

## 10(A) STUDENT PRESENTATION at MMUGM JAKARTA 26 APRIL 2008

### Session 1 : 08.00 – 10.00

#### Group presentation: ZEUS

Haspian Ruslan (presenter 2)  
Guntur Patrianto (presenter 1)  
Wasi'ul Hakim (presenter 3)  
Sigit Setiawan (presenter 4)

ZOCS : Zeus Outstanding Customer Service, 3 layers : headquarter – connect via TCP/IP, branches – central server databases, PC. Internally using LAN (Local Area Network). Menyamakan dan memudahkan proses bisnis. Ada 28 processes supaya sama.

Account payables, general ledger, account receivables

Banches have already got their own systems. They are reluctant to accept ZOCS. “ZOCZ is expensive. Old systems are OK”.

Approach : old systems are not completely replaced. An integrator/interface of ZOCS to the old systems is installed.

Very costly and need time to implement ZOCS.

Alpha test. Functional validation and capability.

First Beta Test. The system was pulled out. Full of bugs. Inadequacy of the HW/SW architecture. Users are not ready. No user training, if there is not suitable. Leadership problem.

Causes of disaster: unrealistic schedule, no solid teamwork, voluntary turnover, the distributor plummeted.

Second Beta Test. Major : financial, service part-per-part. Minor : fixing of small items. Cultural problems between distributors and ZEUS. Distributors : crisis-based, reactive. ZEUS: policy-based, anticipative.

Memphis Pilot. Distributors started to have the hardware up and running. Training of trainers. System conversion from the legacy to the new.

May 1, 2000. 24 distributors were network capable. Central Database Server up and operational. There is still a problem of data. CDS has no enough data e.g. spare parts number, price updates, etc.

In spite of the problems, there are benefits. Increased sales 25%. Martin book does not mention how much sales decreased when ZOCS was first implemented. Profit Before Income and Tax. Only 4 branches had good performance. Confusion emerge because there was no direction to where they should go after that. How to eliminate failure?

Are we going to do it? How much will it cost? Who is going to pay for it?

Floor:

Chandra Baskoro: Bagaimana merubah proses bisnis di Zeus? Change management?

Arnanto : Bagaimana supaya berjalan dengan baik?

Herry : Dealer selalu berpikir profit, ZOCS ini profit untuk dealer apa? Apakah meningkatkan revenue? Sales naik karena IT atau karena distributor?

Guntur : ZEUS mengintegrasikan distributor. Change management program memang tidak ada. Yang dilakukan adalah training for trainers pada distributor masing-masing. Case ini tidak menggambarkan change management secara jelas.

Wasiul Hakim : orientasi ZOCS lebih pada proses bisnis. Change management tidak disinggung. Jaringan dengan IP network. Tidak membahas lebih jauh tentang change management.

Haspian : Kekhawatiran akan adanya kompetitor mengakibatkan big bang. Untuk meningkatkan market share dengan pemanfaatan teknologi agar service lebih cepat

Chandra : Teknologi mempengaruhi proses dan people. Bila teknologi melompat terlalu jauh maka people akan terpengaruh. Apakah sempat ada gap?

Wasiul Hakim : metoda harus disesuaikan dengan kondisi dan kulturnya. Ada sistem yang langsung CUT. Bisa juga dilakukan perubahan secara bertahap. Bisa juga menggunakan pilot project. Sambil menerapkan sistem baru mereka melakukan evaluasi dan diterapkan suatu model untuk dipakai diberbagai cabang. Bagaimana leadership bisa menjembatani?

Kurnia: Di chapter 12 : project initiation, planning, execution & control. Change management terletak pada execution & control

Wasiul Hakim: mestinya ada tetapi case tidak menyebutkan.

Arnanto : apakah ZOCS saat ini sudah berjalan atau tidak?

Sigit : Uang yang mereka spend pasti akan diharapkan menghasilkan untuk. Bagaimana IT bisa menaikkan sales. Terjadi banyak perbedaan sistem. Karena ZEUS belum menetapkan business process. Dengan sistem ZOCS diharapkan tercapai keseragaman. Distributor akan menghemat waktu dengan ZOCS ini, sehingga kinerja sales menjadi lebih baik.

Mediana : Sering terjadi dilema penerapan IT, Sistem terlalu sulit, orang belum kompeten. Sulit sekali membandingkan harapan dengan realitas. Tolok ukurnya apa?

