PowerOn

Portal klien PT Karya Mitra Nusantara

Materi pelatihan PowerOn: Brand: laporan Toko (portal)

Workshop untuk tim brand (trade marketing, field force, sales) di perusahaan klien yang memakai SPG dan MD dari perusahaan alih daya: membaca laporan Toko di portal klien (kunjungan, stok, produk habis, promo, foto, penjualan, harga, survei, sampling), mengunduh dan mencetak laporan, membaca ringkasan mingguan, dan mengisi info promo.

Peserta	Kontak brand di perusahaan klien yang diberi akses laporan Toko oleh pengelola klien, misalnya Trade Marketing Manager, Field Force Manager, Key Account, atau Sales Supervisor
Perkiraan durasi	Setengah hari, sekitar 3 jam 30 menit: 30 menit pengenalan dan skenario 1 sampai 3, 1 jam 30 menit skenario 4 sampai 11, 1 jam skenario 12 sampai 16, 30 menit latihan mandiri dan tanya jawab
Tanggal	17 November 2026
Pintu	Portal klien di laptop atau HP, `https://on.powerconnectplus.id/portal/masuk`
Akun latihan	Gita Anindya, Trade Marketing Manager PT Rasa Prima Snack (laporan Toko). Untuk skenario isi info promo: Benny Hartono, HR and Field Force Manager PT Segar Abadi Beverages

Semua data di materi ini data tiruan. Nama orang, perusahaan, toko, kode outlet, produk, harga, foto rak, dan angka di gambar adalah data contoh aplikasi dan gambar rekaan. Jangan memasukkan data penjualan, foto, atau data pekerja sungguhan saat latihan.

Daftar isi

1. Tujuan dan peserta
2. Akses latihan
3. Langkah masuk
4. Mengenal layar
5. Skenario latihan (16 skenario)
6. Aturan penting untuk brand
7. Latihan mandiri
8. Kunci jawaban (untuk fasilitator)
9. Ringkasan cepat

No	Skenario	Menu
1	Masuk portal dan membaca beranda brand	Beranda, Hak akses Anda
2	Membaca Sekilas 7 hari dan Perlu perhatian	Toko > Sekilas
3	Menyaring laporan per tanggal, wilayah, akun, dan toko	Toko > Saring laporan
4	Memeriksa kunjungan SPG dan MD hari ini	Toko > Kunjungan
5	Stok, sell out, produk habis, dan kedaluwarsa	Toko > Stok dan produk habis
6	Promo tidak sesuai di toko dan fotonya	Toko > Promo dan foto
7	Harga di rak dan promo kompetitor	Toko > Harga, Promo dan foto
8	Penjualan bulan lalu, purchase order, dan retur	Toko > Penjualan
9	Hasil survei dan sampling konsumen	Toko > Survei dan sampling
10	Unduh CSV dan Cetak laporan untuk rapat	Toko > Unduh CSV, Cetak laporan
11	Ringkasan mingguan dari perusahaan alih daya (berpasangan)	Toko, Beranda
12	Membaca Info promo dan menindaklanjuti yang tidak sesuai	Promo
13	Menambah, mengubah, dan membatalkan info promo	Promo > Tambah info promo
14	Membuka laporan Toko dari HP	Toko di HP, menu akun
15	Pekerja dan kehadiran SPG dan MD brand Anda	Pekerja, Kehadiran
16	Batas peran brand: yang tidak terlihat dan tidak bisa, lalu Keluar	Semua

1 Tujuan dan peserta

Sesudah workshop ini, peserta bisa memantau toko-toko brandnya sendiri dari portal PowerOn, tanpa menunggu rekap Excel atau foto di grup WhatsApp:

- membaca **Sekilas 7 hari** (kunjungan, produk habis, kedaluwarsa, promo tidak sesuai) dan butir **Perlu perhatian**;
- menyaring laporan per **tanggal**, **wilayah**, **akun atau jaringan**, dan **toko**;
- memeriksa **kunjungan** SPG dan MD: peta, rencana dan kunjungan per pekerja, tren 7 hari;
- membaca **stok dan sell out**, **produk habis** beserta alasannya, dan **stok yang akan kedaluwarsa**;
- menemukan **promo yang tidak sesuai** di toko (harga rak dan POSM) dan membuka fotonya;
- membandingkan **harga** produk sendiri dengan kompetitor, membaca **program promo** kompetitor, **penjualan**, **PO**, **retur**, **survei**, dan **sampling**;
- **Unduh CSV** dan **Cetak laporan** untuk rapat mingguan;
- membaca **ringkasan mingguan** yang diterbitkan perusahaan alih daya;
- membaca **Info promo**, dan untuk kontak yang diberi wewenang, **menambah, mengubah, dan membatalkan** info promo;
- tahu batas peran brand: apa yang sengaja tidak tampil (swafoto, lokasi, data pribadi pekerja) dan keputusan apa yang ada di tangan perusahaan alih daya.

Siapa pesertanya

Kontak di perusahaan klien (brand) yang diberi akses **laporan Toko** oleh pengelola klien di perusahaan alih daya. Di data latihan ada dua:

- **Gita Anindya**, Trade Marketing Manager PT Rasa Prima Snack (makanan ringan). Ia melihat laporan Toko untuk 26 toko di Jakarta Selatan, Jakarta Timur, dan Depok, dengan SPG Kirana Larasati (Segar Mart Kemang) dan MD Reza Mahardika (Rute MD Jakarta Selatan dan Depok). Gita **tidak** punya wewenang isi info promo.
- **Benny Hartono**, HR and Field Force Manager PT Segar Abadi Beverages (minuman). Ia melihat laporan Toko dan **boleh mengisi info promo** sendiri.

Kedua akun ini juga PIC HRD perusahaannya, jadi menu HR (Persetujuan, Penilaian, Permintaan, Tagihan) ikut tampil. Menu HR dibahas lengkap di materi **16, PIC HRD klien**; di materi ini hanya Pekerja dan Kehadiran yang disinggung (skenario 15).

Peran brand di alur besar

Tahap	Apa yang terjadi	Hubungannya dengan brand
Melamar	Pelamar mengisi formulir `/daftar` atau link pribadi.	Tidak terlihat di portal brand.
Seleksi	Recruiter memeriksa dokumen dan memutuskan lolos. AI hanya mengusulkan.	Brand bisa mengajukan kebutuhan lewat **Permintaan** (PIC HRD).
Kontrak	Admin HR menyiapkan PKWT dan onboarding.	SPG dan MD tampil di **Pekerja** dengan mulai kerja dan akhir kontrak.

Tahap	Apa yang terjadi	Hubungannya dengan brand
Bekerja	SPG dan MD cek in di toko, mengisi stok, produk habis, audit promo, foto planogram, dan lain-lain dari aplikasi HP.	**Inti materi ini.** Isian mereka menjadi **laporan Toko** di portal brand, tanpa foto orang.
Disetujui klien	PIC HRD menyetujui cuti, lembur, dan rekap periode.	Dikerjakan di menu **Persetujuan** (materi 16).
Gaji	Staf payroll menghitung dari rekap yang dikunci.	Tidak terlihat di portal.
Tagihan	Staf keuangan menerbitkan invoice ke klien.	Invoice tampil di menu **Tagihan** (PIC HRD), tanpa rupiah per pekerja.

2 Akses latihan

Akun latihan brand

Alamat aplikasi	`https://on.powerconnectplus.id/`
Alamat masuk portal klien	`https://on.powerconnectplus.id/portal/masuk` (laptop atau HP)
USERNAME (email)	Gita Anindya: `gita.anindya@rasaprima.contoh.id` Benny Hartono: `benny.hartono@segarabadi.contoh.id`
KATA SANDI	`contoh123` (sama untuk semua akun staf dan portal latihan)
Kode OTP	`123456`, kalau layar meminta kode masuk

Akun rekan untuk skenario berpasangan

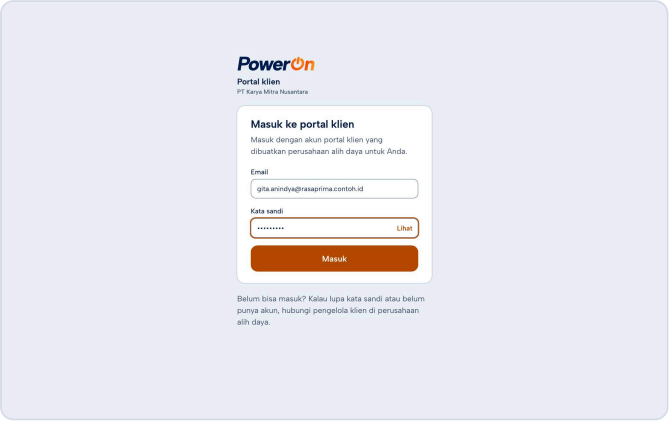
Nama	Pintu dan alamat masuk	USERNAME	Kata sandi / OTP	Dipakai di
Bagus Prakoso, pengelola klien	Back-office, `https://on.powerconnectplus.id/masuk`	`bagus.prakoso@contoh.id`	`contoh123`, OTP `123456`	Skenario 11 (menerbitkan ringkasan mingguan)
Kirana Larasati, SPG Segar Mart Kemang	Aplikasi pekerja, `https://on.powerconnectplus.id/app/masuk`	Nomor HP `81370001011`	tanpa sandi, OTP `123456`	Persiapan data skenario 5 sampai 9 (mengirim isian toko)
Reza Mahardika, MD keliling	Aplikasi pekerja, `https://on.powerconnectplus.id/app/masuk`	Nomor HP `81370001010`	tanpa sandi, OTP `123456`	Skenario 4 (kunjungan yang dilihat brand)

Catatan fasilitator

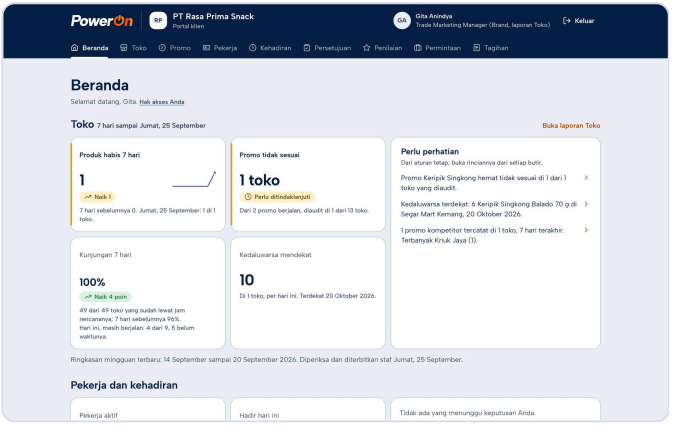
- **Data latihan dibagi bersama.** Semua peserta memakai akun Gita atau Benny yang sama. Info promo yang ditambah, diubah, atau dibatalkan satu peserta langsung terlihat oleh peserta lain. Untuk skenario 13 pakai satu laptop per kelompok, dan beri setiap kelompok nama promo sendiri (misalnya "Jus Jambu hemat kelompok 2").
- **Batas kode masuk:** satu akun hanya bisa meminta kode masuk beberapa kali per jam (5 kali). Masuk sekali per kelompok dan jangan menekan **Keluar** sampai skenario 16. Kalau muncul pesan terlalu sering, tunggu atau pakai laptop kelompok lain yang sudah masuk.
- **Jam aplikasi latihan** mulai Jumat, 25 September 2026 pukul 10.00 WIB, lalu berjalan seperti jam biasa. Karena itu laporan menulis "Hari ini (Jumat, 25 September)".
- **Data Toko hari ini disiapkan dulu.** Sebelum workshop, fasilitator meminta SPG Kirana Larasati mengirim isian toko Segar Mart Kemang (stok harian, produk habis, audit promo yang tidak sesuai, program promo kompetitor, POSM, planogram, penjualan bulan lalu, kedaluwarsa, retur, PO, sampling) dan pengelola klien Bagus Prakoso menerbitkan ringkasan mingguan PT Rasa Prima Snack. Tanpa persiapan ini, sebagian besar tab laporan hari ini masih "Belum ada data dengan saringan ini". Skrip persiapannya ada di `pelatihan/sumber/brand-toko/tangkap.mjs` (bagian `persiapan`).
- Kalau skenario sudah dikerjakan orang lain (misalnya promo latihan sudah Dibatalkan), minta fasilitator **mengisi ulang data latihan**.

3 Langkah masuk

1. Buka `https://on.powerconnectplus.id/portal/masuk` di peramban (Chrome, Edge, atau Safari).
2. Isi **Email** `gita.anindya@rasaprima.contoh.id` dan **Kata sandi** `contoh123`. Tekan **Lihat** kalau ingin memeriksa ketikan kata sandi.
3. Tekan **Masuk**. Kalau layar meminta kode masuk, isi `123456`, lalu tekan tombolnya lagi.
4. Portal terbuka di **Beranda**. Di kepala ada nama perusahaan (PT Rasa Prima Snack, Portal klien), nama dan jabatan Anda, dan tombol **Keluar**.



Gambar 3.1. Masuk ke portal klien: email dan kata sandi.



Gambar 3.2. Sesudah masuk: Beranda dengan kartu Toko di paling atas.

Lupa kata sandi atau belum punya akun? Seperti tertulis di bawah formulir: hubungi pengelola klien di perusahaan alih daya. Akun portal dibuat oleh mereka, bukan oleh brand sendiri.

4 Mengenal layar

Menu yang tampil untuk brand

Menu portal mengikuti hak akses kontak. Untuk kontak yang memegang laporan Toko, **Toko** dan **Promo** ditaruh tepat sesudah Beranda:

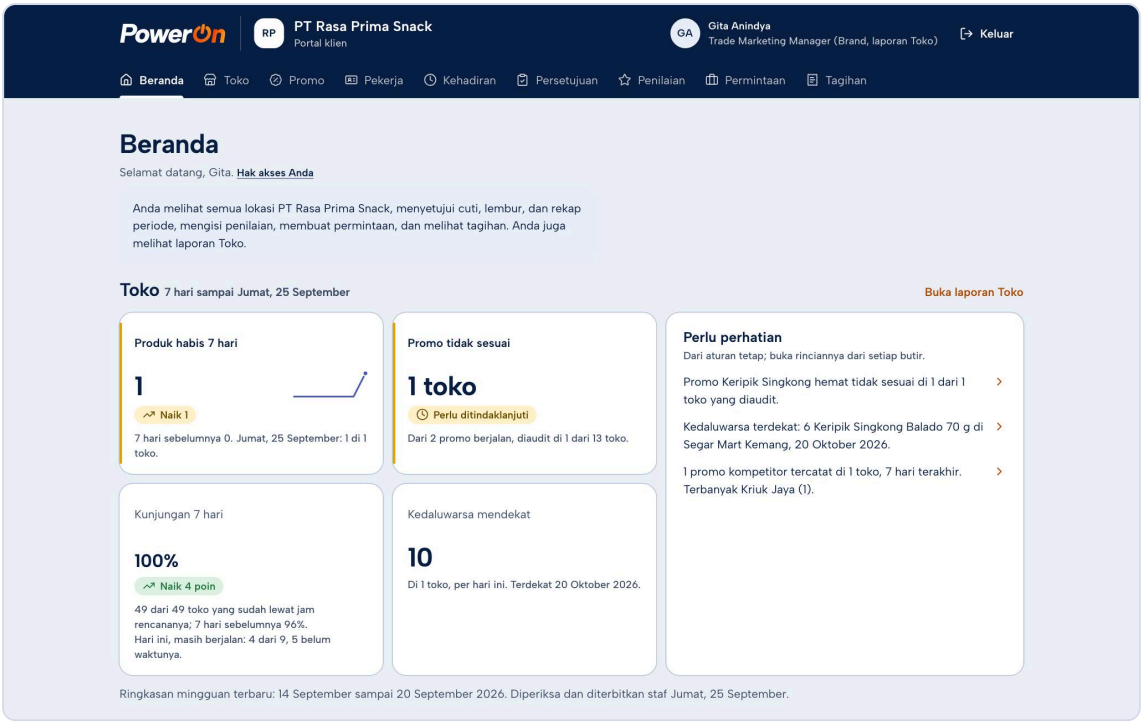
Menu	Gunanya untuk brand
Beranda	Ringkasan: kartu Toko 7 hari, Perlu perhatian, ringkasan mingguan terbaru, lalu pekerja, kehadiran, persetujuan, dan tagihan.
Toko	Laporan Toko lengkap: Sekilas dan enam tab (Kunjungan, Stok dan produk habis, Promo dan foto, Penjualan, Harga, Survei dan sampling), Unduh CSV, Cetak laporan.
Promo	Info promo brand di toko dengan hasil audit SPG dan MD. Kontak berwenang bisa menambah, mengubah, dan membatalkan.
Pekerja	SPG dan MD yang ditempatkan untuk brand: lokasi, posisi, shift, mulai kerja, akhir kontrak.
Kehadiran	Kehadiran per hari dan per periode (izin dan sakit tanpa alasannya).
Persetujuan Penilaian Permintaan Tagihan	Menu PIC HRD (cuti, lembur, rekap periode, penilaian pekerja, permintaan tenaga kerja, invoice). Tampil karena Gita dan Benny juga PIC HRD; dibahas di materi 16. Kontak yang hanya brand tanpa hak HRD tidak melihat menu ini.

Kepala portal dan Beranda



Gambar 4.1. Kepala portal: logo, perusahaan, nama dan jabatan "Trade Marketing Manager (Brand, laporan Toko)", tombol Keluar, dan menu.

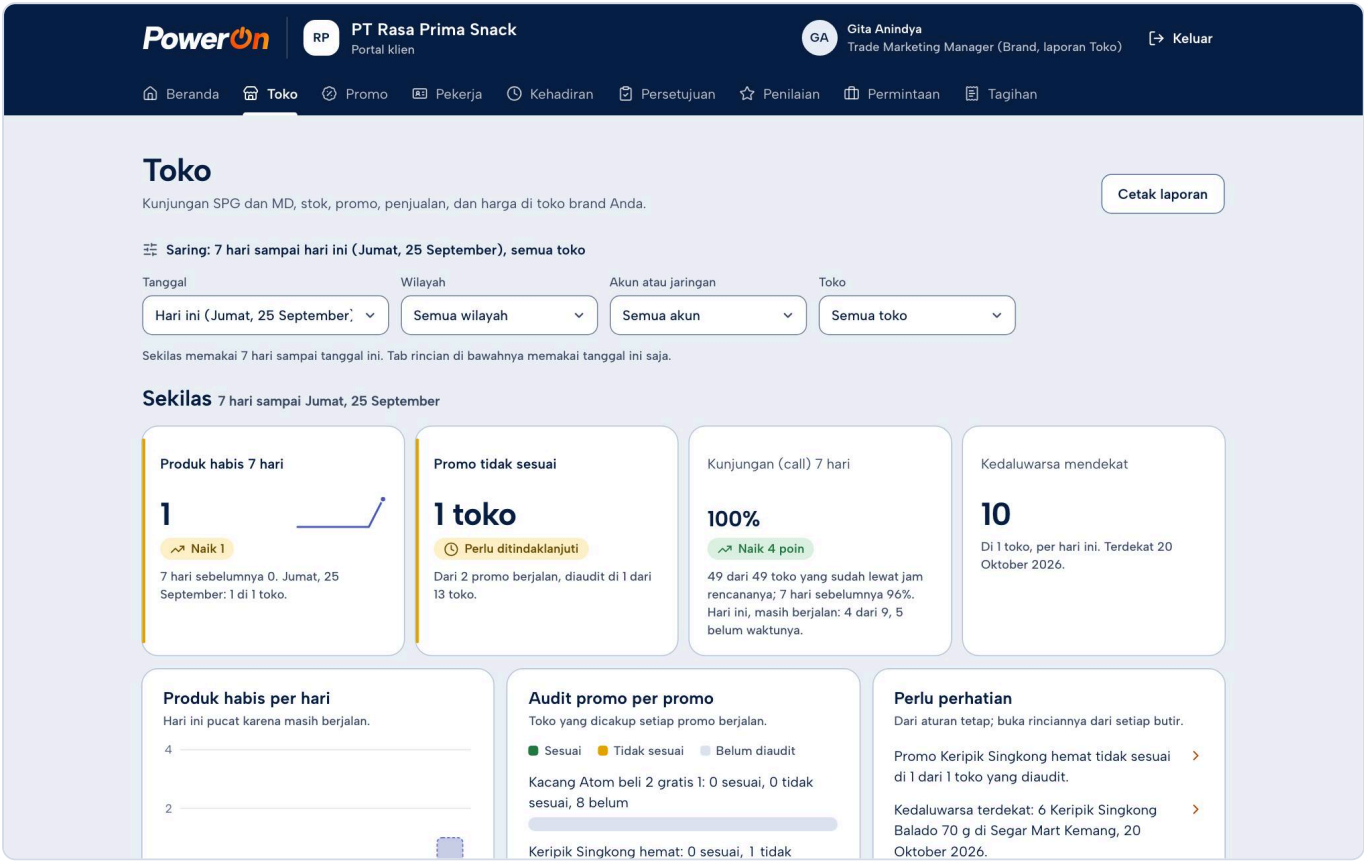
Beranda dibuka dengan "Selamat datang, Gita." dan tautan **Hak akses Anda**. Di bawahnya bagian **Toko 7 hari sampai Jumat, 25 September** dengan tautan **Buka laporan Toko**: kartu Produk habis 7 hari, Promo tidak sesuai, Kunjungan 7 hari, Kedaluwarsa mendekat, dan kotak **Perlu perhatian**. Kartu yang perlu tindakan (bergaris kuning) selalu di depan. Lalu baris ringkasan mingguan terbaru, bagian **Pekerja dan kehadiran**, dan tabel **Lokasi**.



Gambar 4.2. Hak akses Anda: "Anda melihat semua lokasi PT Rasa Prima Snack, ... Anda juga melihat laporan Toko."

Toko: laporan Toko lengkap

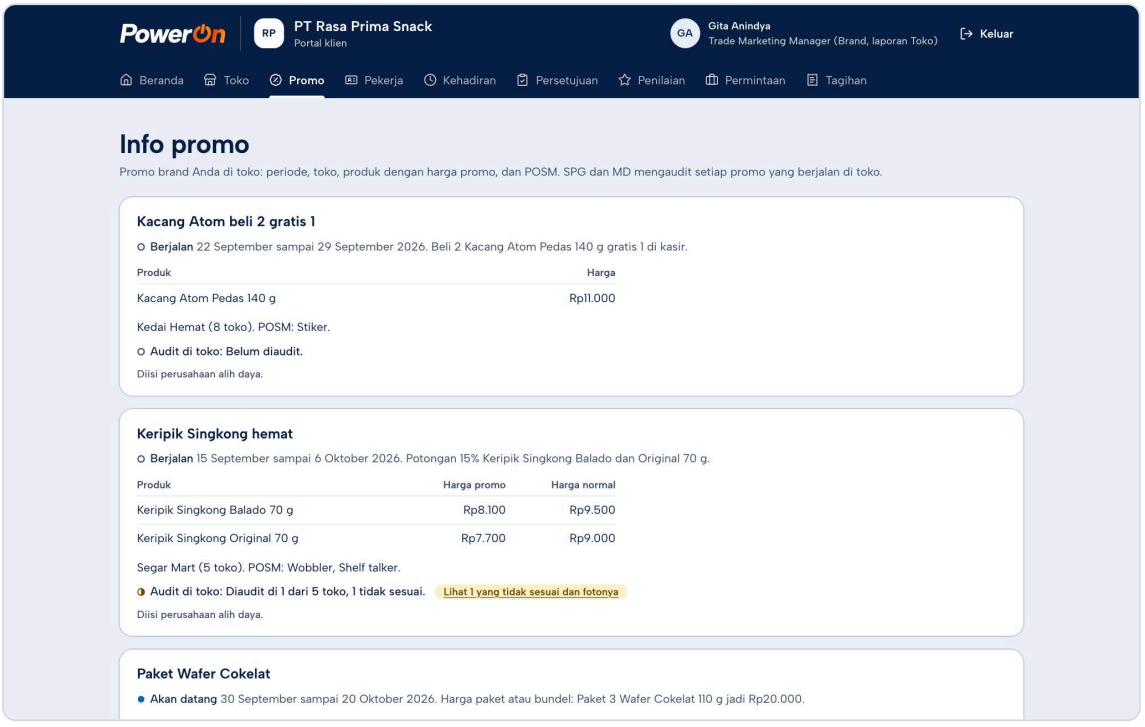
Bagian atas halaman **Toko**: tombol **Cetak laporan**, saringan (**Saring: ...**) dengan empat pilihan, lalu **Sekilas** 7 hari. Di bawahnya enam tab bagian laporan. Setiap tabel menampilkan 10 baris dengan tombol **Lihat semua (N)** dan tombol **Unduh CSV**.



