

Penerapan strategi outsourcing pada PT Teknindo Infotronika

Ferdian Pradhana, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=20461776&lokasi=lokal>

Abstrak

Tingkat persamangan pada setiap industri tentunya meningkat seiring dengan berjalannya perkembangan waktu. Dengan adanya kompetisi yang ketat serta akan bergulimya era pasar bebas, maka perusahaan harus semakin pintar dalam meningkatkan kinerjanya sehingga lebih memiliki competitive advantage. Salah satu isu yang kini terus berkembang dalam melaksanakan meningkatkan efisiensi dan juga untuk mengurangi reksiko adalah strategi outsourcing. PT.Multi Teknindo Infotronika (PT.MTI) merupakan contoh perusahaan nasional yang menerapkan strategi outsourcing dalam usaha meningkatkan daya saing perusahaannya. Outsourcing dilakukan dengan cara melepaskan aktifitas fungsi-fungsi tertentu pada pihak luar sebagai mitra kerja baik menggunakan fasilitas mereka maupun tidak dan dimana fungsi tersebut dinilai tidak berkaitan dengan pengembangan kompetensi inti perusahaan sehingga penggunaan sumberdaya internal dapat dilakukan secara efektif. Pada tingkatan fungsional kriteria pemilihan aktifitas yang akan di outsource mempertimbangkan kompetensi inti dari perusahaan. Hal ini akan membawa dampak strategis pada perusahaan dikarenakan tercapainya kemampuan pertumbuhan yang berkelanjutan (sustainable growth) yang ditentukan melalui pembentukan kompetensi inti.

Aktivitas perusahaan yang luas dengan jumlah pegawai yang sedikit dan memiliki mitra usaha menjadikan PT.MTI merupakan kasus yang menarik untuk dikaji mengingat hollow corporation jarang dipraktekkan di Indonesia. Dari kasus ini diharapkan banyak pelajaran yang dapat diambil.

Permasalahan dalam penelitian ini berkaitan dengan sejauh mana kegiatan strategi outsourcing yang dilakukan PT.MTI, dan apa dampaknya bagi perusahaan secara keseluruhan.

Selama ini core competence yang diandalkan PT.MTI adalah fungsi aktivitas marketing. Namun mengingat semakin kuatnya persaingan di industri elektronik saat ini mengakibatkan PT.MTI harus memperhitungkan faktor para kompetitornya. Sehingga agar PT.MTI dapat fokus kepada core business-nya yaitu sebagai agen distributor sistem dan produk perusahaan Philips maka salah satu usahanya adalah meng-outsource-kan sebagian aktivitas-aktivitas tertentu untuk mengurangi biaya perusahaan.

Dalam thesis yang berjudul "Penerapan Strategi Outsourcing Pada PT.Multi Teknindo Infotronika" ini, penulis bermaksud menganalisa penerapan strategi outsourcing yang dilakukan PT.MTI dan melihat perbandingan efeknya terhadap PT.MTI. Terdapat beberapa Divisi yang sebagian aktivitasnya di-outsource pada para provider-nya, yaitu Divisi Human Resource Development, Divisi Product Management & Customer Support, Divisi Logistics.

PT.MTI merupakan private company dan merupakan bagian dari Philips Groups. PT.MTI memiliki bisnis inti menjual dan memasarkan produk Philips. Perseroan tersebut bergerak dibidang usaha perdagangan, industri dan instalasi alat-alat elektronik, komunikasi, dan peralatan kesehatan. Dengan betjalannya waktu ,PT.MTI telah memiliki keahlian dan pengalaman yang solid dalam menyediakan turnkey integrated total solution kepada customer dengan metode one stop shopping building untuk infrastuktur elektroniknya.

Dari hasil analisis terhadap aktivitas-aktivitas yang terdapat diketiga Divisi ini didapatkan bahwa penilaian kesuksesan outsourcing tidak selalu dilihat dari ada tidaknya penekanan biaya operasi. Karena itu, penting

.untuk diingat apa sebenarnya tujuan awal penerapan outsourcing pada suatu aktivitas.

Akhirnya pada penutup Bab V, penulis memberikan saran mengenai hal-hal yang dapat dilakukan PT.Multi Teknindo Infotronika untuk meningkatkan manfaat strategi outsourcing-nya, baik secara umum maupun yang spesifik per aktivitas.