

BAB 3

GAMBARAN UMUM INDUSTRI DAN PERUSAHAAN

3.1 Gambaran Umum Industri

Perlambatan perekonomian dunia pada akhir tahun 2008 akibat krisis global telah membuat laju pertumbuhan ekonomi di beberapa negara ikut terpengaruh. Dengan tingkat pertumbuhan perekonomian seperti ini, tentunya juga berdampak pada dunia konstruksi dan pengadaan infrastruktur pada umumnya dan industri cat pada khususnya. Inovasi baru dengan segala aspek keunggulan berkompetisi menjadi modal yang sangat diperlukan untuk dapat bertahan dalam kondisi perekonomian seperti ini.

Beberapa biro konsultan properti menyebutkan, bahwa terdapat penurunan nilai besaran *project (project value)* di Indonesia karena turunnya nilai tukar rupiah terhadap dolar dan turunnya GDP sehingga permintaan konsumen akan adanya properti baru juga ikut turun. Hal ini juga dirasakan secara regional sehingga pasar properti domestik tidak dapat melakukan penjualan produknya sebagai investasi pihak asing.

Melihat pergerakan pasar yang semakin sempit, maka persaingan usaha maka menjadi menarik untuk diamati. Seperti yang sudah dikemukakan pada Bab Pendahuluan, Industri cat terkait dengan beberapa segmentasi:

1. Properti

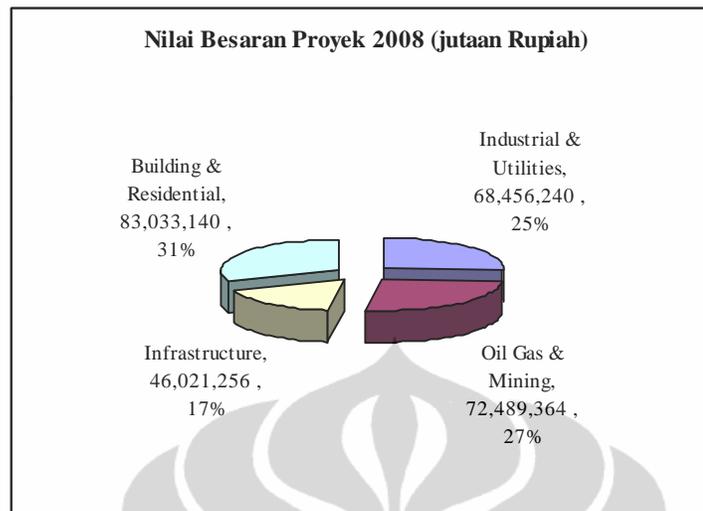
Segmentasi ini dapat dibagi lagi sesuai dengan fungsinya : *Commercial Building, Housing (landed dan highrise)* serta *General Facility Building* (seperti Rumah Sakit, sekolah, dll)

2. Industri

Industri ini melingkupi industri ringan, industri berat, termasuk juga *power plant* dan menara komunikasi.

3. *Marine Coating*

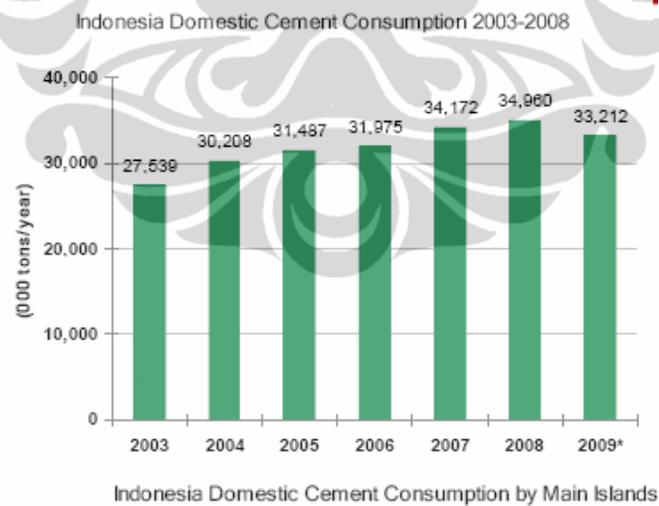
Marine Coating melingkupi bangunan sebagai fasilitas pelayanan tepi laut dan kapal laut itu sendiri.