Gambar 4.3. Toko: saringan Tanggal, Wilayah, Akun atau jaringan, Toko, lalu Sekilas 7 hari.

Tab	Isinya
Kunjungan	Peta kunjungan, Rencana dan kunjungan per pekerja, tabel Kunjungan, Tren 7 hari.
Stok dan produk habis	Stok dan sell out per produk, Produk habis dengan alasan, Stok yang akan kedaluwarsa.
Promo dan foto	Audit promo per toko, Program promo di toko (termasuk kompetitor), Aktivasi dan POSM, galeri Foto toko, display, planogram, dan POSM.
Penjualan	Penjualan per produk semua toko, Penjualan dan rata-rata per produk per toko, Purchase order, Retur barang.
Harga	Harga dan keberadaan produk sendiri dan kompetitor per toko.
Survei dan sampling	Hasil survei (jumlah jawaban, rata-rata), Sampling konsumen (jumlah per kelompok usia dan produk).

Promo: Info promo



Gambar 4.4. Info promo PT Rasa Prima Snack: status, periode, produk dan harga, toko, POSM, dan hasil audit di toko. Gita hanya membaca (tanpa tombol Tambah info promo).

5 Skenario latihan

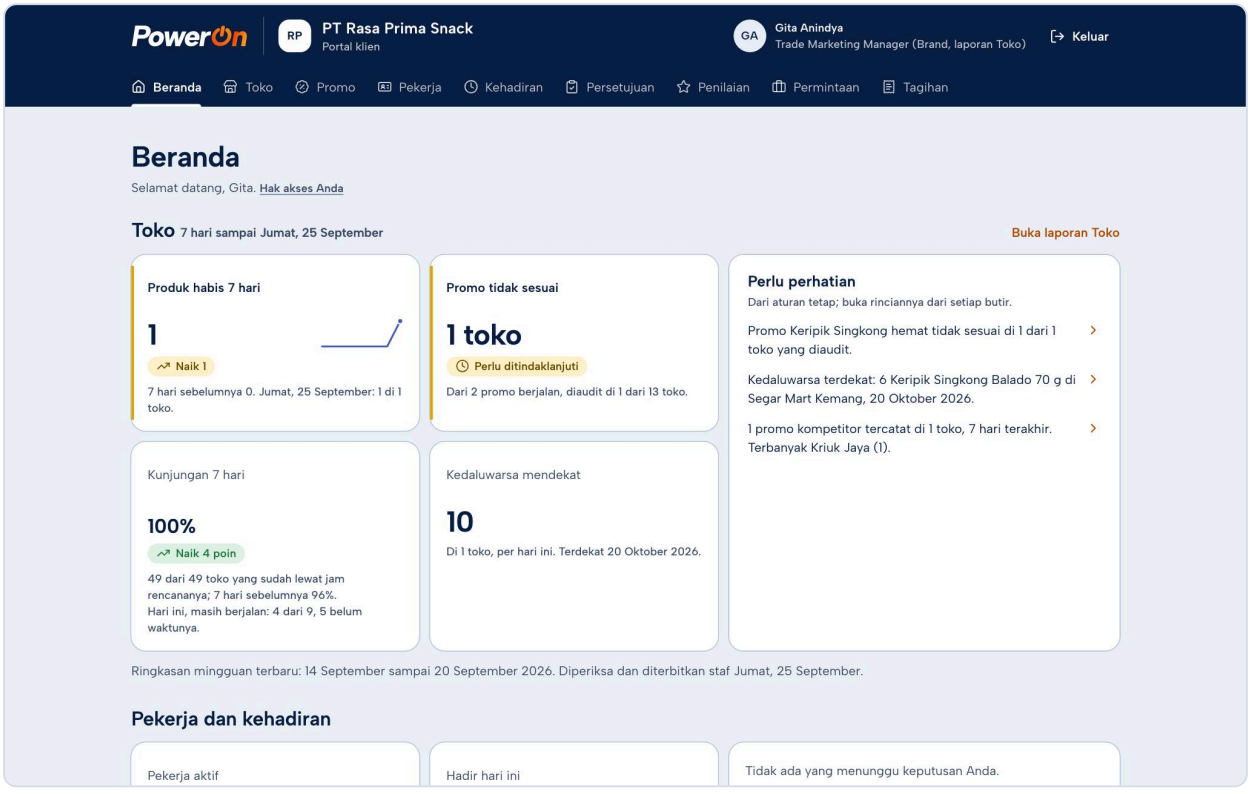
Kerjakan berurutan. Skenario 1 sampai 12 dan 14 sampai 16 memakai akun Gita, skenario 13 memakai akun Benny. Semua skenario membaca data, kecuali skenario 13 yang mengubah info promo.

Skenario 1: Masuk portal dan membaca beranda brand

Menu: Beranda · Waktu: 10 menit · Akun: Gita

Situasi: Senin pagi Gita ingin tahu dalam satu menit apakah ada masalah di toko-toko Rasa Prima minggu ini, sebelum rapat dengan tim sales.

1. Masuk portal seperti di bagian 3. Portal terbuka di **Beranda**.
2. Tekan **Hak akses Anda** di bawah judul. Baca kalimatnya: apa saja yang boleh Gita lihat dan putuskan.
3. Baca bagian **Toko 7 hari sampai Jumat, 25 September**: kartu **Produk habis 7 hari** (1, Naik 1), **Promo tidak sesuai** (1 toko, Perlu ditindaklanjuti), **Kunjungan 7 hari** (100%), dan **Kedaluwarsa mendekat** (10).



Gambar 5.1. Beranda: bagian Toko di atas, kartu yang perlu tindakan bergaris kuning.

4. Baca kotak **Perlu perhatian**: tiga butir (promo Keripik Singkong hemat tidak sesuai, kedaluwarsa terdekat, promo kompetitor). Setiap butir bertanda panah dan membuka bagian laporan yang terkait.
5. Gulir ke bawah: **Pekerja dan kehadiran** (Pekerja aktif 2, Hadir hari ini 2) dan tabel **Lokasi** (Rute MD Jakarta Selatan dan Depok, Segar Mart Kemang).
6. Tekan **Buka laporan Toko**.

Hasil yang diharapkan: Gita tahu ada 1 toko dengan promo tidak sesuai, 1 produk habis, dan 10 barang yang mendekati kedaluwarsa, lalu membuka halaman Toko.

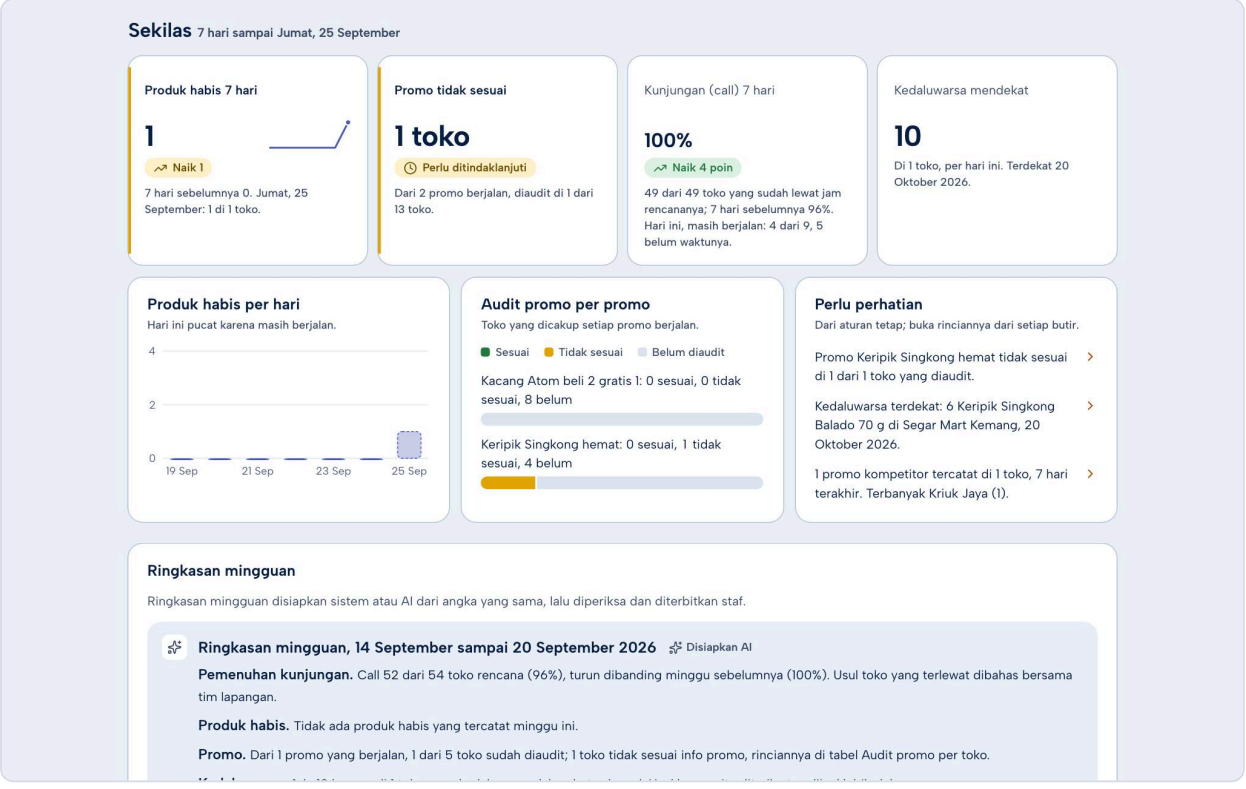
Cek pemahaman: Kenapa kartu Promo tidak sesuai tampil lebih depan daripada kartu Kunjungan? Di mana Gita membaca apa saja yang boleh ia lakukan di portal?

Skenario 2: Membaca Sekilas 7 hari dan Perlu perhatian

Menu: Toko > Sekilas · Waktu: 15 menit · Akun: Gita

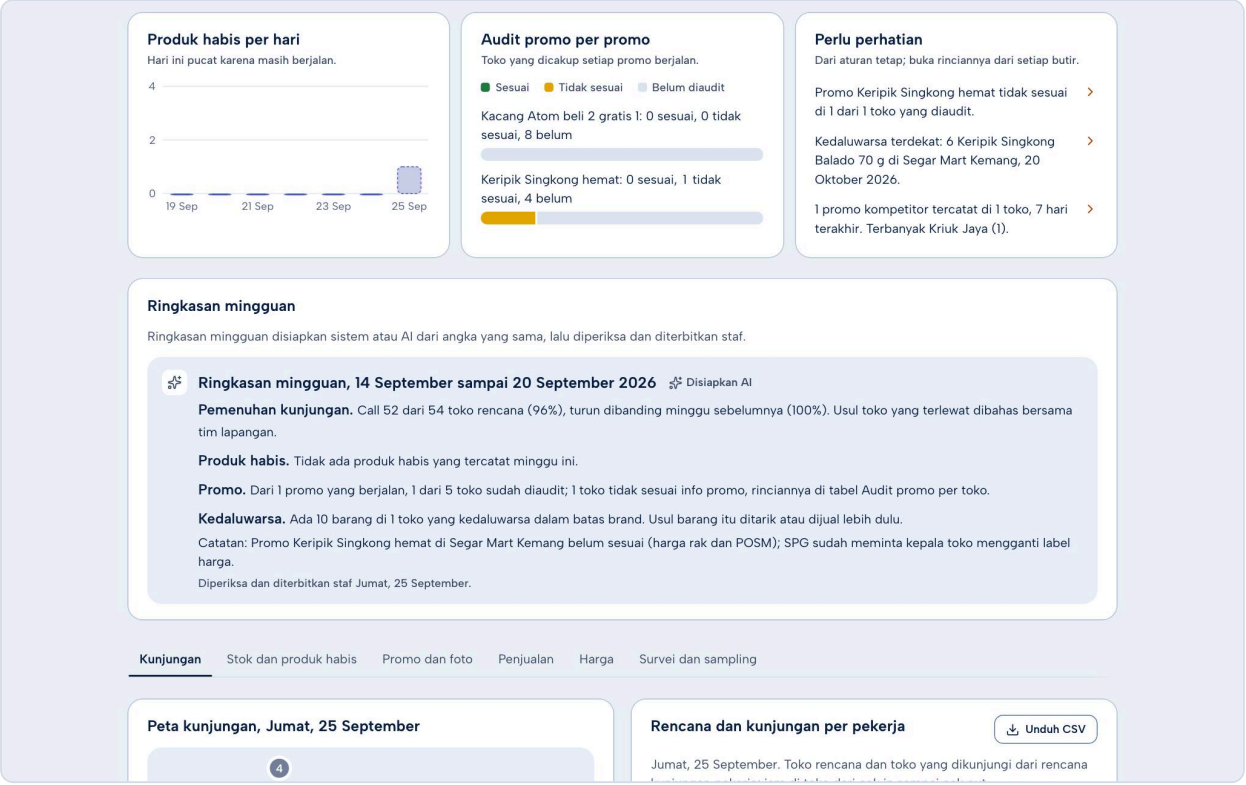
Situasi: Atasan Gita bertanya, "Minggu ini kunjungan SPG dan MD kita lengkap tidak? Ada produk habis?"

1. Buka **Toko**. Baca baris saringan: **Saring: 7 hari sampai hari ini (Jumat, 25 September), semua toko**.
2. Baca keterangan di bawah saringan: "Sekilas memakai 7 hari sampai tanggal ini. Tab rincian di bawahnya memakai tanggal ini saja."
3. Baca kartu **Kunjungan (call) 7 hari**: 100%, Naik 4 poin, "49 dari 49 toko yang sudah lewat jam rencananya; 7 hari sebelumnya 96%. Hari ini, masih berjalan: 4 dari 9, 5 belum waktunya."



Gambar 5.2. Sekilas: empat kartu dengan pembanding 7 hari sebelumnya, grafik produk habis per hari, audit promo per promo, dan Perlu perhatian.

4. Baca **Produk habis per hari**: batang hari ini pucat karena hari masih berjalan. Tabel di bawah grafik memuat angka yang sama.
5. Baca **Audit promo per promo**: Kacang Atom beli 2 gratis 1 (0 sesuai, 0 tidak sesuai, 8 belum) dan Keripik Singkong hemat (0 sesuai, 1 tidak sesuai, 4 belum).



Gambar 5.3. Produk habis per hari, audit promo per promo, Perlu perhatian, lalu ringkasan mingguan.

6. Tekan butir pertama **Perlu perhatian** ("Promo Keripik Singkong hemat tidak sesuai di 1 dari 1 toko yang diaudit.") dan lihat tab yang terbuka.

Hasil yang diharapkan: Gita bisa menjawab: kunjungan 7 hari 100% (naik dari 96%), produk habis 1, satu promo tidak sesuai, dan tahu bahwa angka hari ini masih berjalan.

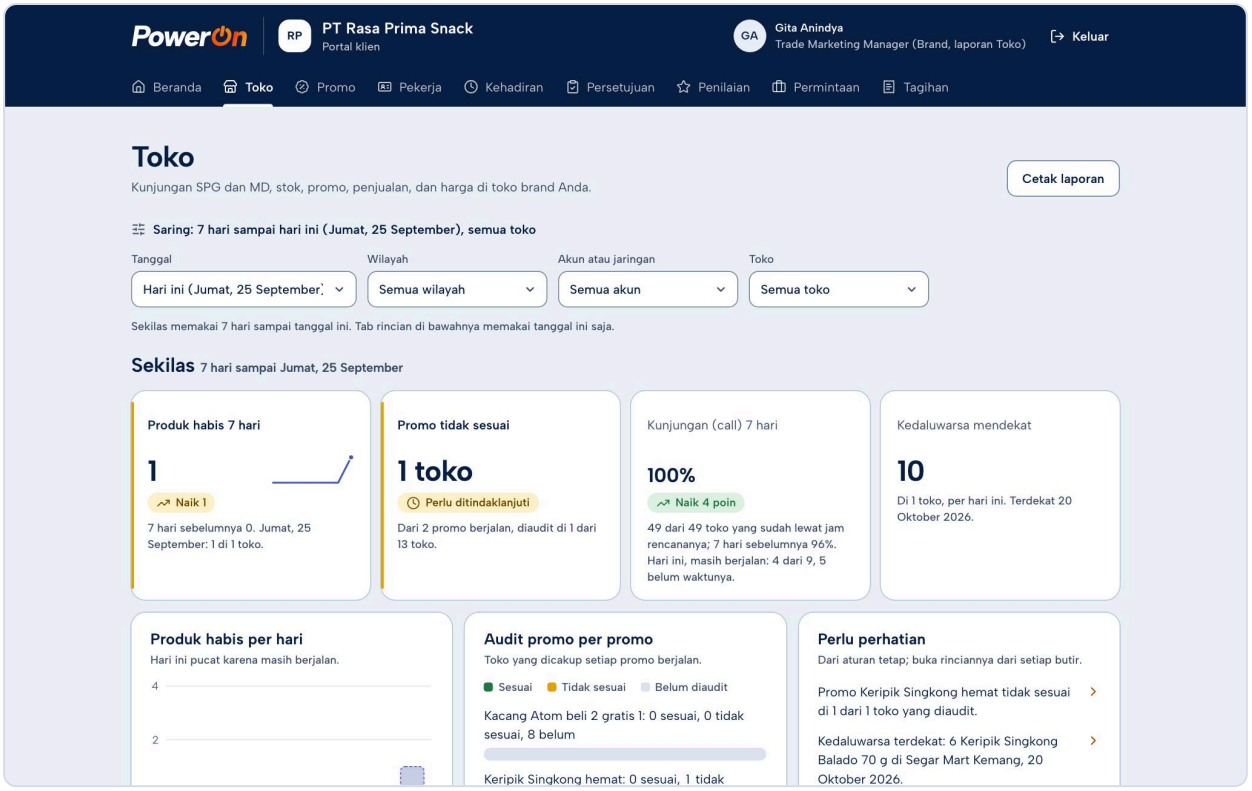
Cek pemahaman: Apa arti "Hari ini, masih berjalan: 4 dari 9, 5 belum waktunya"? Kenapa angka Sekilas (7 hari) bisa berbeda dari tabel di tab rincian (1 hari)?

Skenario 3: Menyaring laporan per tanggal, wilayah, akun, dan toko

Menu: Toko > Saring laporan · Waktu: 10 menit · Akun: Gita

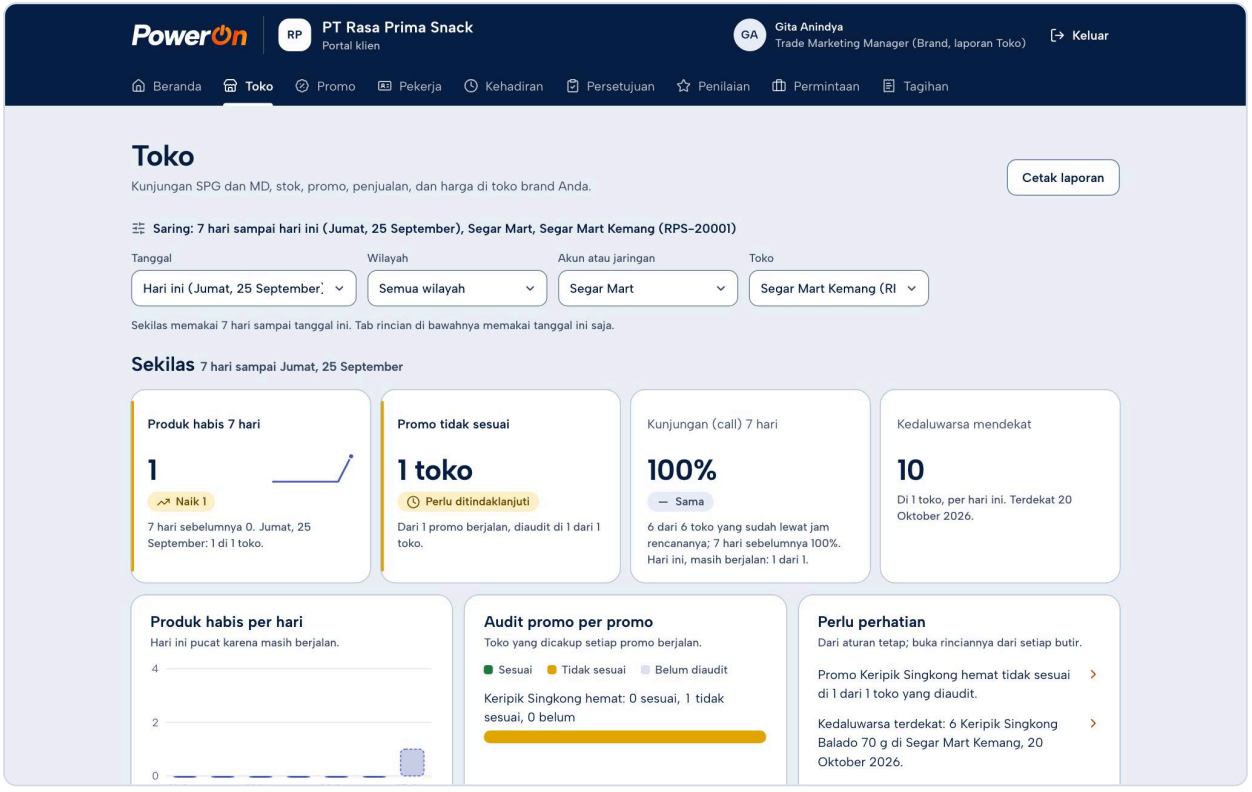
Situasi: Key account Segar Mart meminta laporan khusus toko Segar Mart Kemang, termasuk keadaan kemarin.

1. Di halaman **Toko**, saringan sudah terbuka di layar lebar (di HP tekan dulu baris **Saring: ...**).



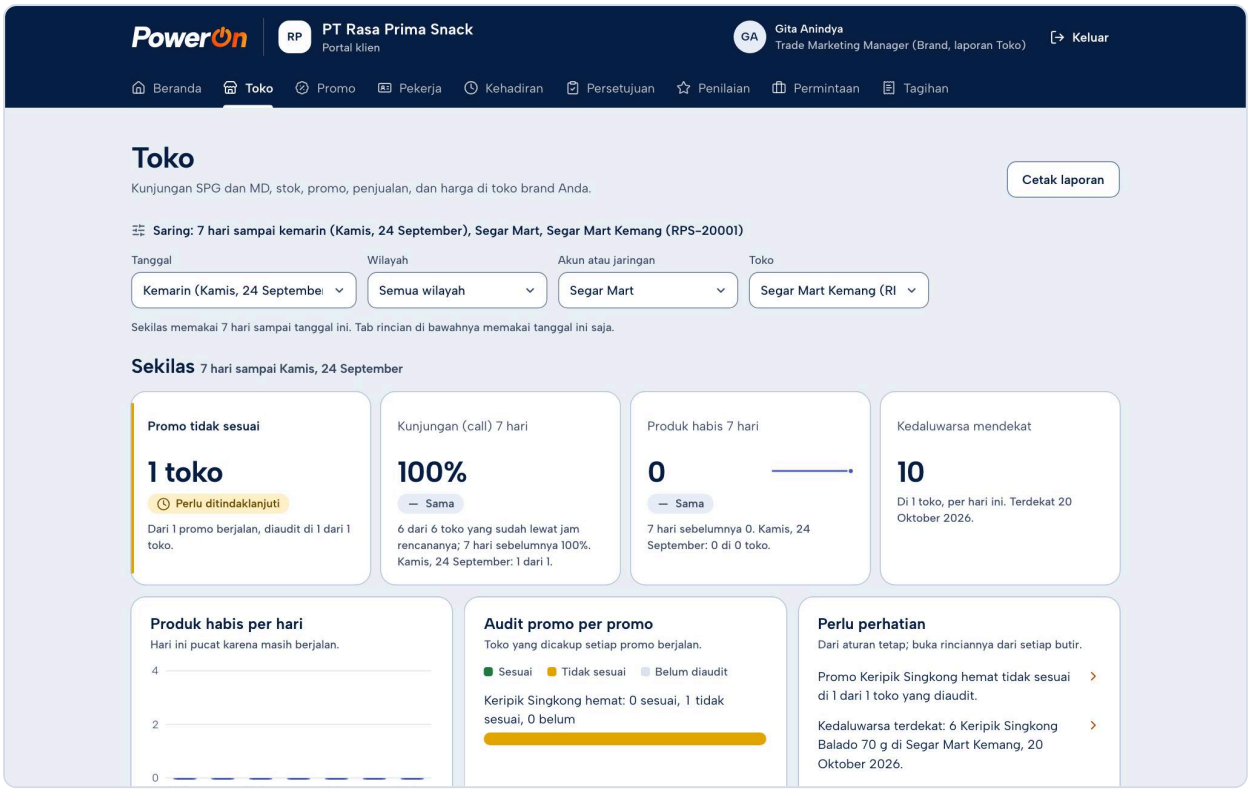
Gambar 5.4. Saringan: Tanggal, Wilayah, Akun atau jaringan, Toko.

