Blueprint Document soltius Soltius

Prepared for Molindo Group

Version: 1.0

MOL-OTC-010-060 General Memo Request

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

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





1 DEFINITION

General Memo Request adalah proses pada SAP yang digunakan untuk memfasilitasi terjadinya komplain (keluhan) yang diterima dari customer setelah proses penjualan. Proses komplain (keluhan) yang dimaksud disini adalah adjustment harga tanpa adanya pengembalian barang. Adjustment yang dilakukan bisa menaikkan atau mengurangi harga.

Adjustment harga pada credit memo adalah pengurangan harga yang digunakan untuk mengurangi A/R Customer.

Adjustment harga pada debit memo adalah penambahan harga yang digunakan untuk menambah A/R Customer.

Order Reason dibutuhkan dalam pembuatan Credit memo ini. Order Reason dibutuhkan untuk meng-capture alasan mengapa credit memo/ debit memo ini muncul.

Credit Memo Request/ Debit Memo Request

Proses pada Credit Memo/ Debit Memo pada SAP dimulai dari pembuatan Credit Memo/ Debit Memo Request yang merupakan type dari sales document.

Document Credit Memo Request/ Debit Memo Request secara otomatis dapat diberi Billing Block untuk keperluan pengecekan terlebih dahulu sebelum menjadi Credit Memo/ Debit memo. Setelah pengecekan dilakukan dan disetujui, maka Billing Block dapat di-release setelah itu.

2 DESCRIPTION OF REQUIREMENT

Proses General Memo pada MOLINDO Group digunakan untuk:

- Melakukan pencatatan terhadap komplain customer mengenai harga.
- Pengurangan atau penambahan A/R Customer dikarenakan proses komplain tersebut.

3 DESCRIPTION OF TO BE DESIGN

1

1.1

1.2

Credit Memo/ Debit Memo Request merupakan sales document type yang digunakan sebagai awal proses General Memo.

Credit Memo Request

Pembuatan Credit Memo Request dimulai dari adanya komplain yang berasal dari customer setelah proses penjualan terjadi. Komplain dapat berupa spesifikasi barang yang tidak sesuai dengan permintaan. Customer meminta adanya adjustment pada harga yang telah diberikan sebelumnya.

Debit Memo Request





Pembuatan Debit Memo Request dimulai dari adanya komplain yang berasal dari perusahaan setelah proses penjualan terjadi. Komplain berhubungan dengan harga jual barang ke Customer. Perusahaan meminta adanya adjustment pada harga yang telah diberikan sebelumnya.





Fitur-fitur yang digunakan pada General Memo Request antara lain:

• Reference Document

Pembuatan General Memo Request dilakukan dengan referensi dokumen Billing yang sudah dibuat sebelumnya.

Pricing

Pricing pada General Memo Request merupakan suatu harga yang akan mengurangi atau menambah tagihan customer. Condition type untuk General Memo Request akan diinput secara manual pada setiap transaksi.

• Order Reason

Order Reason digunakan sebagai sarana dimasukkannya alasan mengapa Credit Memo/ Debit Memo ini muncul. Setiap Credit Memo/Debit Memo Request yang dibuat harus memunculkan informasi ini, informasi Order Reason dapat digunakan sebagai alat untuk evaluasi nantinya.

Reason For Rejection

Jika suatu General Memo Request dibatalkan, maka status Sales Order harus di-update menjadi "close". Untuk meng-update status sales order, diperlukan Reason for Rejection yang harus dimasukkan ke dalam Sales Order pada tiap itemnya.

