1rupiah

v1.0

PANDUAN PENGGUNA / USER GUIDE

1Sales

Penjualan dan Piutang

Sales and Receivables

Penawaran, order, pengiriman, faktur ber PPN, penerimaan, penagihan, retur, kontrak, langganan, pipeline, dan portal pelanggan.

Quotes, orders, deliveries, VAT invoices, receipts, collections, returns, contracts, subscriptions, pipeline, and the customer portal.

17 November 2026 · PT Satu Rupiah Indonesia

ID Mengapa 1rupiah

Sistem bisnis lama dibangun untuk kantor yang selalu online, satu bahasa, dan pajak yang dihitung manual. 1rupiah dibangun untuk cara kerja Indonesia hari ini.

AI yang bekerja, bukan sekadar menjawab

Tanya data dengan kalimat biasa, pembaca faktur pemasok dari foto atau PDF, agen yang menagih dan memesan ulang dalam batas nilai, dan situs 1CMS yang disusun AI. Setiap usulan AI bisa ditinjau dan dibatalkan.

Pajak Indonesia sudah di dalam

PPN 12 persen dengan DPP nilai lain 11/12, ekspor Faktur Pajak ke Coretax, PPh 21 tarif TER, PPh 23 dan 4(2) dengan bukti potong, BPJS, PBJT restoran, dan pesangon PP 35/2021.

Tetap jalan saat internet putus

Kasir dan aplikasi HP terus berjualan dan mencatat saat koneksi hilang, lalu menyinkronkan sekali saat online lagi tanpa transaksi ganda.

Keamanan kelas bank

Passkey, verifikasi dua langkah, masuk dengan Google (Microsoft bila diaktifkan), persetujuan empat mata untuk uang keluar, rekening pemasok dicek orang kedua, data tiap perusahaan di skema terpisah, dan jejak audit lengkap.

Angka yang selalu tepat

Harga, PPN, dan pembulatan dihitung oleh Calc Core berbahasa Rust yang sama di server, web, dan desktop. Jurnal selalu seimbang dan periode terkunci tidak bisa diubah diam diam.

Bayar hanya yang dipakai

Mulai dari 1ERP Gratis, lalu tambah aplikasi satu per satu: 1Finance, 1Sales, 1HR, 1Cashier, dan lainnya. Semua terhubung dalam satu data, satu login, di web, desktop, dan HP.

EN Why 1rupiah

Older business systems were built for offices that are always online, in one language, with tax worked out by hand. 1rupiah is built for how Indonesian businesses work today.

AI that works, not just chats

Ask your data in plain words, read supplier invoices from a photo or PDF, let agents chase payments and reorder within value limits, and draft a 1CMS website with AI. Every AI suggestion can be reviewed and undone.

Indonesian tax built in

VAT at 12 percent on the 11/12 tax base, tax invoice export to Coretax, PPh 21 TER rates, PPh 23 and 4(2) with withholding slips, BPJS, restaurant PBJT, and severance under PP 35/2021.

Keeps working offline

The cashier and mobile apps keep selling and recording when the connection drops, then sync once when back online without duplicate transactions.

Bank grade security

Passkeys, two step verification, Google sign in (Microsoft when enabled), four eyes approval for money going out, supplier bank accounts checked by a second person, a separate schema per company, and a full audit trail.

Figures that are always right

Prices, VAT, and rounding are computed by the same Rust Calc Core on the server, web, and desktop. Journals always balance and locked periods cannot be changed quietly.

Pay only for what you use

Start on 1ERP Free, then add apps one at a time: 1Finance, 1Sales, 1HR, 1Cashier, and more. Everything shares one set of data and one login, on web, desktop, and mobile.

ID Daftar isi

1	Ringkasan penjualan	4
2	Membuat penawaran	5
3	Order sampai pengiriman	6
4	Faktur penjualan dan PPN	7
5	Mencatat pembayaran pelanggan	8
6	Umur piutang dan penagihan	9
7	Daftar harga dan promo	10
8	Kontrak dan langganan	11
9	Pipeline penjualan	12
10	Portal pelanggan	13
11	Ketersediaan dan janji kirim	14
12	Tiket layanan pelanggan	15
13	Kampanye, segmen, dan journey	16
14	Kondisi harga dan rebate	17
15	Konfigurator produk dan konsinyasi	18
16	Retur penjualan	19
17	Portal B2B dan 1Supplier Network	20

EN Contents

Sales overview		4
Creating a quote		5
From order to delivery		6
Sales invoices and VAT		7
Recording customer payments		8
Receivables aging and collections		9
Price lists and promotions		10
Contracts and subscriptions		11
Sales pipeline		12
Customer portal		13
Availability and promise dates		14
Customer service tickets		15
Campaigns, segments, and journeys		16
Pricing conditions and rebates		17
Product configurator and consignment		18
Sales returns		19
B2B portal and 1Supplier Network		20

ID Cara membaca panduan ini

Satu halaman, satu tugas
Setiap halaman menjelaskan satu pekerjaan dari awal sampai selesai.

Nomor di gambar
Kotak bernomor 1 menunjukkan tombol atau isian yang dimaksud langkah dengan nomor sama.

Chip tombol
Simpan adalah tombol utama, Batal tombol biasa, persis seperti di layar.

Gambar layar
Gambar diambil dari tampilan bahasa Indonesia. Ganti bahasa kapan saja lewat pilihan bahasa di kanan atas.

EN How to read this guide

One page, one task
Each page covers one job from start to finish.

Numbers on screenshots
A numbered box 1 marks the button or field the matching step refers to.

Button chips
Save is a main button and Cancel a regular one, exactly as on screen.

Screenshots
Screenshots use the Indonesian interface. Switch language at any time with the language picker at the top right.

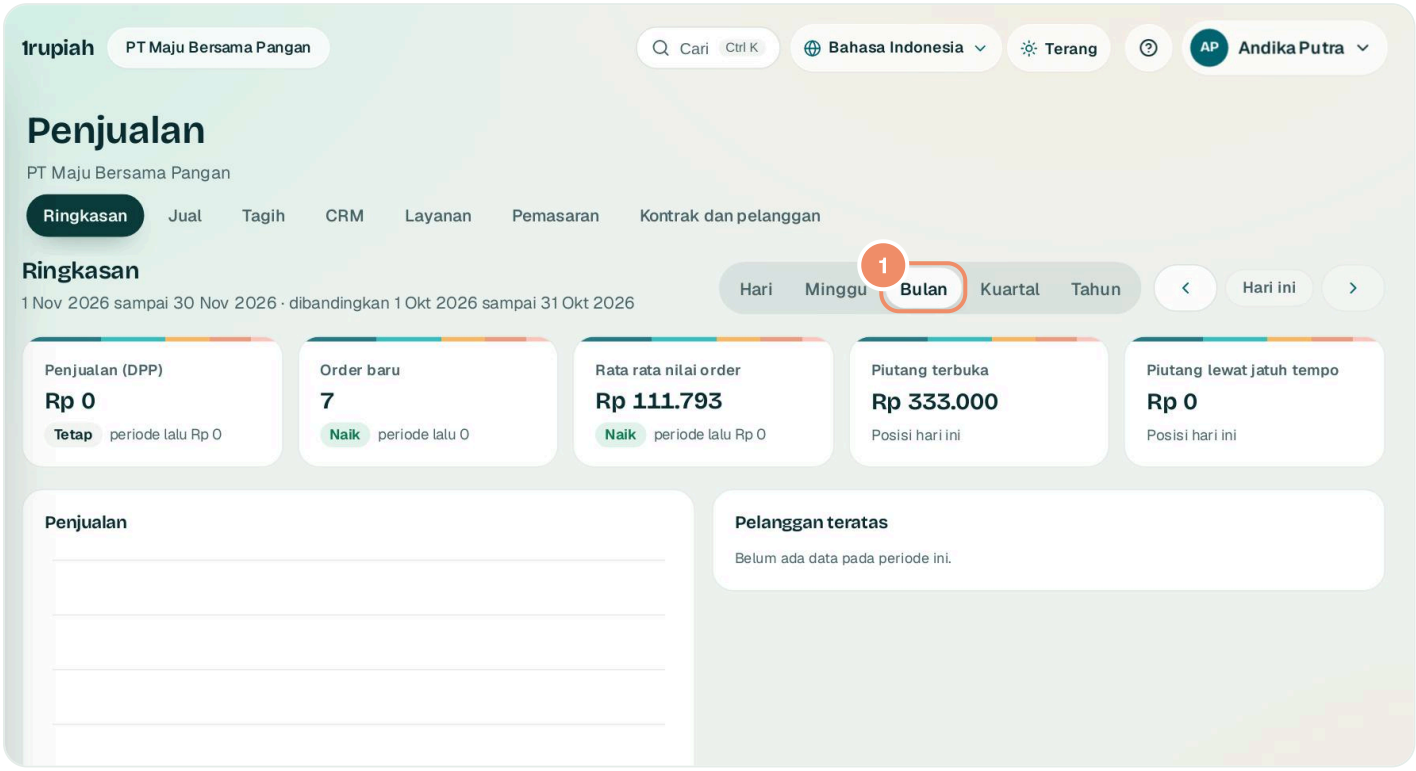
1SALES · 01

ID Ringkasan penjualan

Penjualan, order, piutang, dan pelanggan teratas dalam satu layar.

EN Sales overview

Sales, orders, receivables, and top customers on one screen.