Haspian : Ini seperti telur dan ayam. Mana yang lebih dulu? Harus sedikit dipaksakan. Kalau kita mentolerir – bagaimana bila karyawan nanti jadi susah. Ini justru melemahkan organisasi. Dicarikan cara supaya lebih mudah.

Sigit : Pada awal dilakukan role model dengan memilih cabang terbaik. Ini merupakan cara terbaik untuk mentrial. Bagaimana memilih cabang terbaik. Apakah itu memang cabang terbagus. Bagaimana kriterianya.

Wasiul Hakim : Memphis sebagai cabang terbaik. Apakah di distributor lainnya yang kinerjanya di

bawah Memphis akan mulus juga? Ini harus menjadi visi bersama. Kata kuncinya adalah transparansi, kontrol, speed, volume dan kemudian market share, sales, quality of services.

### **Group Presentation: Outsourcing Decision at Schaeffer**

Chandra Baskoro (presenter 3)

Mediana (presenter 1)

Rianita (presenter 2)

Founded 1877. 4 product line divisions headed by 4 sons in-law. Financial by holding company. Originally manual-based. Then, independent IT. Help desk controls the integrated IT. BOD -> goals ambitious.

The 4 divisions do not have equal performance. It was proposed to outsource the IT by VP Human Resources. The vendor chosen is the ABC IT Corp. Main issues are risks. By outsourcing, they think they are no longer concern with HR because there will be rightsizing of the company. By outsourcing, they think the cost will increase and might affect the company performance. The need of the company as a whole has to be considered. Outsourcing is beneficial because no need to employ and company only has to control.

What are needed by Reitzel? Business process are transformed into blue-print. Business process based on IT will be outsourced. Vendor has to have a commitment. It is a long-term project. Improvement in IT operation. IT is not their main business. Pay-per service (outsourcing). VP HR in charge because the first impact is the laying-off of some employees. Before, contract employees are part of Schaeffer. Later, these employees are given choices : join ABC or laid-off. Single data center. All IT operation to outsource vendor. Schaeffer concentrates on main business.

Floor:

Syaifudin : Aliran darah sudah dioursource ke luar. Pasti ada resiko bila ABC mengalami problem. Misalnya service level bisa turun bila ada konflik internal ABC. Bagaimana mengatasinya

Wasiul Hakim : optimalisasi tenaga kerja. Kalau tidak bergabung dengan ABC, karyawan dirumahkan. Mengapa tidak menempatkan ABC sebagai operator yang tetap di luar saja. Beberapa IT consultants umumnya lebih menyenangkan seperti itu karena mereka lebih suka freelance, menjadi konsultan untuk banyak perusahaan.

Angela : Bagaimanaantisipasi outsource supaya karyawan tidak perlu dirumahkan?

Mediana : sebelum outsource mestinya sudah ditentukan berbagai hal terkait dengan kontrak. Misalnya tentang penalti. Jika ada konflik internal, ABC dapat penalti.

Chandra : Untuk mencegah, SLA (Service level Agreement) based tentu dengan restitusi. Setiap down-time maka ada charge-back. SLA dibayar monthly. Outsourcer bahkan bisa tidak menerima apa-apa malahan harus membayar charge-back tergantung seberapa banyak downtimanya.

Syaifudin : bagaimana dengan lost opportunity bisnis karena kita menggantungkan operasi kita ke perusahaan lain. Jadi sebaiknya outsource ke banyak vendor. Ada plan untuk backup dsb.

Chandra : tentang business continuity, maka ada base-line yang menyebutkan bahwa sebagai pemilik menyediakan infrastruktur yang handal. Misalnya link ke mobile user kita perlu secondary link, tidak hanya satu. Sedikit mungkin vendor --> controllable. Dari pada punya banyak yang support yang sama. Maturity ke arah sana. SLA berapa 95%, 99.9%?

Mediana : Data backup pasti sudah disiapkan. Untuk suatu pengerjaan karena besar bisa dihandel oleh banyak vendor. Bila terjadi fail di vendor, maka opportunity lost. Customer hanya bisa mengajukan penalty. Atau menuntut lebih besar kalau kesalahannya sangat fatal.

