

Modul soApp

- [Sales Forecast](#)
- [Sales Order](#)
- [PAF](#)
- [Collection](#)
- [Sales Performance](#)
- [Tracking](#)
- [AGP](#)
- [Settings](#)

Sales Forecast

Panduan Modul Sales Forecast

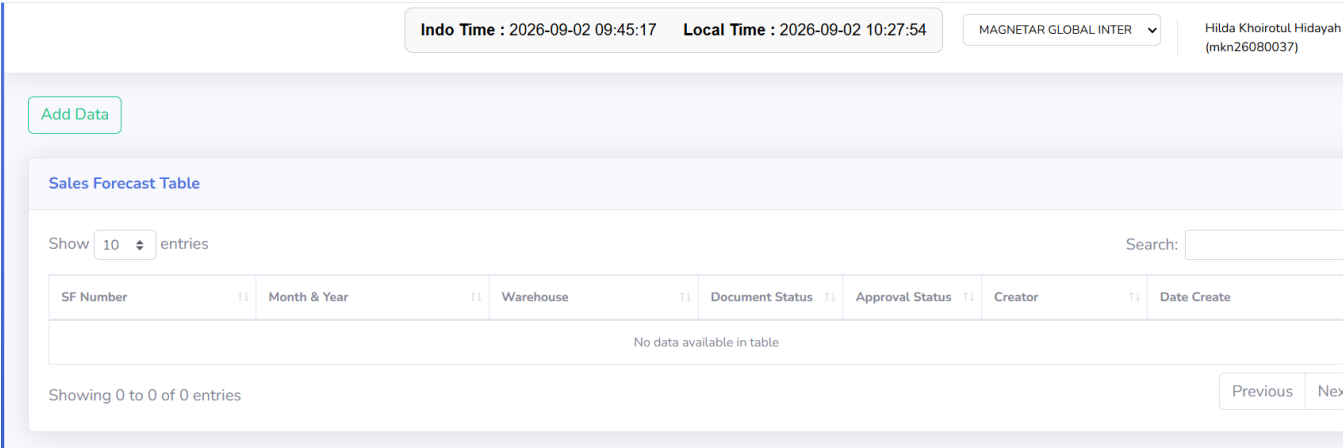
Lokasi Modul :

soApp > Sales Forecast

Modul Sales Forecast digunakan untuk membuat dan mengelola perkiraan penjualan berdasarkan periode dan warehouse yang dipilih. Sales Forecast berfungsi sebagai data perencanaan penjualan yang nantinya dapat digunakan sebagai acuan dalam proses penjualan. Setiap Sales Forecast yang dibuat akan memiliki nomor dokumen atau SF Number, informasi periode, warehouse, status dokumen, status approval, pembuat dokumen, serta tanggal pembuatan. Selain membuat Sales Forecast juga memuat detail Sales Forecast untuk menambahkan atau mengubah data forecast serta memantau proses persetujuan melalui menu Sales Forecast Inbox.

1. Tampilan Halaman Utama

Halaman utama Sales Forecast menampilkan seluruh data forecast penjualan yang telah dibuat pada company yang sedang aktif.



Penjelasan Tampilan

Halaman ini digunakan untuk melihat daftar Sales Forecast, membuat Sales Forecast baru, mencari data, serta membuka detail Sales Forecast melalui **SF Number**.

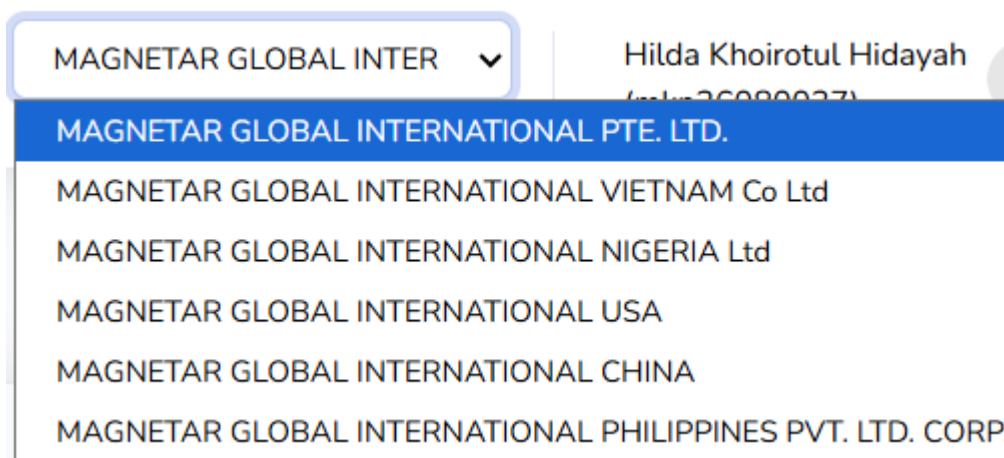
1. **Current Company:** Menampilkan company yang sedang aktif. Company dapat diganti melalui dropdown pada bagian atas halaman. Data Sales Forecast yang tampil akan menyesuaikan dengan company yang dipilih.
2. **Add Data:** Tombol untuk membuat Sales Forecast baru.

3. **Show Entries:** Menentukan jumlah data yang ditampilkan pada tabel dalam satu halaman.
4. **Search:** Digunakan untuk mencari data Sales Forecast yang terdapat pada tabel.
5. **Previous / Next:** Digunakan untuk berpindah halaman apabila jumlah data melebihi batas data yang ditampilkan.

2. Menambahkan Sales Forescast BaruLangkah-langkah Membuat Sales Forecast:

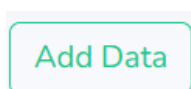
Berikut adalah alur pembuatan Sales Forecast mulai dari penambahan data hingga pengisian detail forecast.

- Memastikan Current Compay, sebelum membuat sales forescast pastikan Current Company sudah sesuai dengan company yang akan diproses



- Menambahkan Sales Forescast Baru

Dari halaman utama Sales Forecast, klik tombol Add Data yang berada pada bagian kiri atas.



Setelah tombol Add Data diklik, sistem akan melakukan pengecekan terhadap konfigurasi approval Sales Forecast. Apabila pengecekan berhasil, form penambahan Sales Forecast akan ditampilkan. Apabila pengecekan tidak berhasil, proses penambahan data tidak dapat dilanjutkan dan sistem akan menampilkan pesan informasi.

- Mengisi Form Sales Forecast: Isi seluruh informasi yang diperlukan pada form Add Sales Forecast. Pastikan informasi yang dipilih sudah sesuai dengan Sales Forecast yang akan dibuat
- Setelah seluruh data terisi:
 - Periksa kembali data yang telah dimasukkan.
 - Klik tombol Submit/Save sesuai tombol yang tersedia pada form.
 - Sistem akan melakukan validasi terhadap data yang dimasukkan.

- Apabila seluruh data sesuai, Sales Forecast akan disimpan.
- Data yang berhasil disimpan akan muncul pada Sales Forecast Table

3. Halaman Sales Forecast Inbox

Sales Forecast Inbox menampilkan daftar Sales Forecast yang masuk ke dalam proses persetujuan.

