

# Blueprint Document



Prepared for Molindo Group  
Version: 1.0

## **MOL-MD-070-010 Customer**

### **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

<u><a href="#">PREFACE</a></u>	2
<u><a href="#">1 DEFINITION</a></u>	4
<u><a href="#">2 DESCRIPTION OF REQUIREMENT</a></u>	5
<u><a href="#">3 DESCRIPTION OF TO BE DESIGN</a></u>	5
<u><a href="#">3.1 Naming &amp; Numbering Convention.</a></u>	8
<u><a href="#">3.2 Process Flow</a></u>	8
<u><a href="#">3.3 Roles &amp; Authorization</a></u>	9
<u><a href="#">3.4 List of Standard SAP Reports and Forms</a></u>	9
<u><a href="#">3.5 List Manual Forms</a></u>	9
<u><a href="#">4 REPORTING, INTERFACE, CONVERSION, ENHANCEMENT, FORM REQUIREMENT</a></u>	10
<u><a href="#">5 DATA CONVERSION REQUIREMENT</a></u>	10
<u><a href="#">6 ORGANIZATION IMPACT (Change Management Related)</a></u>	10

## 1 DEFINITION

**Customer** adalah partner bisnis di mana terjadi transaksi bisnis yang melibatkan suatu penyediaan barang atau jasa.

Secara partner function, customer terbagi menjadi 4 yaitu: Sold-to Party, Ship-to Party, Bill-to Party dan Payer.

1. **Sold-to Party** adalah orang atau perusahaan yang mengorder barang atau jasa. Sold-to party juga bisa sebagai Ship-to party, Bill-to party, dan Payer.
2. **Ship-to Party** adalah orang atau perusahaan yang menerima barang. Ship-to Party tidak harus sebagai Sold-to party, Bill-to party atau Payer.
3. **Bill-to Party** adalah orang atau perusahaan yang menerima tagihan atas barang atau jasa yang sudah disampaikan. Bill-to party tidak harus sebagai Payer.
4. **Payer** adalah orang atau perusahaan yang membayar tagihan. Payer tidak selalu sebagai Bill-to party.

**Customer Master** adalah acuan customer yang akan digunakan pada proses di SAP. Oleh sebab itu dibutuhkan proses maintain customer baru dan customer yang sudah ada di SAP system.

Ada 3 bagian penting dalam Customer master yang harus dimaintain:

1. **General Data** berisi basic information customer, antara lain nama customer, alamat customer, contact person dan informasi umum lainnya. Data ini di-maintain untuk setiap customer, dimana data tersebut relevan untuk penjualan dan distribusi. General Data ini cukup di akses di level Customer Number saja, dan tidak spesifik terhadap Company Code atau Sales Organization tertentu.
2. **Company Code Data** digunakan untuk maintain finance data customer, antara lain reconciliation account, term of payment and dunning procedure. Data ini hanya berlaku untuk satu company code.
3. **Sales Area Data** berisi informasi yang relevan untuk proses penjualan dan distribusi. Data ini hanya berlaku untuk satu Sales Area (kombinasi dari Sales Organization, Distribution Channel, dan Division). Bagian ini berisi 4 view yaitu:
  - a. Sales view  
Sales view berisi informasi Sales Office, Sales Group, Sales District, Customer Group dan Customer hierarchy.
  - b. Shipping view  
Shipping view berisi informasi Shipping condition, Delivery priority, Delivering Plant, Under Over Tolerance, dan Transportation Zone.
  - c. Billing Documents view  
Billing Document view berisi informasi Incoterms, Tax assignment, Terms of payment dan Account assignment group.
  - d. Partner Functions view.  
Partner functions view berisi informasi Sold-to Party, Ship-to Party, Bill-to Party, dan Payer, Sales Employee yang menghandle suatu customer tertentu dapat dikenalkan sebagai Partner Functions di customer master.

**Customer Account Group** adalah pengelompokan Customer yang mempunyai kesamaan fungsi. Account Group akan menentukan:

- Account Number (Number Range dari customer).