Chandra : pilihan kepada karyawan : ikut ABC atau resign. Apakah employee yang dilepas dipandang layak oleh ABC. Jikalau dari sekian orang mantan ini tidak masuk passing grade tentu tidak diambil oleh ABC karena harus mampu menyediakan SLA.

Wasiul Hakim : sebaiknya tidak begitu karena mungkin menimbulkan gejala.

Chandra : Schaeffer memang tidak akan menghire untuk IT. Orang-orang IT akan diasses ulang. ABC utk IT operation bukan IT development.

Kurnia : verifikasi data

Rianita : Karyawan yang ikut ABC adalah yang qualified. Kalau karyawan ternyata tidak sanggup, maka resign saja.

Angela : kalau qualified dan resign kan merugikan company?

Mediana : 10 orang tidak gabung, sisanya 90 orang. Uang pensiun sekitar 6x gaji.

Chandra : soft dan hard competency. Soft competency lebih sulit. Ini menentukan apakah karyawan betah atau tidak. Kalau tidak bisa bertahan lama dipekerjaan rutin pindah saja dari IT ke planning atau development. Ini alasan outsource diserahkan ke VP HR.

Kurnia : Apakah di ABC mereka sebagai karyawan kontrak

mediana : Biasanya ya.

Haspian : Biasanya ABC employ pegawai baru bukan pindahan dari Schaeffer. Jadi pilihan yang manusiawi untuk karyawan apa?

Chandra : ini bukan user tetapi IT operation. Dari seluruh karyawan operasi IT, 40 diambil ABC. Mereka sudah menguasai operasinya.

Daryanto : Dulu operator suka managed-service sekarang tidak. Mengapa?

Mediana : Yang pindah ke ABC orang IT operation. Kalau mereka memang orang IT tentu mereka akan lebih senang. Managed-service sempat booming. Tetapi mahal. Sekarang banyak managed-service yang dikurangi karena ingin memberdayakan karyawannya. Untuk apa membayar perusahaan lain.

Jazi : vendor IT operation khan tahu data. Bagaimana bila kemudian ia menjadi kompetitor Schaeffer?

Chandra : Ada non disclosure agreement yang menyangkut etika.

Rianita : kasus itu terjadi. Aplikasi yang sama ternyata dipakai di perusahaan lain.

Daryanto : kalau di Indonesia nampaknya susah juga. Bagaimana mengontrol non disclosure agreement?

Mediana : Gartner dilibatkan ketika memilih vendor bukan mengontrol operasi.

Chandra : Ada ISACA dan framework-framework.

## **Session 2 : 10.30 – 12.30**

### **Group Presentation: SEARS – Dilemma on e-Business Transformation**

Bandaranaike (presenter 1-intro/3)

Elisa (presenter 2)

Nancy (presenter 4)

Sell many products or just one product only (one web). Durables and non-durables. 1886. 1887 joint with Reobuck Market are taken by discount stores.

New strategy (Martinez) : cost-cutting measures etc. Retail, services, credits. 2000 joint with Oracle and Carrefour. Acquire Land's End. They differ in product lines, customer base, and brand appeal.

Enter on-line business. Main competitors : new dotcoms.

Pre-1990, partnership with IBM, Prodigy but did not perform well. 1997 sell craftman's tools on-line. Potential impact of on-line initiatives. Information displayed on the web is useful before people really buy the product through retail. (prior-purchase search mainly through web).

Web as additional channel (complementary) not a separate business unit. MSN, television, commercial printings, Sears card and gift cards. 1999, ranked number 4 fast growing on-line companies, 1.9 million logging on at least once a month.

Sears + AOL. Sears is accessible through AOL. Value added after all sites can be accessed very quickly and easily. Alliance with PC Support. 50000 suppliers after joint with Oracle.

Floor:

Sigit : 13% yang beli sebelumnya melihat dulu di webnya. Adakah data yang melakukan transaksi melalui web?

Mariano : web site hanya untuk inform product? Apakah juga jualan. Seberapa efektif jualan via Internet dibandingkan via channel tradisional?

Syaifudin : lebih banyak B2C. Nampaknya web hanya sebagai katalog produk. Sears mengakuisisi banyak persh tentunya banyak suksesnya. Tetapi belum terlihat peningkatan sales. Nampaknya ini lebih

cocok di Amerika. Di Indonesia banyak kegagalan. Karena digital community di Indonesia masih sangat kecil, akhirnya mati sendiri.