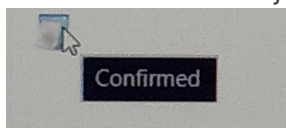
Sales Forecast Inbox								
Show 10 entries					Search:			
SF Number	Month & Year	Warehouse	Creator	Document Status	Approval Status	Approval Date	Approved By	
SFC7412309-0000130	9 2023	MGI006-PHILIPINES CEBU	ERIC CAMPO CAMPAY			18-09-2023	MGP23040046	
SFC7412309-0000146	9 2023	MGI006-PHILIPINES LUZON	ARMANDO ARONCE SACDALAN			01-03-2024	MGP21030028	
SFC7412309-0000150	9 2023	MGI006-PHILIPINES LUZON	HANNA KARISSA REGADO SAN JUAN			26-09-2023	MGP19030004	
SFC7412309-0000157	9 2023	MGI006-PHILIPINES LUZON	PRINCE ALVIR MALONES MACOB			11-10-2023	MGP21030028	
SFC7412310-0000211	10 2023	MGI006-PHILIPINES LUZON	NICA MARIE VIPINOSA TURATO			09-10-2023	MGP21030028	

Penjelasan Tampilan

Halaman ini digunakan untuk memantau dokumen Sales Forecast yang membutuhkan proses approval serta melihat informasi approval yang telah dilakukan.

Kolom-kolom yang tersedia pada Sales Forecast Inbox meliputi:

- SF Number: Nomor dokumen Sales Forecast. Klik nomor tersebut untuk membuka detail dokumen.
- Month & Year: Menampilkan periode bulan dan tahun Sales Forecast.
- Warehouse: Menampilkan warehouse yang digunakan.
- Creator: Menampilkan nama pembuat Sales Forecast.
- Document Status: Menampilkan status dokumen Sales Forecast. Status dokumen yang dapat ditampilkan antara lain:
 - Confirmed : Menunjukkan bahwa dokumen Sales Forecast telah dikonfirmasi

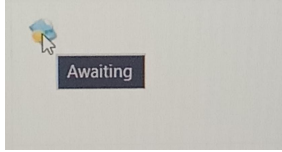


- Closed : Menunjukkan bahwa dokumen Sales Forecast telah ditutup.

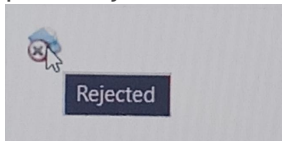


- Approval Status: Menampilkan status persetujuan Sales Forecast. Status Approval yang dapat ditampilkan antara lain:

- Awaiting : Menunjukkan bahwa Sales Forecast masih menunggu proses persetujuan



- Rejected : Menunjukkan bahwa Sales Forecast telah ditolak pada proses persetujuan;



- Approval Date: Menampilkan tanggal approval dilakukan.
- Approved By: Menampilkan informasi pihak yang melakukan approval

Tips & Catatan Penting

- Pastikan **Current Company** sudah sesuai sebelum membuat Sales Forecast. Data yang tampil dapat berbeda pada setiap company.
- Periksa kembali **Month & Year** dan **Warehouse** sebelum menyimpan Sales Forecast agar dokumen tercatat pada periode dan lokasi yang sesuai.
- Gunakan **SF Number** untuk membuka dan melihat detail Sales Forecast.
- Pastikan seluruh data pada detail forecast sudah lengkap sebelum Sales Forecast masuk ke proses approval.
- Saat memilih **Revise** atau **Reject**, isi catatan dengan jelas agar alasan revisi atau penolakan dapat dipahami.
- Perhatikan **Document Status** dan **Approval Status** untuk mengetahui kondisi dokumen dan tahapan approval.
- Data Sales Forecast sebaiknya diperiksa kembali sebelum disimpan atau diteruskan ke proses berikutnya.

Sales Order

Panduan Modul Sales Order

Lokasi Modul :

soApp > Sales Order

1. Tampilan Halaman Utama

Indo Time : 2026-09-03 11:35:56Local Time : 2026-09-03 11:36:03MAGNETAR GLOBAL INTERHilda Khoiratul Hidayah(mkn26080037)

Add Data

Date From27/08/2026Date To03/09/2026

Sales Order Table

Show 10 entriesSearch:

Shipment Date	SO Number	Amount	Account Name	PDC	Action
08-Sep-2026	SOL7162609-0008382	P 14,309.00	RCS EASTERN INTERTRADE CORP. (CABIAO)		
08-Sep-2026	SOL7162609-0008381	P 8,677.00	RCS EASTERN INTERTRADE CORP. (LA PAZ)		
08-Sep-2026	SOL7162609-0008380	P 13,258.00	RCS EASTERN INTERTRADE CORP. (ZARAGOZA)		
08-Sep-2026	SOL7162609-0008379	P 7,138.00	RCS EASTERN INTERTRADE CORP. (URDANETA 2)		
08-Sep-2026	SOL7162609-0008378	P 8,818.00	RCS EASTERN INTERTRADE CORP. (URDANETA)		
08-Sep-2026	SOL7162609-0008377	P 10,841.00	RCS EASTERN INTERTRADE CORP. (MABINI)		

Penjelasan Tampilan

Halaman ini digunakan untuk melihat dan mencari data Sales Order berdasarkan periode tertentu, membuat Sales Order baru, serta memantau status pengiriman Sales Order dan status PDC.

Pada bagian atas halaman terdapat pilihan Company, tombol Add Data, filter tanggal, serta tabel Sales Order Table.

- Company

Dropdown Company berada pada bagian kanan atas halaman dan digunakan untuk memilih company yang akan diproses.

Data Sales Order yang ditampilkan akan menyesuaikan dengan company yang dipilih.

A screenshot of a web application showing a dropdown menu. The selected item is 'MAGNETAR GLOBAL INTER'. The dropdown list contains the following options: 'MAGNETAR GLOBAL INTERNATIONAL PTE. LTD.', 'MAGNETAR GLOBAL INTERNATIONAL VIETNAM Co Ltd', 'MAGNETAR GLOBAL INTERNATIONAL NIGERIA Ltd', 'MAGNETAR GLOBAL INTERNATIONAL USA', 'MAGNETAR GLOBAL INTERNATIONAL CHINA', and 'MAGNETAR GLOBAL INTERNATIONAL PHILIPPINES PVT. LTD. CORP.'. Above the dropdown, the user's name 'Hilda Khoirotul Hidayah' and a phone number '(081) 26080037' are visible.

- Add Data

Tombol Add Data digunakan untuk membuat Sales Order baru. Klik tombol Add Data untuk membuka form penambahan Sales Order.