1	Buka **Penjualan** dari rel kiri, tab Ringkasan.	Open **Sales** from the left rail, Summary tab.
2	Pilih periode di 1. Kartu menampilkan penjualan DPP, order baru, rata rata order, dan piutang.	Choose the period at 1. Cards show net sales, new orders, average order value, and receivables.
3	Kartu piutang lewat jatuh tempo membuka daftar faktur yang perlu ditagih.	The overdue receivables card opens the list of invoices to chase.

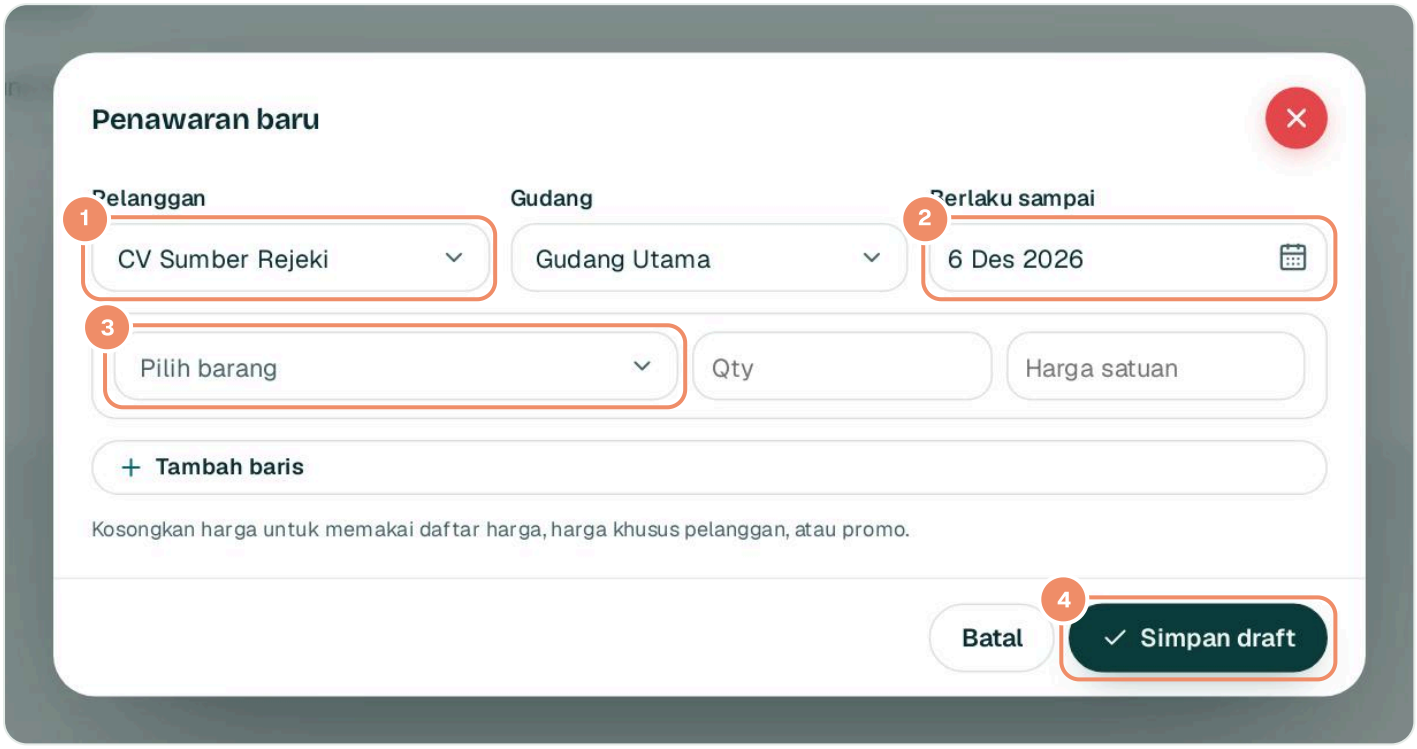
1SALES · 02

ID Membuat penawaran

Harga diambil otomatis dari daftar harga pelanggan, tingkat qty, dan promo aktif.

EN Creating a quote

Prices come automatically from the customer price list, quantity tiers, and active promotions.



1	Buka **Penjualan**, Penawaran lalu **Penawaran baru**.	Open **Sales**, Quotes and choose **New quote**.
2	Pilih pelanggan 1 dan tanggal berlaku 2.	Pick the customer 1 and the valid until date 2.
3	Pilih barang 3, isi qty, dan biarkan harga kosong untuk memakai harga daftar.	Choose the item 3, enter the quantity, and leave the price empty to use the list price.
4	Klik **Simpan draft** 4, lalu kirim PDF ke pelanggan. Penawaran yang diterima dijadikan order dengan satu klik.	Click **Save draft** 4, then send the PDF to the customer. An accepted quote becomes an order in one click.

Tips Harga di bawah margin minimum ditandai per baris dan butuh persetujuan.

Tip Prices below the minimum margin are flagged per line and need approval.

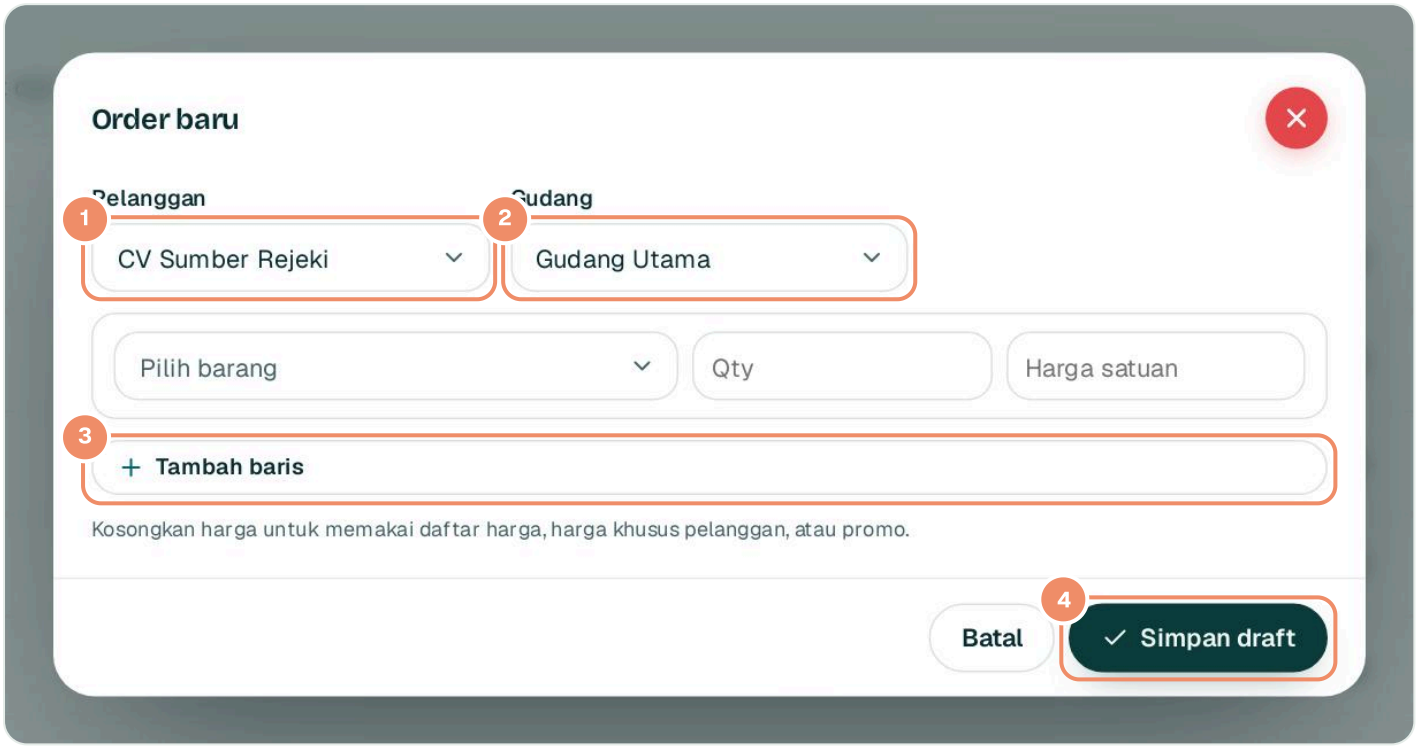
1SALES · 03

ID Order sampai pengiriman

Konfirmasi order, kirim barang, lalu stok dan HPP terposting otomatis.

EN From order to delivery

Confirm the order and ship the goods; stock and cost of sales post automatically.



1	Buka **Penjualan**, Order lalu **Order baru**. Pilih pelanggan 1 dan gudang 2.	Open **Sales**, Orders and choose **New order**. Pick the customer 1 and warehouse 2.
2	Isi barang dan qty, tambah dengan **Tambah baris** 3, lalu **Simpan draft** 4.	Add items and quantities, more with **Add line** 3, then **Save draft** 4.
3	Di halaman order klik **Konfirmasi order**. Order di atas limit kredit ditahan untuk keuangan.	On the order page click **Confirm order**. Orders above the credit limit are held for finance.
4	Isi qty di kolom Kirim sekarang lalu **Catat pengiriman**. Batch dipilih dari kedaluwarsa terdekat.	Enter quantities under Ship now and click **Record delivery**. Batches are picked by nearest expiry.

