contract.

2. **Input nomor dan kuota fasilitas**  
Untuk Sales order yang menggunakan fasilitas, saat SO dicreate, perlu diinput nomor dan kuota fasilitas untuk customer tersebut, untuk pengecekan kuota customer tersebut.
3. **Cukai Processing (MOL-CKI-010-010)**  
Jika customer membeli ethanol dengan menggunakan fasilitas, dimana pembelian tersebut tidak melibatkan pembayaran cukai, maka sebelumnya harus diinput terlebih dahulu nomor beserta kuota fasilitas di Cukai Processing - **Penjualan** (MOL-CKI-010-010).
4. **Cek Kuota**  
Untuk Sales Order yang menggunakan fasilitas, sistem akan melakukan pengecekan apakah Sales Order tersebut sudah melebihi kuota fasilitas tersebut. Jika tidak melebihi kuota, sales order bisa dilanjutkan ke pengecekan stock, tapi jika melebihi kuota, sales order tidak boleh dilanjutkan ke proses selanjutnya.
5. **Availability Check**  
Saat penginputan sales order, maka sistem akan melakukan checking ketersediaan barang. Jika barang tidak confirm atau belum tersedia, maka perlu diinfokan kepada tim PPIC untuk pengadaan barang tersebut.
6. **Cukai Processing (MOL-CKI-010-010)**  
Jika barang yang tidak ada merupakan proses pencampuran atau proses perusakan, maka proses selanjutnya adalah Cukai Processing - **Pencampuran** (MOL-CKI-010-010). Dimana proses tersebut merupakan pengajuan atau permintaan kepada petugas cukai untuk proses yang akan dilakukan.
7. **Redetermine stock availability**  
Jika sudah ada informasi bahwa barang yang diminta sudah ada stok nya, maka proses selanjutnya adalah melakukan redeterminasi untuk cek availability di system agar kuantiti terconfirm secara system.
8. **Down Payment**  
Jika proses penjualannya menggunakan Down Payment, maka pada sales order diinputkan delivery block. Tujuan delivery block tersebut adalah agar order tersebut tidak dapat dikirimkan/dibuatkan delivery ordernya jika down payment belum dibayarkan. Selain itu, nominal down payment yang akan dibayarkan diinputkan pada sales order dokumen.
9. **Customer Down Payment (MOL-FMA-020-050)**  
Selanjutnya adalah proses penerimaan uang dan pencatatan down payment tersebut pada Customer Down Payment (MOL-FMA-020-050) oleh tim finance
10. **Change Delivery Block**  
Jika DP sudah di proses, selanjutnya adalah membuka kembali Delivery Block nya agar proses selanjutnya dapat dijalankan.
11. **Credit Limit Check**  
Saat create Sales Order, maka secara otomatis, sistem akan melakukan pengecekan credit limit terhadap customer tersebut.
12. **Release Credit Block**  
Jika customer tersebut telah melampaui batas credit limit, maka sales order tersebut akan ter-block dan tidak dapat diproses. Agar order tersebut dapat di proses, maka tim finance harus melakukan release Sales Order tersebut terhadap credit block.
13. **Delivery Planning Local Ethanol (MOL-OTC-020-010)**  
Proses Delivery Planning Local Ethanol (MOL-OTC-020-010) dilakukan untuk pembuatan dokumen Delivery Order.

## 13.3 Roles & Authorization

Activity	Roles/Jobs	Remarks
Create Sales Order (VA01)	Sales & Marketing	
Change Sales Order (VA02)	Sales & Marketing	
Display Sales Order (VA03)	Sales & Marketing	
List Sales Order (VA05)	Sales & Marketing	
Release Credit Block (VKM3)	Finance	

## 13.4 List of Standard SAP Reports and Forms

T-codes	Description	Roles
VA05	List Sales Order	Sales & Marketing
VKM4	List Sales Order Blocked by Credit Limit	Finance

## 13.5 List Manual Forms

## 4 REPORTING, INTERFACE, CONVERSION, ENHANCEMENT, FORM REQUIREMENT

No	Type	Development Name	Content	Business Needs
1	E	Cek validity date dan quantity SO berdasarkan kuota fasilitas	Untuk membatasi qty penjualan agar tidak melebihi kuota PMCK/PBCK baik secara qty dan validity date	
2	E	Put informasi validity date di SO	Untuk memasukkan informasi validity date di dokumen SO	
3	R	Report CT-SO-DO-Billing	Report transaksi dari Contract-Sales Order-Delivery Order-Billing	

Type:

R: Report

I : Interface

C: Conversion

E: Enhancement

F: Form

## 5 DATA CONVERSION REQUIREMENT

No	Type	Name	Source	Estimated Volume	Entity
1	O	Upload Open Sales Order	Manual		

Type:

M: Master Data

O: Opening Balance

Source:

Manual or Other system (put system name)

Entity:

HO, RO, DC, BU

## 6 ORGANIZATION IMPACT (Change Management Related)

- Setelah SAP, ada perubahan aktivitas dari melihat hardcopy menjadi laporan yang dapat dilihat di dalam system, karena:
  - Current
    - o Tidak ada pembuatan Sales Order saat customer memesan barang
    - o Dokumen pencatatan order dari customer berupa rekap PO (MRI), pencatatan manual buku (SKI), perencanaan kirim (MIG)
  - To-Be
    - o Jika ada pemesanan dari customer, maka akan dibuatkan dokumen Sales Order

- o Untuk ethanol, pembatasan kuota fasilitas berdasarkan quantity pada Sales Order Ethanol