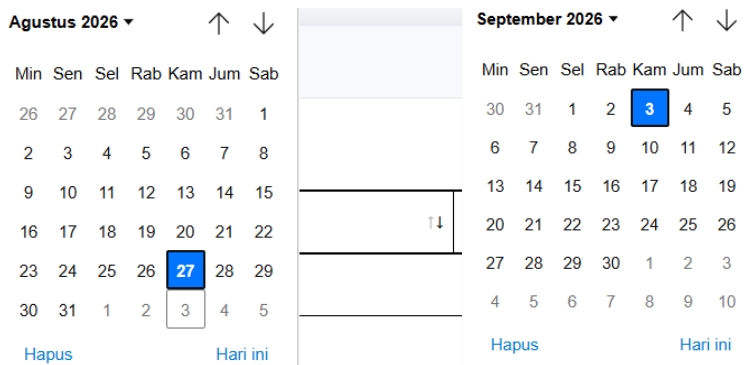
A screenshot of a web application showing a form titled 'Add' with a close button (X). The form contains the following fields and controls: a note 'Note : Customer MOU must be in active periode', a text input field with 'SO*****', a date input field labeled 'Shipment Date', a dropdown menu labeled 'Choose Warehouse', a dropdown menu labeled 'Choose Regional', an empty dropdown menu, a section titled 'Upload Invoice (Optional)' with a 'Pilih File' button and the text 'Tidak ada file yang dipilih', and two buttons at the bottom: 'Close' and 'Save'.

- Filter Tanggal

Filter **Date From** dan **Date To** digunakan untuk menentukan periode Sales Order yang akan ditampilkan pada tabel.

- **Date From:** Menentukan tanggal awal pencarian.
- **Date To:** Menentukan tanggal akhir pencarian.

Setelah periode tanggal ditentukan, tabel akan menampilkan Sales Order yang sesuai dengan rentang tanggal tersebut.



- **Show Entries**

Show Entries digunakan untuk menentukan jumlah data Sales Order yang ditampilkan dalam satu halaman. Contohnya, apabila dipilih 10 entries, maka maksimal 10 data akan ditampilkan pada satu halaman tabel.

- **Search**

Kolom Search digunakan untuk mencari data tertentu yang terdapat pada Sales Order Table. Masukkan kata kunci yang sesuai untuk mempersempit data yang ditampilkan.

Search:

- **Previous dan Next**

Tombol Previous dan Next digunakan untuk berpindah halaman apabila jumlah Sales Order melebihi batas data yang ditampilkan dalam satu halaman.

2. Sales Order Tabel

Sales Order Table menampilkan informasi Sales Order berdasarkan company dan periode tanggal yang telah dipilih. Kolom-kolom yang tersedia meliputi:

1. Shipment Date: Menampilkan tanggal pengiriman yang tercatat pada Sales Order.

2. SO Number: Menampilkan nomor Sales Order sebagai identitas dari setiap dokumen Sales Order.
3. Amount: Menampilkan nilai atau jumlah transaksi pada Sales Order.
4. Account Name: Menampilkan nama account/customer yang berkaitan dengan Sales Order.
5. PDC: Menampilkan status PDC pada Sales Order.
6. Action: Menampilkan tindakan yang dapat dilakukan terhadap Sales Order sesuai dengan kondisi dokumen.

3. Keterangan Status Sales Order

Pada bagian bawah Sales Order Table terdapat keterangan warna yang digunakan untuk menunjukkan kondisi Sales Order.

- **SO has been sent**

Menunjukkan bahwa Sales Order telah dikirim. Status ini ditandai dengan ikon berwarna hijau.



- **SO not yet sent**

Menunjukkan bahwa Sales Order belum dikirim. Status ini ditandai dengan ikon berwarna biru.



- **SO has been cancel**

Menunjukkan bahwa Sales Order telah dibatalkan. Status ini ditandai dengan ikon berwarna merah.



4. Keterangan Status PDC

Selain status Sales Order, halaman ini juga menampilkan keterangan status PDC. Status PDC yang tersedia meliputi:

- **PDC Has Been Picked**

Menunjukkan bahwa PDC telah dipilih. Status ini ditandai dengan ikon berwarna hijau.



- **PDC Has Been Uploaded**

Menunjukkan bahwa PDC telah diunggah ke dalam sistem. Status ini ditandai dengan ikon berwarna biru.



- **PDC Has Been Rejected**

Menunjukkan bahwa PDC telah ditolak. Status ini ditandai dengan ikon berwarna merah.



5. Tips & Catatan Penting

- Pastikan Company sudah sesuai sebelum membuat atau mencari Sales Order.
- Gunakan Date From dan Date To untuk menampilkan Sales Order berdasarkan periode tertentu.
- Pastikan Shipment Date telah sesuai sebelum melanjutkan proses.
- Pastikan Sales Forecast untuk warehouse, periode, dan regional yang dipilih sudah tersedia sebelum membuat Sales Order.

- Periksa kembali customer dan seluruh informasi Sales Order sebelum menyimpan atau melakukan Submit.
- Perhatikan warna ikon pada tabel untuk mengetahui status Sales Order.
- Perhatikan status PDC untuk mengetahui kondisi dokumen PDC yang berkaitan dengan Sales Order.
- Gunakan Search untuk menemukan Sales Order tertentu dengan lebih cepat.

PAF

Panduan Modul PAF (Promo Authorization Form)

Lokasi Modul :

soApp > PAF

Modul Promo Authorization (PAF) digunakan untuk membuat, mencatat, dan memantau pengajuan program promo kepada customer. Informasi yang dicatat meliputi periode promo, estimasi nilai penjualan, total biaya atau investasi, rasio, serta dokumen pendukung.

1. Promo Authorization

Halaman ini digunakan untuk melihat dan mencari dokumen Promo Authorization berdasarkan periode tertentu, serta memantau Document Status dan Approval Status dari setiap PAF.

Pada halaman ini tersedia filter tanggal, kolom pencarian, serta tabel yang berisi daftar dokumen Promo Authorization.

Indo Time : 2026-09-03 14:21:50Local Time : 2026-09-03 14:21:57

MAGNETAR GLOBAL INTER

Hilda Khoiratul Hidayah
(mkn26080037)

Date From
27/08/2026

Date To
03/09/2026

Promo Authorization

Show 10 entries

Search:

No	PAF Number	PAF Date	Customer	Document Status	Approval Status	File
No data available in table						

Showing 0 to 0 of 0 entries

PreviousNext

2. Promo Authorization Inbox

Promo Authorization Inbox digunakan untuk menampilkan daftar dokumen Promo Authorization yang masuk ke dalam proses persetujuan. Melalui halaman ini, status dokumen dan status approval dapat dipantau, kemudian detail PAF

dapat dibuka melalui PAF Number untuk dilakukan proses Approve, Revise, atau Reject sesuai kondisi dokumen.

Promo Authorization Inbox							
Show 10 entries				Search:			
No	PAF Number	PAF Date	Customer	Document Status	Approval Status	Approval Date	Approved By
No data available in table							
Showing 0 to 0 of 0 entries						Previous	Next

Halaman Promo Authorization Inbox menampilkan informasi dokumen PAF yang berkaitan dengan proses approval.

