

Blueprint Document



Prepared for Molindo Group
Version: 1.0

MOL-OTC-010-030 Sales Order Local non Ethanol

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>	5
<u>3.2 Process Flow</u>	7
<u>3.3 Roles & Authorization</u>	9
<u>3.4 List of Standard SAP Reports and Forms</u>	9
<u>3.5 List Manual Forms</u>	9
<u>4 REPORTING, INTERFACE, CONVERSION, ENHANCEMENT, FORM REQUIREMENT</u>	9
<u>5 DATA CONVERSION REQUIREMENT</u>	10
<u>6 ORGANIZATION IMPACT (Change Management Related)</u>	10

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 non ethanol digunakan untuk penjualan selain jenis material ethanol, jenis document type yang digunakan pada proses non Ethanol yaiu:

- MMI Order Normal

- MMI Free Goods
- MMI Trad Non GR
- MRI Order Normal
- MRI Free Goods
- MIG Order Normal
- MIG Order - Project
- MIG Free Goods
- MIG Order Packaging
- MIG Trading Goods
- SKI Order Normal
- SKI Free Goods
- SKI Trading Goods

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.
- 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	Tip e	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:

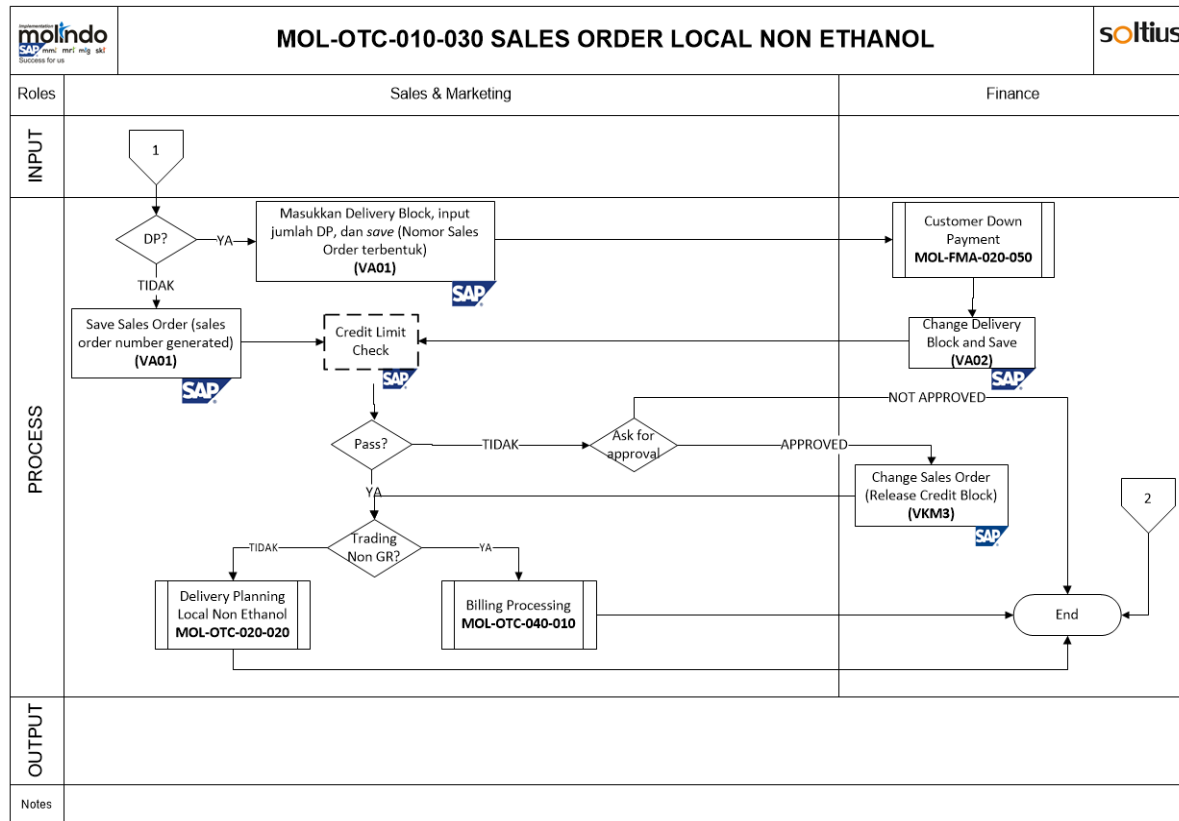
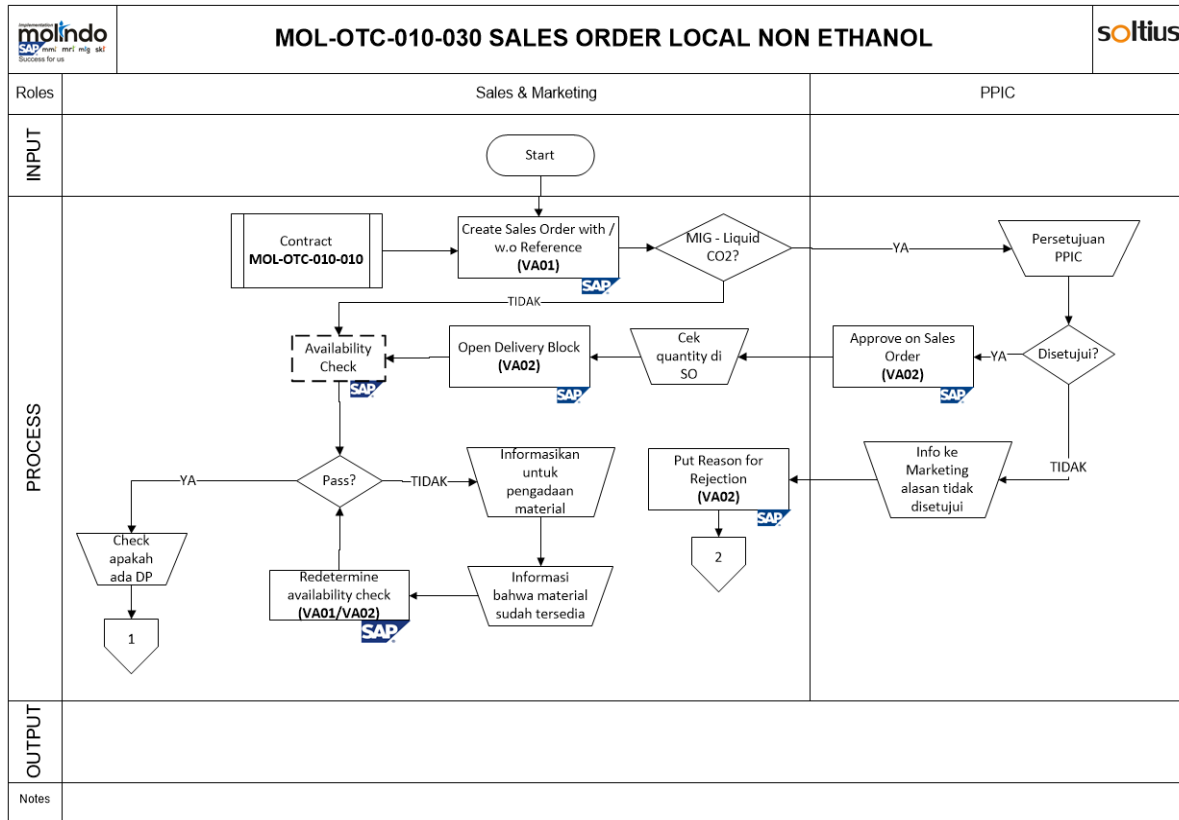
A	B	X	X	X	X	X	X	X	X
---	---	---	---	---	---	---	---	---	---

Segment	Digit	Type	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	Running Number

