

# **RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER IMPLEMENTING SAP ERP SALES & DISTRIBUTION**



**Disusun Oleh :**

**SEKOLAH TINGGI MANAJEMEN INFORMATIKA DAN KOMPUTER ROSMA**

**PROGRAM STUDI SISTEM INFORMASI**

**2020**

**DIAGRAM ANALISIS HASIL PEMBELAJARAN MATAKULIAH IMPLEMENTATION SAP  
ERP SALES & DISTRIBUTION**



**SEKOLAH TINGGI MANAJEMEN INFORMATIKA DAN KOMPUTER ROSMA  
PROGRAM STUDI SISTEM INFORMASI**

**RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER**

<b>MATA KULIAH</b>	<b>KODE</b>	<b>Rumpun Mata Kuliah</b>	<b>BOBOT(sks)</b>	<b>SEMESTER</b>	<b>Tgl Penyusunan</b>
Implementation ERP : Sales & Distribution		Sistem Informasi	3		
<b>OTORISASI</b>	<b>Dosen Pengembang RPS</b>	<b>Koordinator RMK</b>	<b>Kepala Program Studi</b>		
			Lila Sertiyani, S.T, M.Kom		
<b>Capaian Pembelajaran (CP)</b>	<b>CPL-PRODI</b>				
	P4	Memiliki pengetahuan sesuai dengan capaian pembelajaran program studi S1 sistem Informasi			
	KU12	Memiliki kecakapan hidup sesuai capaian pembelajaran program studi Sistem Informasi			
	KK	Mampu mengembangkan teori serta metode atau teknik pada domain management and governance(MAGO) atau informatics concepts (INCO)			
	<b>CP-MK</b>				
	M1	Implementation SAP ERP Sales & Distribution			
<b>Deskripsi Mata Kuliah</b>	Mata kuliah ini mengajarkan kepada mahasiswa tentang konsep dan praktek <b>Implementation SAP ERP Sales &amp; Distribution</b>				
<b>Materi Pembelajaran / Pokok Bahasan</b>	<b>SUB-CP-MK</b>				
	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Introduction and Master Data</li> <li>2. Master Data Configuration</li> <li>3. Sales Document</li> <li>4. Contracts and Special Processes</li> <li>5. Available to promise and transfer of requirements</li> <li>6. Logistics execution process</li> <li>7. Billing</li> <li>8. Pricing and Taxes</li> </ol>				

	9. Diverse Sales and Distribution Functions 10. Credit Management , Receivable Risk Management					
	<b>Utama :</b>					
	Williams, Glynn C. <a href="#">Implementing SAP ERP Sales &amp; Distribution</a>					
	<b>Pendukung :</b>					
<b>Media Pembelajaran</b>	<b>Perangkat Lunak :</b>			<b>Perangkat Keras :</b>		
	Microsoft Word			Proyektor , Papan Tulis ,Spidol, Penghapus		
<b>Tema Teaching</b>						
<b>Matakuliah Syarat</b>						
<b>Mg Ke-</b>	<b>Sub-CP-MK (sbg kemampuan akhir yang diharapkan)</b>	<b>Indikator</b>	<b>Kriteria &amp; Bentuk Penilaian</b>	<b>Metode Pembelajaran [Estimasi Waktu]</b>	<b>Materi Pembelajaran [Pustaka]</b>	<b>Bobot Penilaian[%]</b>
1	<ul style="list-style-type: none"> <li>Introduction and Master Data [C2, A2, P1]</li> </ul>	Ketepatan dalam menjelaskan : <ul style="list-style-type: none"> <li>Introduction and Master Data</li> </ul>	<b>Kriteria :</b> Ketepatan dan penguasaan <b>Bentuk non-test :</b> Tanya jawab	<ul style="list-style-type: none"> <li>Kuliah dan diskusi [TM 3 x 50"]</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Introduction to SAP</li> <li>SAP Basic</li> <li>Introduction to SD Customer master data</li> <li>Enterprise structure</li> <li>SAP Customizing Implementation</li> </ul>	5%
2	<ul style="list-style-type: none"> <li>Master Data Configuration [C2, A2, P1]</li> </ul>	Ketepatan dalam menjelaskan : <ul style="list-style-type: none"> <li>Master Data Configuration</li> </ul>	<b>Kriteria :</b> Ketepatan dan penguasaan <b>Bentuk non-test :</b> Tanya jawab	<ul style="list-style-type: none"> <li>Kuliah dan diskusi [TM 3 x 50"]</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Customer master records</li> <li>Material master data</li> </ul>	