Kolom-kolom yang tersedia meliputi:

1. No: Menampilkan nomor urut data pada tabel.
2. PAF Number: Menampilkan nomor dokumen Promo Authorization. Klik PAF Number untuk membuka halaman detail PAF.
3. PAF Date: Menampilkan tanggal dokumen Promo Authorization.
4. Customer: Menampilkan nama customer yang berkaitan dengan dokumen PAF.
5. Document Status: Menampilkan kondisi dokumen Promo Authorization saat ini.
6. Approval Status: Menampilkan status proses persetujuan dokumen Promo Authorization.
7. Approval Date: Menampilkan tanggal proses approval dilakukan.
8. Approved By: Menampilkan informasi pihak yang melakukan proses approval

3. Promo Authorization Form

Promo Authorization Form digunakan untuk membuat dan mengisi dokumen Promo Authorization sebelum diteruskan ke proses approval. Form ini berisi

informasi customer, tanggal dokumen, periode promo, deskripsi program, estimasi nilai penjualan, total biaya atau investasi, rasio, serta attachment sebagai dokumen pendukung.

The screenshot shows a web form titled "Promo Authorization Form". It contains several input fields and buttons. The fields are: PAF Number (text input with masked characters), Customer (dropdown menu showing "Magnetar Global International Vietnam Limited (105)"), Document Date (date picker showing "03/09/2026"), Sell Out Period (date picker showing "03/09/2026"), Description (text area with a character count "0/100" and a note "Maximum is 100 Characters"), Forecast Selling Value (text input showing "0"), Total Investment (Cost) (text input showing "0"), Ratio (text input showing "0%"), and Attachment (file upload button labeled "Pilih File" with a note "Tidak ada file yang dipilih" and a red note "Note: PDF file max size 2MB, no special character such as %\$#@!~ on the File Name"). At the bottom right, there are three buttons: "Save", "Confirm", and "Cancel".

Penjelasan Form

1. PAF Number: Menampilkan nomor identitas dokumen Promo Authorization. Nomor PAF disediakan oleh sistem.
2. Customer: Digunakan untuk memilih customer yang berkaitan dengan program promo.
3. Document Date: Digunakan untuk menentukan tanggal dokumen Promo Authorization.
4. Sell Out Period: Digunakan untuk menentukan tanggal awal dan tanggal akhir periode berlangsungnya program promo.
5. Description: Digunakan untuk menambahkan keterangan singkat mengenai program promo. Maksimal 100 karakter.
6. Forecast Selling Value: Digunakan untuk memasukkan perkiraan nilai penjualan yang ditargetkan selama program promo.
7. Total Investment (Cost): Digunakan untuk memasukkan total biaya atau investasi yang dialokasikan untuk program promo.
8. Ratio: Menampilkan persentase perbandingan berdasarkan nilai Forecast Selling Value dan Total Investment (Cost).

9. Attachment: Digunakan untuk melampirkan dokumen pendukung. File harus berformat PDF, maksimal 2 MB, serta sebaiknya tidak menggunakan karakter khusus pada nama file.

Tombol pada Form

- Save: Digunakan untuk menyimpan data Promo Authorization.
- Confirm: Digunakan untuk mengonfirmasi dokumen setelah seluruh informasi telah diperiksa.
- Cancel: Digunakan untuk membatalkan proses pengisian form.

Tips & Catatan Penting

- Pastikan Customer yang dipilih sudah sesuai sebelum mengisi data lainnya.
- Periksa kembali Document Date dan Sell Out Period agar periode promo tercatat dengan benar.
- Isi Description secara singkat dan jelas dengan maksimal 100 karakter.
- Pastikan nilai Forecast Selling Value dan Total Investment (Cost) sudah sesuai sebelum melakukan konfirmasi.
- Periksa nilai Ratio sebelum menyimpan dokumen.
- Attachment harus menggunakan format PDF dengan ukuran maksimal 2 MB.
- Hindari karakter khusus pada nama file attachment.
- Gunakan Save apabila data masih perlu disimpan terlebih dahulu dan Confirm setelah seluruh informasi telah diperiksa.

- Periksa Document Status dan Approval Status untuk mengetahui kondisi dokumen serta proses persetujuannya.
- Saat memilih Revise atau Reject, isi catatan dengan jelas agar alasan revisi atau penolakan dapat dipahami.

Collection

Panduan Modul Collection

Lokasi Modul :

soApp > Collection

Modul AR Summary VS Collection digunakan untuk melihat ringkasan piutang customer dan membandingkannya dengan nilai pembayaran yang telah diterima. Halaman ini membantu memantau total Account Receivable, Collection, sisa piutang (Remaining), serta nilai piutang yang telah melewati jatuh tempo (Overdue) pada setiap customer.

Tampilan halaman Utama

Halaman AR Summary VS Collection menampilkan ringkasan kondisi piutang dan pembayaran customer dalam bentuk tabel. Tabel tersebut menampilkan informasi customer, Sales Person yang bertanggung jawab, jumlah piutang, pembayaran yang telah diterima, sisa piutang, serta nilai tagihan yang sudah melewati jatuh tempo. Serta nilai mata uang yang ditampilkan menyesuaikan dengan company yang sedang aktif.

AR Summary VS Collection

Show 10 entries

Search:

No	Account Name	Sales Person	Account Receivable	Collection	Remaining	Overdue
1	Magnetar Global International Philippines Pvt. Ltd., Corp	NUR FARIKHAH	\$ 5,466,475.82	\$ 0.00	\$ 5,466,475.82	\$ 2,812,154.89
2	WIN GLOBAL TRADING	WIJAYA	\$ 5,878.09	\$ 0.00	\$ 5,878.09	\$ 0.00
3	Coupang Corp	RIZQY AKBAR PERDANA	\$ 42,484.00	\$ 0.00	\$ 42,484.00	\$ 0.00
4	EB SERVICES COMPANY LIMITED	SELVIANA MAGFIROH	\$ 17,312.35	\$ 0.00	\$ 17,312.35	\$ 0.00
5	BIG C SUPERCENTER PUBLIC COMPANY LIMITED	SYIFA FELICIA	\$ 38,145.25	\$ 0.00	\$ 38,145.25	\$ 0.00
6	ITOCHU CORPORATION	RIZQY AKBAR PERDANA	\$ 24,987.24	\$ 0.00	\$ 24,987.24	\$ 0.00
7	LEAMTONG TRADING SOLE CO., LTD	SYIFA FELICIA	\$ 17,458.46	\$ 0.00	\$ 17,458.46	\$ 0.00
8	AEON TOPVALU CO., LTD	FAJAR IQBAL AR ROHMAN	\$ 76,418.40	\$ 0.00	\$ 76,418.40	\$ 0.00
			\$ 5,689,159.61	\$ 0.00	\$ 5,689,159.61	\$ 2,812,154.89

Showing 1 to 8 of 8 entries

Previous

1

Next

Penjelasan kolom

Kolom	Penjelasan
No	Menampilkan nomor urut data pada tabel.
Account Name	Menampilkan nama customer/account yang memiliki transaksi piutang. Klik Account Name untuk membuka informasi lebih detail mengenai piutang customer tersebut.
Sales Person	Menampilkan nama Sales Person yang bertanggung jawab terhadap customer tersebut.
Account Receivable	Menampilkan total nilai piutang yang masih tercatat pada customer.
Collection	Menampilkan nilai pembayaran atau penagihan yang telah diterima dari customer.
Remaining	Menampilkan sisa nilai piutang yang masih belum terselesaikan setelah memperhitungkan pembayaran yang telah diterima.
Overdue	Menampilkan nilai piutang yang telah melewati tanggal jatuh tempo dan masih belum terselesaikan.

