

Perumusan strategi operasi PT. ECS Indo Jaya dalam penjualan jasa sebagai nilai tambah pada penjualan produk CISCO = Operation strategy formulation at PT. ECS Indo Jaya in services sales as value added for CISCO product sales

Panji Seto Damarjati, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=20349969&lokasi=lokal>

Abstrak

Tesis ini membahas perumusan strategi operasi pada PT ECS Indo Jaya (ECS) yang akan menjalankan bisnis jasa sebagai pendamping penjualan produk. Saat ini ECS menjalankan bisnis jasa sebagai pendamping penjualan produk hanya untuk satu jenis produk dari merk Cisco, sementara ECS sering menerima permintaan jasa untuk beragam jenis produk dari merk Cisco juga sehingga ECS terpaksa kehilangan kesempatan bisnis tersebut. Oleh karena itu ECS membutuhkan strategi operasi sebagai bagian dari strategi bisnisnya. Perumusan strategi operasi dilakukan dengan menggunakan metode pemodelan Slack. Perumusan strategi operasi menghasilkan bahwa ECS harus mulai membangun kapasitas dan mengembangkannya agar dapat menghasilkan keunggulan kompetitif pasar.

The focus of this thesis is to formulate an operation strategy for PT ECS Indo Jaya (ECS) who will run services business as value-added for Cisco Systems product distribution. ECS runs services business as value-added for single type of product from Cisco, while ECS often receive services requests for various types of products therefore ECS has lost business opportunities. To overcome this problem ECS requires operating strategy as part of its business strategy. This study uses Slack method to formulate the operation strategy. The results shows that ECS has to setup and develop its capacity, in order to create its market competitive advantage.