

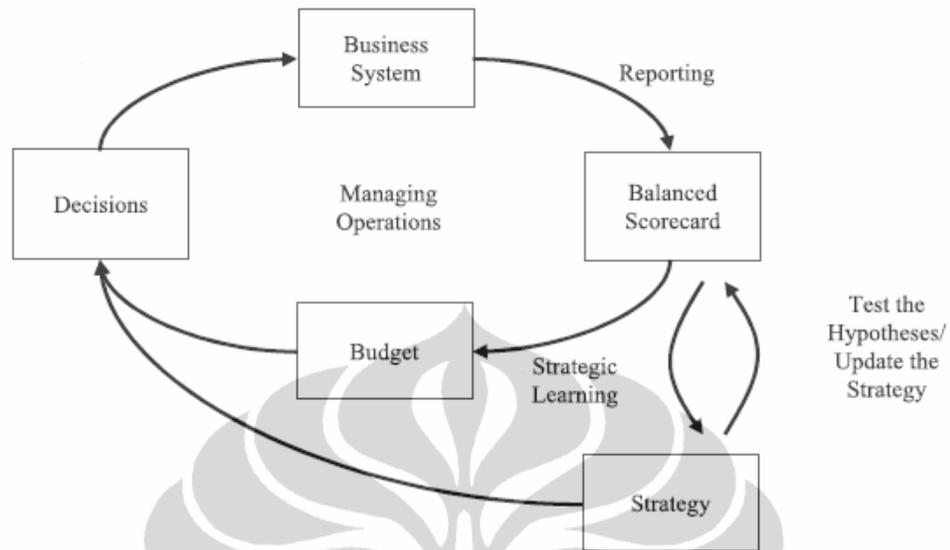
BAB 5

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Penerapan ERP pada PT Jotun Indonesia mempunyai kesimpulan sebagai berikut :

1. Penerapan ERP pada suatu perusahaan harus menjadi kebijakan strategik pada tingkat *top management* dan didukung penuh oleh setiap unsur yang ada dalam perusahaan tersebut
2. ERP adalah katalisator yang membuat perusahaan menjadi terintegrasi. Namun demikian, penting untuk dibicarakan adalah *Business Process* yang telah dilakukan. *Business Process* adalah suatu mekanisme untuk konsolidasi suatu perusahaan. Banyak diantara perusahaan yang telah menerapkan ERP melakukan *Business Process Reengineering* dengan mereduksi sejumlah proses lainnya. Hal ini mengakibatkan adanya lompatan proses yang tidak bisa diakomodasi oleh *software* ERP.
3. ERP telah mampu memenuhi beberapa target jangka panjang sebelum tenggat waktunya. Seperti terlihat pada *operation net income* yang mencapai pertumbuhan rata-rata 22 % sedangkan target yang ditetapkan adalah 20 %. Dengan tingkat penjualan yang tidak terlalu signifikan, hal ini berarti perusahaan telah berhasil menerapkan suatu proses yang efisien. Proses ini diawali oleh tingkat akurasi data yang dikendalikan oleh ERP. Hal serupa dapat terlihat pada ketepatan waktu pada pengiriman, penggunaan laporan internal yang standar dan rata-rata kesalahan yang ditimbulkan oleh karyawan. Walaupun target tingkat kepuasan pelanggan belum tercapai, indikator-indikator tersebut telah membuktikan bahwa ERP mengarahkan proses pada hal tersebut.
4. Sebagai metode evaluasi keberhasilan ERP, digunakan *balanced scorecard*, karena *balanced scorecard*, mempunyai kesamaan prinsip terutama pada perbaikan kontinuitas (*continuous improvement*), menggunakan strategi perusahaan dan mempunyai fokus pada kinerja perusahaan.



Sumber : Kaplan & Norton (1996)

Gambar 5. 1 Closed Loop Diagram BSC

5.2 Saran

1. Dalam hal meningkatkan kemampuan untuk bersaing dan kepuasan pelanggan, maka Jotun Indonesia perlu lebih memperhatikan penerapan suatu sistem yang terintegrasi untuk semua divisi. Penerapan pada semua divisi ini perlu, untuk lebih meningkatkan efisiensi perusahaan sebagai nilai tambah.
2. PT. Jotun Indonesia harus lebih mengembangkan CRM sebagai *core competency* di bagian penjualan. CRM ini juga seharusnya terkait erat dengan sistem ERP yang telah ada. Hal ini dimaksudkan untuk meningkatkan pelayanan terhadap pelanggan untuk meningkatkan *customer satisfaction level*.
3. Perlu dipertimbangkan kembali penerapan *software* yang '*user friendly*'. Saat ini PT. Jotun Indonesia menggunakan aplikasi *software* BPCS yang dijalankan di bawah operator DOS. Selain tampilannya kurang menarik, *software* ini masih kurang *familiar*, sehingga sedikit orang yang mengetahui aplikasinya. Kendala yang timbul adalah jika suatu departemen memiliki *turn over* karyawan yang cukup tinggi, *key user*, mengalami kesusahan untuk mengadakan pelatihan karyawan baru. Berbeda dengan sistem yang sudah banyak penggunaannya seperti SAP.