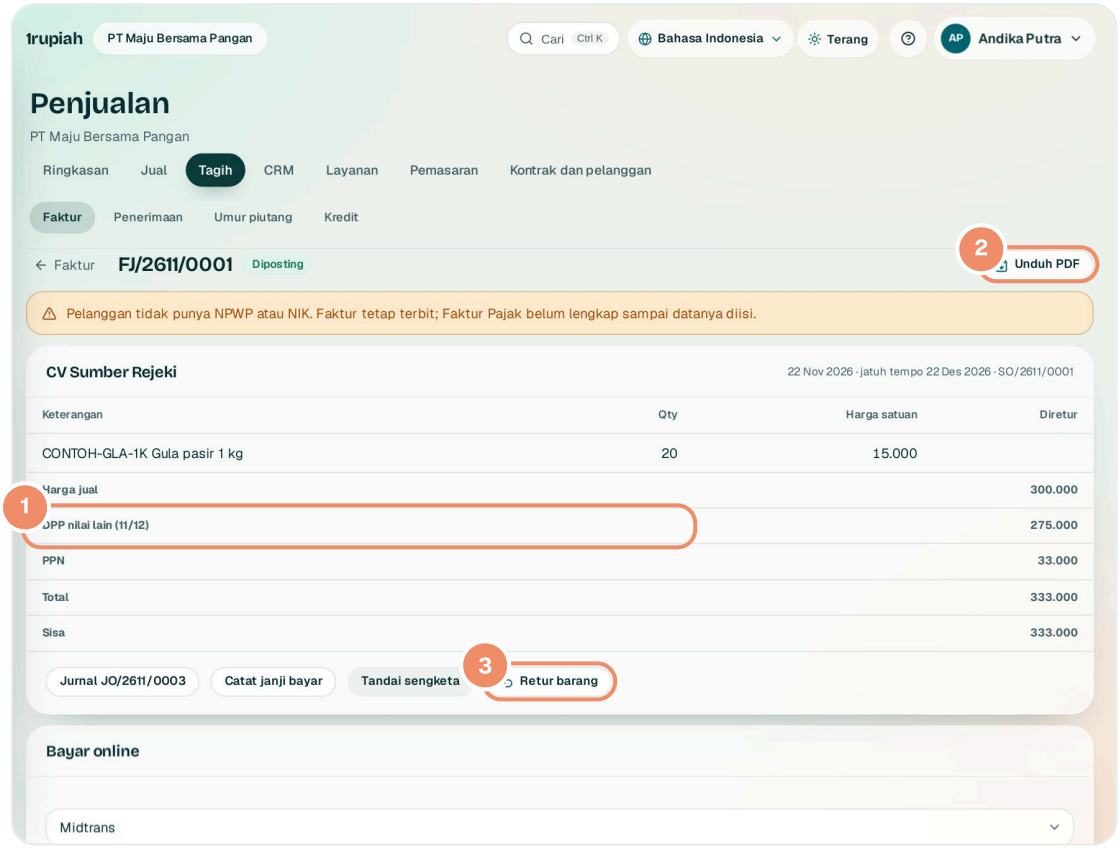
1SALES · 04

ID Faktur penjualan dan PPN

Faktur dibuat dari pengiriman dengan PPN 12 persen dari DPP nilai lain 11/12 dan jurnal otomatis.

EN Sales invoices and VAT

Invoices are created from deliveries with 12 percent VAT on the 11/12 base and an automatic journal.



1	Buka order yang sudah dikirim, lalu klik **Buat faktur**. Faktur langsung diposting dengan nomor FJ.	Open a shipped order and click **Create invoice**. The invoice posts at once with an FJ number.
2	Bagian total menampilkan harga jual, DPP nilai lain 11/12 (1), PPN, dan sisa tagihan.	The totals show the selling price, the 11/12 tax base (1), VAT, and the balance due.
3	Klik **Unduh PDF** (2) untuk mengirim faktur berkop perusahaan Anda.	Click **Download PDF** (2) to send the invoice on your letterhead.
4	Catat janji bayar atau tandai sengketa supaya pengingat otomatis menyesuaikan. Retur dibuat lewat **Retur barang** (3).	Record a payment promise or mark a dispute so reminders adjust. Returns start from **Return goods** (3).

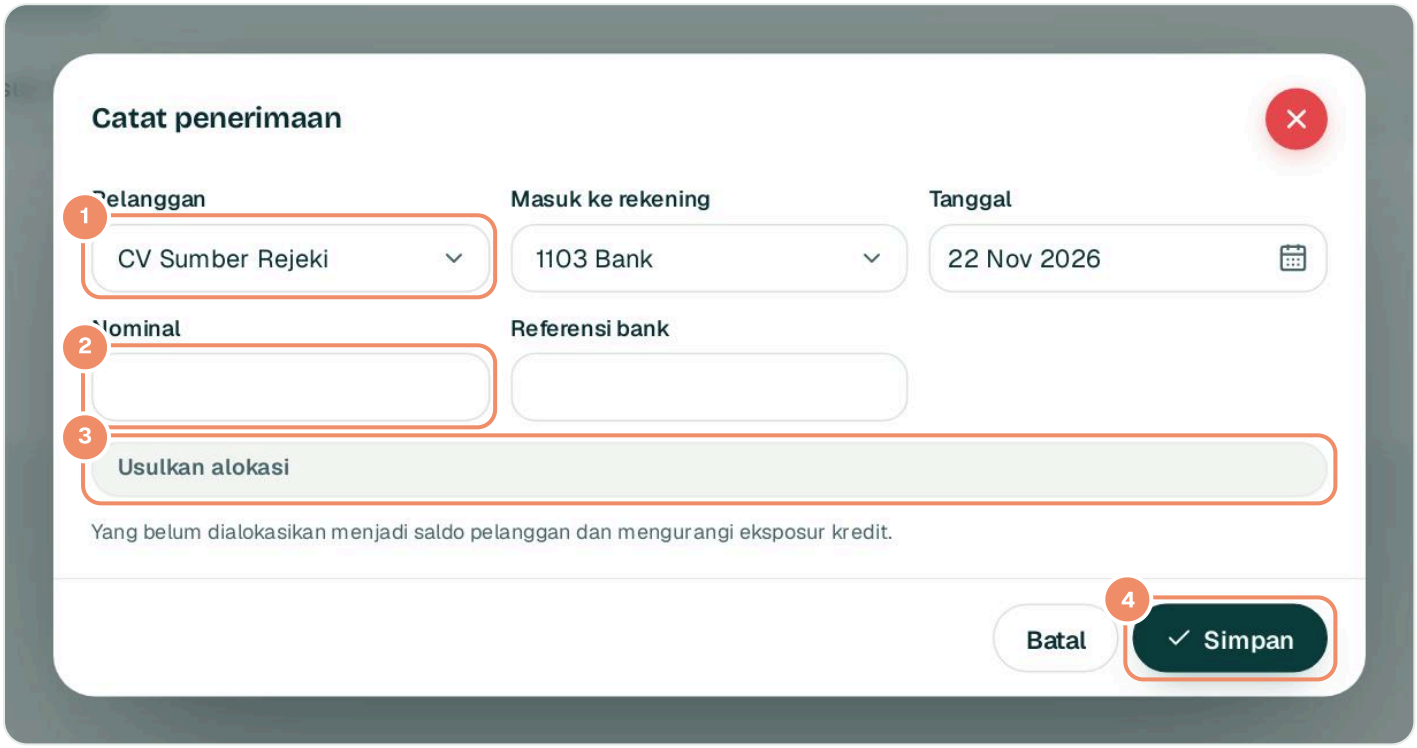
1SALES · 05

ID Mencatat pembayaran pelanggan

Catat transfer masuk dan biarkan sistem mengusulkan faktur yang dilunasi.

EN Recording customer payments

Record incoming transfers and let the system suggest which invoices they settle.



1	Buka **Penjualan**, Penerimaan lalu **Catat penerimaan**.	Open **Sales**, Receipts and choose **Record receipt**.
2	Pilih pelanggan 1, rekening, tanggal, dan isi nominal 2 serta referensi bank.	Pick the customer 1, the account, the date, and enter the amount 2 and bank reference.
3	Klik **Usulkan alokasi** 3: nominal persis ke faktur itu, selain itu ke faktur paling lama. Sisanya jadi saldo pelanggan.	Click **Suggest allocation** 3: an exact amount goes to that invoice, otherwise to the oldest. Any rest becomes customer credit.
4	Klik **Simpan** 4. Jurnal dan sisa faktur langsung diperbarui.	Click **Save** 4. The journal and invoice balances update at once.