3	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Sales Document [C2, A2, P1]</li> </ul>	Ketepatan dalam menjelaskan : <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Sales Document</li> </ul>	<b>Kriteria :</b> Ketepatan dan penguasaan <b>Bentuk non-test :</b> Tanya jawab	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Kuliah dan diskusi [TM 3 x 50"]</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Overview of a sales document</li> <li>▪ Number Ranges</li> <li>▪ Item Proposal</li> <li>▪ Sales Document Type</li> </ul>	5%
4	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Sales Document [C2, A2, P1]</li> </ul>	Ketepatan dalam menjelaskan : <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Sales Document</li> </ul>	<b>Kriteria :</b> Ketepatan dan penguasaan <b>Bentuk non-test :</b> Tanya jawab	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Kuliah dan diskusi [TM 3 x 50"]</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Sales order item categories and determination</li> <li>▪ Schedule line categories</li> <li>▪ Copy control</li> <li>▪ Special sales document types</li> </ul>	5%
5	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Contacts and special processes [C2, A2, P1]</li> </ul>	Ketepatan dalam menjelaskan : <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Contacts and special processes</li> </ul>	<b>Kriteria :</b> Ketepatan dan penguasaan <b>Bentuk non-test :</b> Tanya jawab	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Kuliah dan diskusi [TM 3 x 50"]</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Contact configuration setting</li> <li>▪ Service and maintenance contract process</li> <li>▪ Value contract processes</li> <li>▪ Master contracts</li> <li>▪ Scheduling Agreements</li> <li>▪ Consignment Stock Proseses</li> </ul>	10%
6	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Contacts and special processes [C2, A2, P1]</li> </ul>	Ketepatan dalam menjelaskan : <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Contacts and special processes</li> <li>▪</li> </ul>	<b>Kriteria :</b> Ketepatan dan penguasaan <b>Bentuk non-test :</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Kuliah dan diskusi [TM 3 x 50"]</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Sales document lists</li> <li>▪ Sales document status profiles management</li> </ul>	10%

	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪</li> </ul>		Tanya jawab		<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Configuring status profile</li> <li>▪ Sales Incompletion Procedures</li> <li>▪ The general Table Display</li> </ul>	
7	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Review Materi [C2, A2, P1]</li> </ul>	Ketepatan dalam menjelaskan : <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Review Materi</li> </ul>	<b>Kriteria :</b> Ketepatan dan penguasaan <b>Bentuk non-test :</b> Tanya jawab	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Kuliah dan diskusi [TM 3 x 50"]</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Review Materi</li> </ul>	5%
<b>UJIAN TENGAH SEMESTER</b>						
9	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Available to promise and transfer of Requirement [C2, A2, P1]</li> </ul>	Ketepatan dalam menjelaskan : <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Available to promise and transfer of Requirement</li> </ul>	<b>Kriteria :</b> Ketepatan dan penguasaan <b>Bentuk non-test :</b> Tanya jawab	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Kuliah dan diskusi [TM 3 x 50"]</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Material determination</li> <li>▪ Material Listing and Exclusion</li> <li>▪ Materials requirements planning and transfer of requirements</li> <li>▪ Availability Check</li> </ul>	5%
10	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Logistics Execution Process [C2, A2, P1]</li> </ul>	Ketepatan dan penguasaan dalam : <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Logistics Execution Process</li> </ul>	<b>Kriteria :</b> Ketepatan dan penguasaan <b>Bentuk Non Test :</b> Tanya jawab	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Kuliah dan diskusi [TM 3 x 50"]</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Delivery Process</li> <li>▪ Backward and Foward Schedulling</li> <li>▪ Delivery Blocks</li> <li>▪ Packing</li> <li>▪ Returnable Packaging</li> <li>▪ Routes</li> <li>▪ Posting Goods Issue in the Delivery</li> </ul>	15%

11	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Billing [C2, A2, P1]</li> </ul>	Ketepatan dan penguasaan dalam : <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Billing</li> </ul>	<b>Kriteria :</b> Ketepatan dan penguasaan <b>Bentuk Non Test :</b> Tanya jawab	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Kuliah dan diskusi [TM 3 x 50"]</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Billing process</li> <li>▪ Special Billing Document Types</li> <li>▪ Colletive billing an dcopy control for billing documents</li> <li>▪ Invoice lists</li> <li>▪ Billing plans</li> <li>▪ Rebate Agreements</li> <li>▪ Inter-company Business Processing</li> <li>▪ Payment Terms</li> </ul>	5%
12	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Pricing and Taxes [C2, A2, P1]</li> </ul>	Ketepatan dan penguasaan dalam menjelaskan : <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Pricing and Taxes</li> </ul>	<b>Kriteria :</b> Ketepatan dan penguasaan <b>Bentuk Non Test :</b> Tanya jawab	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Kuliah dan diskusi [TM 3 x 50"]</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ The condition techniques</li> <li>▪ The condition technique as used in pricing</li> <li>▪ Pricing limits</li> <li>▪ Activiting pricing for item categories</li> <li>▪ Activiting cost determination for item categories</li> <li>▪ Condition exclusion groups</li> <li>▪ Price-relevant Master data</li> <li>▪ Conditions Supplement</li> <li>▪ Tex Determination</li> <li>▪ VAT registration Number in sales and billing documents</li> </ul>	5%