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
Χ	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:

Α	В	Χ	Χ	Χ	Χ	Χ	Χ	Χ	Χ

Segmen t	Digit	Tipe	Keterangan
A	1 digit	Numeric	Digunakan untuk merepresentasikan tipe dokumen 1 = Sales Order





			2 = Delivery Order 3 = Billing
В	1 digit	Numeric	Merupakan kode awalan company code
			1 = MMI
			2 = MRI
			3 = MIG
			4 = SKI
Х	8 digit	Numeric	Runnning Number

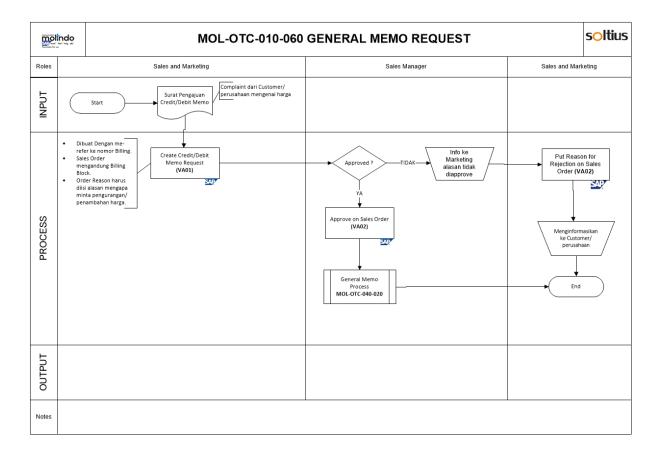
Adapun kode Document Type untuk Proses General Memo Request dan Number Ranges yang digunakan adalah sebagai berikut:

No	Doc Type	Deskripsi	skripsi Number Ranges	
1	ZA06	MMI Credit Memo Request	6100500000	6100999999
2	ZA07	MMI Debit Memo Request	6101000000	6101499999
3	ZB08	MRI Credit Memo Request	6200500000	6200999999
4	ZB09	MRI Debit Memo Request	6201000000	6201499999
5	ZC08	MIG Credit Memo Request	6300500000	6300999999
6	ZC09	MIG Debit Memo Request	6301000000	6301499999
7	ZD07	SKI Credit Memo Request	6400500000	6400999999
8	ZD08	SKI Debit Memo Request	6401000000	6401499999

1.2 Process Flow







- Info request Debit / Credit Memo from customer
 Marketing akan menerima info adanya request untuk Debit / Credit Memo dari customer
- 2. Create Debit / Credit Memo Request with / without Billing reference
 Berdasarkan complaint dari customer berkaitan dengan kesalahan harga, maka dicreate
 Credit / Debit Memo Request. Jika ada referensi invoice SAP dari penjualan sebelumnya,
 maka General Memo bisa dicreate dengan mereferensikan billing dokumen tersebut, namun
 jika tidak ada, General Memo bisa dibuat tanpa referensi.

3. Approval

Setelah dibuat credit / debit memo request pada sales order, selanjutnya akan dilakukan proses approval apakah credit/debit memo request tersebut disetujui untuk diproses lebih lanjut. Jika tidak diapprove maka Manager akan menginfokan alasan mengapa credit / debit memo request tersebut ditolak.

- 4. Put Reason for Rejection on Sales Order
 Jika tidak diapprove, maka Marketing akan menginput reason for rejection pada credit /
 debit memo request berdasarkan info dari Marketing Manager.
- 5. Informasikan ke customer
 - Jika proses pengajuan credit atau debit tidak disetujui, maka tim marketing akan memberitahukan ke customer bahwa proses tersebut tidak dapat dilanjutkan.
- General Memo Process (MOL-OTC-040-020)
 Jika General Memo request yang dibuat sudah sesuai, maka dilanjutkan ke General Memo Process (MOL-OTC-040-020) untuk realisasi dari General Memo tersebut.

6.3 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	

6.4 List of Standard SAP Reports and Forms

T-codes	Description	Roles
VA05	List Sales Order	Sales & Marketing

6.5 List Manual Forms

4 REPORTING, INTERFACE, CONVERSION, ENHANCEMENT, FORM REQUIREMENT

No	Туре	Development Name	Content	Business Needs
1	R	Report	Report transaksi dari	
		CT-SO-DO-Billing	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

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