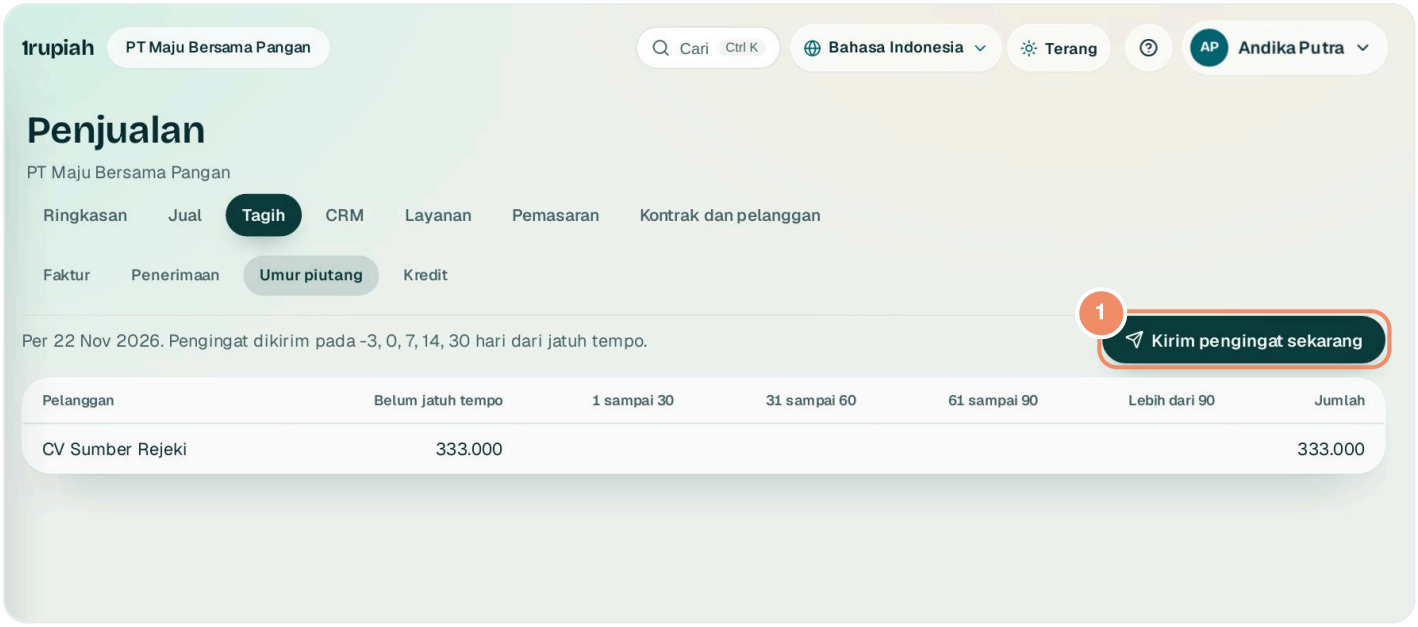
1SALES · 06

ID Umur piutang dan penagihan

Lihat piutang per umur dan kirim pengingat sopan secara otomatis.

EN Receivables aging and collections

See receivables by age and send polite reminders automatically.



1	Buka **Penjualan**, Umur piutang untuk melihat piutang per kelompok hari.	Open **Sales**, Aging to see receivables by age bucket.
2	Pengingat dikirim lewat email sebelum dan sesudah jatuh tempo, sekali per tingkat. Klik **Kirim pengingat sekarang** 1 untuk menjalankannya saat itu juga.	Reminders are emailed before and after the due date, once per level. Click **Send reminders now** 1 to run them straight away.
3	Pelanggan tanpa email menjadi tugas telepon di Inbox.	Customers without an email become a phone call task in the Inbox.
4	Atur limit kredit per pelanggan di tab Kredit.	Set credit limits per customer in the Credit tab.

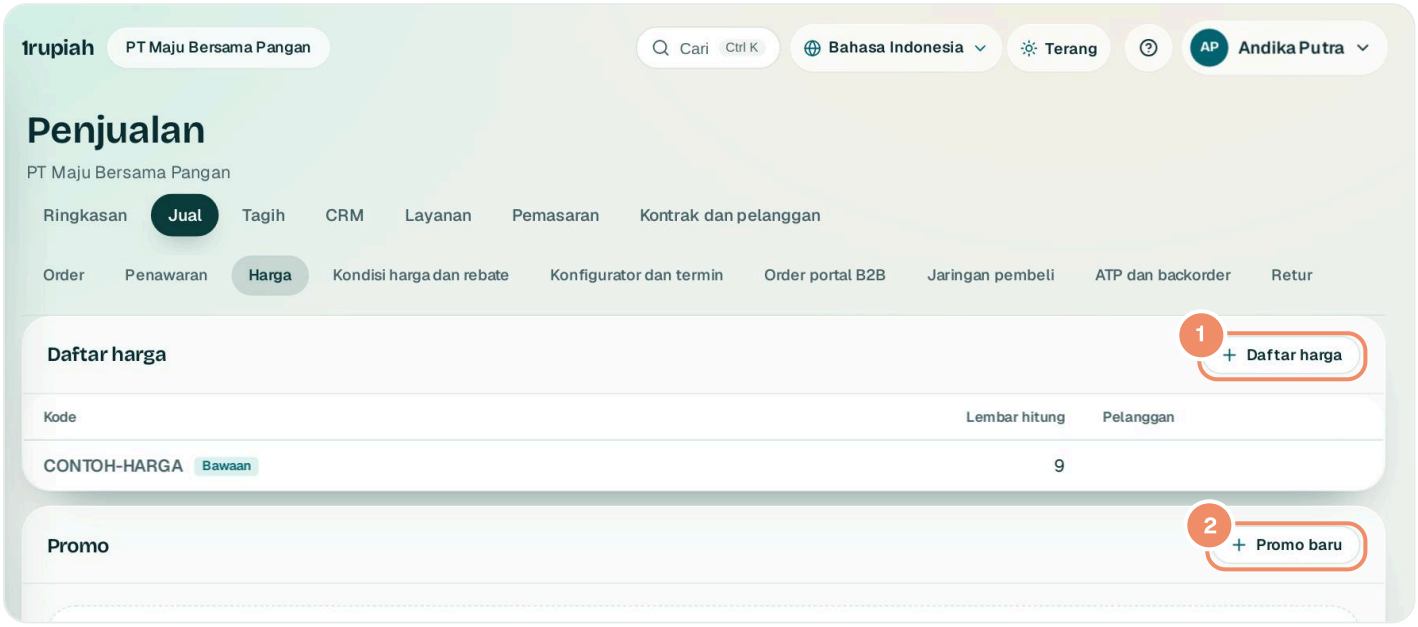
1SALES · 07

ID Daftar harga dan promo

Atur harga per pelanggan atau kelompok, tingkat qty, dan promo berjangka.

EN Price lists and promotions

Set prices per customer or group, quantity tiers, and time limited promotions.



1	Buka **Penjualan**, Harga. Daftar harga (1) berisi harga per barang dengan qty minimum.	Open **Sales**, Pricing. Price lists (1) hold prices per item with minimum quantities.
2	Tautkan daftar harga ke pelanggan di data induk supaya order memakainya otomatis.	Link a price list to a customer in master data so orders use it automatically.
3	Klik **Promo baru** (2) untuk diskon persen atau beli X gratis Y dengan masa berlaku.	Click **New promotion** (2) for a percentage discount or buy X get Y with a validity period.

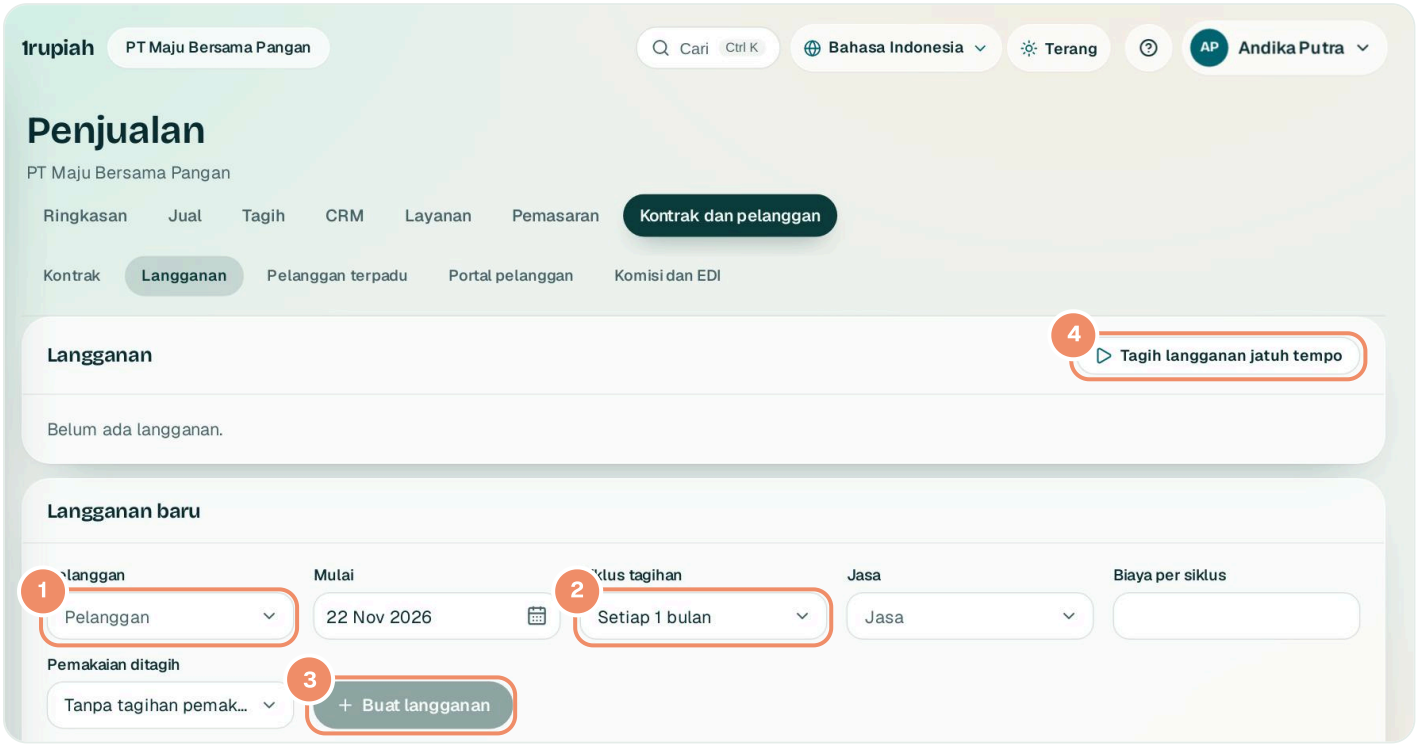
1SALES · 08

ID Kontrak dan langganan

Kunci harga dengan kontrak dan tagih jasa berulang secara otomatis.

