

Pemodelan generik balanced scorecard dan hoshin kanri yang memiliki kemampuan untuk menyelaraskan dinamika manajemen strategi pada industri alat berat = Balanced scorecard and hoshin kanri generic modeling which has capabilities on fitting the dynamics of strategic's management in heavy equipment industry

Wahyu Eko Priyo Utomo, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=123038&lokasi=lokal>

Abstrak

Manajemen strategi adalah segala hal untuk meraih dan mempertahankan keunggulan kompetitif yaitu sesuatu yang berbeda dengan yang lain. Mendapatkan dan menjaga keunggulan kompetitif adalah esensi dari kesuksesan jangka panjang organisasi. Perumusan dan pelaksanaan strategi adalah kuncinya.

Kesuksesan jangka panjang adalah meraih keuntungan yang berkelanjutan. Balanced scorecard terbukti mampu menterjemahkan tujuan jangka panjang yang dinyatakan dalam visi dan misi perusahaan kedalam empat perspektif yaitu: finansial, pelanggan, proses bisnis internal dan pembelajaran dan pertumbuhan.

Hoshin kanri adalah metodologi implementasi strategi jangka pendek untuk memperjelas pelaksanaan aktivitas-aktivitas yang diperlukan. Perusahaan agen alat berat adalah perusahaan pemberi jasa pelayanan yang menjual produk alat berat, jasa perbaikan dan perawatan serta suku cadang. Sistem manajemen strategi yang terintegrasi yang mampu menyelaraskan tujuan jangka panjang dan tujuan jangka pendek diperlukan untuk menjaga kinerja perusahaan secara menyeluruh.

Balanced scorecard generik untuk perusahaan agen alat berat dengan memberikan 14 KPI yang pembobotan kepentingannya menggunakan metode Analytic Network Process (ANP), kemudian diintegrasikan dengan hoshin kanri sehingga menghasilkan rencana jangka pendek yang komprehensif, pada tiga departemen di setiap Strategic Business Unit (SBU) yang selaras dengan strategi jangka panjang perusahaan.

Strategic management is all about gaining and maintaining competitive advantage that is anything makes a difference from others. Getting and keeping competitive advantage is essential for long term success in a organization. And both excellence strategy formulation and execution is the key. Long term success is gaining sustain profitable growth. Balanced scorecard is proven capability to translate long term objective that stated in company vision and mission into four perspectives i.e. financial, customer, internal process, learning and growth.

Hoshin kanri in a short term strategy implementation methodology to clarify strategy into required actions. Heavy duty dealer company is a customer service company that deliver service for heavy duty machine selling, repair and maintenance service, spare part. Integrated strategy management system is required to clarify long term objective and short term objective to maintain entire company performance.

Generic balanced scorecard for heavy equipment dealer company with 14 KPIs given that weighted using Analytic Network Process (ANP) than integrated with hoshin kanri resulting comprehensive short term plan in three departments of Strategic Business Unit (SBU), align with the company long term strategy.