Tips & Catatan Penting

1. Perhatikan nilai **Remaining** untuk mengetahui jumlah piutang yang masih belum terselesaikan.
2. Perhatikan nilai **Overdue** untuk mengetahui bagian piutang yang telah melewati tanggal jatuh tempo.
3. Klik **Account Name** apabila diperlukan informasi lebih rinci mengenai transaksi customer.
4. Gunakan **Search** untuk menemukan customer tertentu dengan lebih cepat.
5. Perhatikan total pada bagian bawah tabel untuk melihat keseluruhan nilai piutang, pembayaran, sisa piutang, dan overdue dari data yang ditampilkan.

Sales Performance

Panduan Modul Sales Performance

Lokasi Modul :

soApp > Sales Performance

Modul Salesman Based On Sales Order digunakan untuk melihat dan memantau performa penjualan setiap Sales Person berdasarkan data Sales Order. Informasi yang ditampilkan meliputi jumlah dan nilai penjualan, target penjualan, tingkat pencapaian target, serta kondisi Account Receivable (AR) Outstanding. Data tersebut dapat digunakan untuk membandingkan hasil penjualan masing-masing Sales Person terhadap target yang telah ditentukan.

Indo Time : 2026-09-04 08:51:22Local Time : 2026-09-04 08:51:29

MAGNETAR GLOBAL INTER

Hilda Khoirotul Hidayah(mkn26080037)

Salesman Based On Sales Order

Filter

Show 10 entries

Search:

Rank	Name	Total Selling		Base Line Target		Achievement		AR Outstanding		
		Qty	Value	Qty	Value	Qty	Value	Total AR	Overdue	%
1	ERIC HERNANDEZ NEBERBA	69	P 61,408.62	0	P 0.00	100.00%	100.00%	P 386,288.23	P 374,740.70	97.01%
2	HQ OFFICE SALES	9	P 7,723.93	0	P 0.00	100.00%	100.00%	-P 117.72	P 0.00	0.00%
3	PRINCE ALVIR MALONES MACOB	209	P 189,759.73	0	P 0.00	100.00%	100.00%	P 1,039,477.41	P 956,196.79	91.99%
4	RODEL JR. BERNARDO HERNANDEZ	43	P 43,984.29	0	P 0.00	100.00%	100.00%	P 2,132,337.71	P 1,736,759.37	81.45%
Grand Total:		330	P 302,876.57	0	P 0.00	100.00%	100.00%	P 3,557,985.63	P 3,067,696.86	86.22%

Showing 1 to 4 of 4 entries

Previous1Next

Penjelasan Tampilan

Halaman Salesman Based On Sales Order menampilkan ringkasan performa Sales Person dalam bentuk tabel. Pada halaman ini terdapat informasi mengenai:

- peringkat Sales Person;
- total penjualan berdasarkan quantity dan value;

- target penjualan;
- pencapaian terhadap target;
- serta nilai piutang atau AR Outstanding.

Penjelasan mengenai kolom

- **Rank**

Rank menampilkan urutan peringkat Sales Person berdasarkan hasil perhitungan performa yang terdapat pada sistem.

- **Name**

Name menampilkan nama Sales Person yang tercatat pada data Sales Order. Setiap baris pada tabel mewakili ringkasan performa dari masing-masing Sales Person

- **Total Selling**

Bagian Total Selling menampilkan hasil penjualan yang tercatat berdasarkan Sales Order.

Total Selling dibagi menjadi dua informasi:

- Qty

Qty menampilkan total quantity atau jumlah produk yang tercatat pada Sales Order.

- Value

Value menampilkan total nilai penjualan dari Sales Order. Nilai value yang ditampilkan menggunakan mata uang sesuai dengan company yang sedang aktif

- **Base Line Target**

Base Line Target menampilkan target dasar penjualan yang telah ditetapkan untuk Sales Person.

Target dibagi menjadi:

- **Qty**

Menampilkan target penjualan berdasarkan jumlah atau quantity produk.

- **Value**

Menampilkan target penjualan berdasarkan nilai penjualan. Dengan demikian, bagian ini dapat digunakan sebagai pembandingan terhadap hasil total selling.

Contoh sederhana:

Total Selling Qty = 800

Base Line Target Qty = 1.000

- **Achievement**

Achievement menampilkan tingkat pencapaian penjualan dibandingkan dengan target yang telah ditetapkan. Achievement dibagi menjadi:

- **Qty**

Menampilkan tingkat pencapaian berdasarkan quantity penjualan.

- **Value**

Menampilkan tingkat pencapaian berdasarkan nilai penjualan. Nilai achievement ditampilkan dalam bentuk persenase pada bagian total tabel.

- **AR Outstanding**

AR Outstanding menampilkan informasi piutang yang masih belum terselesaikan yang berkaitan dengan penjualan. Dalam praktik Accounts Receivable, outstanding balance menunjukkan saldo tagihan yang masih terbuka, sedangkan overdue menunjukkan bagian yang telah melewati tanggal jatuh tempo. Pada tabel soAPP, AR Outstanding dibagi menjadi

tiga bagian:

- **Total AR**

Total AR menampilkan total nilai Account Receivable yang masih tercatat. Untuk manual: Total AR : Menampilkan total nilai piutang yang masih tercatat pada sales person

- **Overdue**

Overdue menampilkan nilai piutang yang telah melewati tanggal jatuh tempo dan masih belum terselesaikan. Contoh: Total AR : \$50,000 Overdue : \$ 10,000

Artinya, dari total piutang sebesar \$50,000, terdapat \$10,000 yang telah melewati jatuh tempo.

- **%**

Kolom % menampilkan nilai persentase AR Outstanding berdasarkan perhitungan yang dilakukan oleh sistem.

Tips & Catatan Penting

1. Perhatikan Total Selling untuk melihat hasil penjualan yang telah tercatat berdasarkan Sales Order.
2. Bandingkan Total Selling dengan Base Line Target untuk mengetahui perkembangan terhadap target penjualan.
3. Perhatikan Achievement untuk melihat tingkat pencapaian target berdasarkan Quantity dan Value.
4. Periksa Total AR untuk mengetahui nilai piutang yang masih tercatat.
5. Perhatikan Overdue untuk mengetahui piutang yang telah melewati tanggal jatuh tempo.
6. Gunakan Filter untuk menampilkan data sesuai kriteria yang diperlukan.