EN Contracts and subscriptions

Lock prices with contracts and bill recurring services automatically.



1	Kontrak: di tab Kontrak isi pelanggan, periode, barang, qty komitmen, harga kontrak, dan jadwal kirim, lalu aktifkan.	Contracts: in the Contracts tab fill in the customer, period, item, committed quantity, contract price, and delivery schedule, then activate it.
2	Langganan: di tab Langganan pilih pelanggan 1, jasa, biaya, dan siklus tagihan 2.	Subscriptions: in the Subscriptions tab pick the customer 1, service, fee, and billing cycle 2.
3	Klik **Buat langganan** 3. Pemakaian di atas kuota bisa ikut ditagih.	Click **Create subscription** 3. Usage above the quota can be billed too.
4	Klik **Tagih langganan jatuh tempo** 4 untuk membuat satu faktur per periode. Mulai di tengah bulan diprorata.	Click **Bill due subscriptions** 4 to create one invoice per period. Mid month starts are prorated.

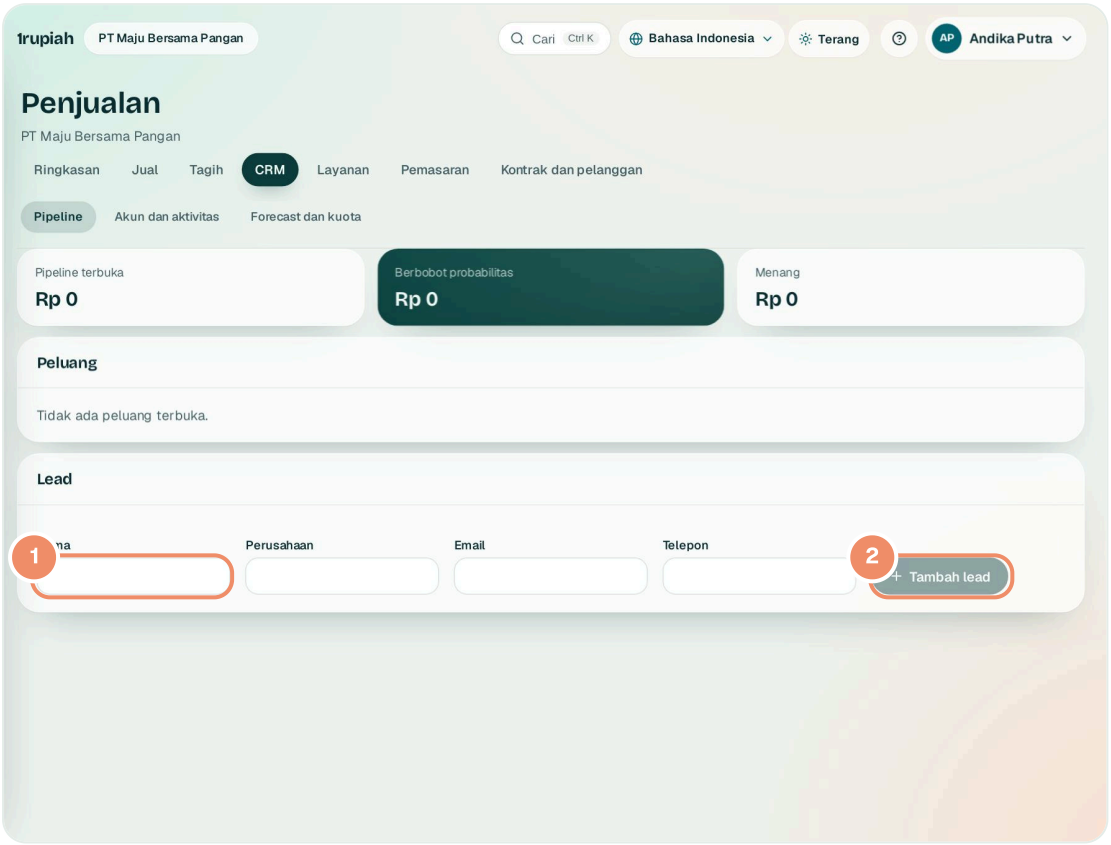
1SALES · 09

ID Pipeline penjualan

Kelola lead dan peluang sampai menang atau kalah.

EN Sales pipeline

Manage leads and opportunities until they are won or lost.



1	Buka **Penjualan**, Pipeline. Isi nama 1, perusahaan, email, atau telepon lalu **Tambah lead** 2.	Open **Sales**, Pipeline. Fill in the name 1, company, email, or phone, then **Add lead** 2.
2	Kontak yang sudah ada disebut supaya pelanggan tidak dihubungi dua kali.	Existing contacts are flagged so a customer is not contacted twice.
3	Jadikan lead sebagai peluang, lalu geser tahapnya. Nilai berbobot dihitung dari probabilitas tiap tahap.	Turn a lead into an opportunity and move it through the stages. The weighted value uses each stage probability.
4	Menang butuh pelanggan terverifikasi dan penawaran atau ordernya; kalah butuh alasan.	Won needs a verified customer and their quote or order; lost needs a reason.

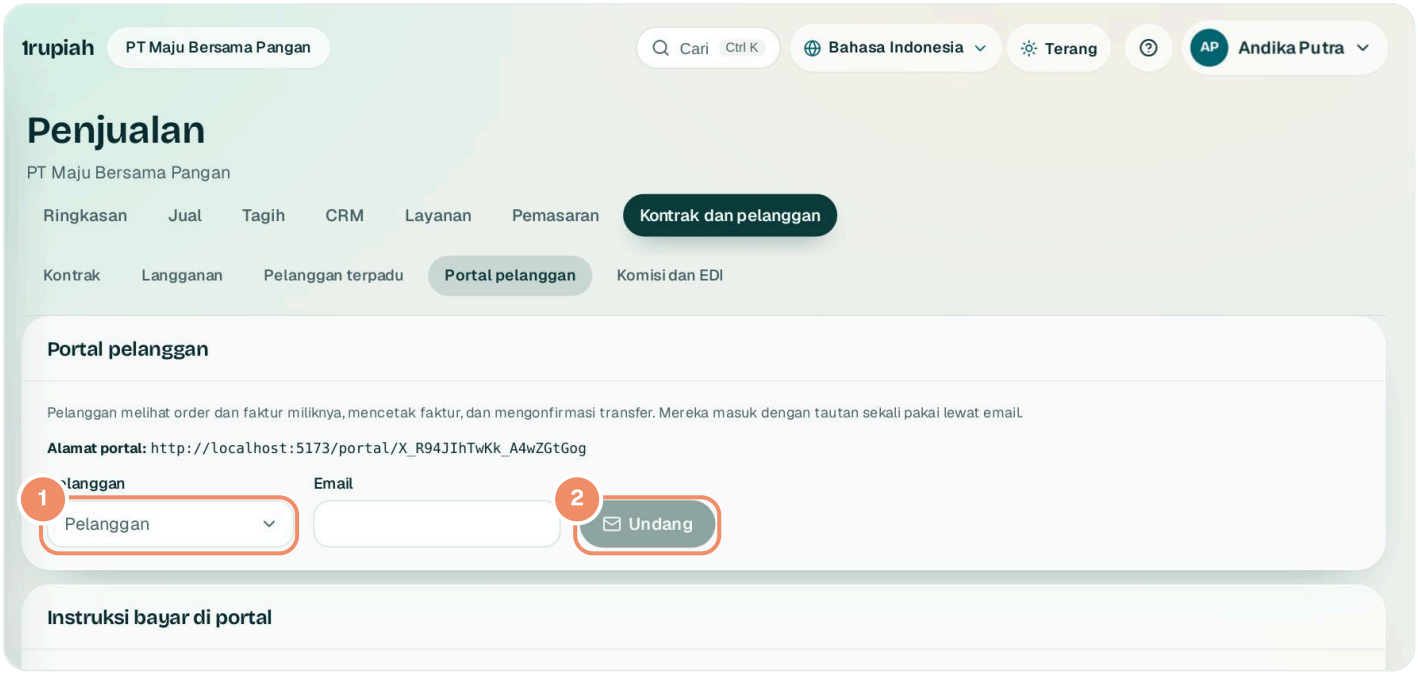
1SALES · 10

ID Portal pelanggan

Pelanggan melihat order dan fakturnya sendiri serta mengonfirmasi transfer.

EN Customer portal

Customers see their own orders and invoices and confirm their transfers.