Desri Ayunda : Bagaimana cara meyakinkan customer bahwa barang pasti ada? Adakah jaminan kartu nomor yang diberikan adalah aman (tanpa carding)? Bila ya maka konsep Sears akan lebih berkembang. Sales turun karena tingkat kepercayaan customer turun.

Bandaranaike : e-business adalah alternative channel. How monitor sales sehingga ini significant atau tidak. Penekana dari kasus ini adalah transformasi ke e-business. Manajemen masih konservatif dan persh belum go public. Dengan e-business ada peningkatan 200%. Revenue, profit, cost harus terus dimonitor.

Mariano : menurut grup apakah Sears sebaiknya tetap web sebagai katalog atau langsung memanfaatkan web untuk transaksi.

Nancy : tujuan akuisisi untuk meningkatkan sales. Kemudahan informasi diharapkan meningkatkan sales. Untuk tolok ukur kesuksesan seperti apa. Berapa banyak web dikunjungi per bulan. Setelah merger dengan Land's End, AOL.

Syaifudin : jadi hanya sebagai katalog. Bagaimana tolok ukur kesuksesan sebuah katalog untuk membawan konsumen ke transaksi pembelian. Ini lebih merupakan cyber marketing. Air Asia.

Bandaranaike : correct fulfilment. Data tidak disediakan seberapa besar dari yang lihat kemudian langsung beli.

Elisa : apa jaminannya kalau barang yang akan dibeli ada. Transaksi via on-line, bagaimana menjaga kepercayaan konsumen

Jazi : apa critical success factor untuk e-catalog?

Bandaranaike : semua penjual bisa memasang hal yang sama. Ketika gabung dengan Land's End (apparel) – my virtual model. Ada contoh baju, kita bisa mematchkan satu sama lain di web. Interactive – wanita tinggi x berat y warna kulit z, sebaiknya pakaian seperti apa. Secara on-line ada fashion consultant.

Sigit : dari tradisional ke e-business. Sampai seperti apa perbandingan sales antara tradisional dengan e-business. E-business lebih murah. Retail cost banyak tetapi konsumen bisa secara fisik mengunjungi.

Mediana : e-business di Indonesia belum maju karena masalah policy. Solusi apakah yang bisa diusulkan agar e-business sukses?

Chandra : Apakah ada info aliansi dengan perusahaan e.g. Oracle

Arnanto : tiga bisnis tadi apakah menyatu dalam satu sistem atau terpisah : retail, services, dan credit.

Eric : Sears pada saat punya on-line shopping. Di Indonesia orang baru percaya ada barang kalau ada tokonya. Jadi kalau Sears tidak punya retail tradisional yang kuat berpindah ke e-business juga sulit.

Bandaranaike : Sears sudah punya retail. Kalau tiba-tiba punya e-business tanpa retail tradisional

mungkin tidak otomatis tidak berhasil.

Mariano : e-business == business kepercayaan. Amazon, glodokshop contoh yang tak punya tradisional channel. Tidak selalu harus punya toko dulu.

Elisa : mempermudah pembayaran dsb.

Bandaranaike : Ketika kita menjual melalui e-business akan banyak sekali informasi yang diterima konsumen. Rules tentang cara menggunakan customer information yang sudah diterima. Kalau barang fisik tidak cocok dengan barang di web maka akan mempengaruhi customer trust. Kualitas produk, shipment, dsb. harus terjaga.

Sigit : apakah perlu data akurat untuk mengambil keputusan milih traditional retail, e-retail, atau kombinasi. Berapa persentasenya

Bandaranaike : ketika akusisi Land's End maka ia punya affluent target.

Syaifudin :Ini lebih ke media promo, ke strategic marketingnya.

Daryanto : menghilangkan yang retail tidak make sense karena pasti ada yang masih tradisional.

Wasiul Hakim : perilaku pelanggan audio, visual, kinestetik. Sears dg webnya lebih mengundang konsumen yang berbasis visual.

Haspian : marketing hampir sama dengan perang. Siapa menguasai siapa. Pesaing kita siapa. Tetapi kalau sudah ada pesaing maka kita juga harus ke e-business. Kalau tidak suatau saat akan tergeser.