2. Di **Akun atau jaringan** pilih **Segar Mart**. Daftar akun latihan: Kedai Hemat, Pasar Raya Swalayan, Segar Mart.
3. Di **Toko** pilih **Segar Mart Kemang (RPS-20001)**. Baris saringan menjadi "Saring: 7 hari sampai hari ini (Jumat, 25 September), Segar Mart, Segar Mart Kemang (RPS-20001)".



Gambar 5.5. Laporan hanya untuk Segar Mart Kemang: Sekilas ikut berubah (misalnya Kunjungan 6 dari 6 toko).

4. Di **Tanggal** pilih **Kemarin (Kamis, 24 September)**. Perhatikan: Produk habis 7 hari menjadi 0 karena produk habis baru dicatat hari Jumat.



Gambar 5.6. Tanggal Kemarin: Sekilas 7 hari sampai Kamis, 24 September.

5. Perhatikan alamat di bilah peramban: saringan ikut tersimpan di alamat (`?tanggal=...&akun=...&toko=...`). Alamat ini bisa disalin dan dibuka lagi oleh rekan yang punya akses sama.
6. Kembalikan: **Tanggal** Hari ini, **Akun** Semua akun, **Toko** Semua toko.

Hasil yang diharapkan: Laporan menampilkan satu toko dan satu tanggal sesuai pilihan, lalu kembali ke semua toko hari ini.

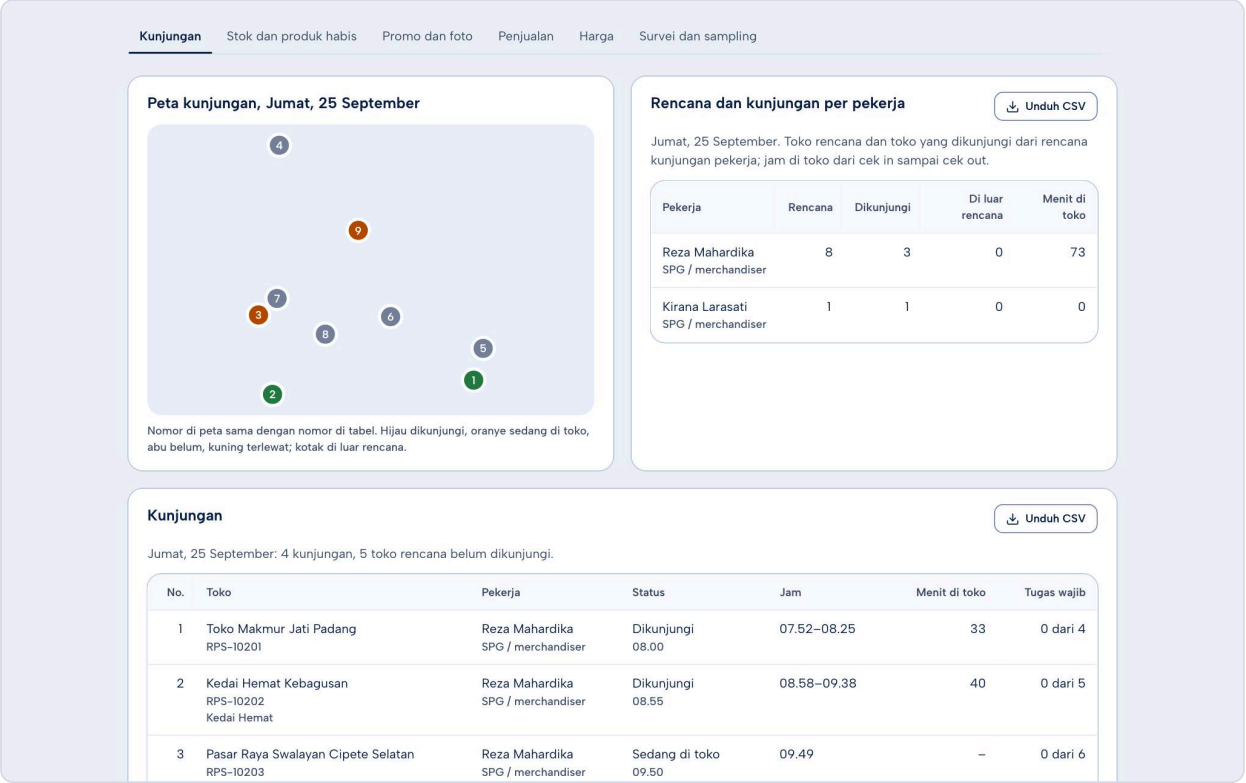
Cek pemahaman: Toko apa saja yang bisa dipilih Gita? Apakah toko brand lain (misalnya milik PT Segar Abadi Beverages) bisa muncul di daftar Toko Gita?

Skenario 4: Memeriksa kunjungan SPG dan MD hari ini

Menu: Toko > Kunjungan · Waktu: 15 menit · Akun: Gita

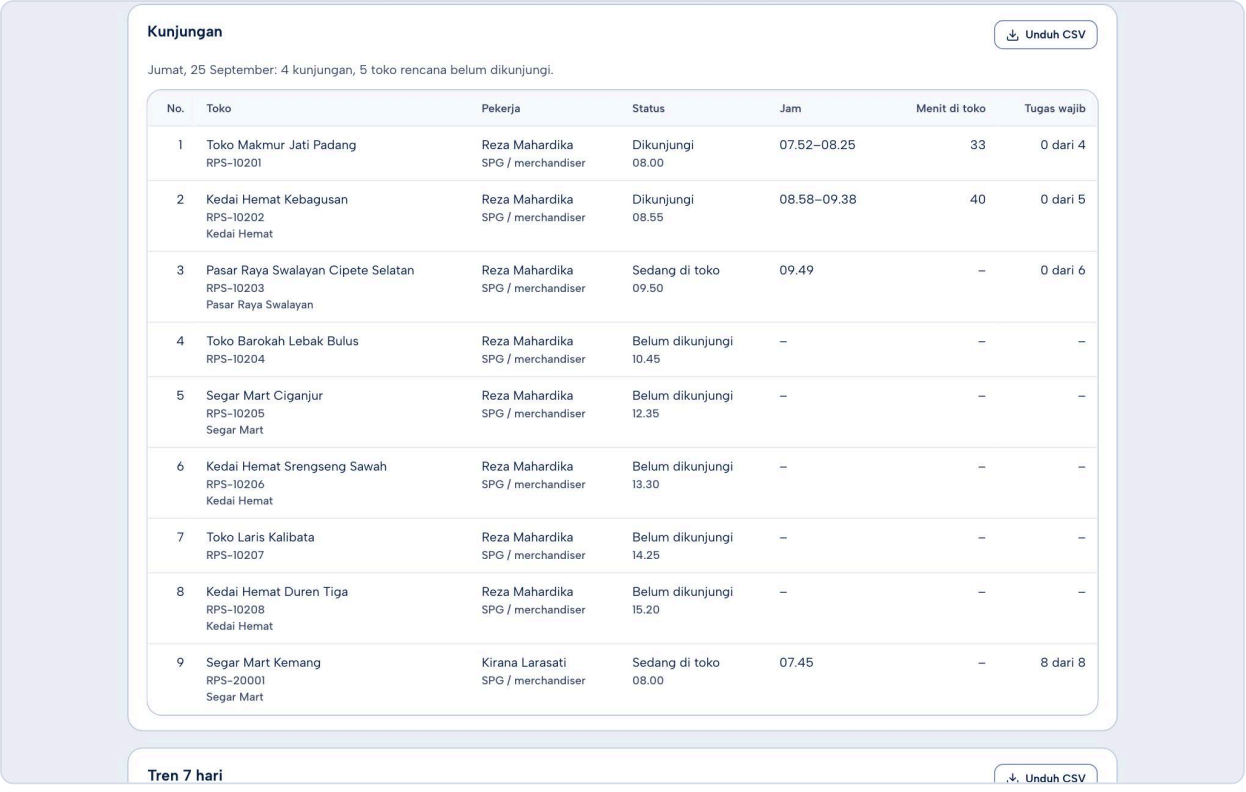
Situasi: Tim sales bertanya apakah MD sudah mengunjungi Toko Barokah Lebak Bulus hari ini.

1. Di halaman **Toko**, pilih tab **Kunjungan** (tab pertama, terbuka sendiri).
2. Baca **Peta kunjungan, Jumat, 25 September**: nomor di peta sama dengan nomor di tabel. Hijau dikunjungi, oranye sedang di toko, abu belum, kuning terlewat; kotak di luar rencana.



Gambar 5.7. Peta kunjungan dan Rencana dan kunjungan per pekerja: Reza Mahardika rencana 8, dikunjungi 3; Kirana Larasati 1 dari 1.

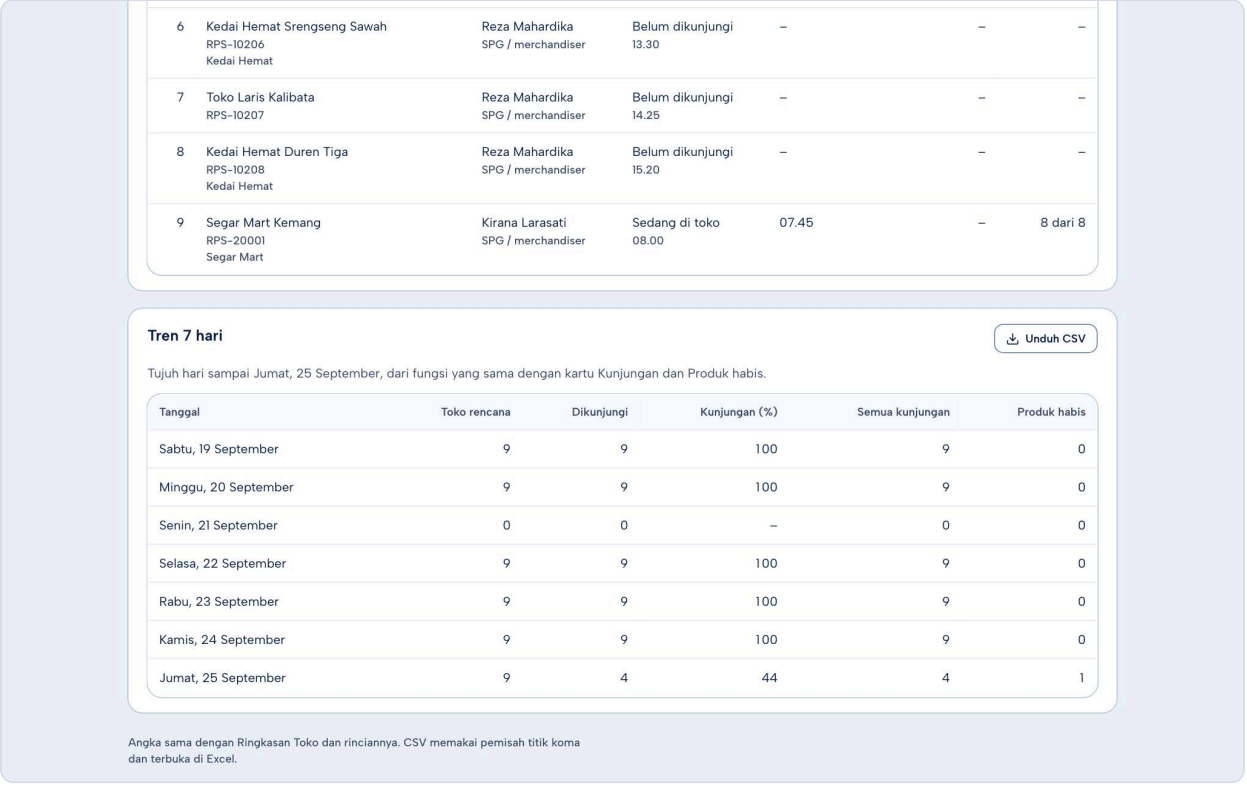
3. Baca tabel **Kunjungan**. Toko Barokah Lebak Bulus (RPS-10204) nomor 4: **Belum dikunjungi**, jam rencana 10.45. Pasar Raya Swalayan Cipete Selatan nomor 3: **Sedang di toko** sejak 09.49.



Gambar 5.8. Tabel Kunjungan: toko, pekerja, status, jam rencana, jam di toko, menit di toko, tugas wajib.

4. Baca kolom **Tugas wajib**: Segar Mart Kemang "8 dari 8" (Kirana sudah mengirim semua isian wajib), toko Reza "0 dari 4", "0 dari 5".

5. Baca **Tren 7 hari**: setiap hari 9 toko rencana; Jumat, 25 September baru 4 dikunjungi (44%) karena hari masih berjalan.



6	Kedai Hemat Srengseng Sawah RPS-10206 Kedai Hemat	Reza Mahardika SPG / merchandiser	Belum dikunjungi 13.30	–	–	–
7	Toko Laris Kalibata RPS-10207	Reza Mahardika SPG / merchandiser	Belum dikunjungi 14.25	–	–	–
8	Kedai Hemat Duren Tiga RPS-10208 Kedai Hemat	Reza Mahardika SPG / merchandiser	Belum dikunjungi 15.20	–	–	–
9	Segar Mart Kemang RPS-20001 Segar Mart	Kirana Larasati SPG / merchandiser	Sedang di toko 08.00	07.45	–	8 dari 8

Tren 7 hari — Unduh CSV

Tujuh hari sampai Jumat, 25 September, dari fungsi yang sama dengan kartu Kunjungan dan Produk habis.

Tanggal	Toko rencana	Dikunjungi	Kunjungan (%)	Semua kunjungan	Produk habis
Sabtu, 19 September	9	9	100	9	0
Minggu, 20 September	9	9	100	9	0
Senin, 21 September	0	0	–	0	0
Selasa, 22 September	9	9	100	9	0
Rabu, 23 September	9	9	100	9	0
Kamis, 24 September	9	9	100	9	0
Jumat, 25 September	9	4	44	4	1

Angka sama dengan Ringkasan Toko dan rinciannya. CSV memakai pemisah titik koma dan terbuka di Excel.

Gambar 5.9. Tren 7 hari: toko rencana, dikunjungi, persentase, semua kunjungan, produk habis.

Hasil yang diharapkan: Gita bisa menjawab: Toko Barokah Lebak Bulus belum dikunjungi, dijadwalkan 10.45; MD sedang di toko ke-3.

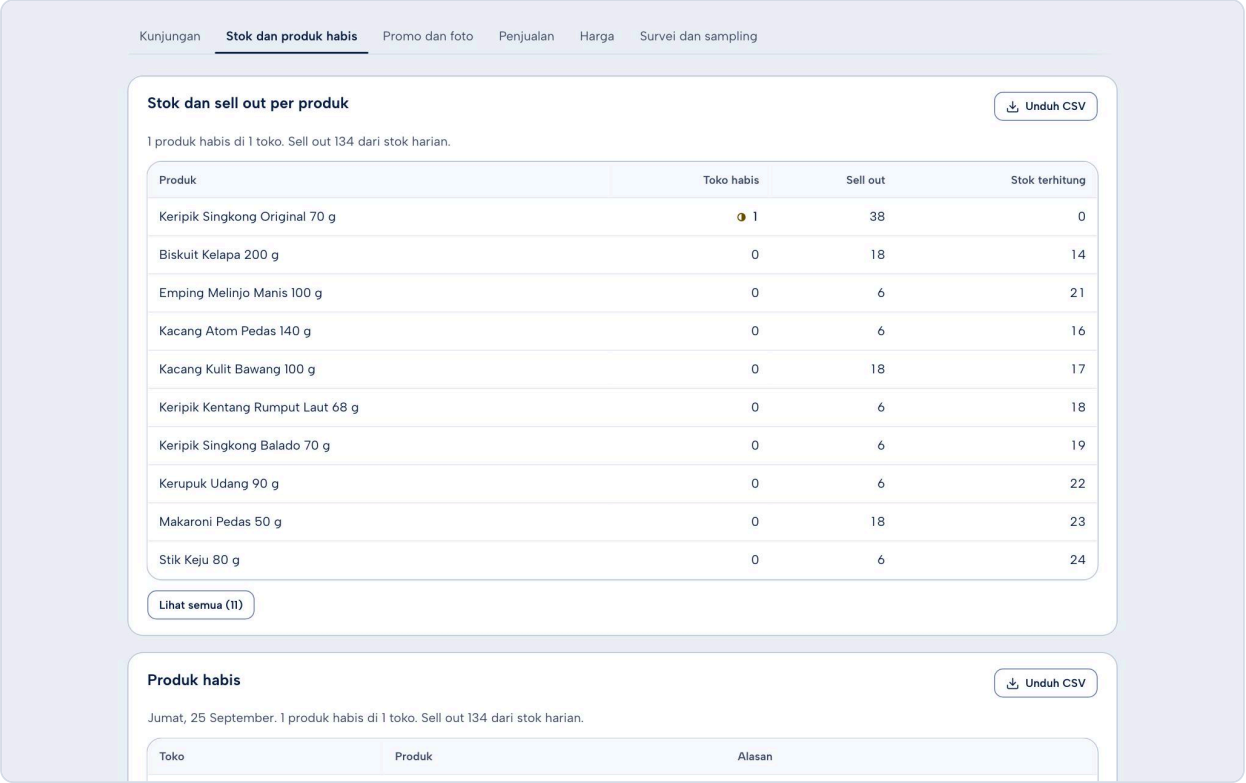
Cek pemahaman: Apa arti warna kuning di peta? Kenapa persentase hari ini 44% belum berarti MD terlambat?

Skenario 5: Stok, sell out, produk habis, dan kedaluwarsa

Menu: Toko > Stok dan produk habis · Waktu: 15 menit · Akun: Gita

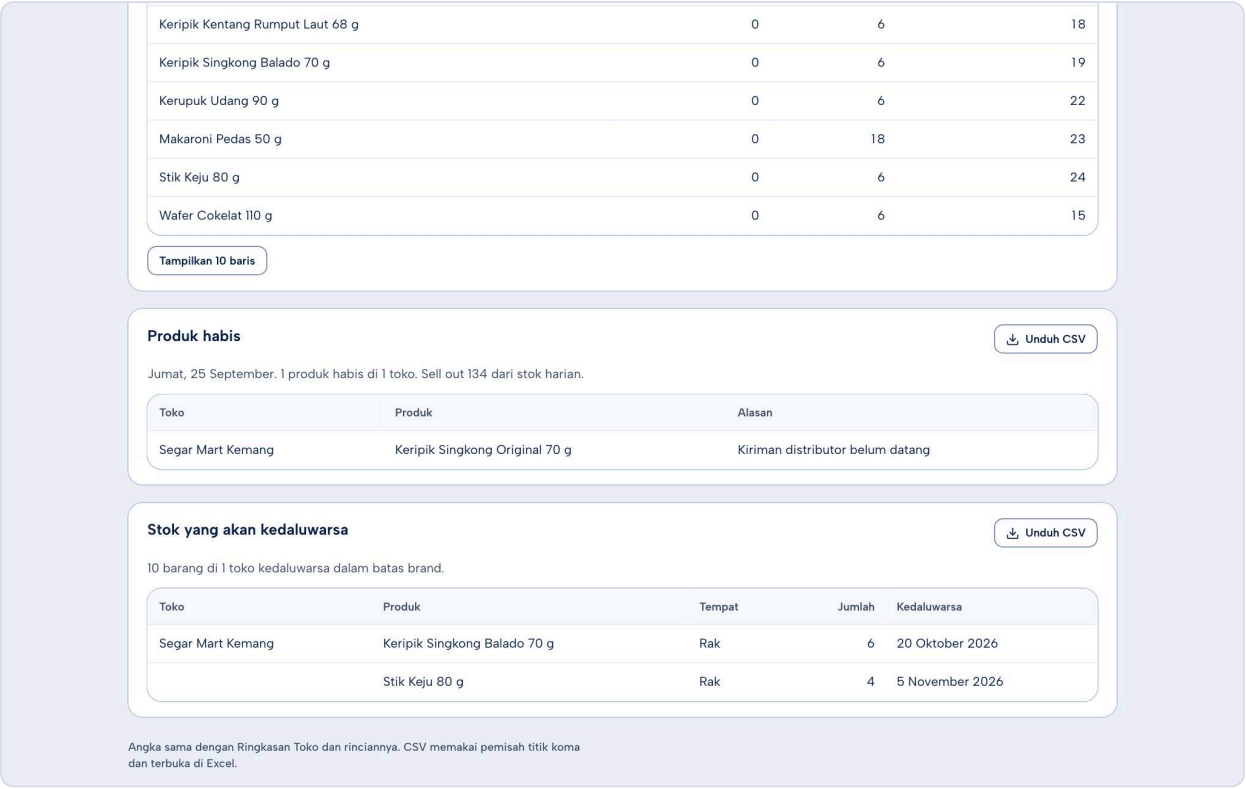
Situasi: Distributor bertanya produk apa yang kosong di toko dan barang apa yang perlu ditarik sebelum kedaluwarsa.

1. Pilih tab **Stok dan produk habis**.
2. Baca **Stok dan sell out per produk**: "1 produk habis di 1 toko. Sell out 134 dari stok harian." Produk habis tampil paling atas: Keripik Singkong Original 70 g, Toko habis 1, Sell out 38, Stok terhitung 0.



Gambar 5.10. Stok dan sell out per produk, dari stok harian SPG (Open, In, Ending).

3. Tekan **Lihat semua (11)** untuk melihat semua produk, lalu **Tampilkan 10 baris** untuk melipat lagi.
4. Baca **Produk habis**: Segar Mart Kemang, Keripik Singkong Original 70 g, alasan **Kiriman distributor belum datang**.
5. Baca **Stok yang akan kedaluwarsa**: "10 barang di 1 toko kedaluwarsa dalam batas brand." Keripik Singkong Balado 70 g, Rak, 6, 20 Oktober 2026; Stik Keju 80 g, 4, 5 November 2026.



Gambar 5.11. Produk habis dengan alasan dari SPG, dan stok yang akan kedaluwarsa.

Hasil yang diharapkan: Gita mencatat: Keripik Singkong Original 70 g habis di Segar Mart Kemang karena kiriman distributor belum datang; 6 Keripik Singkong Balado di rak kedaluwarsa 20 Oktober 2026.