1	Buka **Penjualan**, Portal pelanggan. Pilih pelanggan 1 dan isi email kontaknya.	Open **Sales**, Customer portal. Pick the customer 1 and enter the contact email.
2	Klik **Undang** 2. Kontak menerima tautan sekali pakai; berikutnya masuk dengan email dan tautan baru.	Click **Invite** 2. The contact receives a one time link; later they sign in with their email and a fresh link.
3	Isi instruksi bayar yang tampil di portal, lalu **Simpan**.	Fill in the payment instructions shown in the portal, then **Save**.
4	Konfirmasi transfer dari pelanggan masuk ke Inbox keuangan dan tidak mengubah sisa sampai penerimaan dicatat.	Transfer confirmations from customers arrive in the finance Inbox and change nothing until the receipt is recorded.

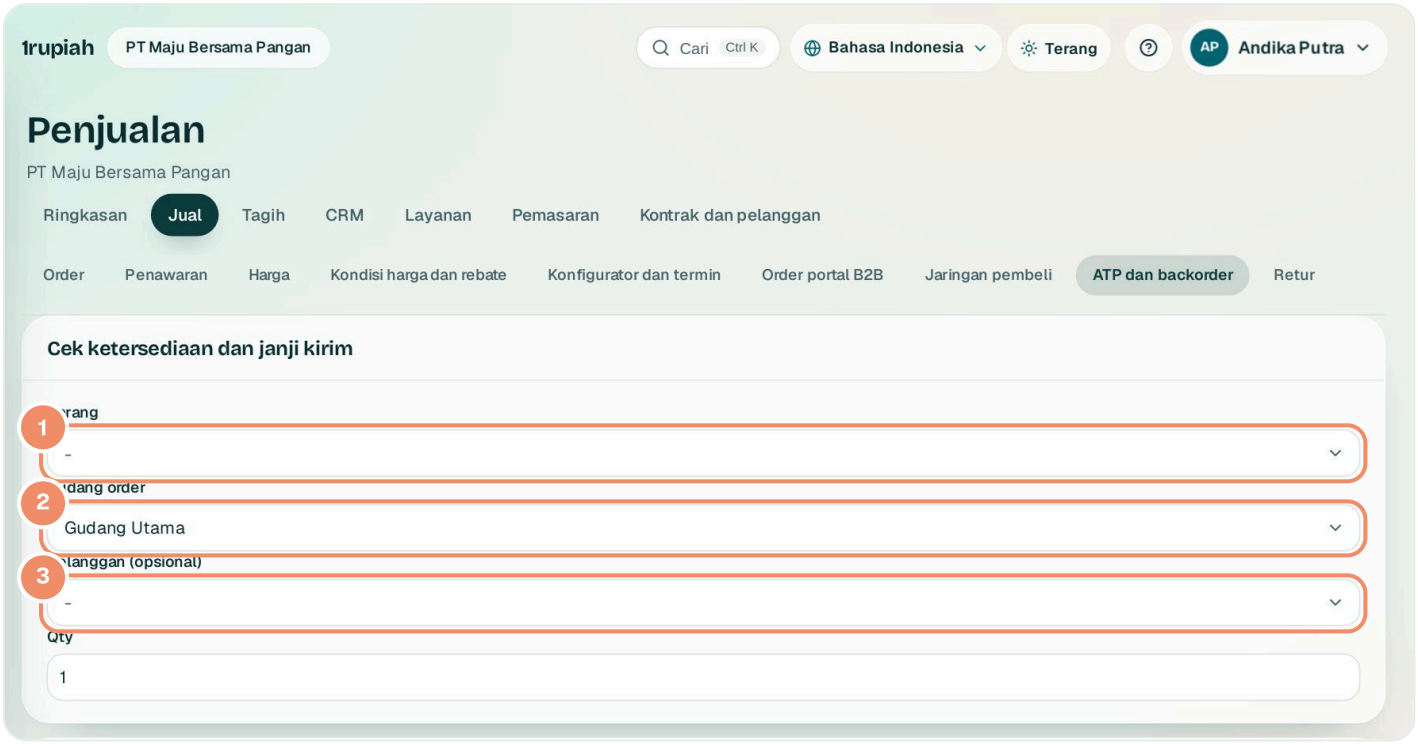
1SALES · 11

ID Ketersediaan dan janji kirim

Cek stok yang bisa dijanjikan di semua gudang, sisihkan untuk pelanggan penting, dan pantau backorder.

EN Availability and promise dates

Check stock you can promise across warehouses, hold some for key customers, and watch backorders.



1	Buka **Penjualan**, Jual lalu ATP dan backorder. Pilih barang 1, gudang order 2, dan jumlah.	Open **Sales**, Selling then ATP and backorders. Pick the item 1, the order warehouse 2, and the quantity.
2	Rencana pemenuhan dimulai dari gudang order, lalu gudang lain dengan waktu transfer, lalu PO yang akan masuk. Tanggal janji kirim tampil di atas.	Fulfilment starts at the order warehouse, then other warehouses with transfer time, then incoming POs. The promise date shows on top.
3	Pilih pelanggan 3 untuk melihat stok yang boleh dipakai pelanggan itu, atau jatahkan stok untuk pelanggan penting dengan alasan.	Pick a customer 3 to see the stock that customer can use, or allocate stock to a key customer with a reason.
4	**Periksa backorder** di bagian bawah membagi stok ke order tertua; kekurangan dicatat dengan tanggal janji dan tertutup otomatis saat stok datang.	**Check backorders** at the bottom gives stock to the oldest orders first; shortages are recorded with a promise date and close by themselves when stock arrives.

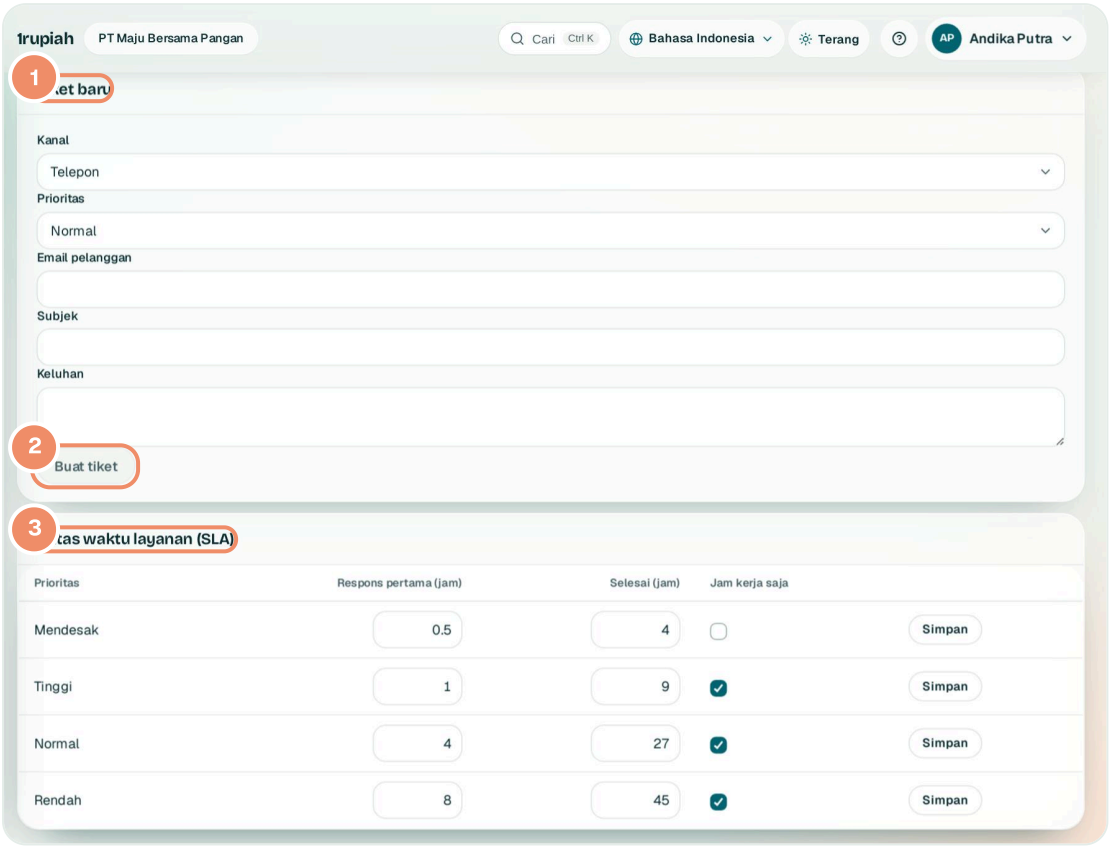
1SALES · 12

ID Tiket layanan pelanggan

Catat keluhan dan permintaan pelanggan dengan batas waktu layanan.

EN Customer service tickets

Track customer issues and requests with service deadlines.



1 Buka **Penjualan**, **Layanan**, **Tiket**. Isi formulir **Tiket baru** 1: pelanggan, saluran, prioritas, dan ringkasan, lalu **Buat tiket** 2.

Open **Sales**, **Service**, **Tickets**. Fill in **New ticket** 1: customer, channel, priority, and summary, then **Create ticket** 2.

2 Atur **Batas waktu layanan (SLA)** 3 per prioritas. Tiket yang mendekati batas otomatis dieskalasi.

Set the **Service level (SLA)** 3 per priority. Tickets close to the limit are escalated automatically.

