

MOL-FMA-060-010



Prepared for Molindo Group Companies
Version: [Final](#)

Author

[Nancy Dahlia Sibuea](#)

Nancy.Dahlia@soltius.co.id

*PT. Soltius Indonesia
Soho Capital 15nd 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

DOCUMENT CHANGE CONTROL

Version	Date	Authors	Summary of Change
1.0	13.05.2018	Nancy Dahlia Sibuea	Created

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 and Number Convention</u>	4
<u>3.2 Process Flow</u>	5
<u>3.3 Roles & Authorization</u>	6
<u>3.4 List of Standard SAP Reports and Forms</u>	6
<u>3.5 List Manual Forms</u>	6
<u>4 REPORTING, INTERFACE, CONVERSION, ENHANCEMENT, FORM REQUIREMENT</u>	6
<u>5 DATA CONVERSION REQUIREMENT</u>	6
<u>6 ORGANIZATION IMPACT (Change Management Related)</u>	6

1 DEFINITION

COPA Planning adalah proses input atau upload data planning di modul Controlling-Profitability Analysis seperti data target penjualan. Variable yang digunakan untuk mendefinisikan data planning adalah karakteristik yang telah ditentukan terlebih dahulu dalam master data struktur organisasi (Controlling Area, Company Code, Profit Center) serta data modul Sales Distribution (Division, Distribution Channel, Sales Group, Sales Office, Customer Group) dan Material Management (Product, Material Group & Plant).

2 DESCRIPTION OF REQUIREMENT

1

2

Saat ini di Molindo Group sudah mempunyai target penjualan yang ditetapkan oleh pihak Marketing dan kemudian akan diserahkan ke pihak controlling. Data Sales Plan yang telah diupload oleh pihak controlling nantinya akan digunakan oleh Departemen PPIC untuk membuat rencana produksi, sekaligus sebagai pembandingan plan dan actual report.

Diharapkan dengan adanya COPA Planning, data sales plan dapat diinput di dalam sistem SAP dan dapat dibandingkan dengan data realisasi sales di report COPA.

3 DESCRIPTION OF TO BE DESIGN

Untuk memenuhi kebutuhan Molindo Group maka data target penjualan akan diinput ke system SAP, dimana nilai planning diambil dari target penjualan. Laporan target penjualan ini nantinya dapat dibandingkan dengan data penjualan aktual di report COPA.

Note :

- Saat ini Molindo sudah memiliki target penjualan yang akan dijadikan acuan untuk di design di SAP.
- Data sales plan akan diinput di excel oleh tim marketing untuk periode 1 sampai 12 dalam setahun.

Di COPA Planning disediakan beberapa versi planning yang dapat digunakan untuk menyimpan data history perubahan nilai planning atau target penjualan.

Maintain Version :

Versions	Versions Name
0	Plan/actual version
M01	Version 1
M11	Version 2
M21	Version 3

Keterangan :

Version 0 digunakan untuk membandingkan report planning dan actual.

Version M01,M02, dst hanya bisa digunakan untuk membandingkan versi revisi report planning, tidak bisa digunakan untuk membandingkan dengan transaksi aktual.

Vesi planning bisa ditambah sesuai dengan kebutuhan.

3

3.1 Naming and Number Convention

Untuk memenuhi kebutuhan Molindo Group, maka COPA Planning Layout akan menggunakan format penomoran sebagai berikut :

A	C	X	X
----------	----------	----------	----------

A : Kode Group Company

C : Company Code

XX : Nomor urut layout COPA Planning

Contoh :