Syaifudin : teledensity atau Internet density kalau meningkat maka e-business juga akan meningkat.

Haspian : e-business tidak sama dengan I-business.

### **Session 3 : 13.30 – 16.00**

#### **Group Presentation : NIBCO**

Arina Luthfini (presenter 1)

Anthony Lauw (presenter 2)

Organization could not prosper with current information systems

Evaluation of ERP : strength and weakness. Go-slow is not good. SAR R/3. Tiger + Total Information Generating Exceptional Results. Leaderships : technology, business, change management. Mengerti business dan techology. Mengerti technology dan bisnis. Persh bisa jadi malah merugi akibat dari proyek ini.

Technical team : redesign the process. Change management mendokumentasi business process yang ada.

Internal communication plan.

Development, programming, training, testing.

Regular training on SAP.

Delay happened. There are many reasons. Consolidation. Master database was delayed. The delay was

used by the change management team to do more training. NIBCO sudah siap menjalankan sistem tanpa support dari consultants.

Summary:

Three reasons to have ERP

1. Poor information to support decision making
2. xx
3. yy

Pro big-bang approach (high risk, high reward) vs contra big-bang approach. (high cost if fail). NIBCO choose big-bang: high commitment, partial approach not guarantee a success.

Desri Ayunda : pada saat menjalankan mengapa tidak melibatkan konsultan untuk mendampingi? Apakah ada perbedaan : konsultan secara berkala, manajemen secara paralel.

Anthony : pertimbangan biaya. Mungkin manajemen mau in-line di dalam sebuah level manajemen yang ada. Konsultan tidak boleh terlibat dalam operasional. Konsultan tidak punya power untuk menjalankan proyek pada level implementasi.

Herry Sunarto : Ada masalah sesudah go-live. Apa gap terbesar sehingga masing-masing departemen secara kompak tidak mendukung sistem tersebut? Apa ada yang tidak match? Gap analysis dipecahkan oleh konsultan sebelum go-live. Sementara implementasi SAP di NIBCO sudah berjalan tetapi kok ada kendala.

Anthony : tidak terjadi gap di tahap implementasi. Pada tahap development sudah diidentifikasi kalau akan ada gap. SAP menyangkut perubahan suatu business process. Ada gap karena perbedaan knowledge. Ketika kick-off mengalami delay, delay ini justru dimanfaatkan untuk training.

Herry : jadi gap terjadi pada tahap development.

Syaifudin : Implementasi serentak berbeda dengan rekomendasi konsultan, apakah manajemen sudah siap menerima resiko?

Arina : tidak ada bedanya resiko serentak ataupun tidak, jadi dipakai saja serentak.

Anthony : ini terjadi di mana-mana dan kita tidak tahu mana approach yang benar. Kalau paralel maka effort orang jadi ganda (memakai sistem baru dan sistem lama secara bersamaan). Lain dengan bila langsung diganti. Tetapi kesiapan user menjadi masalah. Tetapi manajemen punya kemauan yang keras. Sistem lama sudah shutdown dan sistem baru harus jalan. Bila tidak maka costnya besar sekali.

Syaifudin : modular, stages, big-bang mana yang sebaiknya dipilih. NIBCO sudah menentukan pendekatan cut-off.

Anthony : secara berkala atau tidak tergantung pada management style setempat. Bila ada dua sistem, mana data yang benar. Data dari sistem lama atau data dari sistem baru. Data lama tidak serta merta dapat dimigrasikan ke sistem baru. Big bang lebih baik. Di supermarket, variable banyak sekali. Ini tergantung komitmen manajemen.

Chandra : SAP bukan IT project tetapi business project. Apakah ada kemauan untuk menggunakan

SAP. Jauh sebelumnya pasti sudah menghire konsultan. Big-bang atau modular. Baru kemudian dikeluarkan RFP. Kemudian dibuat suatu tahapan. Bukan komitmen tetapi konsistensi. Konsultan hanya bikin blue print. Kemudian dilakukan testing. Jika mau big bang ataupun modular harus sudah dipertimbangkan jauh hari sebelumnya. Tidak bisa berubah tiba-tiba di tengah jalan.

Anthony : SAP customed tidak taylor-made. Business process kita harus ikut SAP. Kita pakai business process kita atau kita ikuti best practices.

Chandra : Kalau business kita belum in-line sebaiknya ikut yang kita punya.

