

# Penawaran

## Panduan Modul: Penawaran (Quotation)

### Lokasi Modul

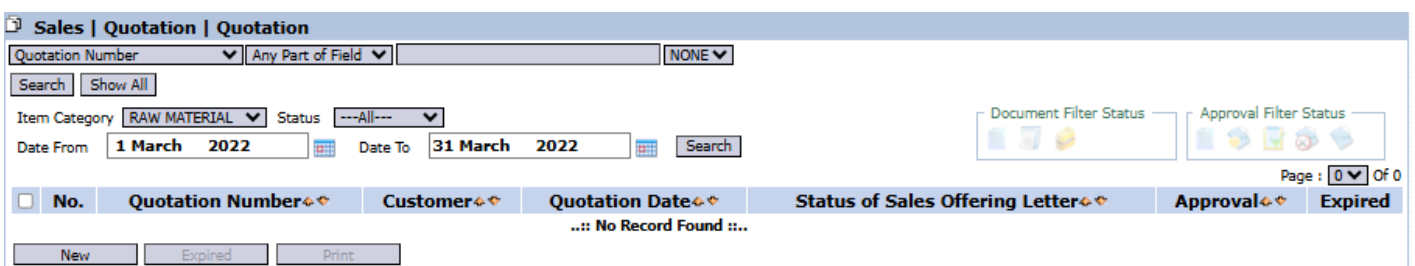
Penjualan > Penawaran > Penawaran

### Tujuan Modul

Modul **Penawaran** (*Quotation*) berfungsi untuk membuat, mengelola, dan mengirimkan dokumen penawaran harga resmi kepada pelanggan. Dokumen ini merupakan jawaban formal atas permintaan dari pelanggan (yang dicatat di modul *RFQ Pelanggan*) dan berisi rincian produk, harga, diskon, pajak, dan syarat-syarat lain yang ditawarkan.

## 1. Tampilan Utama (Daftar Penawaran)

Halaman utama modul ini menampilkan daftar semua penawaran yang telah dibuat.



The screenshot shows the main interface of the Quotation module. At the top, there is a breadcrumb trail: Sales | Quotation | Quotation. Below this, there are several filter fields: Quotation Number (with a dropdown menu), Any Part of Field (with a dropdown menu), and NONE (with a dropdown menu). There are Search and Show All buttons. Further down, there are filters for Item Category (RAW MATERIAL), Status (---All---), Date From (1 March 2022), and Date To (31 March 2022). There are also Document Filter Status and Approval Filter Status buttons. At the bottom, there is a table with columns: No., Quotation Number, Customer, Quotation Date, Status of Sales Offering Letter, Approval, and Expired. The table is currently empty, displaying the message "...: No Record Found :...". There are also buttons for New, Expired, and Print.

### Penjelasan Tampilan & Filter

Halaman ini adalah untuk melihat dan mengelola semua penawaran yang ada.

- **Filter:** Anda dapat mencari penawaran spesifik berdasarkan , , , atau rentang tanggal ( / ).
- **Daftar Penawaran:** Tabel di bawahnya akan menampilkan semua penawaran yang sesuai dengan filter, dengan kolom seperti , , , dan .

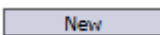
## Fungsi Tombol

- **New:** Tombol utama untuk membuat Penawaran baru.
- **Expired:** Untuk mengubah status penawaran yang sudah melewati masa berlaku menjadi "Kadaluarsa".
- **Print:** Untuk mencetak dokumen penawaran yang dipilih untuk dikirim ke pelanggan.

## 2. Langkah-langkah Membuat Penawaran

### Langkah 1: Membuat Penawaran Baru

Dari Tampilan Utama, klik tombol **New** untuk membuka form **New Quotation**.



### Langkah 2: Mengisi Informasi Header


Pada form yang muncul, isi informasi umum penawaran:


- **RFQ Code:** Untuk efisiensi, pilih  dari permintaan pelanggan yang sudah tercatat. Ini akan menarik data pelanggan dan daftar item yang diminta secara otomatis.

RFQ Code

:

- **Quotation Date & Due Date:** Atur Tanggal Penawaran dan Tanggal Berakhirnya Penawaran (masa berlaku).

Quotation Date :  

Due Date \* :  

Currency :

- **Sales Person:** Tunjuk *salesperson* yang bertanggung jawab atas penawaran ini. Sales Person \* :  

### Langkah 3: Merinci Harga dan Diskon per Item

Pada tabel detail di bagian bawah, lengkapi informasi harga untuk setiap produk:

1. Isi kolom **Unit Price (IDR)** (Harga Satuan) untuk setiap item.
2. Jika ada diskon, isi kolom **Disc Value** (untuk potongan nominal) atau **Discount (%)** (untuk potongan persentase).
3. Pilih kode pajak yang sesuai, dan sistem akan menghitung nilai pajak pada kolom **Tax 1 (IDR)**.
4. Sistem akan menghitung **Total Amount**, **Total Tax**, dan **Grand Total** secara otomatis di pojok kanan bawah.

### Langkah 4: Menyimpan dan Konfirmasi

Setelah semua data terisi, gunakan tombol di bagian kiri bawah:

- **Save:** Untuk menyimpan penawaran sebagai draf.
- **Confirm:** Untuk memfinalisasi dan mengirim penawaran ke alur persetujuan.

- **Cancel:** Untuk membatalkan entri. 

## Tips & Catatan Penting

- Penawaran yang telah disetujui oleh pelanggan akan menjadi dasar untuk pembuatan **Order Penjualan (Sales Order)**.
- Selalu perhatikan tanggal **Due Date**, karena penawaran akan dianggap tidak valid setelah tanggal tersebut. Gunakan tombol **Expired** untuk menandai penawaran yang sudah kadaluarsa secara manual.
- Penawaran yang sudah di-**Confirm** kemungkinan akan masuk ke **Kotak Masuk Penawaran** untuk proses persetujuan oleh manajer.

---

Revision #2

Created 5 August 2025 09:59:04 by Muhammad Ali Akbar

Updated 5 August 2025 14:16:13 by Muhammad Ali Akbar