

Pemilihan dan analisis proses pada tahap perencanaan benchmarking bagian distribusi di PT. TB

Benediktus Yudi Setiawan, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=20248091&lokasi=lokal>

Abstrak

Kompetisi yang ketat menjadi faktor pertimbangan untuk menciptakan keunggulan produk disetiap perusahaan. Belajar dengan melihat kelebihan maupun menilai kekurangan orang lain dalam hal biaya, tenaga maupun proses sangat efektif untuk perbaikan. Benchmarking membantu perbaikan dalam perusahaan dengan cara belajar dari praktek terbaik yang ada. PT. Tunas Bola bergerak dalam bidang pers olahraga dengan produknya Tabloid BOLA terbit tiap Selasa dan Jumat. Tabloid BOLA sebagai market leader tidak merasa paling tinggi disegala bidang prosesnya. Masih ada kekurangan yang dirasakan oleh pihak BOLA, terutama dalam bagian distribusinya melihat kenaikan oplah pertahunnya. Dalam proses benchmarking, pertama-tama harus dicari proses yang lebih penting dan kritis untuk di benchmark. Proses ini harus memiliki keterkaitan dengan keinginan utama pelanggan dalam jalur distribusi. Identifikasi keinginan pelanggan diselidiki dengan penyebaran kuesioner. Permintaan utama konsumen pada bagian distribusi ada pada sistem penjuala, pelayanan distributor dan sistem pengiriman. Dari permintaan ini disaring lagi proses lebih detail dan berhubungan dengan keinginan utama pelanggan. Ada tiga proses yaitu penentuan daerah penjualan, penentuan target penjualan serta fasilitas dan sarana yang disediakan. Proses ini diseleksi dengan melihat kondisi perusahaan dan diperoleh proses penentuan target penjualan untuk di-benchmarking terlebih dahulu.