7. Gunakan Search untuk menemukan Sales Person tertentu dengan lebih cepat.

Tracking

Panduan Modul Tracking

Lokasi Modul :

soApp > Tracking

Modul **Tracking** digunakan untuk memantau status Sales Order serta melihat rincian produk yang terdapat pada setiap order. Informasi yang ditampilkan meliputi customer, nomor Sales Order, status order, estimasi tanggal pengiriman, total nilai, total quantity, serta detail item pada Sales Order.

Tampilan Utama Tracking

Halaman utama Tracking menampilkan daftar Sales Order beserta informasi status dan pengirimannya. Halaman ini digunakan untuk mencari dan memantau Sales Order berdasarkan Order Status, bulan, dan tahun. Setiap Sales Order ditampilkan dalam bentuk tabel sehingga status order, tanggal pengiriman, nilai transaksi, serta quantity dapat dilihat secara langsung.

Indo Time : 2026-09-04 09:46:22Local Time : 2026-09-04 09:46:38MAGNETAR GLOBAL INTEF

Hilda Khoiratul Hidayah(mkn26080037)

All Order StatusSeptember2026

Show 10 entriesSearch:

Date	Customer Name	SO Number	Order Status	Expected Delivery Date	Total Value	Total Quantity	Detail
02/01/2026	GIDEON SERVICES PTY LTD	SOL2012512-0000277	Full Delivered	02/01/2026	\$ 42,169.00	4,071 CTN	Detail
05/01/2026	SS TRADING	SOL2012512-0000278	Full Delivered	05/01/2026	\$ 9,630.00	1,500 CTN	Detail
05/01/2026	SS TRADING	SOL2012601-0000001	Full Delivered	05/01/2026	\$ 22,045.00	1,540 CTN	Detail
05/01/2026	SS TRADING	SOL2012601-0000002	Full Delivered	05/01/2026	\$ 30,660.00	7,300 CTN	Detail
05/01/2026	SS TRADING	SOL2012601-0000003	Full Delivered	05/01/2026	\$ 10,944.00	3,800 CTN	Detail
05/01/2026	SS TRADING	SOL2012601-0000004	Full Delivered	05/01/2026	\$ 10,944.00	3,800 CTN	Detail
05/01/2026	SS TRADING	SOL2012601-0000005	Full Delivered	05/01/2026	\$ 29,970.00	7,450 CTN	Detail
06/01/2026	Magnetar Global International Philippines Pvt. Ltd., Corp	SOL2012512-0000273	Full Delivered	06/01/2026	\$ 20,371.00	2,850 CTN	Detail
07/01/2026	LEAMTONG TRADING SOLE CO., LTD	SOL2012512-0000270	Full Delivered	07/01/2026	\$ 17,400.00	2,000 CTN	Detail
09/01/2026	Hui Huang Import And Export Sdn Bhd	SOL2012601-0000009	Full Delivered	09/01/2026	\$ 9,922.00	960 CTN	Detail
Total					\$ 204,056.00	35271 CTN	

• Filter Tracking

Pada bagian kanan atas halaman terdapat beberapa filter untuk mempersempit data yang ditampilkan.

◦ Order Status

Filter Order Status digunakan untuk menampilkan Sales Order berdasarkan status tertentu.

◦ Month

Filter Month digunakan untuk memilih bulan data Sales Order yang akan ditampilkan.

◦ Year

Filter Year digunakan untuk menentukan tahun Sales Order yang akan ditampilkan.

• Penjelasan Tabel

Tabel Tracking menampilkan informasi utama dari setiap Sales Order. Kolom-kolom yang tersedia meliputi:

Date	Date menampilkan tanggal yang tercatat pada Sales Order.
Customer Name	Customer Name menampilkan nama customer yang berkaitan dengan Sales Order.
So Number	SO Number menampilkan nomor Sales Order sebagai identitas dari setiap order.
Order Status	Order Status menampilkan kondisi proses Sales Order saat ini.
Expected Delivery Date	Expected Delivery Date menampilkan tanggal pengiriman yang direncanakan atau diharapkan untuk Sales Order.
Total value	Total Value menampilkan total nilai transaksi dari Sales Order. Nilai ditampilkan menggunakan mata uang sesuai dengan company yang sedang aktif.
Total Quantity	Total Quantity menampilkan jumlah keseluruhan produk yang terdapat pada Sales Order. Pada screenshot, quantity ditampilkan menggunakan satuan CTN.

Detail	Tombol Detail digunakan untuk membuka rincian Sales Order. Klik tombol Detail untuk melihat daftar item, quantity, dan nilai dari order yang dipilih.
--------	--

Tips & Catatan Penting

1. Gunakan filter **Order Status**, **Month**, dan **Year** untuk mempersempit data Sales Order yang akan dipantau.
2. Perhatikan **Order Status** untuk mengetahui kondisi proses pengiriman Sales Order.
3. Periksa **Expected Delivery Date** untuk mengetahui tanggal pengiriman yang direncanakan.
4. Perhatikan **Total Value** dan **Total Quantity** untuk melihat nilai dan jumlah produk dari setiap order.
5. Klik **Detail** untuk melihat rincian produk yang terdapat dalam Sales Order.
6. Gunakan **Search** untuk menemukan Sales Order atau customer tertentu dengan lebih cepat.
7. Periksa baris **Total** untuk melihat keseluruhan quantity dan nilai dari data yang ditampilkan.

AGP

Panduan Modul AGP (Achievement, Growth & Progress)

Lokasi Modul :

soApp > AGP

Modul Achievement, Growth & Progress (AGP) digunakan untuk memantau pencapaian dan pertumbuhan penjualan dalam suatu periode. Informasi yang ditampilkan meliputi perbandingan Sales Target dan Sales Achievement, persentase pencapaian MTD dan YTD, serta pertumbuhan penjualan berdasarkan Value dan Quantity.