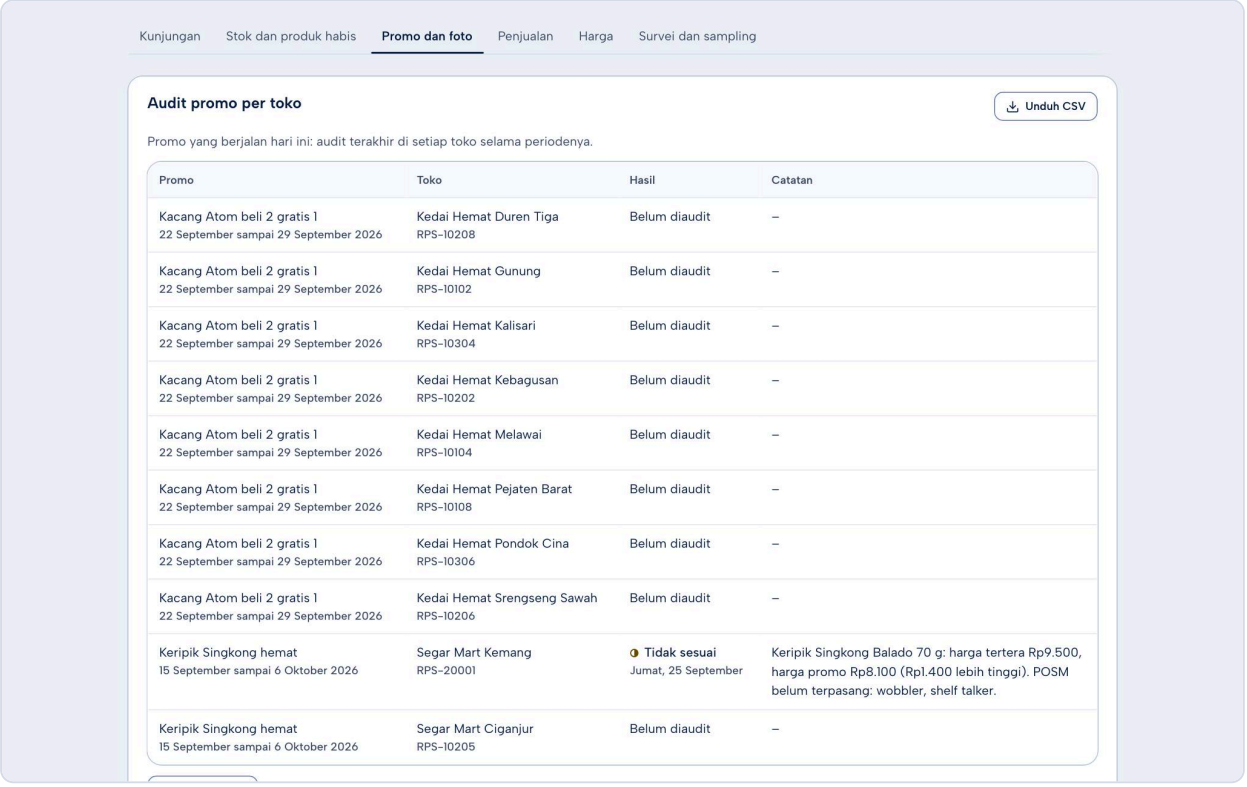
Cek pemahaman: Dari mana angka "Sell out" dihitung? Siapa yang mencatat alasan produk habis?

Skenario 6: Promo tidak sesuai di toko dan fotonya

Menu: Toko > Promo dan foto · Waktu: 15 menit · Akun: Gita

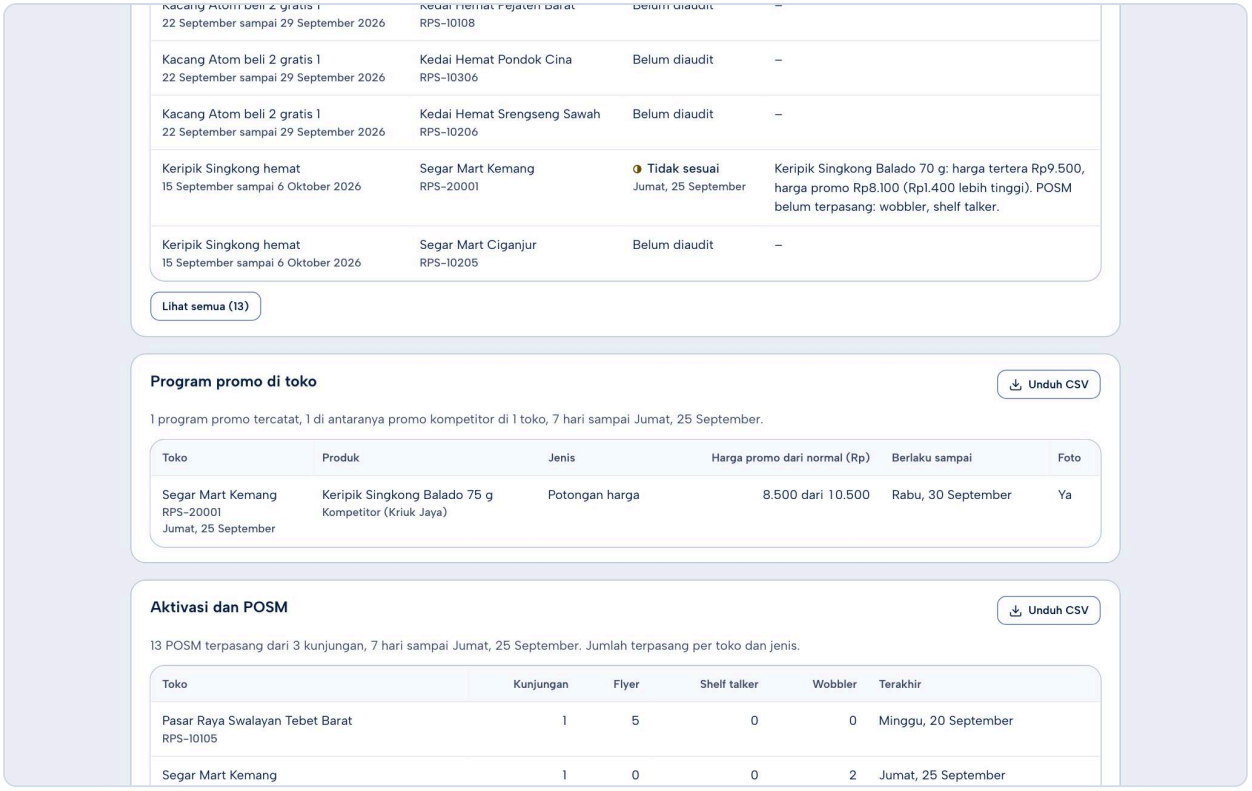
Situasi: Promo Keripik Singkong hemat (potongan 15%) sudah berjalan sejak 15 September. Gita ingin tahu kenapa satu toko ditandai tidak sesuai, dan melihat buktinya.

1. Pilih tab **Promo dan foto**. Baca **Audit promo per toko**: "Promo yang berjalan hari ini: audit terakhir di setiap toko selama periodenya."



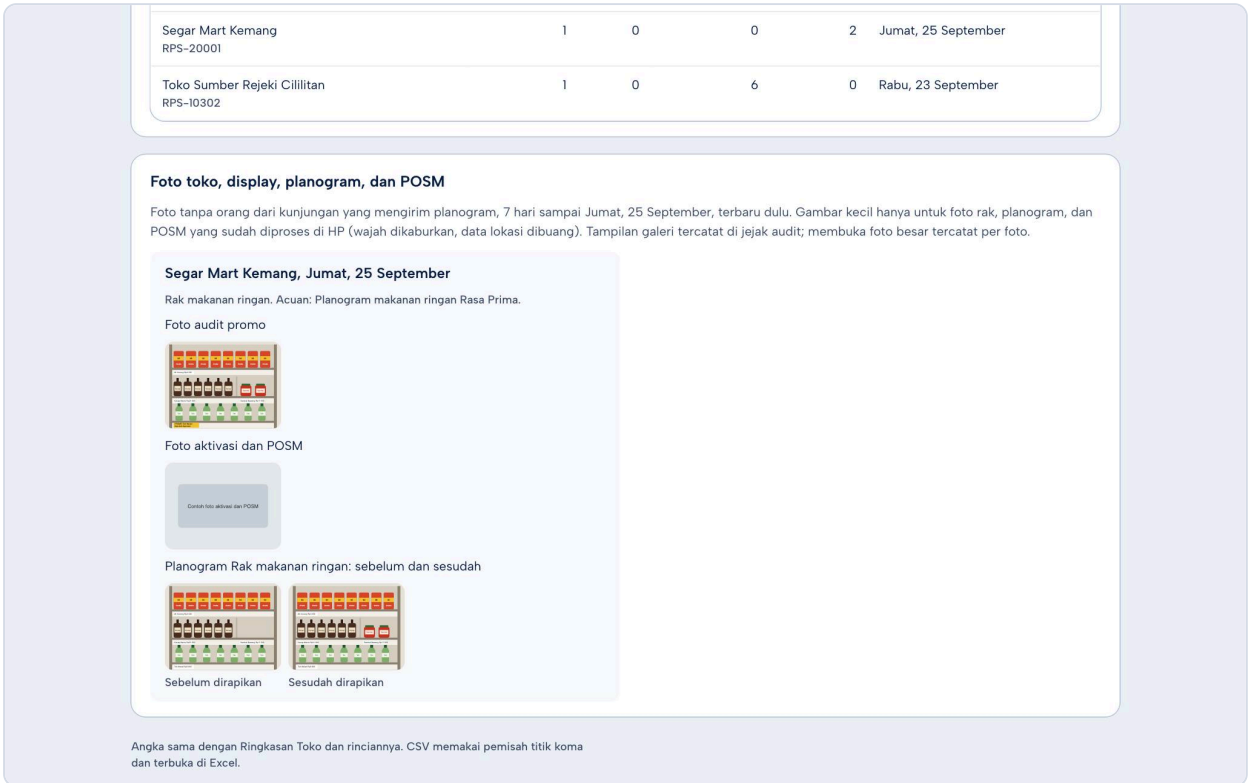
Gambar 5.12. Audit promo per toko: promo, toko, hasil, catatan.

2. Cari baris **Keripik Singkong hemat** di **Segar Mart Kemang**: Hasil **Tidak sesuai**, Jumat, 25 September. Catatannya: "Keripik Singkong Balado 70 g: harga tertera Rp9.500, harga promo Rp8.100 (Rp1.400 lebih tinggi). POSM belum terpasang: wobbler, shelf talker."



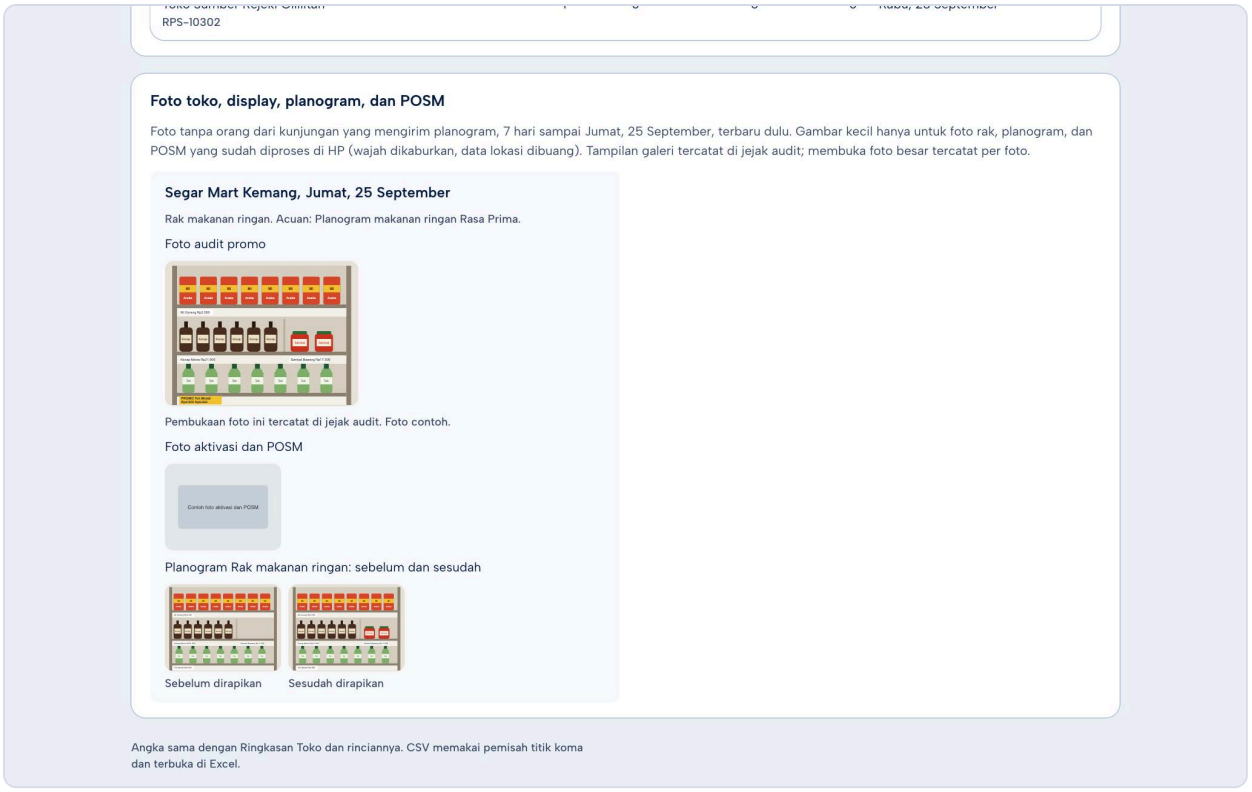
Gambar 5.13. Catatan tidak sesuai ditulis sistem dari harga yang dicatat SPG dibandingkan harga promo.

3. Tekan **Lihat semua (13)**: semua toko yang dicakup kedua promo, sebagian besar masih **Belum diaudit**.
4. Gulir ke **Foto toko, display, planogram, dan POSM**. Kartu Segar Mart Kemang, Jumat, 25 September berisi Foto audit promo, Foto aktivasi dan POSM, dan Planogram Rak makanan ringan sebelum dan sesudah dirapikan.



Gambar 5.14. Galeri: hanya foto tanpa orang yang sudah diproses di HP (wajah dikaburkan, data lokasi dibuang).

5. Tekan gambar kecil **Foto audit promo** untuk membuka foto besar. Baca keterangan di bawahnya: "Pembukaan foto ini tercatat di jejak audit."



Gambar 5.15. Foto audit promo dibuka besar. Setiap pembukaan foto tercatat atas nama Gita.

Hasil yang diharapkan: Gita tahu promo tidak sesuai karena harga rak Keripik Singkong Balado masih Rp9.500 dan wobbler serta shelf talker belum terpasang, dan sudah melihat foto raknya.

Cek pemahaman: Siapa yang memutuskan "Tidak sesuai": SPG, AI, atau sistem? Kenapa pembukaan foto besar dicatat?

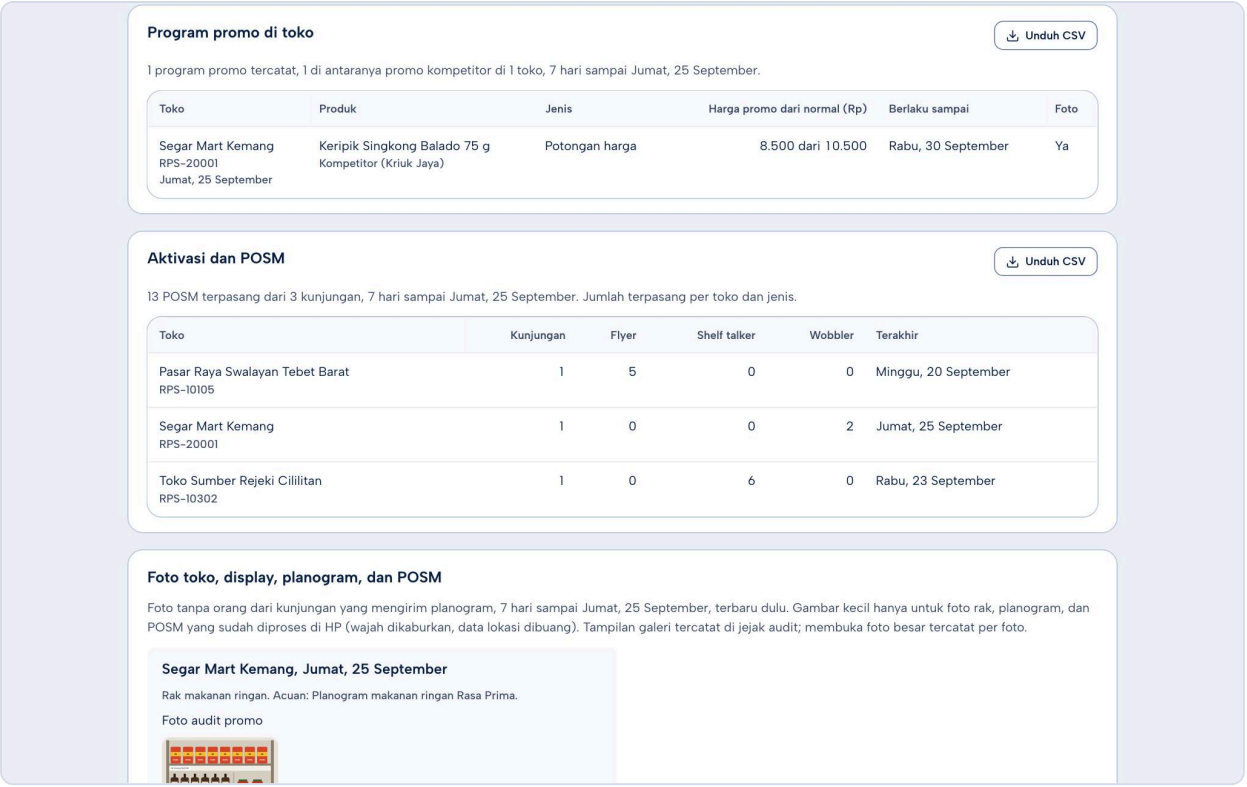
Tindak lanjut ada di luar portal: hubungi tim sales atau kepala toko untuk mengganti label harga dan memasang POSM, atau minta pengelola klien di perusahaan alih daya menitipkan pesan ke SPG. SPG akan mengaudit ulang di kunjungan berikutnya.

Skenario 7: Harga di rak dan promo kompetitor

Menu: Toko > Harga, Toko > Promo dan foto · Waktu: 10 menit · Akun: Gita

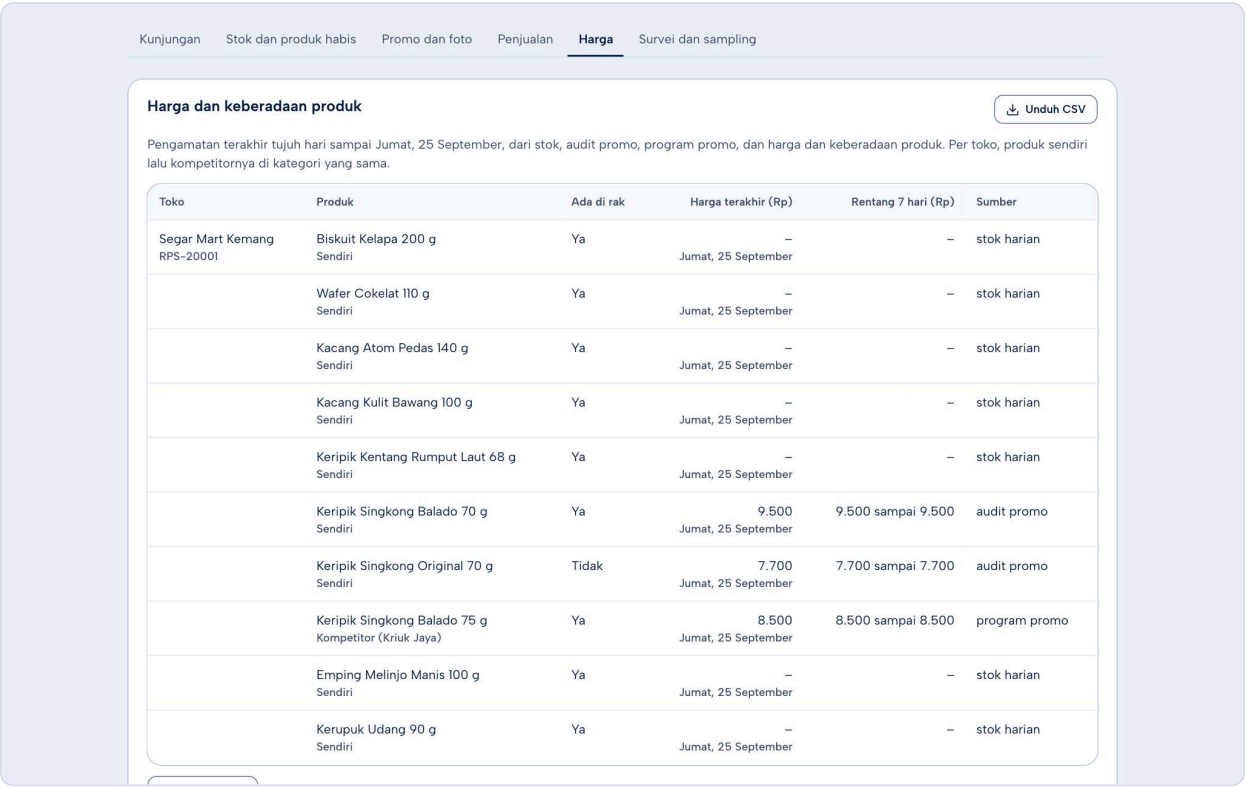
Situasi: Tim marketing mendengar kompetitor Kriuk Jaya memotong harga keripik balado. Gita ingin melihat buktinya di toko.

1. Di tab **Promo dan foto**, baca **Program promo di toko**: Segar Mart Kemang, Keripik Singkong Balado 75 g **Kompetitor (Kriuk Jaya)**, Potongan harga, 8.500 dari 10.500, berlaku sampai Rabu, 30 September, Foto Ya.
2. Baca **Aktivasi dan POSM**: "13 POSM terpasang dari 3 kunjungan". Segar Mart Kemang Wobbler 2; Pasar Raya Swalayan Tebet Barat Flyer 5; Toko Sumber Rejeki Cililitan Shelf talker 6.



Gambar 5.16. Program promo di toko (produk sendiri dan kompetitor) dan Aktivasi dan POSM per toko dan jenis.

3. Pilih tab **Harga**. Baca **Harga dan keberadaan produk** di Segar Mart Kemang: Keripik Singkong Balado 70 g (Sendiri) Ya, 9.500, sumber audit promo; Keripik Singkong Original 70 g Ada di rak **Tidak**; Keripik Singkong Balado 75 g (Kompetitor Kriuk Jaya) 8.500, sumber program promo.



Gambar 5.17. Harga dan keberadaan produk: per toko, produk sendiri lalu kompetitor di kategori yang sama.

Hasil yang diharapkan: Gita melihat bahwa di Segar Mart Kemang kompetitor menjual Rp8.500, sementara Keripik Singkong Balado Rasa Prima masih Rp9.500 di rak (belum harga promo Rp8.100).

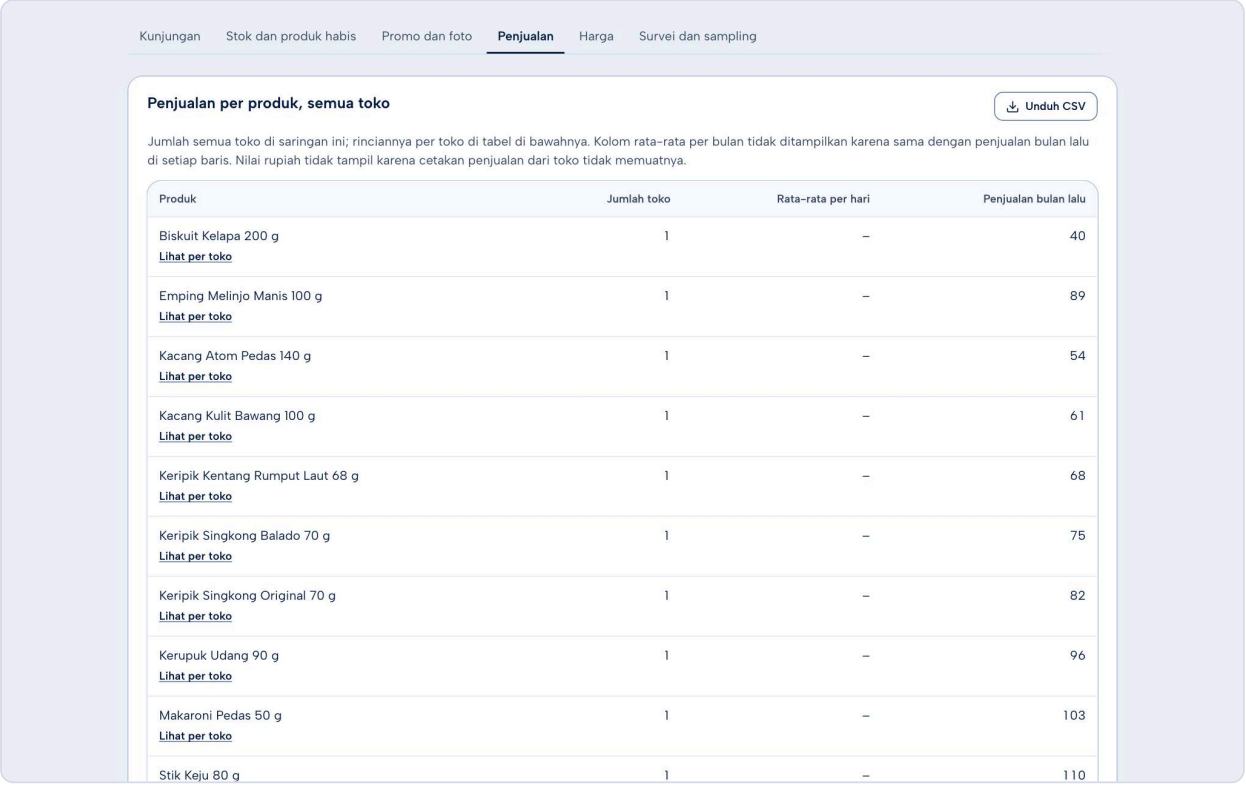
Cek pemahaman: Dari isian apa saja kolom "Sumber" di tab Harga berasal? Apa arti "Ada di rak: Tidak"?

