

Blueprint Document



Prepared for Molindo Group
Version: 1.0

MOL-OTC-010-040 Sales Order Export

Author

Virani K. Satrioputri
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	26.06.2018	Virani K. Satrioputri	

Table of Contents

<u>PREFACE</u>	2
<u>1 DEFINITION</u>	4
<u>2 DESCRIPTION OF REQUIREMENT</u>	4
<u>3 DESCRIPTION OF TO BE DESIGN</u>	4
<u>3.1 Naming & Numbering Convention.</u>	5
<u>3.2 Process Flow</u>	6
<u>3.3 Roles & Authorization</u>	7
<u>3.4 List of Standard SAP Reports and Forms</u>	7
<u>3.5 List Manual Forms</u>	8
<u>4 REPORTING, INTERFACE, CONVERSION, ENHANCEMENT, FORM REQUIREMENT</u>	8
<u>5 DATA CONVERSION REQUIREMENT</u>	8
<u>6 ORGANIZATION IMPACT (Change Management Related)</u>	8

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. Dll

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 export digunakan khusus untuk penjualan export dikarenakan adanya pembuatan proforma invoice sebelum dilakukan pengiriman, sesuai dengan masing-masing company yang ada di Molindo Group, jenis document type yang digunakan adalah:

- MMI Order Export
- MRI Order Export
- MIG Order Export
- SKI Order Export

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.
- BOM Sales
Bill Of Material untuk sales digunakan untuk me-record material yang memiliki aksesoris/ kelengkapan tambahan.
- 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 t	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:

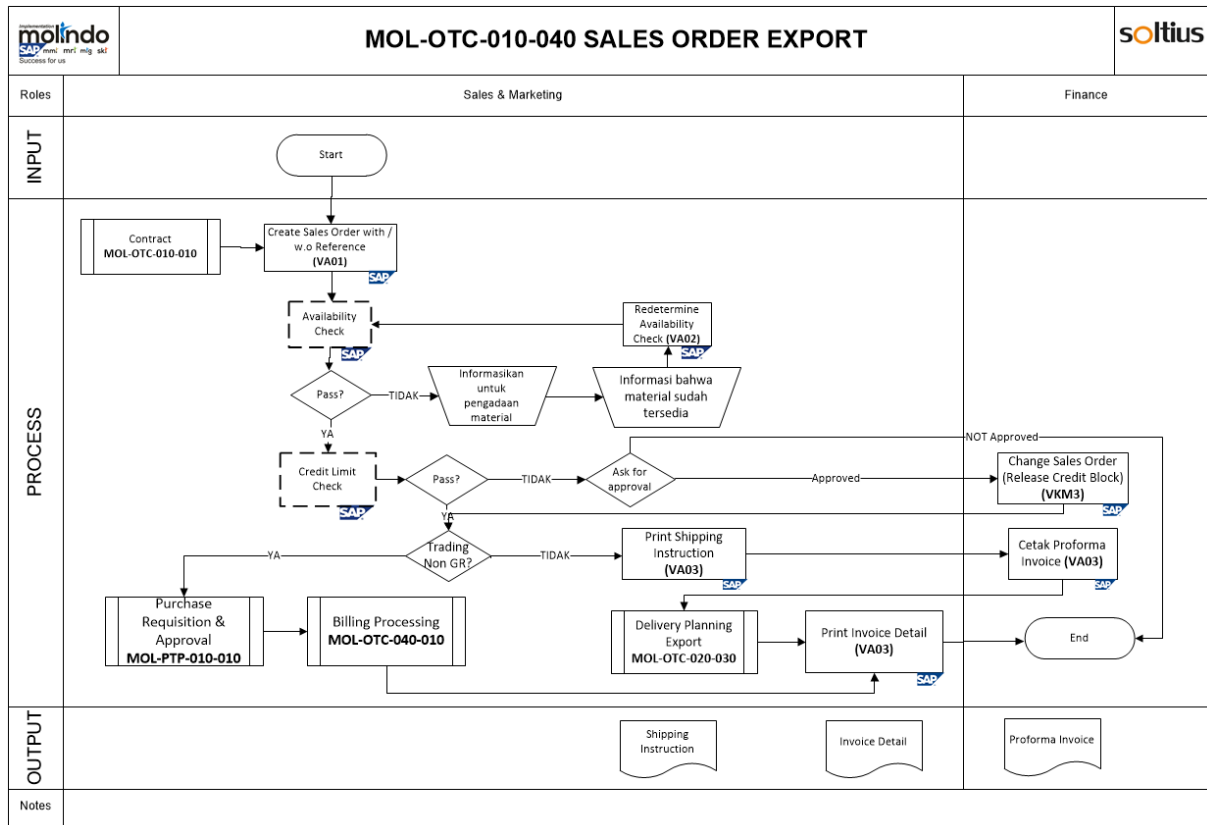
A	B	X	X	X	X	X	X	X	X
---	---	---	---	---	---	---	---	---	---