- Interval number dari account number yang dipilih, apakah number range ditetapkan oleh system (internal) atau oleh user (external).
- Field-field atau data apa saja yang relevant untuk customer master tersebut.
- Penentuan account termasuk one time customer.

**Account Group Number Ranges** adalah range (alokasi) nomor yang akan digunakan untuk meng-identifikasi customer didalam suatu group yang sama. SAP menyediakan 10 digits alpha numeric untuk customer number.

Ada dua jenis number assignment di SAP:

- Internal number assignment**  
SAP System memberi nomor secara otomatis secara sekuensial dari number ranges yang sudah diperuntukkan account group tersebut.
- External number assignment**  
User menentukan sendiri code customer sesuai dengan yang diinginkan sesuai dengan external number ranges yang sudah diperuntukkan untuk account group tersebut.

Istilah “Business Partner” adalah istilah yang digunakan untuk Customer dan Vendor. Dimana sistem SAP tidak membedakan master data untuk Customer dan Vendor lagi dan hanya menggunakan satu master data yaitu Business Partner. Penjelasan mengenai Business Partner selanjutnya dapat dilihat pada dokumen Business Partner Finance (MOL-MD-010-090).

## 2 DESCRIPTION OF REQUIREMENT

Kebutuhan customer untuk melakukan pencatatan data customer untuk memudahkan proses sales and distribution dan pengelompokan customer yang termasuk dalam afiliasi dan third party.

## 3 DESCRIPTION OF TO BE DESIGN

### 1

#### 1.1

#### 1.2

#### Account Group

Pembentukan Customer Master Data dibagi dengan mengikuti kesepakatan dengan Finance sebagai berikut:

Account Group	Keterangan	
Z001	Local Trade 3rd Party	Pengelompokan Customer/Vendor Lokal yang melakukan transaksi pembelian terkait dengan usaha.
Z002	Foreign Trade 3rd Party	Pengelompokan Customer/Vendor Luar Negeri yang melakukan transaksi pembelian terkait dengan usaha.

Z003	Local Non Trade 3rd Party	Pengelompokan Customer/Vendor Lokal yang melakukan transaksi pembelian tidak terkait dengan usaha.
Z004	Foreign Non Trade 3rd Party	Pengelompokan Customer/Vendor Luar Negeri yang melakukan transaksi pembelian tidak terkait dengan usaha.
Z005	Related Party	Pengelompokan Customer/Vendor didalam satu group company.
Z006	Related Party non Trade	Pengelompokan Customer/Vendor didalam satu group company untuk transaksi non Trade
Z007	Sales Agent	Pengelompokan Pihak ketiga yang membantu dalam proses penjualan (berhubungan dengan komisi)
Z008	Ship-to-Party	Pengelompokan customer berdasarkan alamat kirim barang dalam proses penjualan
Z009	Employee	Employee sebagai vendor, digunakan untuk keperluan di akunting.
Z099	One Time	Pengelompokan Customer/Vendor yang transaksinya tidak rutin (sekali transaksi) dan hanya dibuatkan satu kode Business Partner.

## Term Of Payment (TOP)

Term Of Payment akan digunakan dalam perhitungan due date (aging untuk AR) dari suatu transaksi dalam SAP.

Term Of Payment yang digunakan adalah sebagai berikut:

Payment Terms			
Code	Description	Days Calculation	Base Date
Z000	Cash	0	Invoice Date
Z001	Cash TT Before Delivery	0	Invoice Date
Z007	07 Days Credit	7	Invoice Date
Z014	14 Days Credit	14	Invoice Date
Z015	15 Days Credit	15	Invoice Date
Z021	21 Days Credit	21	Invoice Date
Z030	30 Days Credit	30	Invoice Date
Z045	45 Days Credit	45	Invoice Date
Z060	60 Days Credit	60	Invoice Date
Z075	75 Days Credit	75	Invoice Date
Z090	90 Days Credit	90	Invoice Date
Z120	120 Days Credit	120	Invoice Date
Z150	150 Days Credit	150	Invoice Date