Wasiul Hakim : big bang waktu lebih singkat dan cost lebih kecil. Dalam kondisi apa big-bang lebih baik. Bagaimana strategi menerapkan big bang.

Arina : mempekerjakan karyawan yang sudah ada dengan SAP pada saat yang sama tetap menggunakan sistem lama.

Anthony : kalau kita pakai modular, maka memotongnya kapan? Approachnya : sebelum melakukan orang harus tahu dulu. Bagaimana business process mengalir. Bagaimana melakukan alignment. User harus semuanya dipush. Bagaimana ini terintegrasi. Ada sistem baru tetapi tidak di dalam organisasi yang ada. Bagaimana alignment sehingga orang tidak melihat ini sesuatu yang baru. Tetapi membantu pekerjaan saya.

Wasiul Hakim : size perusahaan apakah mempengaruhi?

Anthony : tidak mempengaruhi. Yang lebih penting adalah business process.

Kurnia : bisnisnya project dan project mempunyai karakteristik yang berbeda satu sama lain. Ada konflik antara best practices SAP dengan customer. Misalnya perhitungan man-hours. Sementara kita tidak pernah membayar dengan man-hours.

Anthony : masalah muncul kalau kita melibatkan supplier. Bila masih dalam lingkup organisasi maka OK. Supplier punya sistem sendiri. Ini masalah. Kita ikut dia atau dia ikut kita. Supplier supermarket sistemnya berbeda. Apakah bisa automatic purchase order?

Herry : tergantung kontrak awalnya. Konsultan dipanggil dulu. Kalau source lokal mungkin ada pertimbangan tanpa mempengaruhi perhitungan man-hours.

Anthony : best practices tidak bisa otomatis diterima, harus disesuaikan dengan kondisi setempat.

Chandra : seberapa jauh customisasi boleh menyimpang dari best practices.

Anthony : bukan customised tapi taylor-made. SAP tidak mau dicustomised bahkan 50% saja, apalagi 100% customised.

### **Group presentation : Benton**

Herry Sunarto (presenter 1)

Angela (presenter 2)

Roy Bahren Siregar

Internal analysis of Benton. Family business but listed. 44% market share. Strategy for developing products. How to attract customers. Acquires 2 companies. ERP is real-time, fast operation. What makes ERP implementation a failure? Cost. Fail to reconcile the business process. ERP was booming. Many companies implemented ERP. Commitment from many departments has to be analysed. This case study is like an analysis.

VP HR supported. It is believed that productivity will increase. VP Distribution was positive. VP Manufacturing still had some reluctance. It was feared that it will have negative impact.

Two senior staffs were appointed. ERP implementation is usually expensive. The benefit still need to be formulated. How the benefits developed. (a table was presented). For inventory there can be expected an increase in income. Internal rate of return about 20%, NPV 20%. Recommendation : as soon as possible implement ERP.

Floor :

Anthony : ERP mendorong perubahan culture. Culture yang mana yang diekspektasi berubah karena penerapan ERP?

Rezki Ilham: exhibit 2. itu forecast. Keputusan membelinya kalau ternyata salah karena tidak sesuai dengan business process sehingga justru memberikan kerugian. Apakah mungkin terjadi?

Herry : analisis ini baru konsep belum memilih softwarenya. Belum melakukan mapping business process dengan software yang akan mereka beli. Mapping bisa dilakukan oleh vendor. Bisa juga setelah terjadi kontrak. Baru analisis harga dan returnnya. Culture akan terjadi perubahan. Dengan ERP dari paper-based menjadi paper-less. Biasanya proses keputusan bisa dilakukan dengan cepat/real-time. Ini hanya beberapa contoh.

Rezki Ilham : Closing/laporan data yang kita capture kapan saja itu bisa tetapi capture datanya dapat dipertanyakan. Ternyata data yang dikeluarkan tidak sesuai dengan aktual proses bisnis kita.

Herry : testing dilakukan untuk mengecek apakah kebenaran sudah dicapai. Mungkin kekeliruan oleh user, misalnya entry dalam dollar dimasukkan dalam rupiah, misalnya.

Angela : Perubahan culture : manufacture bahan mentah --> barang jadi. Biasanya laporan di akhir bulan, dengan ERP tiap transaksi harus segera diinputkan.