Skenario 8: Penjualan bulan lalu, purchase order, dan retur

Menu: Toko > Penjualan · Waktu: 10 menit · Akun: Gita

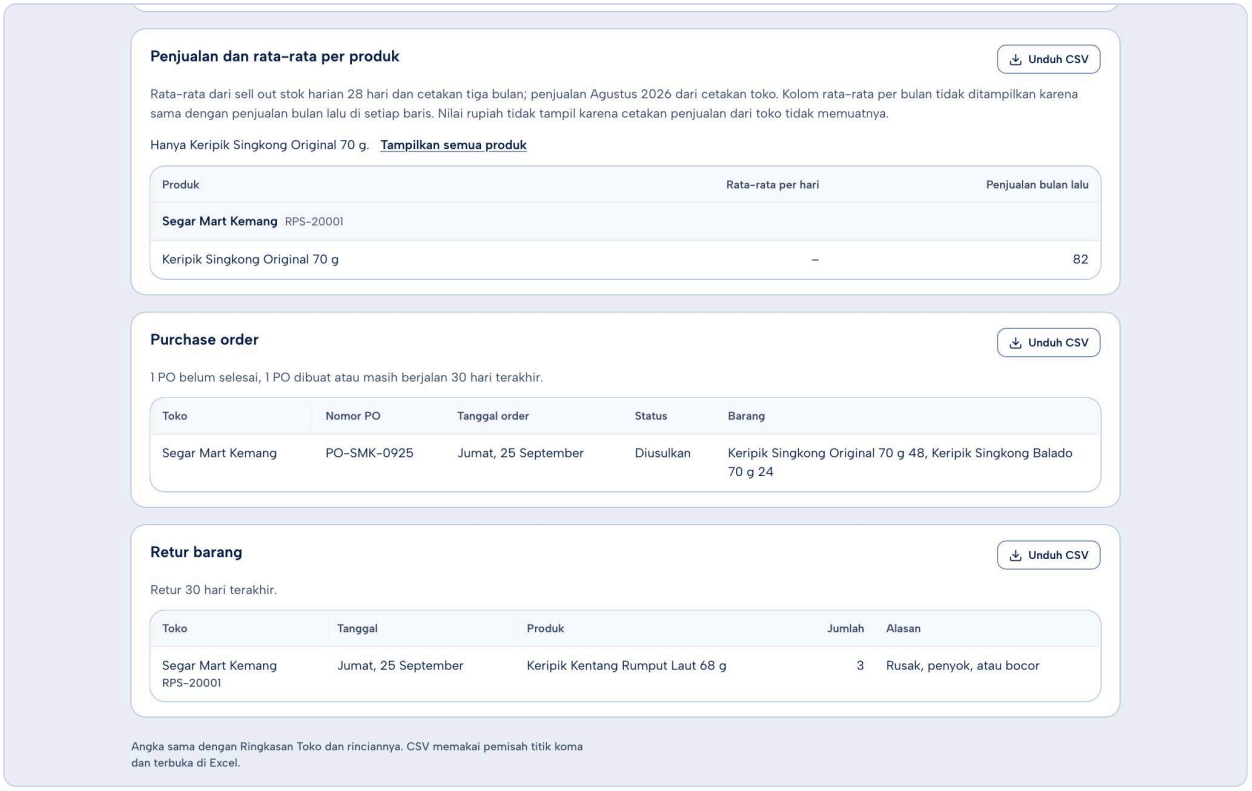
Situasi: Tim sales butuh angka penjualan Agustus per produk dan ingin tahu PO terbaru dari Segar Mart Kemang.

1. Pilih tab **Penjualan**. Baca **Penjualan per produk, semua toko**: jumlah toko, rata-rata per hari, penjualan bulan lalu. Baris **Semua produk** 825.



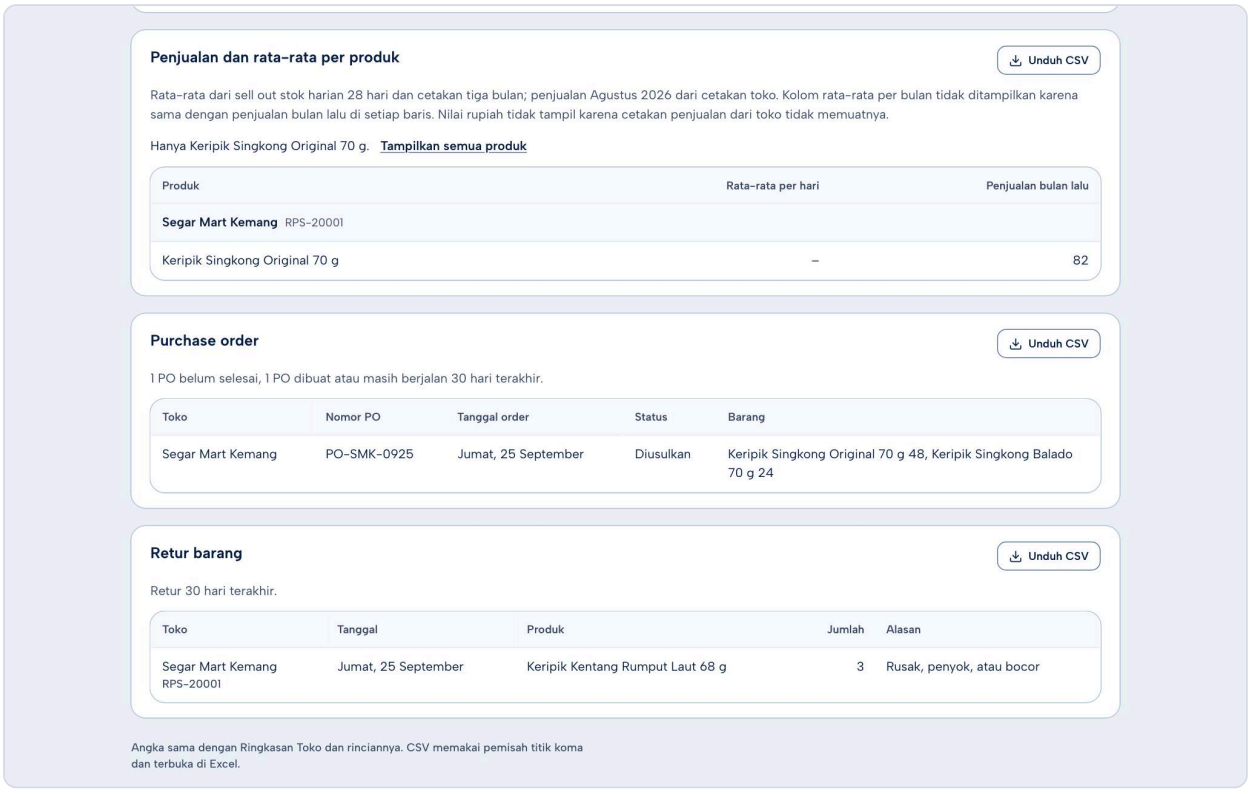
Gambar 5.18. Penjualan per produk, semua toko. Nilai rupiah tidak tampil karena cetakan penjualan toko tidak memuatnya.

2. Tekan **Lihat per toko** di baris **Keripik Singkong Original 70 g**. Tabel **Penjualan dan rata-rata per produk** di bawahnya disaring: "Hanya Keripik Singkong Original 70 g", dengan tautan **Tampilkan semua produk**.



Gambar 5.19. Lihat per toko: Segar Mart Kemang menjual 82 Keripik Singkong Original 70 g bulan lalu.

3. Baca **Purchase order**: Segar Mart Kemang, PO-SMK-0925, Jumat, 25 September, **Diusulkan**, Keripik Singkong Original 70 g 48 dan Keripik Singkong Balado 70 g 24.
4. Baca **Retur barang**: Segar Mart Kemang, Keripik Kentang Rumput Laut 68 g, 3, **Rusak, penyok, atau bocor**.



Gambar 5.20. Purchase order (30 hari terakhir) dan Retur barang.

Hasil yang diharapkan: Gita mendapat angka penjualan bulan lalu per produk dan per toko, PO-SMK-0925 yang masih diusulkan, dan retur 3 Keripik Kentang Rumput Laut yang rusak.

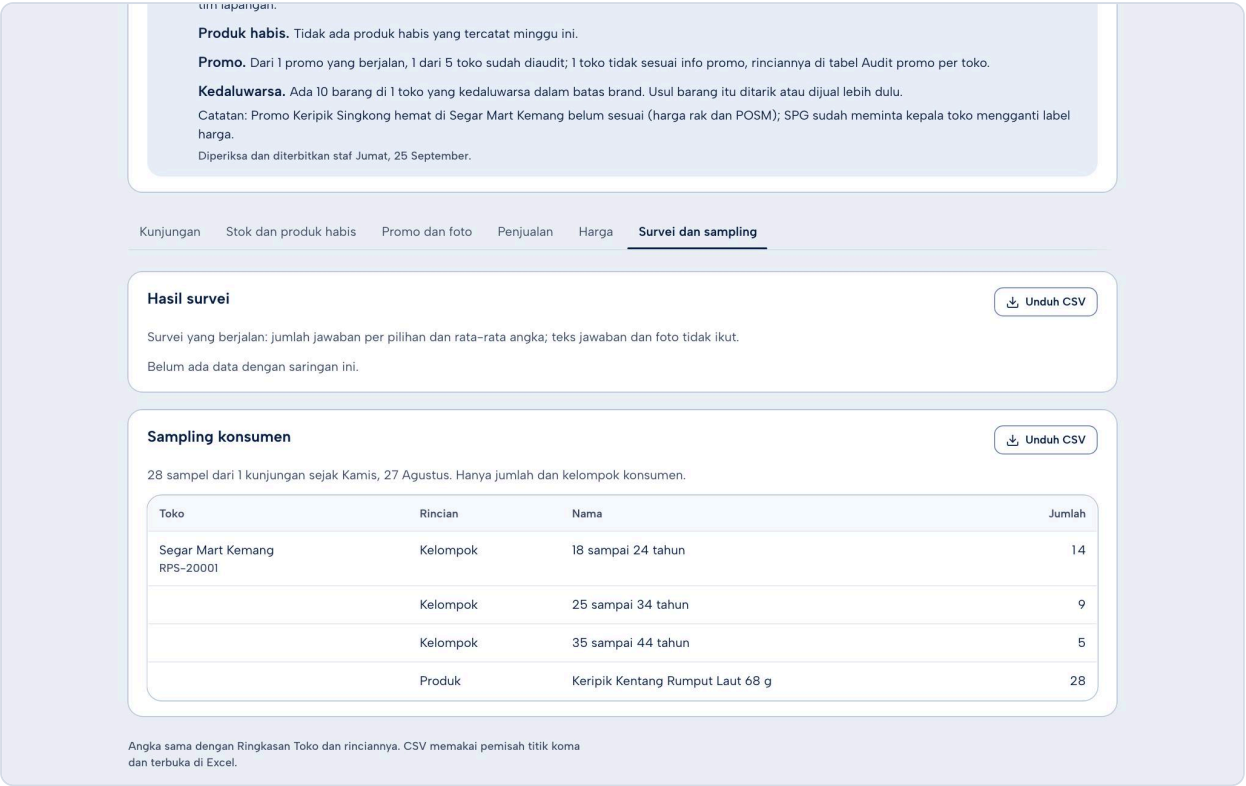
Cek pemahaman: Dari mana angka penjualan bulan lalu berasal? Apakah brand bisa mengubah status PO dari portal?

Skenario 9: Hasil survei dan sampling konsumen

Menu: Toko > Survei dan sampling · Waktu: 10 menit · Akun: Gita (dan contoh Benny)

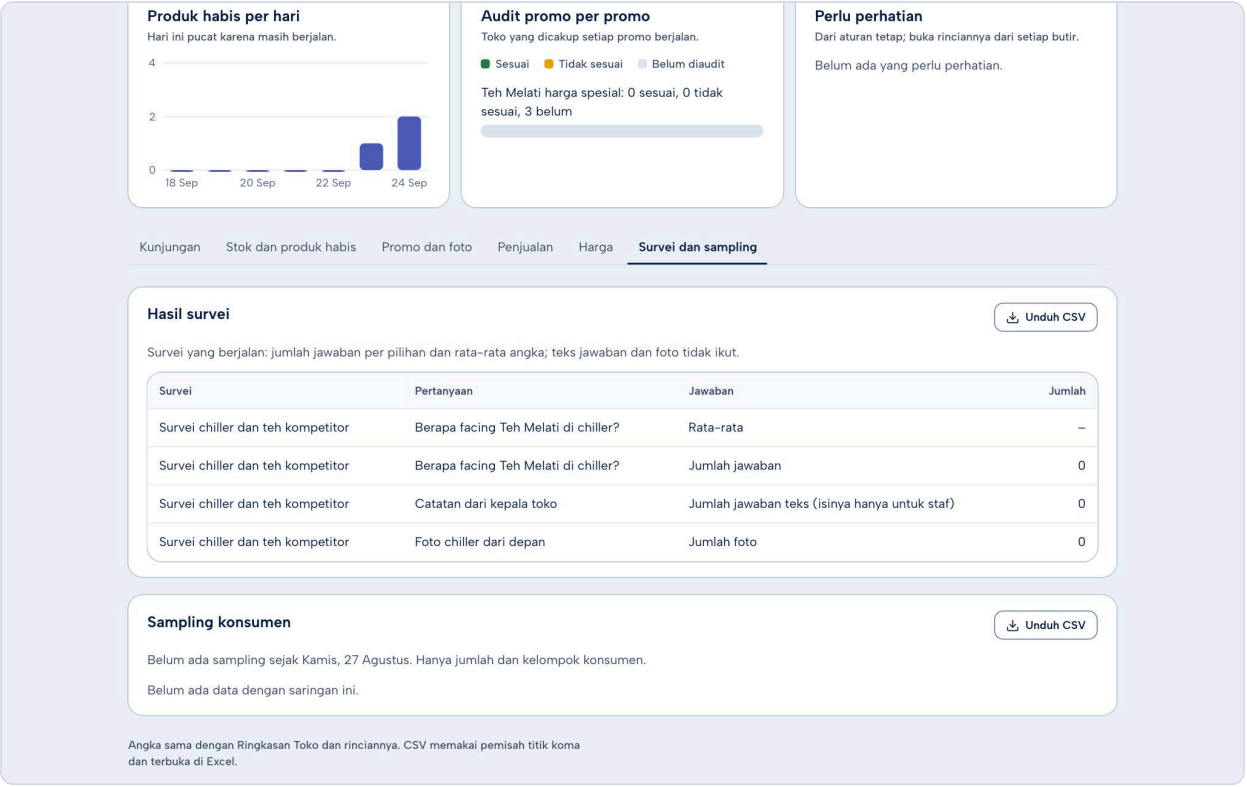
Situasi: Ada kegiatan sampling Keripik Kentang Rumput Laut di Segar Mart Kemang. Gita ingin tahu berapa konsumen yang mencoba dan dari kelompok usia mana.

1. Pilih tab **Survei dan sampling**. Di akun Gita, **Hasil survei** masih "Belum ada data dengan saringan ini" karena Rasa Prima belum punya survei berjalan.
2. Baca **Sampling konsumen**: "28 sampel dari 1 kunjungan sejak Kamis, 27 Agustus. Hanya jumlah dan kelompok konsumen." Kelompok 18 sampai 24 tahun 14, 25 sampai 34 tahun 9, 35 sampai 44 tahun 5; Produk Keripik Kentang Rumput Laut 68 g 28.



Gambar 5.21. Sampling konsumen: hanya jumlah per kelompok dan produk, tanpa nama atau nomor HP konsumen.

3. Contoh survei berjalan ada di brand lain (akun Benny, tanggal Kamis, 24 September): **Survei chiller dan teh kompetitor**. Pertanyaan angka tampil sebagai rata-rata dan jumlah jawaban; jawaban teks hanya dihitung ("isinya hanya untuk staf"); foto hanya dihitung.



Gambar 5.22. Hasil survei di portal Segar Abadi: jumlah jawaban per pilihan dan rata-rata angka; teks jawaban dan foto tidak ikut.

Hasil yang diharapkan: Gita tahu 28 konsumen mencoba Keripik Kentang Rumput Laut, terbanyak usia 18 sampai 24 tahun, dan paham bahwa data pribadi konsumen tidak dikirim ke portal.

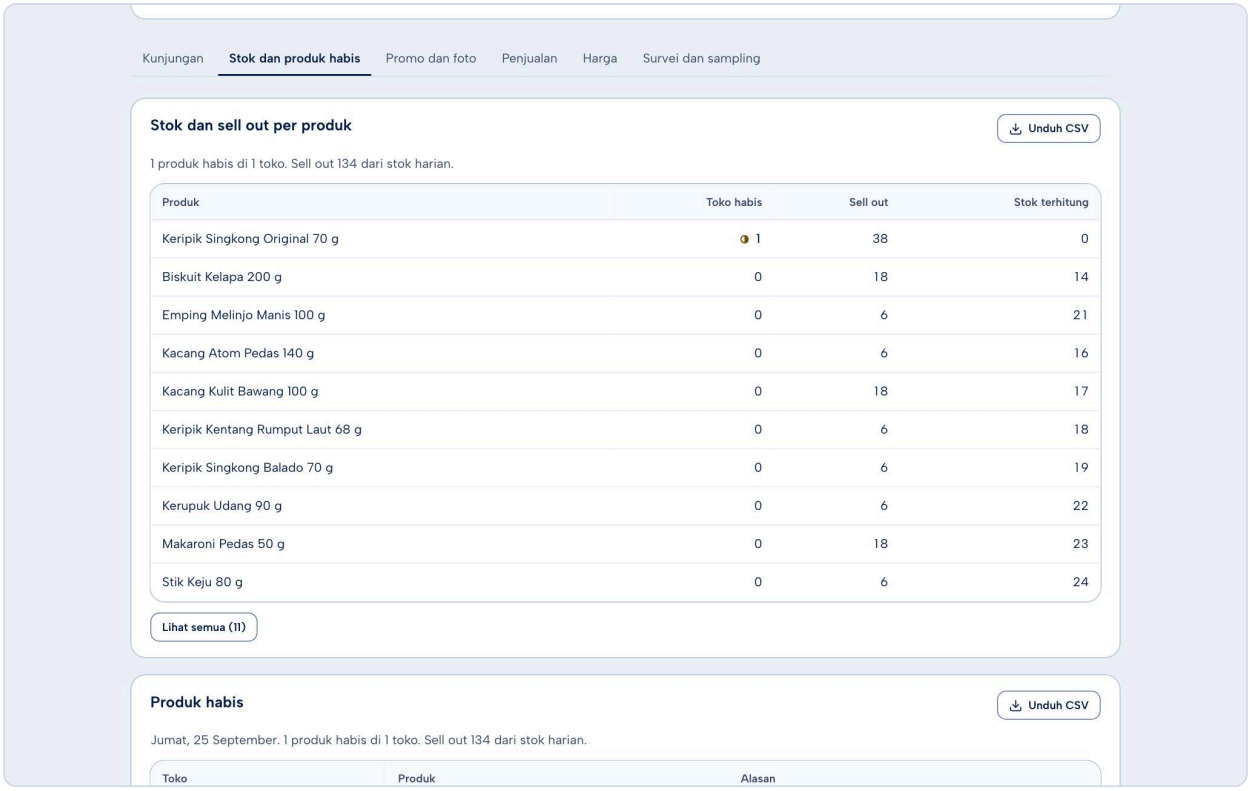
Cek pemahaman: Kenapa nama konsumen sampling dan isi jawaban teks survei tidak tampil di portal brand?

Skenario 10: Unduh CSV dan Cetak laporan untuk rapat

Menu: Toko > Unduh CSV, Cetak laporan · Waktu: 10 menit · Akun: Gita

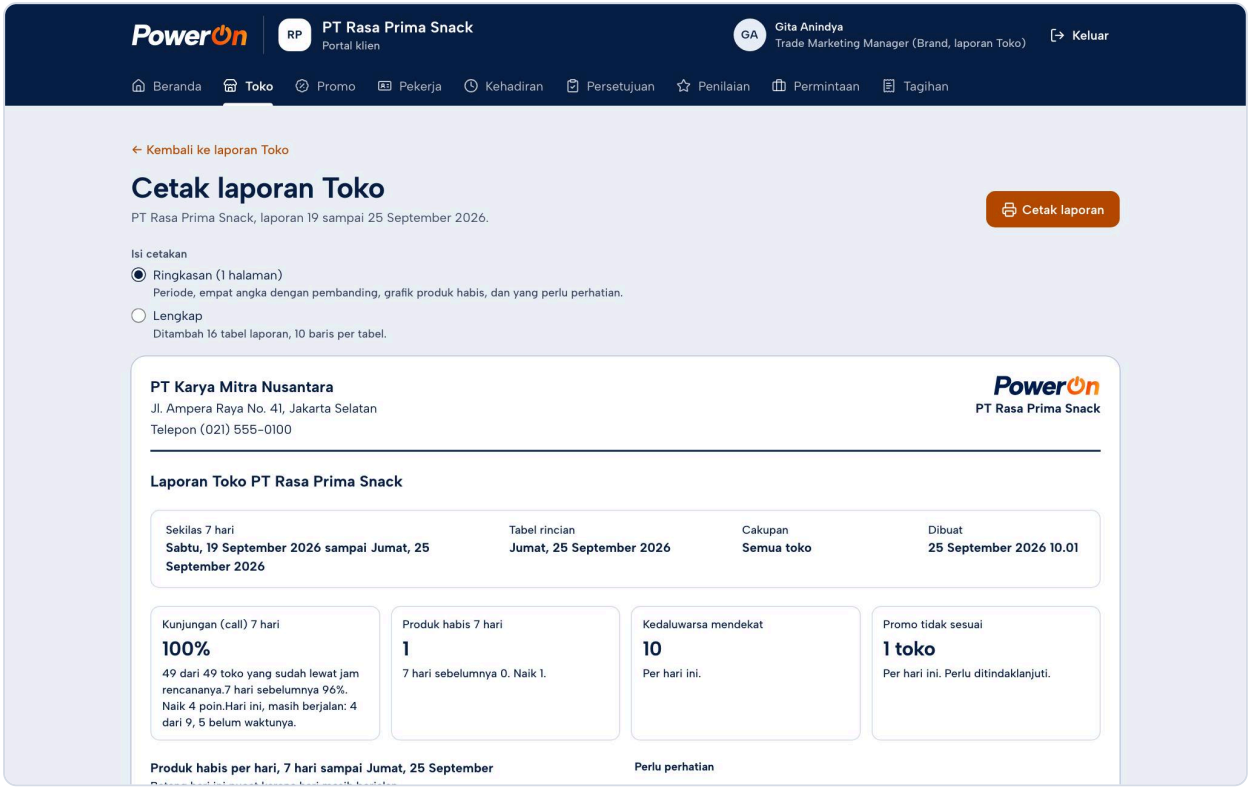
Situasi: Gita perlu bahan rapat mingguan: satu halaman ringkasan untuk direksi dan data stok dalam Excel untuk tim sales.