Tampilan utama AGP

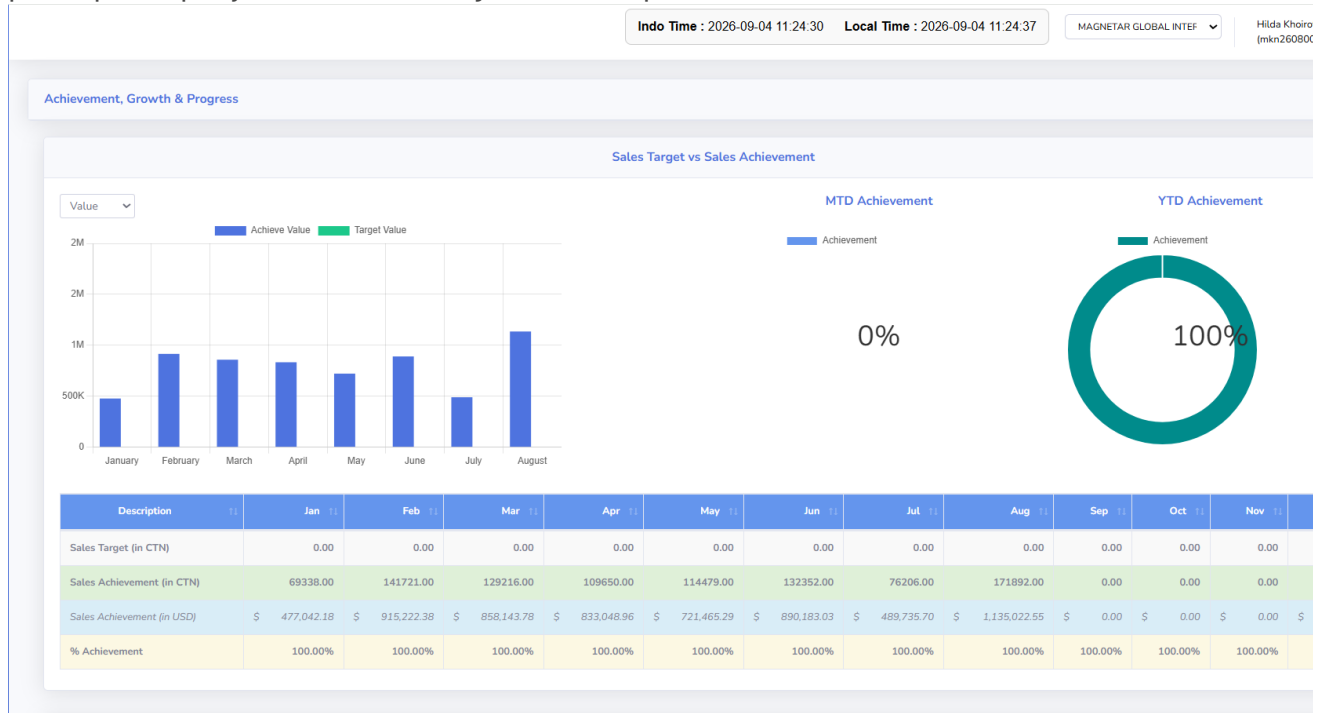
Halaman Achievement, Growth & Progress menampilkan informasi performa penjualan dalam bentuk grafik, persentase, dan tabel. Secara umum, halaman AGP terbagi menjadi dua bagian utama:

- **Sales Target vs Sales Achievement**

Sales Target vs Sales Achievement digunakan untuk membandingkan target penjualan dengan pencapaian penjualan yang telah tercatat. Informasi ditampilkan dalam bentuk:

- Grafik Sales Target dan Sales Achievement, menampilkan perbandingan antara nilai target penjualan dan hasil penjualan pada setiap bulan.
- MTD Achievement, menampilkan persentase pencapaian penjualan pada periode bulan berjalan.
- YTD Achievement, menampilkan persentase pencapaian penjualan secara kumulatif dalam periode tahun berjalan.

- o Tabel pencapaian penjualan setiap bulan, menampilkan rincian target dan pencapaian penjualan dari bulan Januari sampai Desember.



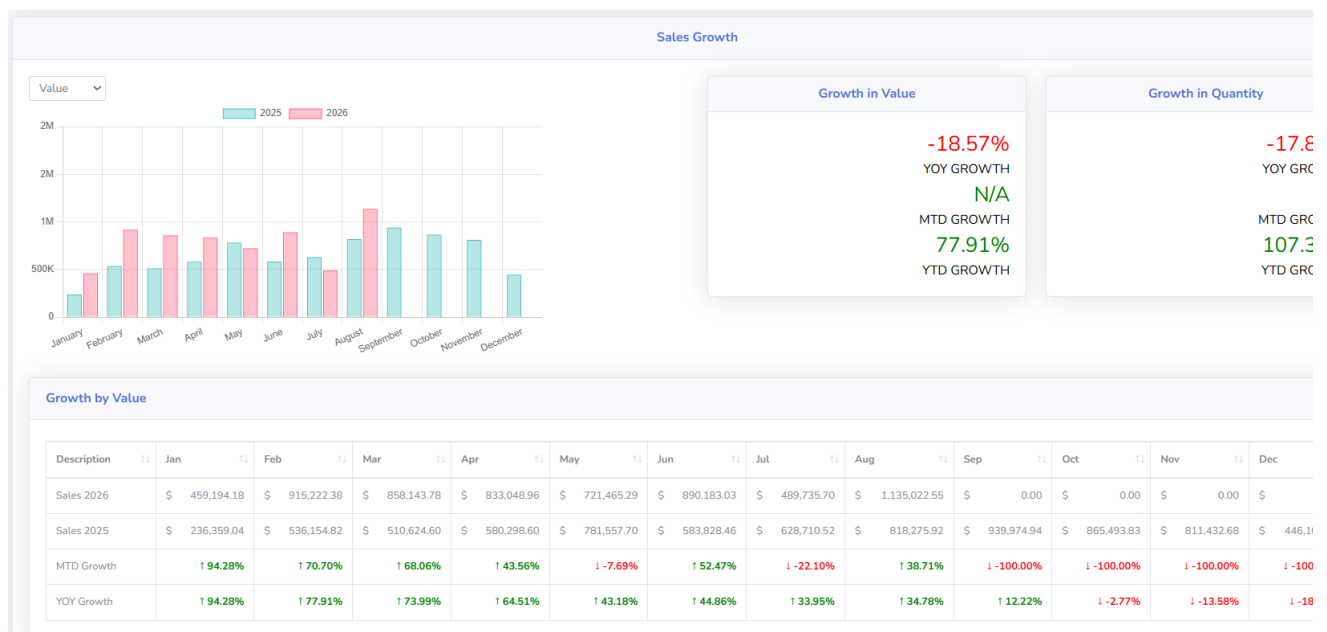
• Sales Growth

Sales Growth digunakan untuk melihat perkembangan dan pertumbuhan penjualan dengan membandingkan data dari dua periode tahun. Grafik Sales Growth menampilkan perbandingan penjualan setiap bulan antara tahun berjalan dengan tahun pembandingan. Informasi ditampilkan dalam bentuk:

- o Grafik Growth in Value

Growth in Value menampilkan persentase pertumbuhan penjualan berdasarkan nilai penjualan. Bagian ini memiliki tiga indikator:

1. YOY GROWTH: YoY (Year-over-Year) digunakan untuk membandingkan performa suatu periode dengan periode yang sebanding pada tahun sebelumnya.
2. MTD GROWTH: menampilkan pertumbuhan berdasarkan periode bulan yang sedang dihitung.
3. YTD GROWTH: Menampilkan persentase pertumbuhan kumulatif dari awal tahun sampai periode yang sedang dihitung.



o Grafik Growth in Quantity

Growth in Quantity menampilkan persentase pertumbuhan penjualan berdasarkan jumlah atau quantity produk. Sama seperti Growth in Value, bagian ini menampilkan:

- o YOY Growth
- o MTD Growth
- o YTD Growth

Perbedaannya adalah:

- o Growth in Value = berdasarkan nilai penjualan
- o Grafik Growth in Quantity = berdasarkan jumlah produk yang terjual