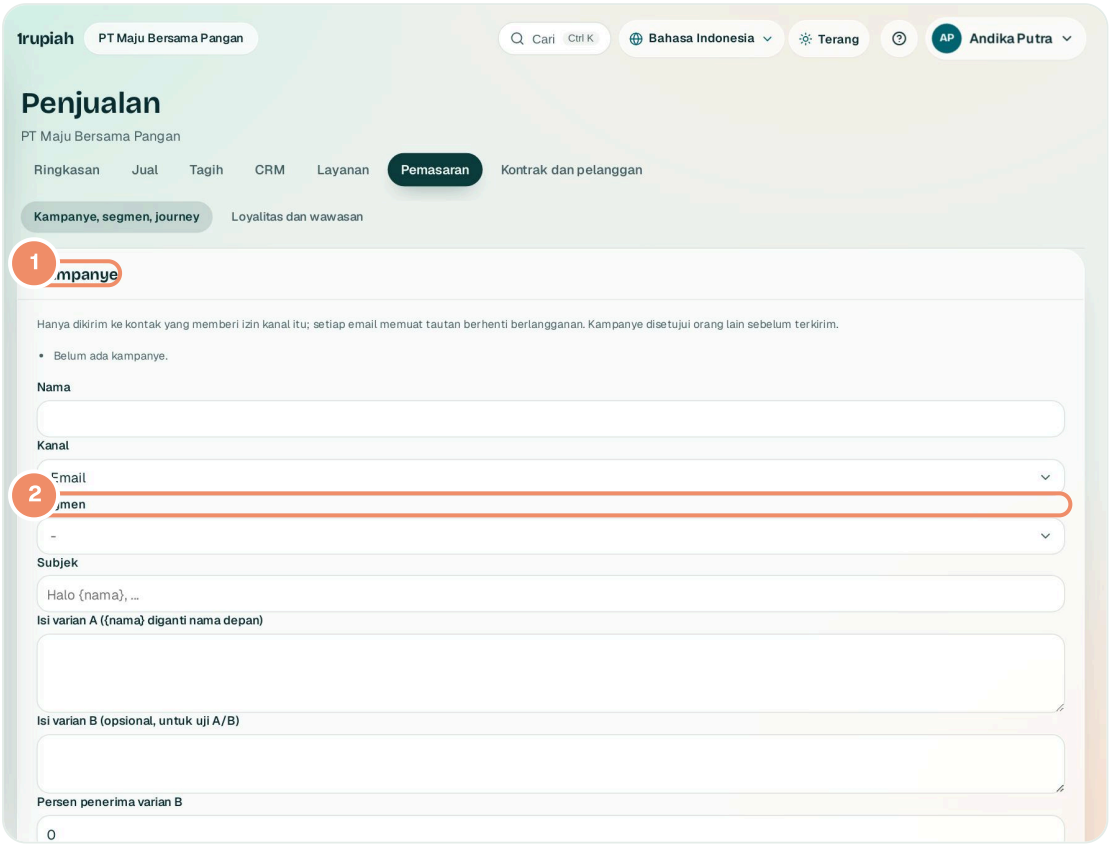
1SALES · 13

ID Kampanye, segmen, dan journey

Kirim email ke kelompok pelanggan yang tepat, sekali atau otomatis.

EN Campaigns, segments, and journeys

Email the right group of customers, once or automatically.



1	Buka **Penjualan**, **Pemasaran**. Buat **Kampanye** 1 lalu **Simpan draf**; kampanye dikirim setelah disetujui.	Open **Sales**, **Marketing**. Create a **Campaign** 1 and **Save draft**; it is sent after approval.
2	Di **Segmen** 2 pilih kriteria, misalnya jumlah order 12 bulan, lalu **Simpan segmen**.	Under **Segments** 2 pick criteria, for example orders in 12 months, then **Save segment**.
3	**Journey otomatis** menyediakan alur siap pakai: selamat datang, beli ulang 30 hari, ulang tahun, dan keranjang tertinggal.	**Automated journeys** offers ready made flows: welcome, buy again after 30 days, birthday, and abandoned cart.

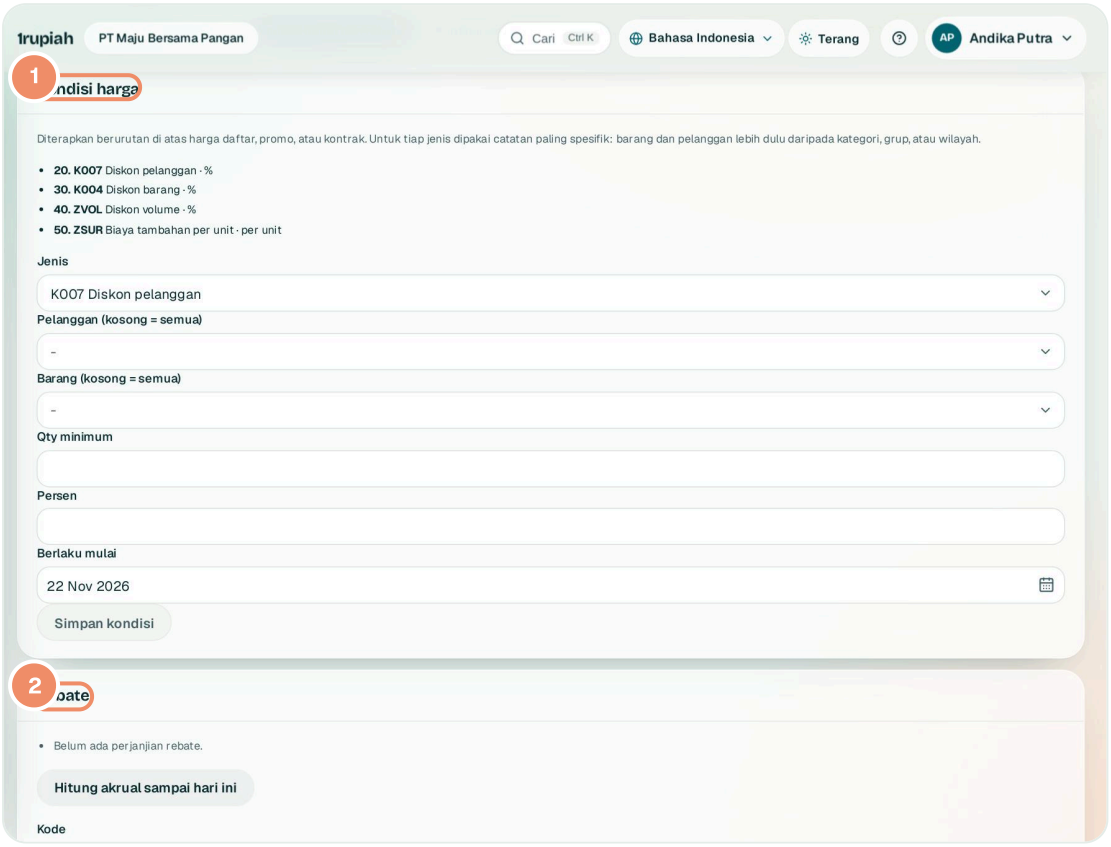
1SALES · 14

ID Kondisi harga dan rebate

Diskon bertingkat per pelanggan, barang, dan periode, serta rebate akhir periode.

EN Pricing conditions and rebates

Layered discounts per customer, item, and period, plus period end rebates.



1	Buka **Penjualan**, **Kondisi harga** 1. Pilih tipe, misalnya diskon pelanggan, isi nilai dan masa berlaku, lalu **Simpan kondisi**.	Open **Sales**, **Pricing conditions** 1. Pick a type, for example customer discount, enter the value and validity, then **Save condition**.
2	Di **Rebate** 2 buat perjanjian dengan pelanggan; **Hitung akrual sampai hari ini** membukukan rebate yang sudah terbentuk.	Under **Rebates** 2 create an agreement with a customer; **Calculate accrual to date** books the rebate earned so far.
3	**Tipe kondisi harga** mengatur urutan perhitungan. Tipe yang sudah dipakai dikunci agar harga lama tidak berubah.	**Pricing condition types** set the calculation order. Types already in use are locked so past prices do not change.