Segmen t	Digit	Tipe	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	Runnning Number

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

No .	Doc Type	Deskripsi	Number Ranges	
1	ZA02	MMI Order Export	1101000000	1101999999
2	ZB03	MRI Order Export	1202000000	1202999999
3	ZB09	MRI Exp Trad Non GR	1204000000	1204499999
4	ZC03	MIG Order Export	1302000000	1302499999
5	ZD03	SKI Order Export	1402000000	1402499999

1.2 Process Flow



1. *Contract Process (MOL-OTC-010-010)*

Pada penjualan export, sebelum Sales Order dibuat terlebih dahulu dapat dibuat Contract Process (MOL-OTC-010-010). Namun pembuatan Contract document ini sifatnya opsional. Jika customer memesan barang dalam periode waktu tertentu, maka dapat dibuatkan contract document.

2. *Create Sales Order*

Setelah ada dokumen contract, akan dicreate dokumen Sales Order. Satu Sales Order akan dianggap sebagai satu kali pengiriman untuk export process.

3. *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.

4. *Redetermine stock availability*

Jika sudah ada info bahwa barang yang diminta sudah ada stok nya, maka proses selanjutnya adalah melakukan redeterminasi untuk cek availability di system agar kuantiti terconfirm secara system.

5. *Credit Limit Check*

Saat create Sales Order, maka secara otomatis, sistem akan melakukan pengecekan credit limit terhadap customer tersebut.

6. *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.

7. *Purchase Requisition & Approval (MOL-PTP-010-010)*

Untuk penjualan Trading non GR, yang materialnya tidak masuk sebagai inventory, setelah pembuatan Sales Order, maka dilanjutkan proses *Purchase Requisition & Approval*

(MOL-PTP-010-010) untuk pembuatan Purchase Requisition berdasarkan Sales Order tersebut,

8. *Billing Processing (MOL-OTC-040-010)*

Untuk penjualan Trading non GR, setelah proses pembuatan PR, maka langsung dicreate Billing, tanpa memerlukan Delivery Order.

9. *Print Shipping Instruction & Proforma Invoice*

Untuk penjualan selain Trading non GR, Shipping Instruction dan Proforma Invoice akan dicetak berdasarkan reference dari dokumen Sales Order.

10. *Delivery Planning Export (MOL-OTC-020-030)*

Setelah pembuatan Sales Order, dilanjutkan ke proses Delivery Planning Export (MOL-OTC-020-030) untuk pembuatan dokumen Delivery Order.

11. *Print Invoice Detail*

Invoice Detail akan dicetak berdasarkan Sales Order.

11.3 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	
Create Proforma Invoice (VF01)	Finance	

11.4 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

11.5 List Manual Forms

4 REPORTING, INTERFACE, CONVERSION, ENHANCEMENT, FORM REQUIREMENT

No	Type	Development Name	Content	Business Needs
1	F	Shipping Instruction	Cetakan mengenai informasi barang dan pengiriman untuk pihak pelayaran	
2	F	Invoice Detail	Cetakan list barang dan harga yang ditagih ke customer export saat barang dikirim	
3	F	Proforma Invoice	Cetakan list barang dan harga yang ditagih ke customer export sebelum barang dikirim	
4	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