Growth by Quantity

Description	Jan	Feb	Mar	Apr	May	Jun	Jul	Aug	Sep	Oct	Nov	Dec
Sales 2026	\$ 67,498.00	\$ 141,721.00	\$ 129,216.00	\$ 109,650.00	\$ 114,479.00	\$ 132,352.00	\$ 76,206.00	\$ 171,892.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00
Sales 2025	\$ 31,950.00	\$ 68,952.00	\$ 71,754.00	\$ 77,478.00	\$ 122,095.00	\$ 103,018.00	\$ 101,742.00	\$ 128,534.00	\$ 128,374.00	\$ 125,907.00	\$ 116,057.00	\$ 72,225.00
MTD Growth	↑ 111.26%	↑ 105.54%	↑ 80.08%	↑ 41.52%	↓ -6.24%	↑ 28.47%	↓ -25.10%	↑ 33.73%	↓ -100.00%	↓ -100.00%	↓ -100.00%	↓ -100.00%
YOY Growth	↑ 111.26%	↑ 107.35%	↑ 96.02%	↑ 79.14%	↑ 51.13%	↑ 46.22%	↑ 33.65%	↑ 33.66%	↑ 13.09%	↓ -1.75%	↓ -12.35%	↓ -17.86%

Tips & Catatan Penting

1. Gunakan Filter untuk menampilkan data berdasarkan Regional dan periode tahun yang diperlukan.
2. Bandingkan Sales Target dengan Sales Achievement untuk melihat perkembangan terhadap target penjualan.
3. Perhatikan MTD Achievement untuk melihat pencapaian pada periode bulan berjalan.
4. Perhatikan YTD Achievement untuk melihat pencapaian secara kumulatif selama tahun berjalan.

5. Gunakan Growth in Value untuk melihat pertumbuhan berdasarkan nilai penjualan.
6. Gunakan Growth in Quantity untuk melihat pertumbuhan berdasarkan jumlah produk.
7. Perhatikan indikator hijau dan merah pada tabel Growth untuk mengetahui peningkatan atau penurunan.
8. Bandingkan data tahun berjalan dan tahun sebelumnya untuk melihat tren perkembangan penjualan.

Settings

Panduan Modul Settings

Lokasi Modul :

soApp > Settings

Modul PDF Account Setting digunakan untuk mengatur konfigurasi kolom pada dokumen PDF berdasarkan customer. Pengaturan yang tersedia meliputi kolom Item Code, Quantity, dan Unit, sehingga konfigurasi PDF dapat disesuaikan dengan format dokumen masing - masing customer.

Tampilan Utama PDF Account Setting

Halaman PDF Account Setting menampilkan daftar customer beserta konfigurasi kolom PDF yang telah ditentukan. Setiap customer dapat memiliki pengaturan kolom PDF yang berbeda. Informasi konfigurasi ditampilkan dalam bentuk tabel.

PDF Account Setting

Show 10 entries

Search:

No	Group Name	Customer Name	PDF ItemCode Column	PDF Qty Column	PDF Unit Column
1	-	Magnetar Global International Vietnam Limited	0	0	0
2	-	HENG DAIRY DISTRIBUTOR LIMITED	0	0	0
3	-	Magnetar Global International Philippines Pvt. Ltd., Corp	0	0	0
4	-	Hui Huang Import And Export Sdn Bhd	0	0	0
5	-	Universal Yums	0	0	0
6	-	CHUNG LAP FOODS TRADING	0	0	0
7	-	Coupang Corp	0	0	0
8	-	MM MEGA MARKET (VIETNAM) COMPANY LIMITED	0	0	0
9	-	BIG C SUPERCENTER PUBLIC COMPANY LIMITED	0	0	0
10	-	CITIC PACIFIC TRADING CO. LTD.	0	0	0

Showing 1 to 10 of 30 entries

Previous

1

2

3

Next

Penjelasan Kolom

No	Menampilkan nomor urut data pada tabel.
Group Name	Menampilkan nama group customer apabila customer tersebut tergabung dalam kelompok tertentu. Jika belum terdapat Group Name, sistem dapat menampilkan tanda "-".
Customer Name	Menampilkan nama customer yang memiliki konfigurasi PDF. Klik Customer Name untuk membuka halaman detail pengaturan customer.
PDF ItemCode Column	Menampilkan konfigurasi kolom yang digunakan untuk membaca atau menentukan Item Code pada dokumen PDF customer.
PDF Qty Column	Menampilkan konfigurasi kolom yang digunakan untuk membaca atau menentukan Quantity pada dokumen PDF customer.
PDF Unit Column	Menampilkan konfigurasi kolom yang digunakan untuk membaca atau menentukan Unit pada dokumen PDF customer.

Tips & Catatan Penting

1. Pastikan customer yang dipilih sudah sesuai sebelum melakukan perubahan konfigurasi.
2. Periksa kembali pengaturan Item Code, Qty, dan Unit sebelum menyimpan perubahan.
3. Gunakan Search untuk menemukan customer tertentu dengan lebih cepat.

Item List / Matrix Item

Modul Item List digunakan untuk mengatur hubungan antara item milik company dengan kode item yang digunakan oleh customer. Informasi yang disimpan meliputi customer, nama item, Magnetar Item Code, dan Customer Item Code. Ini penting karena satu produk yang sama dapat memiliki kode internal perusahaan dan kode yang berbeda pada sistem customer.

[Add Data](#)

Item List

Show 10 entries

Search:

No	Customer	Item Name	Magnetar Item Code	Customer Item Code	Action
1	BETTILANE MARKETING CORPORATION	Butter Cookies 400gr/6 bucket	01040203000005	08998389321279	 
2	FAMILY SHOPPERS UNLIMITED - KAL SAN JOSE	Butter Cookies 400gr/6 bucket	01040203000005	10153946	 
3	FAMILY SHOPPERS UNLIMITED - KAL SAN JOSE	Milky Vanilla Cookies 400gr/6 bucket	01040203000006	10153949	 
4	FAMILY SHOPPERS UNLIMITED - KAL SAN JOSE	Mochachino Cookies 400gr/6 bucket	01040201030018	10337049	 
5	FAMILY SHOPPERS UNLIMITED - KAL SAN JOSE	Kukis 218g Butter/24 pcs	01040203000008	10337050	 
6	FAMILY SHOPPERS UNLIMITED - KAL SAN JOSE	Kukis Susu Vanilla 218 gr/24 pcs	01040203000010	10337051	 
7	FAMILY SHOPPERS UNLIMITED - KAL SAN JOSE	Kukis Mochachino 218 gr/24 pcs	01040203000009	10337052	 

Halaman Item List menampilkan daftar item beserta kode internal dan kode item customer. Pada bagian atas tersedia tombol Add Data untuk menambahkan mapping item baru.

Penjelasan Kolom

No	Menampilkan nomor urut data pada tabel.
Customer	Menampilkan nama customer yang menggunakan item tersebut.
Item Name	Menampilkan nama atau deskripsi produk.
Magnetar Item Code	Menampilkan kode item internal yang digunakan pada sistem Magnetar/KOKOLA.
Customer Item Code	Menampilkan kode item yang digunakan oleh customer untuk produk tersebut.