## Sales District

Sales District yang akan digunakan adalah sebagai berikut:

Kode	Deskripsi	Keterangan Area
D00001	Jatim Barat	Surabaya, Gresik, Mojokerto
D00002	Jatim Timur	Malang, Tulungagung, Kediri, Banyuwangi
D00003	Jateng Utara	Brebes, Semarang, Blora
D00004	Jateng Selatan	Purwokerto, Jogja, Solo
D00005	Jabar Utara	Bekasi, Purwakarta, Cirebon
D00006	Jabar Selatan	Bogor, Depok, Sukabumi, Bandung, Tasikmalaya
D00007	DKI	DKI Jakarta
D00008	Banten	Banten
D00009	Bali & Nusra	Pulau Bali dan Nusa Tenggara
D00010	Sumatra	
D00011	Kalimantan	
D00012	Sulawesi Papua	
E00001	Export	

## Customer Group

Customer Group yang akan digunakan adalah sebagai berikut:

Kode	Deskripsi
01	DISTRIBUTOR
02	BEVERAGE
03	CIGARETTE
04	CHEMICAL
05	PHARMACY
06	COSMETICS
07	THINNER
08	INK
09	PAINT
10	PRINTING
11	EXTRACT
12	ADHESIVES
13	FOOD
14	HOUSE HOLD
15	BIOFUEL
16	WELDING
17	AERO CATERING
19	ICE CREAM
20	EO
21	HOTEL & RESTO