Mediana : ketika akan menerapkan ERP, simulasi NPV harusnya baik. Tetapi mungkin saja memperoleh negatif atau kurang baik. Time frame berapa?

Roy Bahren : Biasanya 5 tahun.

Herry : mana NPV yang terbaik harus diperbandingkan. Persh kecil mungkin tidak perlu membeli software yang besar.

Anthony : Keterikatan SAP dan culture. Apakah cara kerja yang berubah atau culture.

Roy : organization culture vs management style.

Anthony : jadi berlawanan dengan penjelasan sebelumnya

Roy : management style yang merubah culture.

Chandra : dari sisi entangible, popularitas software apa mempengaruhi? Mengapa SAP bukan Oracle dan sebaliknya?

Roy : tergantung perusahaannya

Herry : yang ditampilkan hany resiko finansial, belum dibahas resiko-resiko lainnya.

Anthony : Closing manual atau otomatis. Apakah ERP identik dengan business process seperti itu?

Herry : bila tidak diperlukan integrasi dengan module lainnya.

Syaifudin : untuk mengukur tidak semuanya dipakai. Bagaimana menentukan benefit? Bagaimana mengkuantifikasikan?

Roy : nilai-nilai sebetulnya adalah angka aktual dari perubahan income. Penghematan Inventory meningkat 10% min max 40%.

Kinerja masing-masing unit juga diukur. Case study tidak membahas mendetail. Keyakinan

Herry : perlu juga dihitung resiko-resiko yang mungkin muncul.

Chandra : ERP adalah business project bukan IT project.

Anthony : ERP awalny adalah business process mapping. Apakah semua business process di-mapped atau business process tertentu saja? Bukan soal subkon atau dilakukan sendiri, tetapi ada mapping yang bisa dilakukan. Apakah semua aktivitas user kita mappingkan. Business process apa saja yang kita mapping? Misalnya apakah transactional business process saja ataukah financial saja ataukah semuanya.

Herry : apakah design merupakan bagian dari kontrak atau tidak. Business process mapping semuanya harus dikemukakan karena vendor dan persh harus mempunyai kesamaan pandangan. Semua business process harus dimappingkan.

Anthony : Kalau semua harus dimappingkan maka kontradiksi. Karena ERP menyangkut transaksi saja.

Herry : tergantung SOPnya. Akurasi diperlukan. Jangan sampai di kemudian hari muncul critical issue.

Kurnia : apakah ada business process non transaction.

Herry : transaction dan nontransaction. Semua harus dipetakan.

Anthony : sistem satpam bukan transaction. Apakah harus dimasukan dalam ERP? Value-addednya apa? Hanya yang bervalue added yang dipetakan.

Roy : ERP tidak hanya menyangkut customer di luar. Sistem satpam bisa saja merupakan ERP.

Kurnia : apakah ERP bisa melihat profit real-time.

Herry : tergantung usernya. Continuous improvement.

#### **Session 4 : 16.15 – 17.15**

#### **Group Presentation : Mezzia**

Andrye (presenter 3)

David Firdaus (presenter 1)

Mariano Saputra

Rezki Ilham Haruny (presenter 2/4)

A fresh graduate was given an opportunity to work at HP. He was not very confident. HP acquired Compaq. Merger implies employees who are experienced are more likely to be hired rather than fresh graduates.

B2C late 1990 increased. B2B will be more developed. B2B will be higher than B2C.

Mezzia inc.

E-commerce close to customer but not supplier. Mezzia chose health-care industry. High volume of B2B commerce. Strategy used is to attract providers and to create software products to help providers plan their businesses. Managed procurement processes. Group Purchasing Organizations (GPO)

HP and Mezzia are compared by that fresh graduate.

Software development industry is booming. A “sunrise” industry. There are many competitors to Mezzia. Competitors used manual paper processing.

Things to be considered : Mezzia's competitors, lack of demands, Prof. Morphen's lecture. Prof. Morphen taught him Entrepreneurship.

Trading community – GPO. B2B questionable results. B2B exchange models were flawed.

Because of high turbulence --. rapid change, short term financial difficulty.

Daryanto : apakah ada pertimbangan SAP yang dipakai apa? Mengapa tidak pakai decision tree?

Jazi : rekomendasi mengasumsikan Willie risk-averse?

Mariano : apakah benar ini opportunity.