1. Di tab **Stok dan produk habis**, tekan **Unduh CSV** di tabel **Stok dan sell out per produk**. Berkas `laporan-toko-stok-portal-2026-09-25.csv` terunduh. Pemisahnya titik koma, sehingga langsung terbuka rapi di Excel.



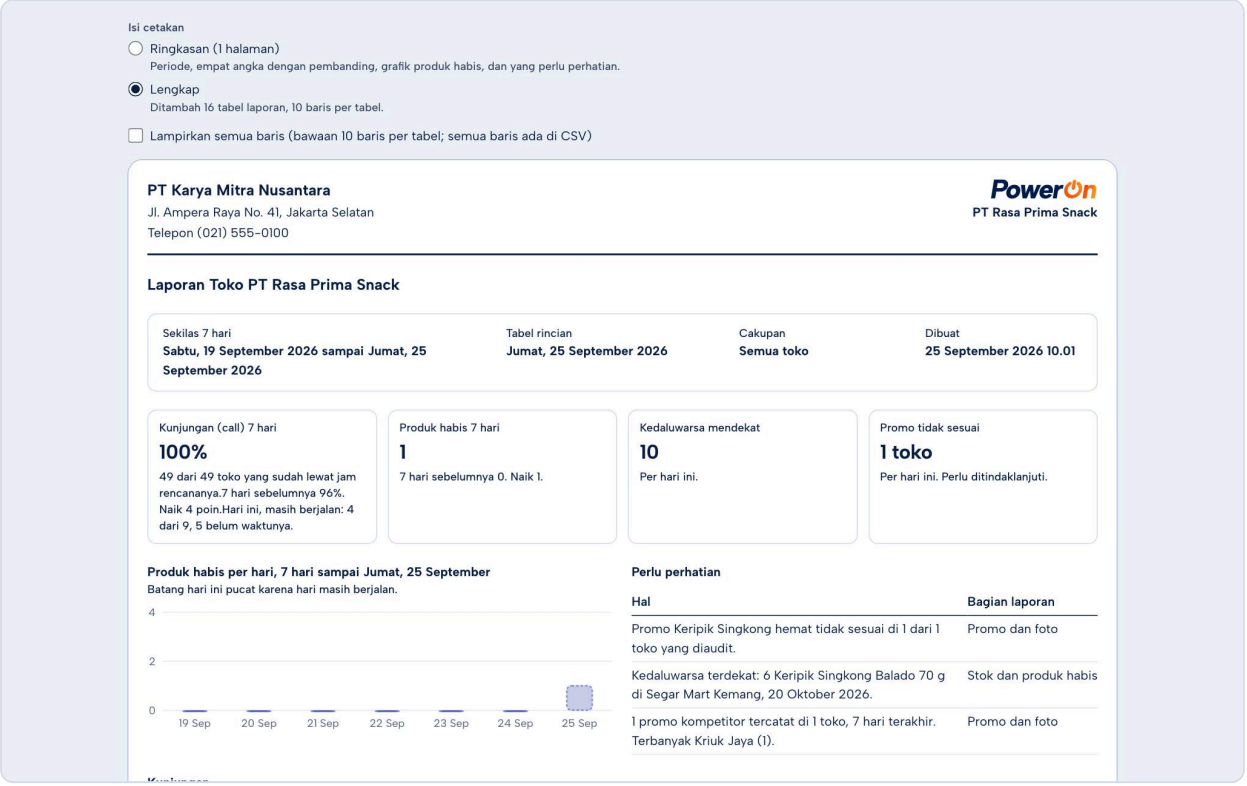
Gambar 5.23. Setiap tabel punya tombol Unduh CSV sendiri; isinya sama dengan tabel di layar, semua baris.

2. Gulir ke atas dan tekan **Cetak laporan**. Layar **Cetak laporan Toko** terbuka: "PT Rasa Prima Snack, laporan 19 sampai 25 September 2026."



Gambar 5.24. Cetak laporan Toko: pilihan Isi cetakan dan pratinjau berkop perusahaan alih daya.

3. Di **Isi cetakan** pilih **Ringkasan (1 halaman)** untuk direksi, atau **Lengkap** ("Ditambah 16 tabel laporan, 10 baris per tabel"). Centang **Lampirkan semua baris** kalau perlu semua baris.



Gambar 5.25. Isi cetakan Lengkap: kop, periode, cakupan, empat angka, grafik, dan Perlu perhatian dengan kolom Bagian laporan.

4. Tekan tombol **Cetak laporan** (oranye). Di jendela cetak peramban pilih printer, atau **Simpan sebagai PDF**.
5. Tekan **Kembali ke laporan Toko**.

Hasil yang diharapkan: Gita mendapat berkas CSV stok dan PDF ringkasan satu halaman dengan saringan yang sama dengan layar.

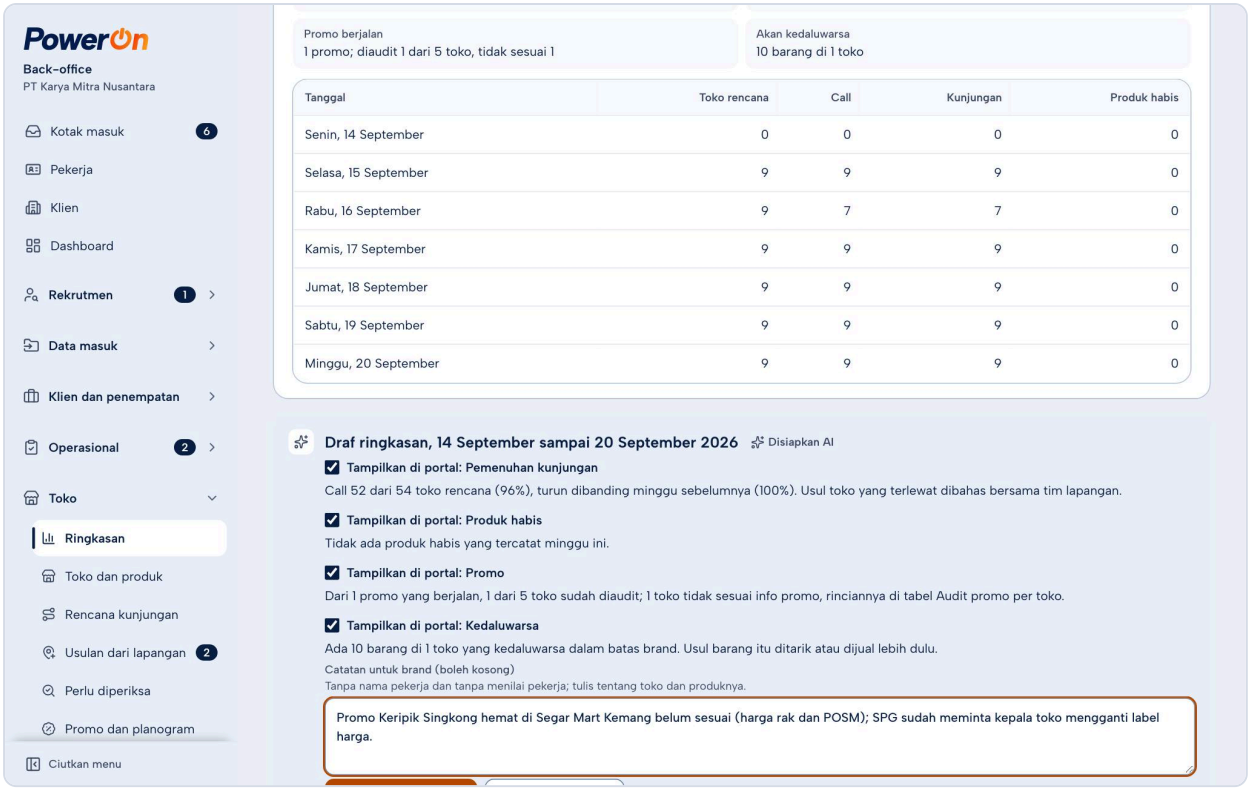
Cek pemahaman: Kalau Gita menyaring Segar Mart Kemang lalu menekan Cetak laporan, cakupan apa yang tertulis di cetakan? Di mana mendapat semua baris kalau cetakan hanya 10 baris per tabel?

Skenario 11: Ringkasan mingguan dari perusahaan alih daya (berpasangan)

Menu: Toko, Beranda · Waktu: 10 menit · Akun: Gita, rekan Bagus Prakoso (back-office)

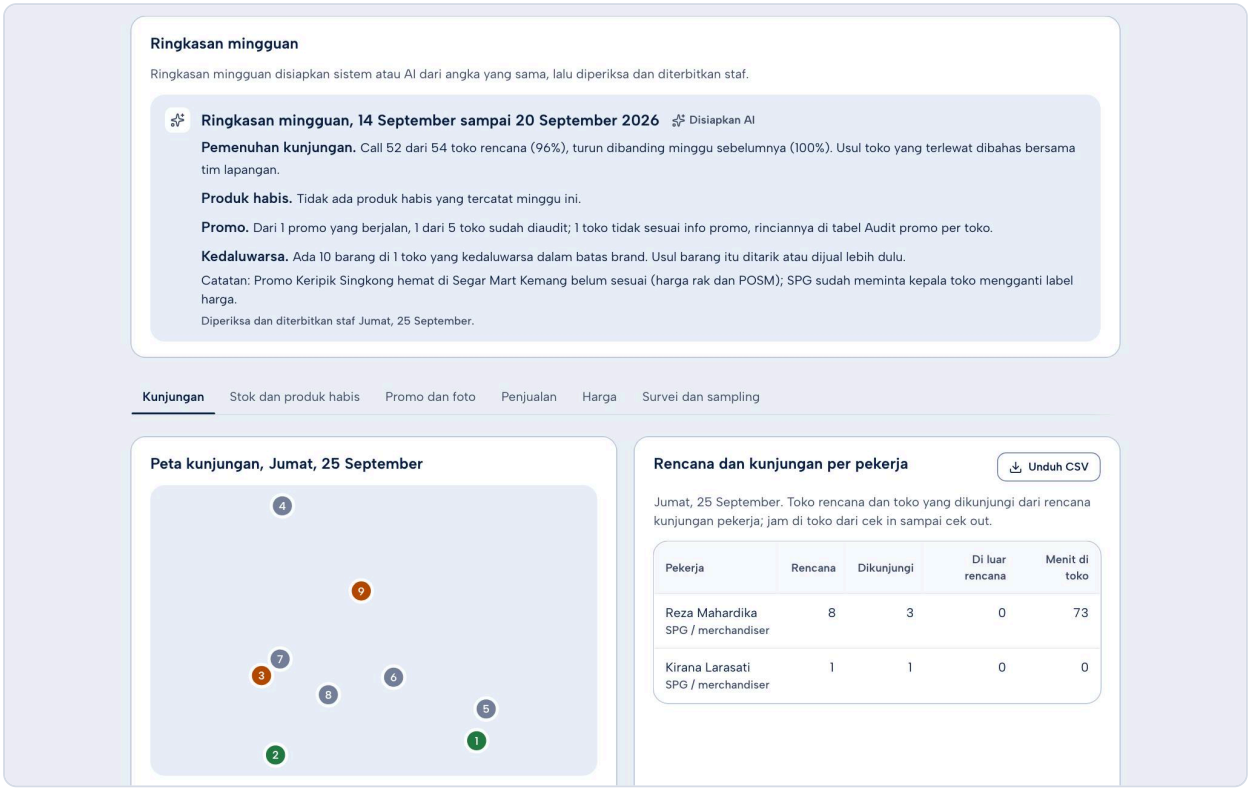
Situasi: Setiap minggu pengelola klien di perusahaan alih daya menyiapkan ringkasan untuk brand. Draf disiapkan sistem atau AI dari angka laporan, lalu diperiksa staf sebelum terbit.

1. (Rekan, back-office) Bagus Prakoso membuka **Toko > Ringkasan > Ringkasan mingguan untuk brand**, memilih PT Rasa Prima Snack, menekan **Siapkan ringkasan**, memeriksa setiap butir (centang **Tampilkan di portal**), menulis **Catatan untuk brand**, lalu menekan **Setujui dan terbitkan**.



Gambar 5.26. Sisi rekan: draf ringkasan bertanda "Disiapkan AI" diperiksa dan diberi catatan oleh Bagus sebelum diterbitkan.

2. (Gita) Muat ulang halaman **Toko**. Kotak **Ringkasan mingguan** tampil di bawah Sekilas: "Ringkasan mingguan, 14 September sampai 20 September 2026", butir Pemenuhan kunjungan, Produk habis, Promo, Kedaluwarsa, catatan dari Bagus, dan "Diperiksa dan diterbitkan staf Jumat, 25 September."



Gambar 5.27. Ringkasan mingguan di portal brand. Di Beranda tampil satu baris "Ringkasan mingguan terbaru: ...".

3. Bandingkan angka ringkasan dengan Sekilas: keduanya memakai fungsi hitung yang sama.

Hasil yang diharapkan: Gita membaca ringkasan mingguan yang sudah diperiksa staf, termasuk catatan tindak lanjut promo Keripik Singkong hemat.

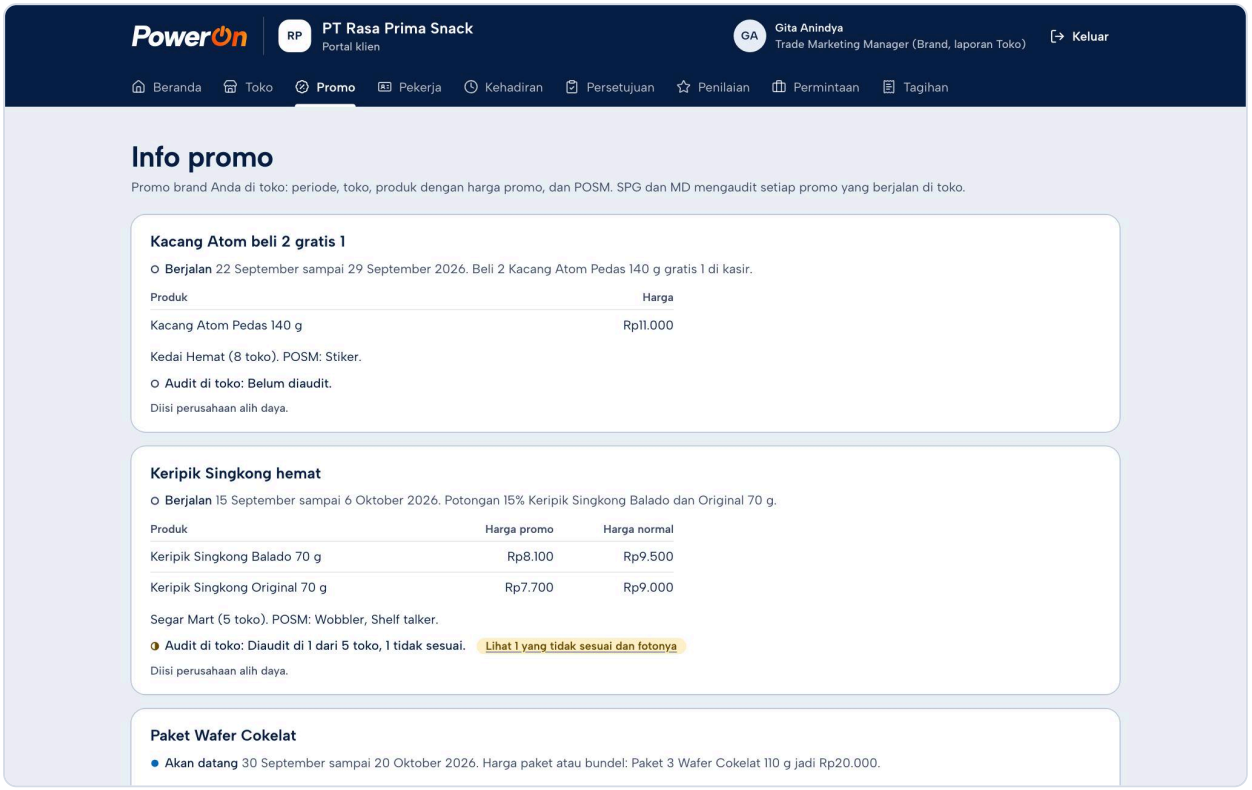
Cek pemahaman: Kalau ringkasan bertanda "Disiapkan AI", siapa yang bertanggung jawab atas isinya? Kenapa kotak ringkasan mingguan tidak tampil sebelum ada yang terbit?

Skenario 12: Membaca Info promo dan menindaklanjuti yang tidak sesuai

Menu: Promo · Waktu: 10 menit · Akun: Gita

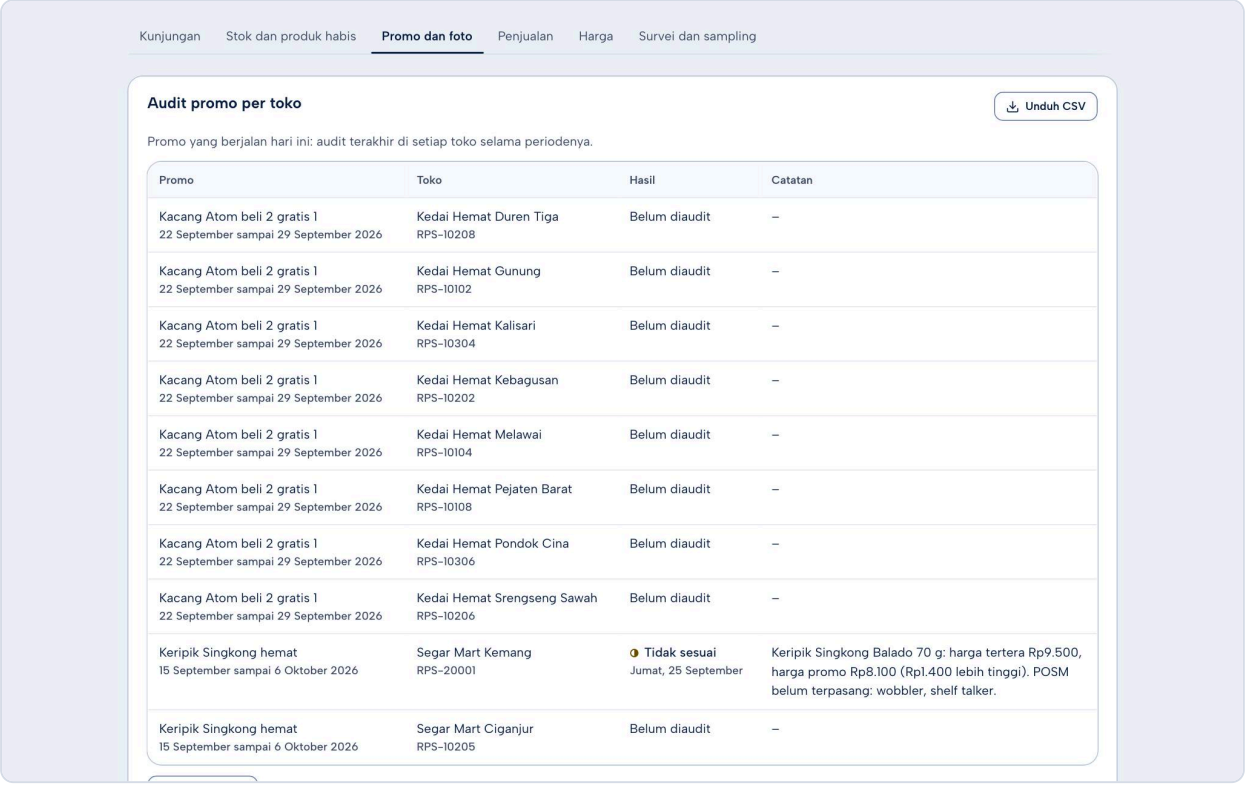
Situasi: Gita ingin memastikan promo yang dipasang perusahaan alih daya untuk Rasa Prima sudah benar, dan langsung melompat ke toko yang bermasalah.

1. Buka menu **Promo**. Judulnya **Info promo**. Ada tiga promo: **Kacang Atom beli 2 gratis 1** (Berjalan, 22 sampai 29 September 2026, Kedai Hemat 8 toko, POSM Stiker), **Keripik Singkong hemat** (Berjalan, 15 September sampai 6 Oktober 2026, Segar Mart 5 toko), dan **Paket Wafer Cokelat** (Akan datang, 30 September sampai 20 Oktober 2026, semua toko).
2. Perhatikan baris di bawah setiap promo: "Diisi perusahaan alih daya." Gita tidak punya tombol **Tambah info promo**, **Ubah**, atau **Batalkan**: wewenang isi promo tidak diberikan untuk akunnya.
3. Di **Keripik Singkong hemat** baca "Audit di toko: Diaudit di 1 dari 5 toko, 1 tidak sesuai." lalu tekan label kuning **Lihat 1 yang tidak sesuai dan fotonya**.



Gambar 5.28. Info promo dengan label kuning "Lihat 1 yang tidak sesuai dan fotonya".

4. Halaman **Toko** terbuka langsung di tab **Promo dan foto**, dengan baris Segar Mart Kemang yang tidak sesuai.



Gambar 5.29. Langsung ke Audit promo per toko di tab Promo dan foto.

Hasil yang diharapkan: Gita memeriksa ketiga promo, tahu bahwa ia hanya bisa membaca, dan dari Info promo langsung sampai ke toko yang tidak sesuai beserta fotonya.

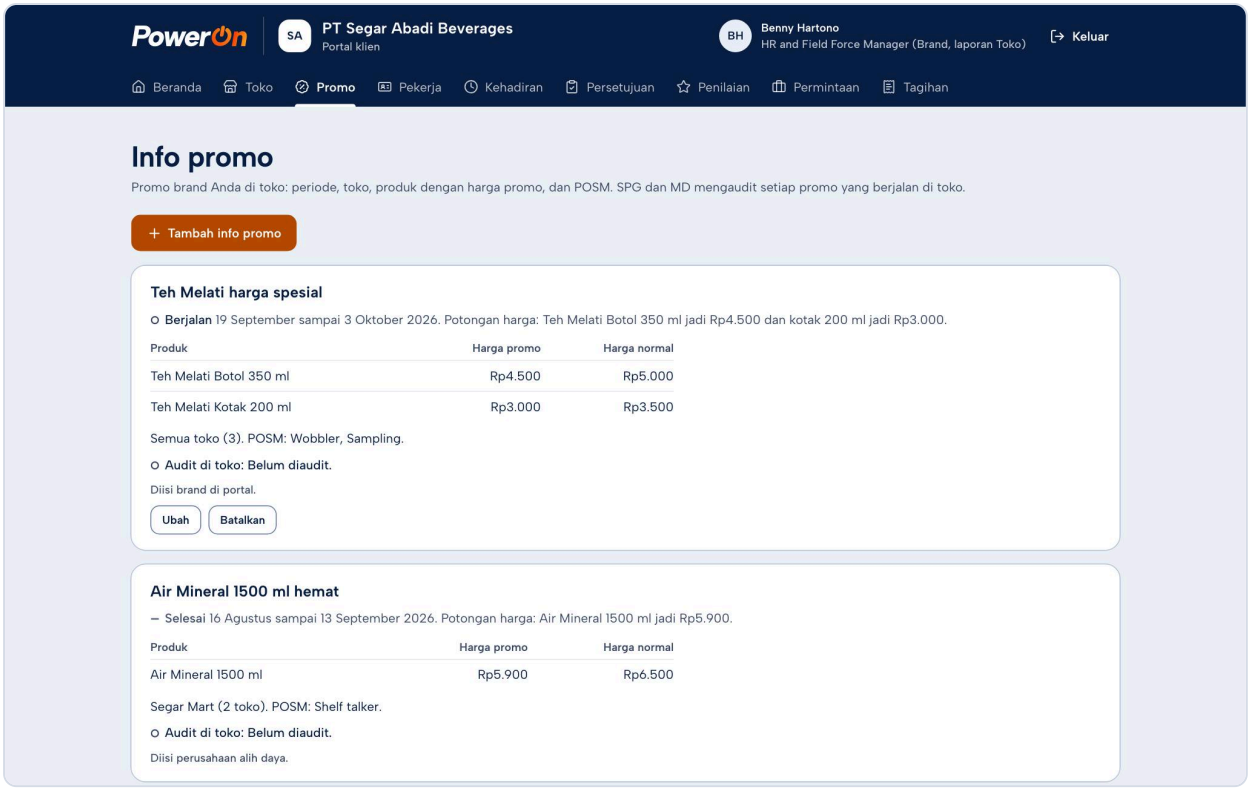
Cek pemahaman: Kalau Gita menemukan harga promo yang salah di Info promo, apa yang ia lakukan? (Petunjuk: siapa yang mengisi promo itu?)