					<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Tax Integrations with financial accounting</li> <li>▪ Account assignment</li> <li>▪ Pricing requirements and formulas</li> <li>▪ The creation of a copying requirement</li> </ul>	
13	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Diverse Sales and Distribution Functions [C2, A2, P1]</li> </ul>	<p>Ketepatan dan penguasaan dalam menjelaskan :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Diverse Sales and Distribution Functions</li> </ul>	<p><b>Kriteria :</b> Ketepatan dan penguasaan <b>Bentuk Non Test :</b> Tanya jawab</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Kuliah dan diskusi [TM 3 x 50"]</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Sales Incompletion Logs</li> <li>▪ Partner Determination</li> <li>▪ Text Determination</li> <li>▪ Output Determination</li> <li>▪ Customer Hierarchies</li> <li>▪ Product Hierarchies</li> </ul>	5%
14	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Credit Management, Receivable Risk management, Block, and Calenders [C2, A2, P1]</li> </ul>	<p>Ketepatan dan penguasaan dalam menjelaskan :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Credit Management, Receivable Risk management, Block, and Calenders</li> </ul>	<p><b>Kriteria :</b> Ketepatan dan penguasaan <b>Bentuk Non Test :</b> Tanya jawab</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Kuliah dan diskusi [TM 3 x 50"]</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Credit Management</li> <li>▪ Receivables Risk management</li> <li>▪ Blocking Customers</li> <li>▪ Factory Calenders</li> </ul>	5%
15	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Project class [C2, A2, P1]</li> </ul>	<p>Ketepatan dan penguasaan dalam menjelaskan :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Project class</li> </ul>	<p><b>Kriteria :</b> Ketepatan dan penguasaan <b>Bentuk Non Test :</b> Tanya jawab</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Kuliah dan diskusi [TM 3 x 50"]</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Project class</li> </ul>	5%
<b>UJIAN AKHIR SEMESTER</b>						

Catatan :

- 1) TM : Tatap muka , BT : Belajar Terstruktur , BM : Belajar Mandiri
- 2) [TM 2x50"] dibaca : 2 sks x 50 menit = 150 menit
- 3) [BT+BM: (1x50")]dibaca : belajar terstuktut dan mandiri 1x 50 menit



- 4) Mahasiswa memahami Introduction and Master Data [C2,A2,P2] : menunjukkan bahwa sub-CPMK ini mengandung kemampuan ranah taksonomi kognitif level 2(memahami), ranah taksonomi afektif level 2 (menanggapi) dan ranah taksonomi psikomotorik level 1(meniru)



**SEKOLAH TINGGI MANAJEMEN INFORMATIKA DAN  
KOMPUTER ROSMA**  
**PROGRAM STUDI SISTEM INFORMASI**

**RENCANA TUGAS MAHASISWA**

**MATA KULIAH** IMPLEMENTATION SAP ERP SALES & DISTRIBUTION

**KODE** **SKS** 3 **SEMESTER**

**DOSEN  
PENGAMPU**

**BENTUK TUGAS**

**JUDUL TUGAS**

**SUB CAPAIN PEMBELAJARAN MATA KULIAH**

**DISKRIPSI TUGAS**

**METODE Pengerjaan Tugas**

1.

**BENTUK DAN FORMAT LUARAN**

- a. Obyek garapan :
- b. Bentuk Luaran :

**INDIKATOR , KRITERIA DAN BOBOT PENILAIAN**

- a. Hasil analisis (%)
- b. Hasil dokumentasi (%)

**JADWAL PELAKSANAAN**

**LAIN - LAIN**

Tugas wajib

**DAFTAR RUJUKAN**





**SEKOLAH TINGGI MANAJEMEN INFORMATIKA DAN  
KOMPUTER ROSMA  
PROGRAM STUDI SISTEM INFORMASI**

**RENCANA UJIAN AKHIR SEMESTER MAHASISWA**

**MATA KULIAH** IMPLEMENTATION SAP ERP SALES & DISTRIBUTION

**KODE** **SKS** **3** **SEMESTER**

**DOSEN  
PENGAMPU**

**BENTUK UJIAN AKHIR SEMESTER**

**JUDUL UJIAN AKHIR SEMESTER**

**DISKRIPSI UJIAN AKHIR SEMESTER**

**METODE UJIAN AKHIR SEMESTER**

1.

**BENTUK DAN FORMAT LUARAN**

a. Obyek garapan :

b. Bentuk Luaran :

**INDIKATOR , KRITERIA DAN BOBOT PENILAIAN**

**JADWAL PELAKSANAAN**

**LAIN - LAIN**

**DAFTAR RUJUKAN**