22	PLANTATION
23	INDUSTRY
24	PAPER&PACKAGING
99	ALL-OTHERS

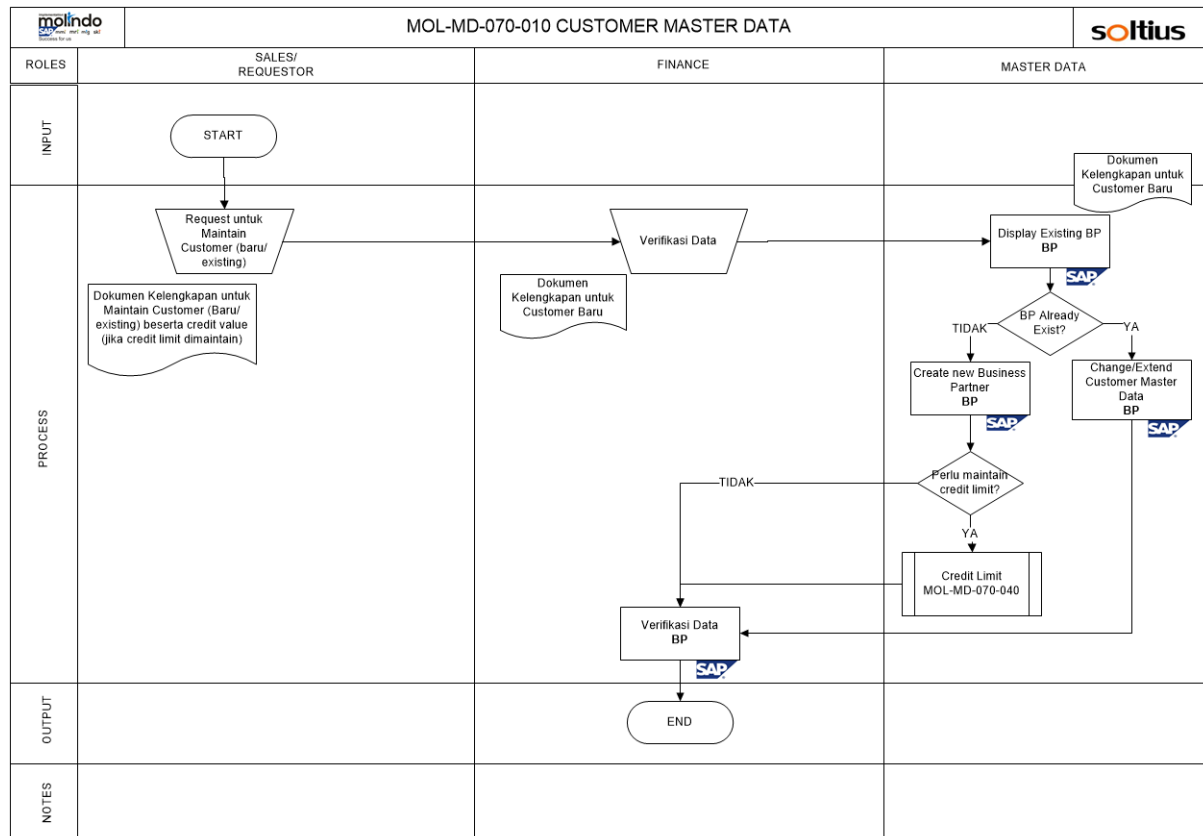
## 1.1 Naming & Numbering Convention

### Account Group and Number Range

Penomoran yang digunakan untuk setiap customer account group dapat dilihat pada table dibawah ini:

Account Group	Description	INT / EXT	Number Range	
			From	To
Z001	Local Trade 3rd Party	INT	01000000	01999999
Z002	Foreign Trade 3rd Party	INT	02000000	02999999
Z003	Local Non Trade 3rd Party	INT	03000000	03999999
Z004	Foreign Non Trade 3rd Party	INT	04000000	04999999
Z005	Related Party	INT	05000000	05999999
Z006	Related Party non Trade	INT	06000000	06999999
Z007	Sales Agent	INT	07000000	07999999
Z008	Ship-to-Party	INT	08000000	08999999
Z009	Employee	INT	09000000	09899999
Z099	One Time	INT	99000000	99999999

## 1.2 Process Flow



1. Form Request Maintain Customer Master  
Requestor mengisi form untuk melakukan request maintain customer, baik untuk membuat customer baru atau melakukan perubahan pada existing customer master.
2. Verifikasi Data  
Form tersebut kemudian di serahkan kepada tim finance, untuk di verifikasi. Apakah informasi yang berkaitan dengan finance sudah sesuai (contoh TOP, Recon. Account, npwp, dll). Jika sudah terverifikasi, form tersebut kemudian diserahkan kepada tim master data untuk kemudian diinputkan.
3. Display Existing Business Partner  
Setelah tim master data menerima form request untuk maintain customer master data, tim master data harus terlebih dahulu melakukan pengecekan di system apakah customer tersebut sudah ada dalam bentuk business partner (bisa berupa vendor). Penjelasan mengenai Business Partner dapat dilihat pada dokumen Business Partner Finance (MOL-MD-010-090).
4. Create new Business Partner  
Jika customer tersebut belum ada, maka tim master data membuat business partner baru untuk customer tersebut.
5. Credit Limit (MOL-MD-070-040)  
Untuk proses Customer baru, maka harus di cek apakah customer tersebut memiliki credit limit atau tidak. Jika ada credit limit value nya, maka lanjut ke proses Credit Limit (MOL-MD-070-040)
6. Change/Extend Existing Business Partner  
Jika customer tersebut sudah ada berupa business partner di tempat lain (misal sebagai vendor, atau pada company lain), maka tim master data hanya perlu melakukan extend

customer tersebut kepada area yang membutuhkan (company area & sales area) atau change perubahan yang perlukan.

## 7. Verifikasi Data

Setelah tim master data selesai, maka selanjutnya info tersebut disampaikan pada tim finance dan rquestor untuk selanjutnya di verifikasi antara request dengan system.

### 7.3 Roles & Authorization

Activity	Roles/Jobs	Remarks
Create Customer (BP)	IT Team	
Change Customer (BP)	IT Team	
Display Customer (BP)	IT Team	

### 7.4 List of Standard SAP Reports and Forms

T-codes	Description	Roles
VCUST	Customer List	Requester Team Master Data

### 7.5 List Manual Forms

T-codes	Description	Roles

## 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	Upload Customer	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)**

N/A