Skenario 13: Menambah, mengubah, dan membatalkan info promo

Menu: Promo > Tambah info promo · Waktu: 20 menit · Akun: Benny (punya wewenang isi info promo)

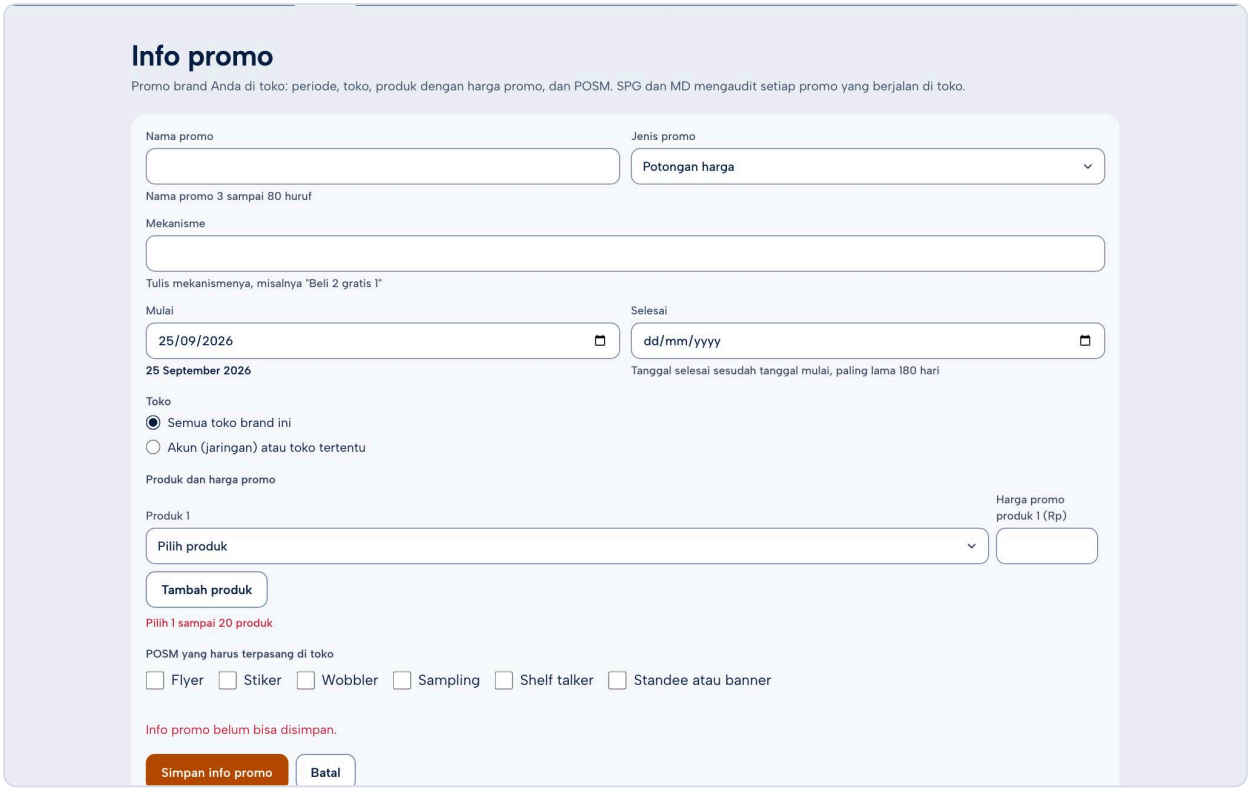
Situasi: Segar Abadi akan menjalankan potongan harga Jus Jambu 250 ml di jaringan Segar Mart. Benny mengisi promonya sendiri supaya SPG langsung mengauditnya di toko. Seminggu kemudian stok distributor mundur dan promo dibatalkan.

1. Masuk sebagai Benny (`benny.hartono@segarabadi.contoh.id` , `contoh123`) dan buka **Promo**. Berbeda dengan Gita, ada tombol **Tambah info promo**, dan promo "Diisi brand di portal" (Teh Melati harga spesial) punya tombol **Ubah** dan **Batalkan**.



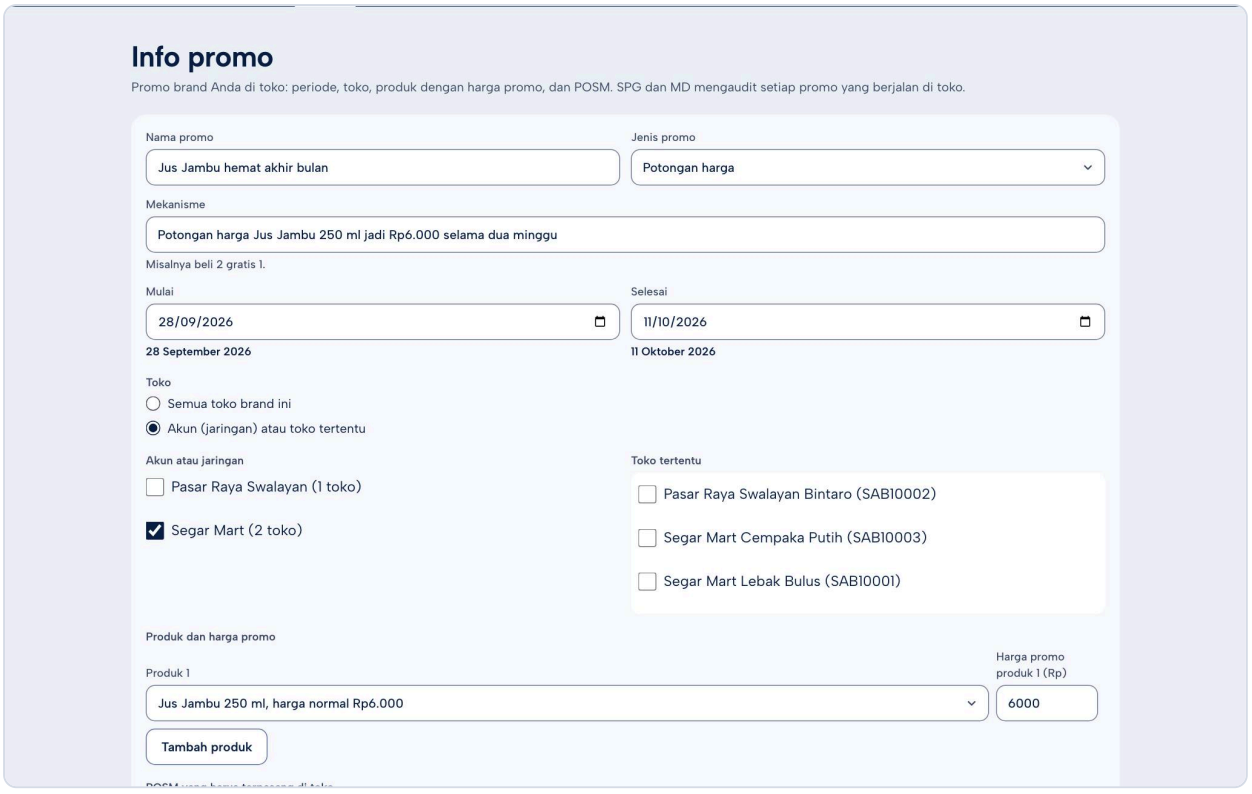
Gambar 5.30. Info promo Segar Abadi dengan tombol Tambah info promo.

2. Tekan **Tambah info promo**. Formulir **Info promo baru** terbuka: Nama promo, Jenis promo, Mekanisme, Mulai, Selesai, Toko, Produk dan harga promo, POSM yang harus terpasang di toko.
3. Coba tekan **Simpan info promo** tanpa mengisi apa pun. Pesan galat muncul: "Nama promo 3 sampai 80 huruf", "Tanggal selesai sesudah tanggal mulai, paling lama 180 hari", "Pilih 1 sampai 20 produk", dan "Info promo belum bisa disimpan."



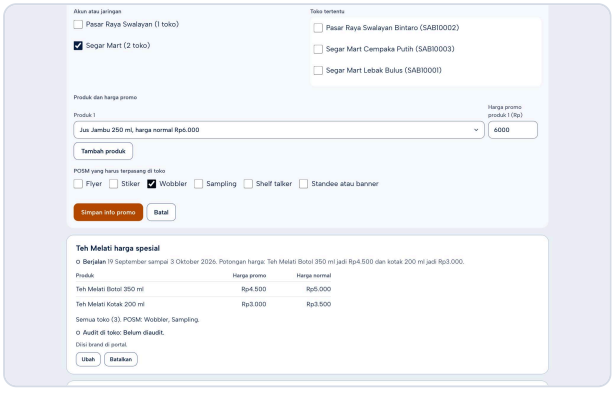
Gambar 5.31. Pesan galat per isian. Tekan Batal lalu Tambah info promo lagi untuk formulir bersih.

4. Isi formulir:
   - **Nama promo**: Jus Jambu hemat akhir bulan; **Jenis promo**: Potongan harga;
   - **Mekanisme**: Potongan harga Jus Jambu 250 ml jadi Rp6.000 selama dua minggu;
   - **Mulai** 28/09/2026, **Selesai** 11/10/2026 (di bawah isian tertulis "28 September 2026" dan "11 Oktober 2026");
   - **Toko**: pilih **Akun (jaringan) atau toko tertentu**, centang **Segar Mart (2 toko)**;
   - **Produk 1**: Jus Jambu 250 ml, harga normal Rp6.000; **Harga promo produk 1 (Rp)**: 6000;
   - **POSM yang harus terpasang di toko**: centang **Wobbler**.

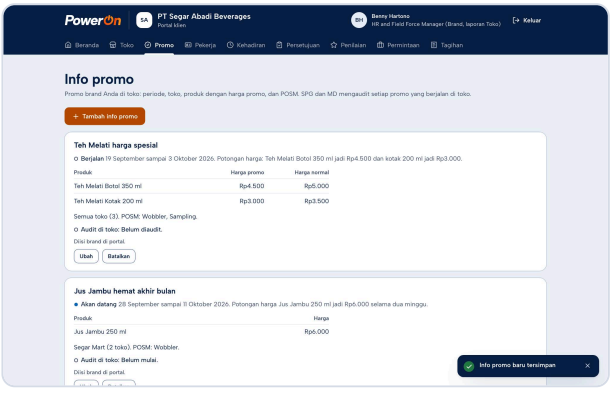


Gambar 5.32. Formulir terisi: nama, jenis, mekanisme, tanggal, dan akun Segar Mart.

5. Tekan **Simpan info promo**. Pesan "Info promo baru tersimpan" muncul, dan promo tampil dengan status **Akan datang**, "Segar Mart (2 toko). POSM: Wobbler.", "Audit di toko: Belum mulai.", "Diisi brand di portal."

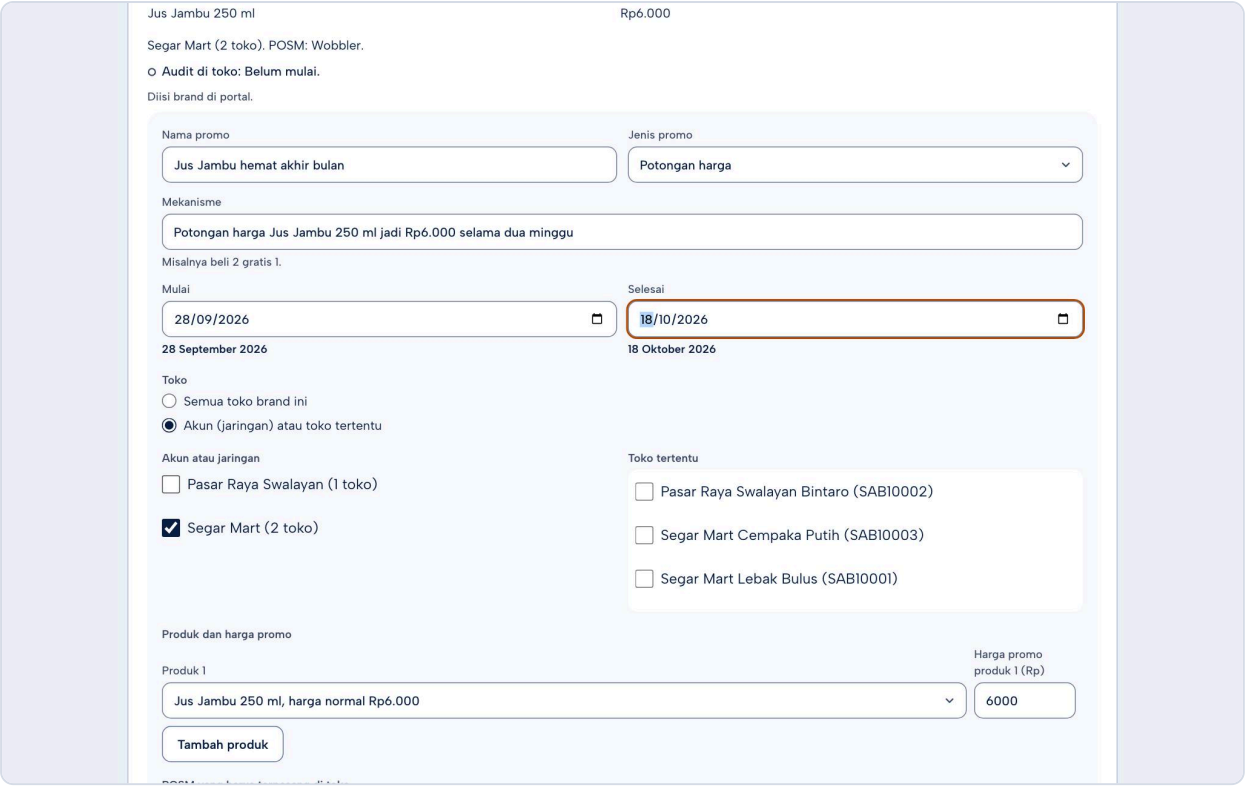


Gambar 5.33. Produk, harga promo, dan POSM.



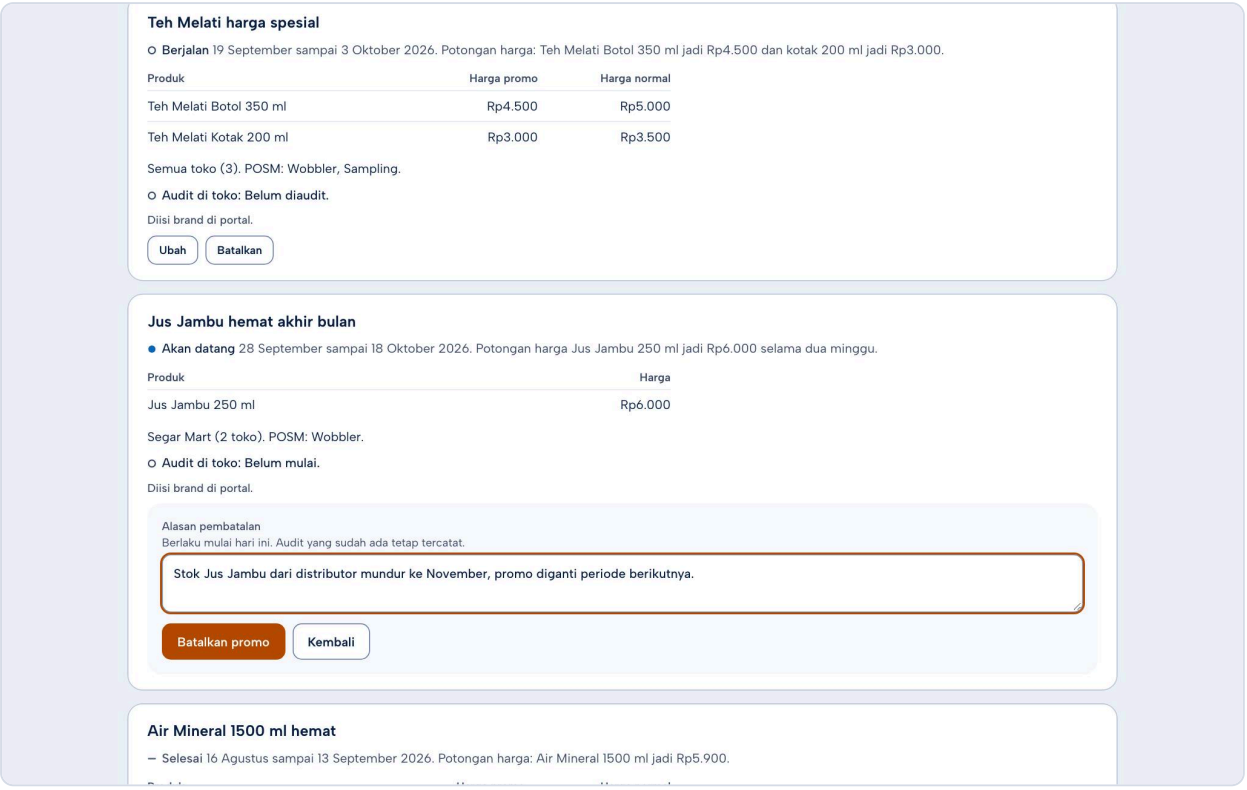
Gambar 5.34. Info promo baru tersimpan.

6. Ubah: tekan **Ubah** di Jus Jambu hemat akhir bulan, ganti **Selesai** menjadi 18/10/2026, tekan **Simpan perubahan info promo**. Periode menjadi "28 September sampai 18 Oktober 2026".



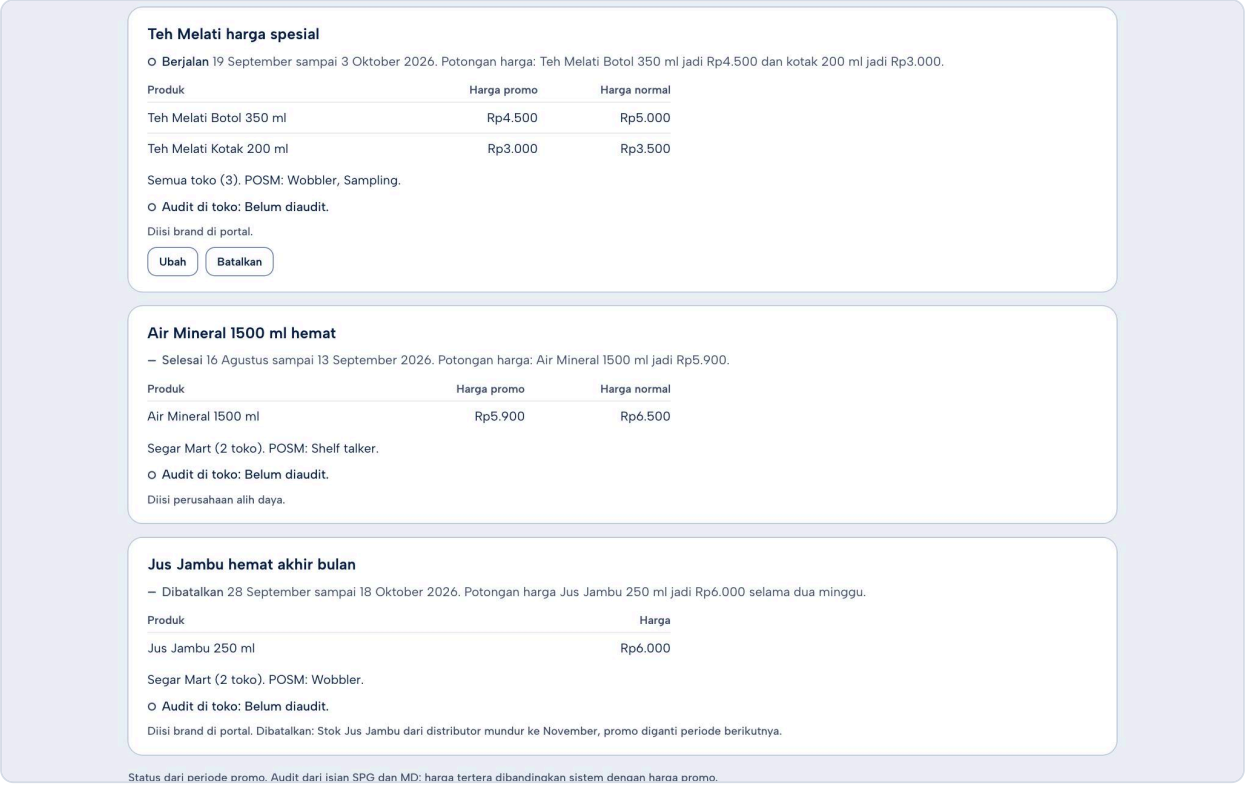
Gambar 5.35. Formulir Ubah info promo memakai isian yang sama.

7. Batalkan: tekan **Batalkan**, isi **Alasan pembatalan** "Stok Jus Jambu dari distributor mundur ke November, promo diganti periode berikutnya.", lalu tekan **Batalkan promo** (atau **Kembali** kalau tidak jadi).



Gambar 5.36. Alasan pembatalan wajib diisi.

8. Promo berstatus **Dibatalkan**, dengan baris "Diisi brand di portal. Dibatalkan: Stok Jus Jambu dari distributor mundur ke November, ..." dan tanpa tombol Ubah atau Batalkan lagi.



Gambar 5.37. Promo dibatalkan tetap tercatat beserta alasannya; promo Selesai (Air Mineral 1500 ml hemat) juga tidak bisa diubah.

Hasil yang diharapkan: Benny menambah promo baru untuk jaringan Segar Mart, memperpanjang tanggal selesainya, lalu membatalkannya dengan alasan. Semua perubahan langsung terlihat di back-office dan di aplikasi SPG.

Cek pemahaman: Kenapa Gita tidak bisa mengerjakan skenario ini dengan akunnya? Apa yang terjadi pada audit SPG kalau promo dibatalkan? Kenapa promo yang dibatalkan tidak dihapus saja?

Skenario 14: Membuka laporan Toko dari HP

Menu: Toko di HP, menu akun · Waktu: 10 menit · Akun: Gita

Situasi: Gita sedang kunjungan pasar dan ingin cek produk habis dari HP.

1. Buka `https://on.powerconnectplus.id/portal/masuk` di HP dan masuk. Menu tampil sebagai deretan tab yang bisa digeser (Beranda, Toko, Promo, Pekerja, ...).
2. Buka **Toko**. Layar pertama berisi angka: saringan terlipat menjadi satu baris **Saring: ...**; tekan baris itu untuk membuka saringan.
3. Gulir ke tab laporan. Saat digulir, deretan tab bagian (Kunjungan, Stok dan produk habis, Promo dan foto, ...) **menempel di atas**, jadi berpindah bagian tidak perlu menggulir balik. Tabel lebar bisa digeser ke samping.



Gambar 5.38. Toko di HP.



Gambar 5.39. Tab bagian menempel di atas.

4. Tekan lingkaran inisial **GA** di kanan atas: menu akun berisi nama, jabatan, dan tombol **Keluar**. Tutup dengan menekan lingkaran lagi (jangan Keluar dulu).



Gambar 5.40. Menu akun di HP.

Hasil yang diharapkan: Gita membaca laporan Toko yang sama dari HP, termasuk berpindah tab dengan tab yang menempel.