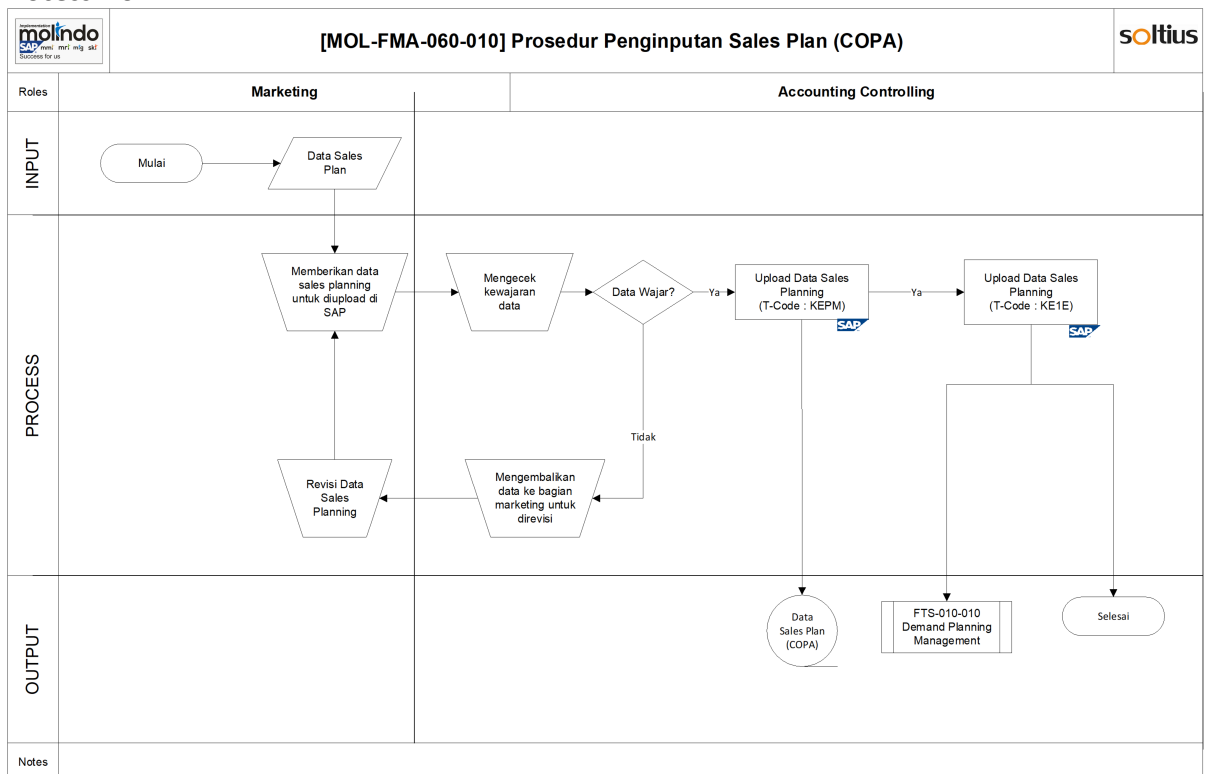
M101 : Layout COPA Planning MMI urutan 1 Versi M01

Berikut ini contoh format/layout yang akan digunakan untuk mengupload data Sales Plan Molindo Group :

Company Code	Customer Group	Customer	Product	Cukai Doc	Sls Qty 1	Rev 1	Cukai 1	Dst
1000	Producer	PT. MRI	Tetes		1	10000	-	
2000	Distributor	PT.SKI	ETH-01	5/3.1	1	12000	20000	

Data harga pokok material untuk planning tahun yang akan datang akan menggunakan future price, dalam hal ini data sales di input setelah melakukan costing run untuk tahun yang akan datang.

3.2 Process Flow



Flow Proses Penginputan Sales Plan di COPA Planning :

- a. Bagian Marketing memberikan data sales plan ke bagian Accounting Sales.
- b. Bagian Accounting Sales mengecek kewajaran data :
 - i. Bila data sudah wajar maka upload data sales plan ke system SAP.
 - ii. Bila ada data tidak wajar maka minta bagian marketing untuk merevisi data.
 - iii. Bagian marketing akan merevisi data lalu menyerahkan data hasil koreksi ke bagian accounting controlling, kemudian melakukan process b. i
- c. Bagian Accounting Controlling melakukan transfer sales planning daro COPA planning ke Deman Management.

c.3 Roles & Authorization

Activity	Roles	Remarks
Input Sales Planning	Accounting Controlling	T.Code: KEPM
Upload Sales Planning	Accounting Controlling	T.Code : KE13N

c.4 List of Standard SAP Reports and Forms

T-Code	Description	Roles
KE30	Profitability Report	Manager Accounting dan Accounting Controlling

c.5 List Manual Forms

Form Name	Description	Owner

4 REPORTING, INTERFACE, CONVERSION, ENHANCEMENT, FORM REQUIREMENT

No	Type	Development Name	Content	Business Needs

Type:

R: Report

I : Interface

C: Conversion

E: Enhancement

F: Form

5 DATA CONVERSION REQUIREMENT

No	Type	Name	Source	Estimated Volume	Entity
1	M	COPA Planning	Manual	-	

Type:

M: Master Data

O: Opening Balance

6 ORGANIZATION IMPACT (Change Management Related)

N/A

--The End--