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

No	Doc Type	Deskripsi	Number Ranges	
1	ZA01	MMI Order Normal	1100000000	1100999999
2	ZA03	MMI Free Goods	1102000000	1102499999
3	ZA04	MMI Trad Non GR	1102500000	1102999999
4	ZB01	MRI Order Normal	1200000000	1200999999
5	ZB04	MRI Free Goods	1203000000	1203499999
6	ZC01	MIG Order Normal	1300000000	1300999999
7	ZC02	MIG Order - Project	1301000000	1301999999
8	ZC04	MIG Free Goods	1302500000	1302999999
9	ZC05	MIG Order Packaging	1303000000	1303499999
10	ZC06	MIG Trading Goods	1303500000	1303999999
11	ZD01	SKI Order Normal	1402000000	1402999999
12	ZD04	SKI Free Goods	1404000000	1404499999
13	ZD09	SKI Trading Goods	1404500000	1404999999

1.2 Process Flow



1. *Create Sales Order*
Berdasarkan Purchase Order tersebut, akan dicreate Sales Order, Sales Order tersebut bisa berdasarkan referensi contract yang telah dibuat di proses Contract (MOL-OTC-010-010).
2. *Persetujuan PPIC*
Khusus untuk proses penjualan Liquid CO2, maka harus melalui persetujuan PPIC terlebih dahulu untuk pengaturan jumlah quantity yang diperbolehkan untuk sales order tersebut.
3. *Approve on Sales Order*
PPIC perlu melakukan approve di Sales Order, agar order tersebut dapat dilanjutkan prosesnya. Jika tidak diapprove, maka PPIC akan menginfokan ke Marketing alasan mengapa Sales Order tidak disetujui.
4. *Put Reason for Rejection*
Untuk Sales Order yang tidak disetujui, maka Marketing akan menginput Reason for Rejection untuk material yang tidak disetujui oleh PPIC.
5. *Cek quantity di Sales Order dan Open Delivery Block*
Untuk Sales Order yang sudah diapprove oleh PPIC, Sales & Marketing akan mengecek apakah quantity di Sales Order sudah sesuai dengan pesanan customer atau tidak, jika sesuai, maka Delivery Block akan dicabut agar bisa dilanjutkan ke proses selanjutnya.
6. *Availability Check*
Setelah Sales Order diapprove oleh PPIC, maka sistem akan melakukan checking ketersediaan barang. Jika barang tidak confirm atau belum tersedia, maka perlu diinfokan kepada tim PPIC untuk pengadaan barang tersebut.
7. *Redetermine stock availability*
Jika sudah ada informasi bahwa barang yang diminta sudah ada stok nya, maka proses selanjutnya adalah melakukan redeterminasi untuk cek availability di system agar kuantiti terconfirm secara system.
8. *Down Payment*
Jika proses penjualannya menggunakan Down Payment, maka pada sales order diinputkan delivery block. Tujuan delivery block tersebut adalah agar order tersebut tidak dapat dikirimkan/dibuatkan delivery ordernya jika down payment belum dibayarkan.
Selain itu, nominal down payment yang akan dibayarkan diinputkan pada sales order dokumen.
9. *Customer Down Payment (MOL-FMA-020-050)*
Selanjutnya adalah proses penerimaan uang dan pencatatan down payment tersebut pada Customer Down Payment (MOL-FMA-020-050) oleh tim finance
10. *Change Delivery Block*
Jika DP sudah di proses, selanjutnya adalah membuka kembali Delivery Block nya agar proses selanjutnya dapat dijalankan.
11. *Credit Limit Check*
Saat create Sales Order, maka secara otomatis, sistem akan melakukan pengecekan credit limit terhadap customer tersebut.
12. *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.
13. *Billing Processing (MOL-OTC-040-010)*
Untuk penjualan Trading non GR, yang materialnya tidak masuk sebagai inventory, setelah pembuatan Sales Order, maka langsung dicreate Billing, tanpa memerlukan Delivery Order.
14. *Delivery Planning Local non Ethanol (MOL-OTC-020-020)*

Untuk penjualan selain Trading non GR, setelah pembuatan Sales Order, dilanjutkan ke proses Delivery Planning Local non Ethanol (MOL-OTC-020-020) untuk pembuatan dokumen Delivery Order.

14.3 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	

14.4 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

14.5 List Manual Forms

4 REPORTING, INTERFACE, CONVERSION, ENHANCEMENT, FORM REQUIREMENT

No	Type	Development Name	Content	Business Needs
1	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.