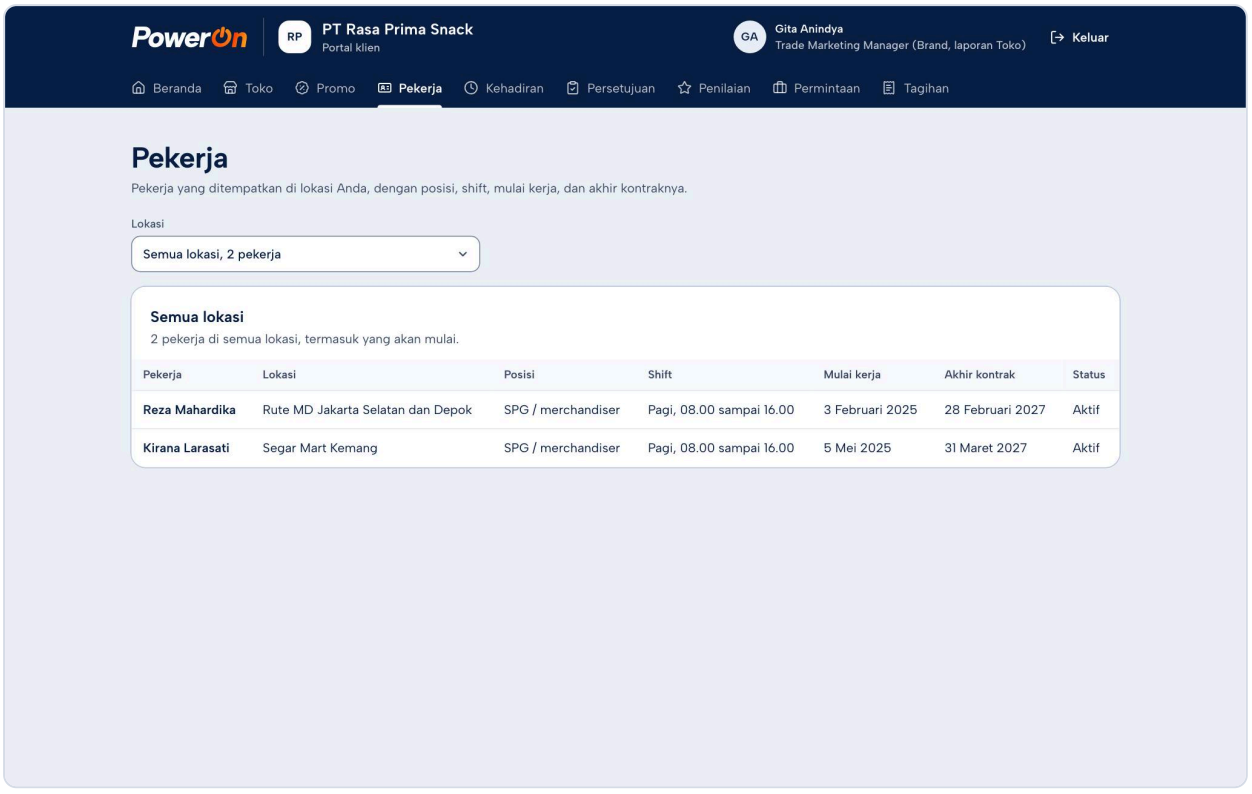
Cek pemahaman: Di HP, di mana tombol Keluar? Kenapa saringan terlipat di HP?

Skenario 15: Pekerja dan kehadiran SPG dan MD brand Anda

Menu: Pekerja, Kehadiran · Waktu: 10 menit · Akun: Gita

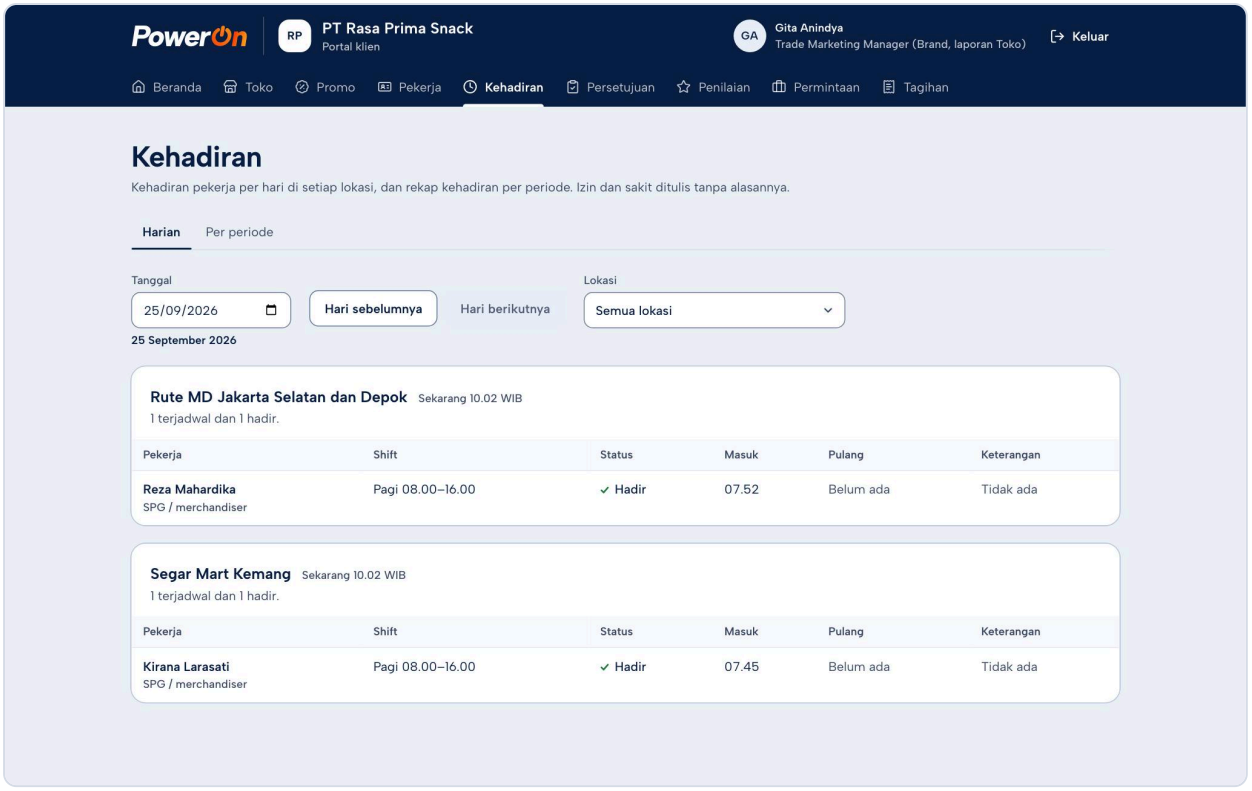
Situasi: Sebelum memeriksa laporan toko, Gita ingin tahu siapa SPG dan MD yang bertugas untuk Rasa Prima dan apakah mereka hadir hari ini.

1. Buka **Pekerja**: 2 pekerja di semua lokasi. Reza Mahardika (Rute MD Jakarta Selatan dan Depok, SPG / merchandiser, Pagi 08.00 sampai 16.00, mulai 3 Februari 2025, akhir kontrak 28 Februari 2027, Aktif) dan Kirana Larasati (Segar Mart Kemang, mulai 5 Mei 2025, akhir kontrak 31 Maret 2027).



Gambar 5.41. Pekerja: lokasi, posisi, shift, mulai kerja, akhir kontrak, status. Tanpa NIK, alamat, atau nomor HP.

2. Buka **Kehadiran**, tab **Harian**, tanggal 25 September 2026: Reza Hadir, masuk 07.52; Kirana Hadir, masuk 07.45. Keterangan "Tidak ada".



Gambar 5.42. Kehadiran harian per lokasi. Izin dan sakit ditulis tanpa alasannya.

3. Coba **Hari sebelumnya** dan tab **Per periode**. Persetujuan cuti, lembur, dan rekap periode dikerjakan di menu **Persetujuan** (lihat materi 16, PIC HRD klien).

Hasil yang diharapkan: Gita tahu SPG dan MD Rasa Prima, lokasi, dan kehadiran mereka hari ini.

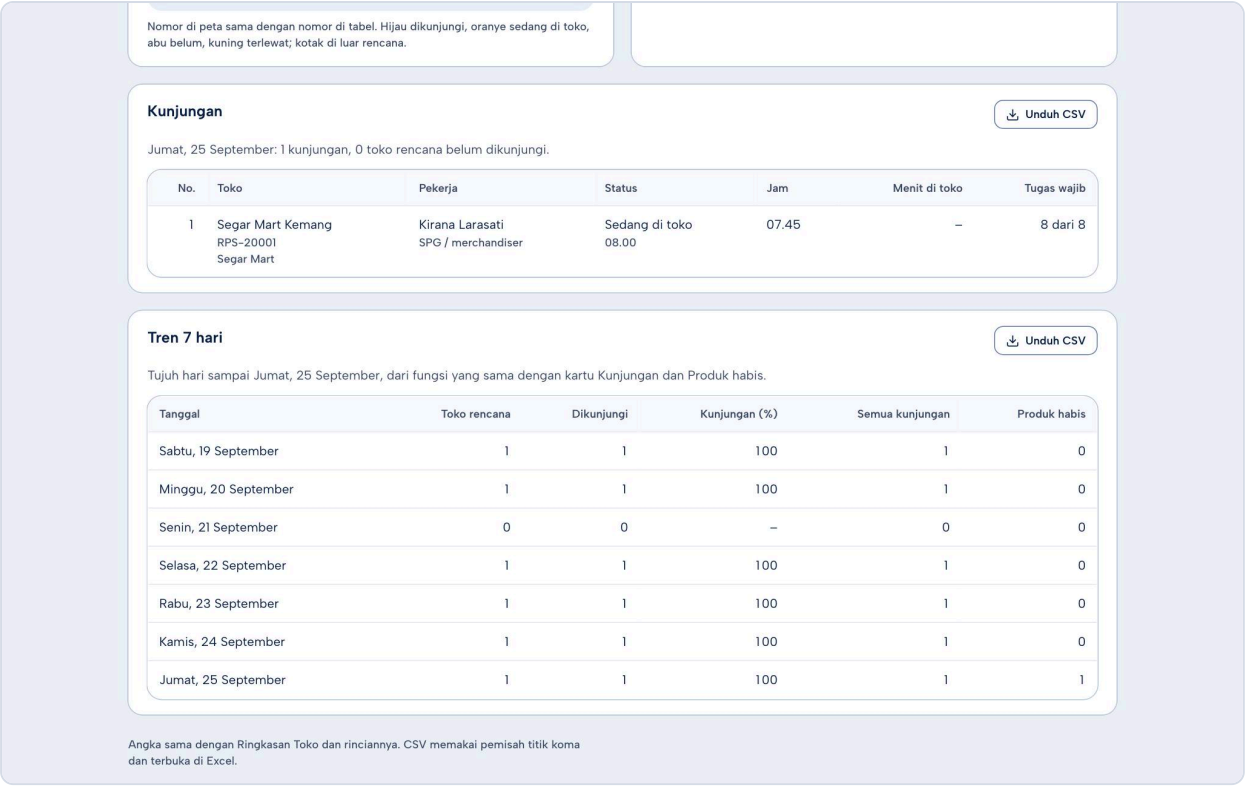
Cek pemahaman: Apakah brand bisa melihat swafoto absen atau titik lokasi SPG di Kehadiran? Kenapa alasan sakit tidak tampil?

Skenario 16: Batas peran brand, lalu Keluar

Menu: Semua · Waktu: 10 menit · Akun: Gita

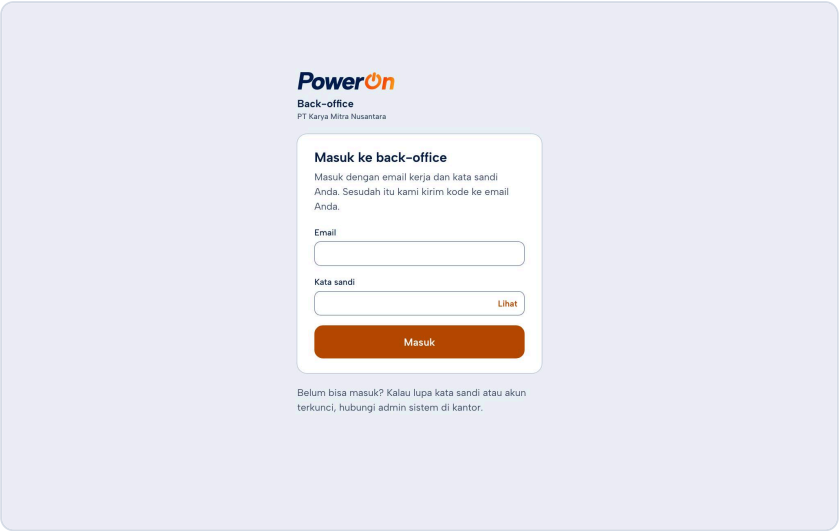
Situasi: Tim brand sering bertanya, "Bisa tidak kami lihat foto SPG-nya? Bisa tidak kami ubah datanya langsung?" Skenario ini membuktikan batasnya.

1. Di **Toko**, saring **Segar Mart Kemang** dan buka tab **Kunjungan**. Yang tampil hanya nama dan jabatan pekerja, status, jam, menit di toko, dan tugas wajib. **Tidak ada** swafoto, foto stempel, titik lokasi, jarak dari toko, tanda pemeriksaan staf, atau tanda AI.



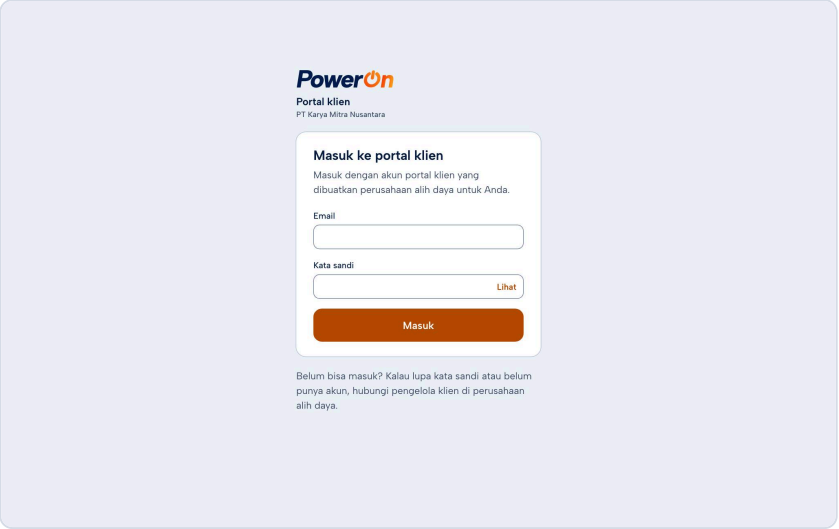
Gambar 5.43. Kunjungan Segar Mart Kemang di portal: tanpa swafoto, lokasi, atau data pribadi.

2. Buka galeri di tab **Promo dan foto**: hanya foto rak, planogram, dan POSM tanpa orang. Setiap pembukaan foto besar tercatat di jejak audit atas nama Gita.
3. Buka menu **Promo**: Gita tidak punya **Tambah info promo** (bandingkan dengan Benny di skenario 13). Wewenang itu diberikan pengelola klien, tidak bisa diminta dari portal.
4. Coba buka alamat back-office `https://on.powerconnectplus.id/ringkasan-toko` di tab yang sama. Yang muncul layar **Masuk ke back-office**: sesi portal tidak berlaku untuk back-office.



Gambar 5.44. Back-office hanya untuk staf perusahaan alih daya.

5. Perhatikan: tidak ada tombol untuk mengubah isian SPG, menyetujui kunjungan, atau menilai SPG dari laporan Toko. Kalau angka terasa salah, sampaikan ke pengelola klien; SPG bisa mengubah isiannya sampai pukul 23.59 di hari yang sama.
6. Selesai latihan: tekan **Keluar** di kanan atas. Layar kembali ke **Masuk ke portal klien**.



Gambar 5.45. Sesudah Keluar.

Hasil yang diharapkan: Peserta bisa menyebutkan data yang sengaja tidak tampil di portal brand, tahu bahwa brand hanya membaca laporan (dan mengisi info promo kalau diberi wewenang), lalu keluar dari portal.

Cek pemahaman: Sebutkan tiga data yang tidak pernah tampil di portal brand. Kalau brand menilai seorang SPG kurang rajin dari laporan Toko, lewat jalur apa penilaian itu disampaikan?

6 Aturan penting untuk brand

Aturan	Artinya di portal brand
AI mengusulkan, manusia memutuskan	Draf ringkasan mingguan bisa disiapkan AI (tanda "Disiapkan AI"), tetapi selalu diperiksa dan diterbitkan staf ("Diperiksa dan diterbitkan staf"). Bantuan AI di HP SPG (misalnya isi dari foto rak) hanya perkiraan yang dicocokkan SPG. Hasil "Tidak sesuai" di audit promo dihitung sistem dari harga yang dicatat SPG, bukan tebakan AI. AI tidak memberi nilai atau skor per SPG.
Data pekerja seperlunya	Brand hanya melihat nama dan jabatan SPG dan MD. Swafoto absen, foto stempel, titik lokasi, jarak, NIK, alamat, nomor HP, dan alasan izin atau sakit tidak pernah tampil di portal.
Foto tanpa orang, dan tercatat	Galeri hanya memuat foto rak, planogram, dan POSM yang sudah diproses di HP (wajah dikaburkan, data lokasi dibuang). Tampilan galeri dan setiap pembukaan foto besar tercatat di jejak audit atas nama kontak portal.
Data konsumen tidak dikirim	Sampling hanya jumlah per kelompok usia dan produk. Jawaban teks survei hanya untuk staf; di portal hanya dihitung.
Hanya brand sendiri	Toko, produk, dan promo yang tampil hanya milik perusahaan Anda. Akun brand lain tidak terlihat, dan sebaliknya.
Wewenang diberikan pengelola klien	Akses laporan Toko dan wewenang isi info promo diatur pengelola klien di perusahaan alih daya. Minta penambahan atau pencabutan akses lewat mereka.
Brand membaca, tidak mengubah isian	Isian SPG dan MD tidak bisa diubah dari portal. Koreksi lewat SPG (sampai 23.59 hari itu) atau staf perusahaan alih daya.
Satu angka, banyak tempat	Sekilas, tabel, CSV, cetakan, ringkasan mingguan, dan Ringkasan Toko di back-office memakai fungsi hitung yang sama, jadi angkanya sama.
Jaga akun	Jangan meminjamkan email dan kata sandi portal. Tekan **Keluar** kalau memakai komputer bersama.

7 Latihan mandiri

Kerjakan sendiri dengan akun Gita (soal 1 sampai 7) dan Benny (soal 8). Tulis jawabannya, lalu cocokkan dengan fasilitator.

1. Berapa persen kunjungan (call) 7 hari PT Rasa Prima Snack, dan berapa persen 7 hari sebelumnya?
2. Saring akun **Kedai Hemat**. Promo apa yang berjalan di jaringan itu, dan berapa toko yang sudah diaudit?
3. Di Segar Mart Kemang, produk apa yang habis hari ini dan apa alasannya?
4. Berapa harga tertera Keripik Singkong Balado 70 g di rak Segar Mart Kemang, dan berapa selisihnya dengan harga promo?
5. Unduh CSV tabel **Produk habis**. Apa nama berkasnya, dan pemisah kolomnya apa?
6. Cetak laporan dengan isi **Ringkasan (1 halaman)** untuk tanggal Kemarin. Apa yang tertulis di kolom Sekilas 7 hari?
7. Sebutkan tiga data yang tidak tampil di tab Kunjungan portal, padahal dicatat di HP SPG.
8. (Benny) Tambah info promo "Teh Hijau Madu hemat" untuk Pasar Raya Swalayan, harga promo Rp6.000, 5 sampai 18 Oktober 2026, POSM Shelf talker. Lalu batalkan dengan alasan. Apa status akhirnya, dan di mana alasannya tertulis?

8 Kunci jawaban (untuk fasilitator)

No	Jawaban
1	100% (49 dari 49 toko yang sudah lewat jam rencananya); 7 hari sebelumnya 96%, Naik 4 poin. Lihat kartu Kunjungan (call) 7 hari di Sekilas atau Beranda.
2	Kacang Atom beli 2 gratis 1 (22 sampai 29 September 2026), 8 toko Kedai Hemat, semuanya Belum diaudit (0 dari 8). Lihat Audit promo per promo di Sekilas atau tab Promo dan foto.
3	Keripik Singkong Original 70 g, alasan Kiriman distributor belum datang (tab Stok dan produk habis > Produk habis).
4	Rp9.500; harga promo Rp8.100, jadi Rp1.400 lebih tinggi (tab Promo dan foto > Audit promo per toko, atau tab Harga).
5	Berkas bernama `laporan-toko-habis-portal-2026-09-25.csv` atau serupa (bagian tabel dan tanggal); pemisah titik koma, terbuka rapi di Excel. Terima jawaban dengan pola nama yang sama.
6	"Jumat, 18 September 2026 sampai Kamis, 24 September 2026" (7 hari sampai tanggal yang dipilih); Tabel rincian Kamis, 24 September 2026.
7	Contoh: swafoto, foto stempel toko, titik lokasi atau jarak dari toko, tanda pemeriksaan staf, tanda AI (misalnya nama toko beda), NIK, nomor HP, alamat. Tiga mana pun benar.
8	Status Dibatalkan; alasannya tertulis di baris bawah kartu promo: "Diisi brand di portal. Dibatalkan: ...". Tombol Ubah dan Batalkan hilang. Catatan: setiap kelompok membuat promo dengan nama sendiri supaya tidak tertukar.

Pertanyaan diskusi untuk penutup: (1) Laporan apa yang selama ini dikirim lewat WhatsApp dan sekarang bisa dibaca di portal? (2) Siapa di tim brand yang perlu akses laporan Toko, dan siapa yang perlu wewenang isi info promo? Kumpulkan jawabannya untuk pengelola klien.

9 Ringkasan cepat

Kalau mau ...	Buka ...
Masuk portal	`https://on.powerconnectplus.id/portal/masuk`, email dan kata sandi (latihan: `contoh123`, kode `123456` kalau diminta)
Melihat keadaan toko dalam satu menit	**Beranda** > bagian Toko 7 hari dan Perlu perhatian
Tahu hak akses saya	**Beranda** > **Hak akses Anda**
Laporan satu toko, akun, wilayah, atau tanggal	**Toko** > saringan Tanggal, Wilayah, Akun atau jaringan, Toko
Cek SPG dan MD sudah berkunjung	**Toko** > tab **Kunjungan** (peta, per pekerja, tabel, tren)
Produk habis dan alasannya	**Toko** > tab **Stok dan produk habis** > Produk habis
Barang yang akan kedaluwarsa	**Toko** > tab **Stok dan produk habis** > Stok yang akan kedaluwarsa
Promo yang tidak sesuai di toko	**Toko** > tab **Promo dan foto** > Audit promo per toko, atau **Promo** > Lihat ... yang tidak sesuai dan fotonya
Foto rak, planogram, POSM	**Toko** > tab **Promo dan foto** > galeri, tekan gambar kecil (tercatat di jejak audit)
Promo dan harga kompetitor	**Toko** > tab **Promo dan foto** > Program promo di toko; tab **Harga**
Penjualan bulan lalu, PO, retur	**Toko** > tab **Penjualan** (Lihat per toko)
Hasil survei dan sampling	**Toko** > tab **Survei dan sampling**
Data ke Excel	**Unduh CSV** di tabel mana pun
PDF atau cetakan untuk rapat	**Toko** > **Cetak laporan** > Ringkasan (1 halaman) atau Lengkap
Ringkasan mingguan dari perusahaan alih daya	**Toko** > kotak Ringkasan mingguan (di Beranda satu baris terbaru)
Membaca promo brand di toko	**Promo**
Menambah, mengubah, membatalkan promo (kalau berwenang)	**Promo** > **Tambah info promo**, **Ubah**, **Batalkan**
Siapa SPG dan MD brand saya	**Pekerja**
Kehadiran hari ini	**Kehadiran** > Harian
Cuti, lembur, rekap, penilaian, permintaan, tagihan	**Persetujuan**, **Penilaian**, **Permintaan**, **Tagihan** (PIC HRD, materi 16)
Meminta akses atau wewenang tambahan, melaporkan angka salah	Pengelola klien di perusahaan alih daya (bukan dari portal)
Selesai	**Keluar** di kanan atas (di HP: lingkaran inisial > Keluar)