

Blueprint Document



Prepared for Molindo Group
Version: 1.0

MOL-OS-040-010 Sales Organization

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	11.05.2018	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>	4
<u>3.2 Process Flow</u>	5
<u>3.3 Roles & Authorization</u>	5
<u>3.4 List of Standard SAP Reports and Forms</u>	5
<u>3.5 List Manual Forms</u>	5
<u>4 REPORTING, INTERFACE, CONVERSION, ENHANCEMENT, FORM REQUIREMENT</u>	5
<u>5 DATA CONVERSION REQUIREMENT</u>	6
<u>6 ORGANIZATION IMPACT (Change Management Related)</u>	6

1 DEFINITION

Sales Organization merupakan suatu unit organisasi dalam logistik yang berbadan hukum bertanggung jawab terhadap penjualan product, jasa dan menjamin hak-hak pelanggannya. Setiap transaksi bisnis diproses dalam organisasi penjualan yang memiliki Master Data sendiri, misalnya, Data Pelanggan, Data Material serta Data Pricing. Agar terintegrasi dengan FI module, Sales Organization akan menginduk ke Company Code. Setiap satu Sales Organization hanya dapat dimiliki oleh satu Company Code. Assignment Sales Organization dilakukan terhadap Company Code.

Key benefit:

- Menghasilkan Sales Reporting untuk setiap Sales Organization.
- Integrasi dengan COPA (Cost Of Profitability Analysis) sebagai Report Profit Analysis setiap Sales Office yang ada didalamnya.

2 DESCRIPTION OF REQUIREMENT

Dengan adanya penetapan Sales Organization yang diimplementasikan ke dalam SAP ini diharapkan pembentukan data penjualan hingga penyajian informasi dalam bentuk laporan penjualan dapat dilakukan lebih cepat, lengkap dan akurat sehingga memudahkan dalam proses analisa penjualan dan memudahkan dalam menentukan keputusan.

3 DESCRIPTION OF TO BE DESIGN

1

1.1

1.2

Pada implementasi SAP di Molindo Group dimana ada empat Company Code yang diidentifikasi, yaitu :

- a. PT. Madusari Murni Indah
- b. PT. Molindo Raya Industri
- c. PT. Molindo Inti Gas
- d. PT. Sumber Kita Indah

Kemudian dari empat company tersebut diidentifikasi menjadi empat sales organization, yaitu :

- a. MMI
- b. MRI
- c. MIG
- d. SKI

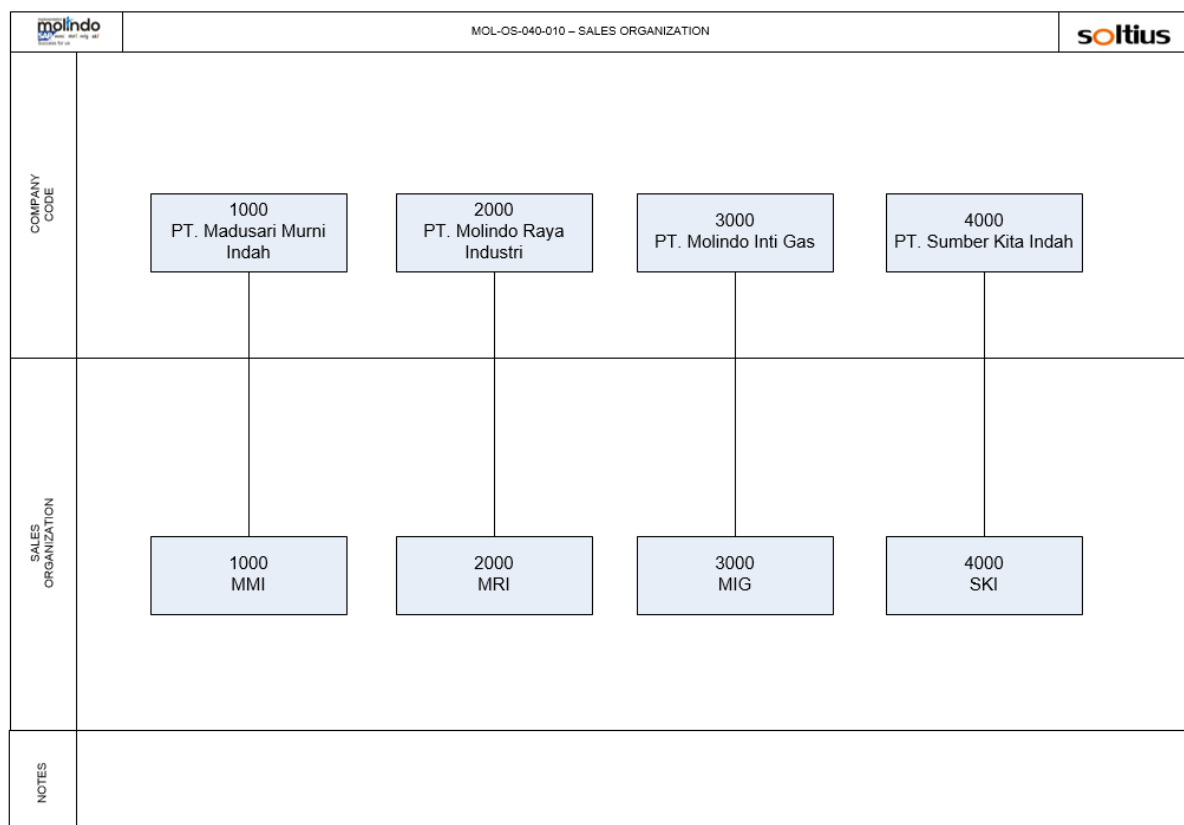
d.1 Naming & Numbering Convention.

4 digit mengikuti Company Code

W	X	X	X
---	---	---	---

Segment	Digit	Type	Keterangan
W	1 digit	Numeric	Kode Company 1 = Molindo Murni Indah 2 = Molindo Raya Industri 3 = Molindo Inti Gas 4 = Sumber Kita Indah
XXX	3 digit	Numeric	Runnning Number, dimulai dari 000 Akan diisi sesuai dengan kebutuhan

4.2 Process Flow



4.3 Roles & Authorization

4.4 List of Standard SAP Reports and Forms

4.5 List Manual Forms

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

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