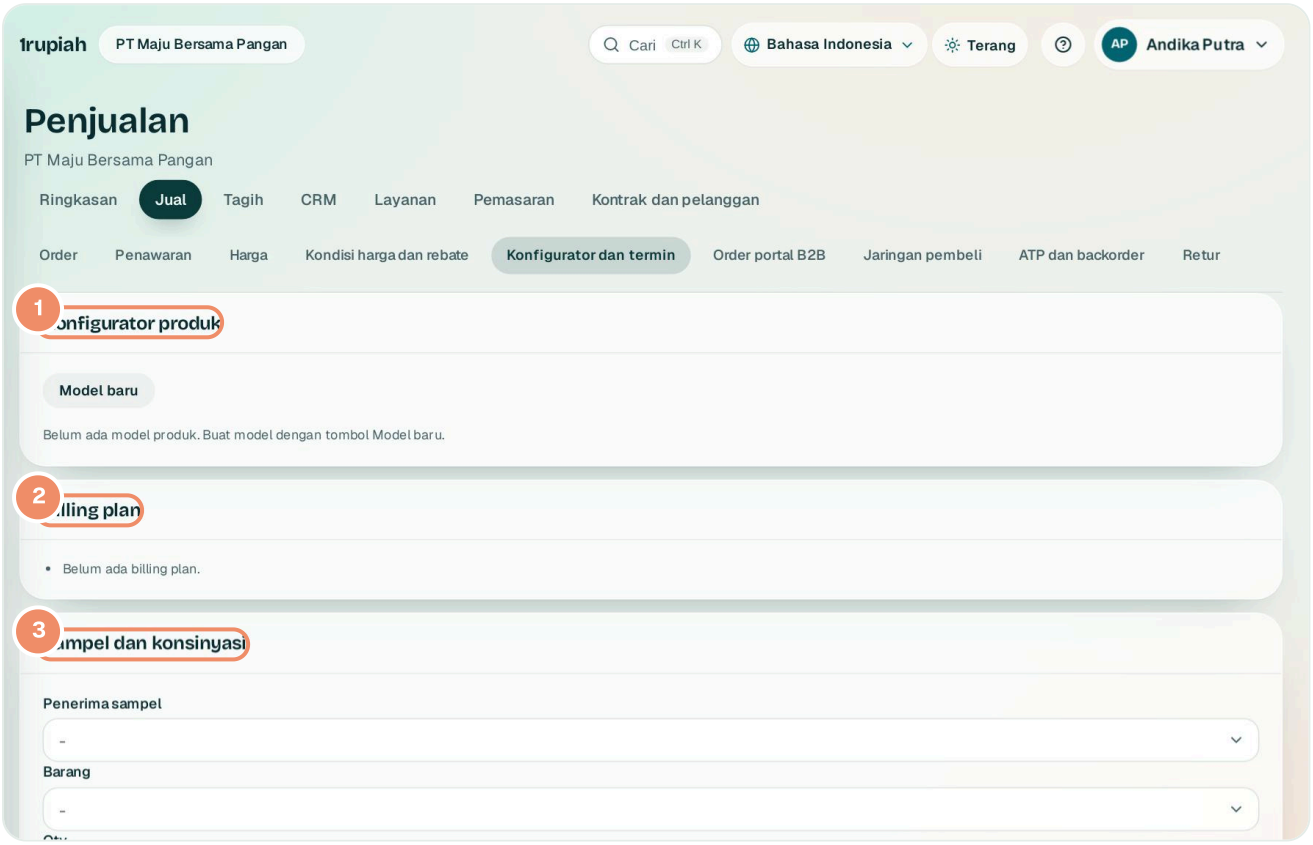
1SALES · 15

ID Konfigurator produk dan konsinyasi

Jual produk dengan pilihan, tagih bertahap, dan kelola barang titipan.

EN Product configurator and consignment

Sell configurable products, bill in stages, and manage consigned stock.



1	Buka **Penjualan**, **CPQ**. Di **Konfigurator produk** 1 tekan **Model baru** dan tentukan pilihan serta aturan harganya.	Open **Sales**, **CPQ**. Under **Product configurator** 1 press **New model** and define its options and price rules.
2	**Billing plan** 2 membagi tagihan order besar per termin atau tonggak.	**Billing plan** 2 splits a large order into instalments or milestones.
3	**Sampel dan konsinyasi** 3: keluarkan sampel, tagih pemakaian konsinyasi, dan catat retur.	**Samples and consignment** 3: issue samples, bill consignment usage, and record returns.

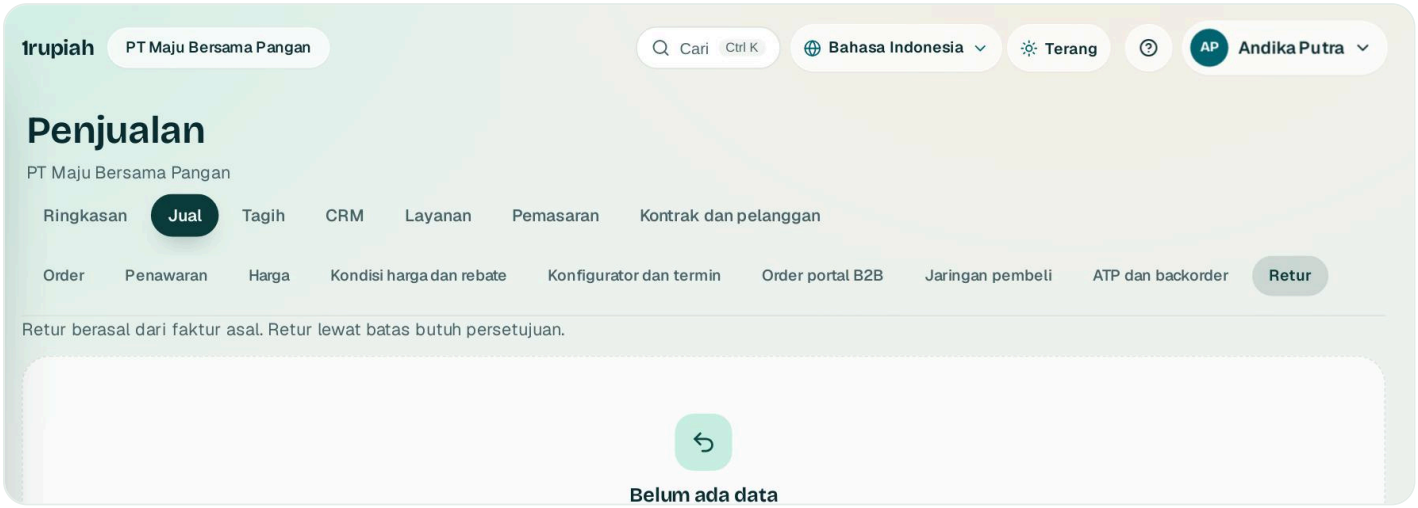
1SALES · 16

ID Retur penjualan

Barang kembali dari pelanggan, stok dan piutang ikut disesuaikan.

EN Sales returns

Goods come back from the customer, and stock and receivables adjust.



1. Buat retur dari faktur yang bersangkutan dengan **Retur barang**. Daftar semua retur ada di **Penjualan**, **Retur**.

   Create a return from the related invoice with **Return goods**. All returns are listed under **Sales**, **Returns**.

2. Saat retur diposting, stok masuk kembali, nota kredit terbit, dan jurnal retur dibuat otomatis.

   When posted, stock comes back, a credit note is issued, and the return journal is created automatically.

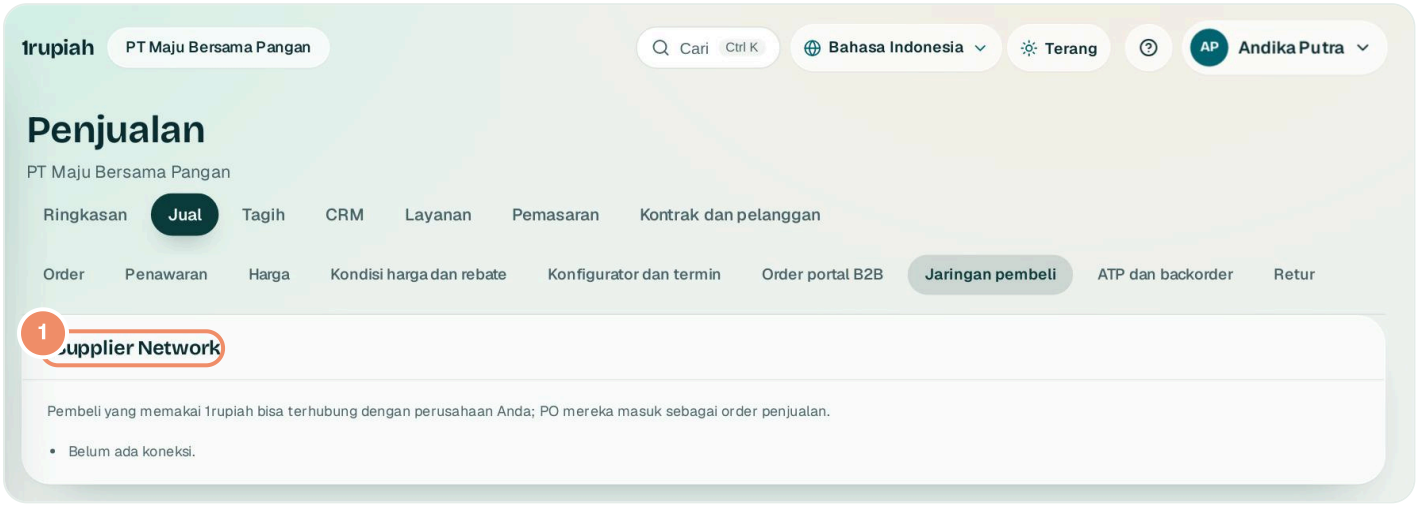
1SALES · 17

ID Portal B2B dan 1Supplier Network

Pelanggan bisnis memesan sendiri, dan pemasok terhubung lewat jaringan.

EN B2B portal and 1Supplier Network

Business customers order on their own, and suppliers connect through the network.



1	Di **Penjualan**, **B2B** atur katalog dan harga yang terlihat di portal pelanggan bisnis.	In **Sales**, **B2B** set the catalogue and prices shown on the business customer portal.
2	**1Supplier Network** 1 menghubungkan perusahaan Anda dengan pengguna 1rupiah lain, sehingga PO dan konfirmasi order bertukar otomatis.	**1Supplier Network** 1 links your company with other 1rupiah users, so purchase orders and order confirmations are exchanged automatically.

1rupiah

Butuh bantuan?

Tim kami siap 24 jam, Senin sampai Minggu. Buka chat di aplikasi atau situs, atau kirim email.

Need help?

Our team is available 24 hours, Monday to Sunday. Open the chat in the app or on the site, or send an email.

1rupiah.biz.id app.1rupiah.biz.id halo@1rupiah.biz.id

© 2026 PT Satu Rupiah Indonesia · 1Sales · v1.0