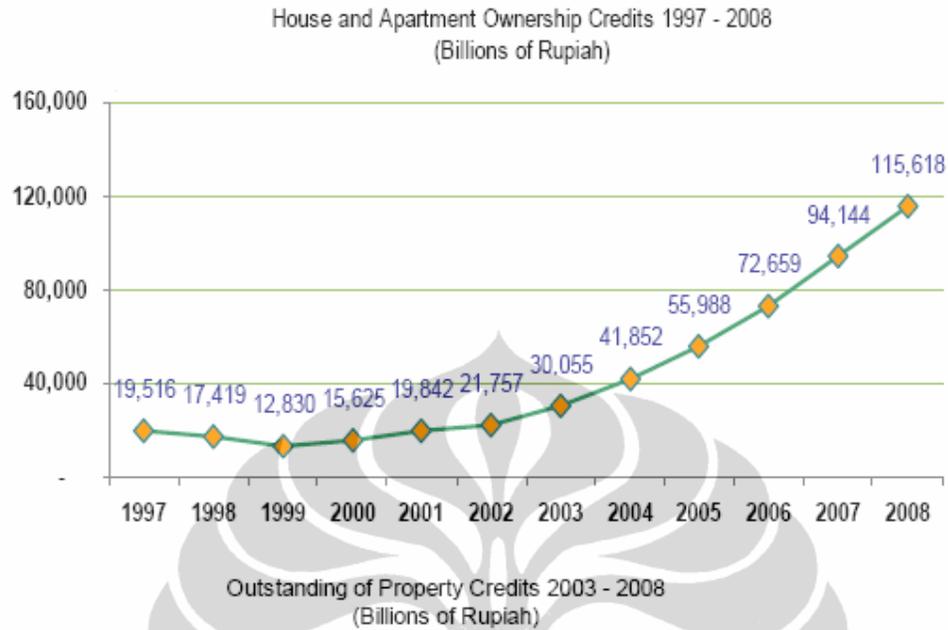
Sumber : *Project Review*, BCI Asia 2008

Gambar 3. 1 Distribusi segmentasi konstruksi tahun 2008

Karena setiap segmen mempunyai ciri yang berbeda, maka dinamika persaingan pun berbeda. Indikasi dari melambatnya pertumbuhan industri properti dapat dilihat dari : GDP, Tingkat penjualan semen, tingkat proses konstruksi dan NPL yang tinggi di bidang konstruksi.



Gambar 3. 2 Konsumsi semen domestik Indonesia

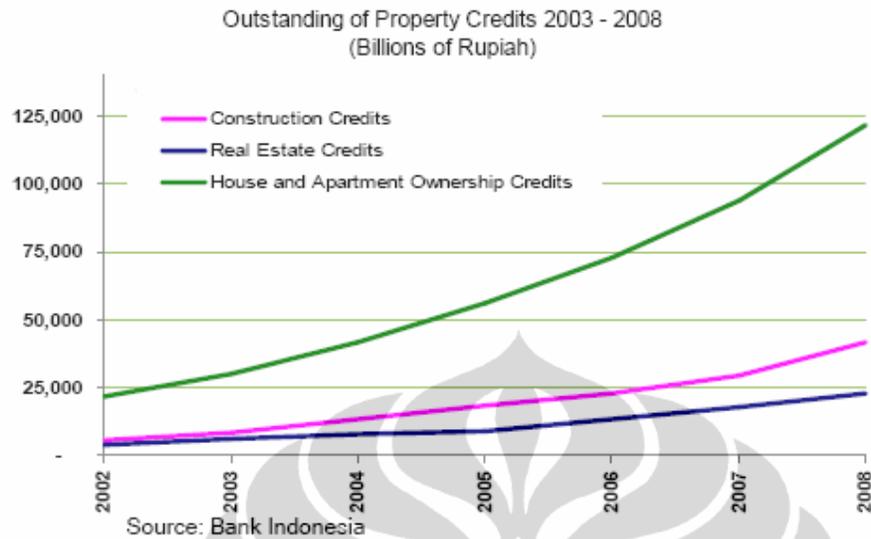


Sumber : *Project Review*, BCI Asia 2008

Gambar 3.3 Tingkat Kredit Kepemilikan Properti

Pada segmen hunian ada beberapa indikasi bahwa sektor properti masih diharapkan untuk bangkit. Hal ini ditunjukkan dengan naiknya kredit yang dikururkan perbankan untuk perumahan skala menengah. Kondisi ini diperkuat dengan naiknya kredit perbankan untuk pengembang. Indikator ini dapat dilihat pada grafik yang di tampilkan pada gambar 3.3 dan gambar 3.4.

Kenyataan ini membuat sebagian pemasok merubah strategi untuk lebih fokus di segmen ini. Perubahan strategi ini tentunya harus merubah *business process* yang ada dalam perusahaan. Tingkat responsif harus dapat dijaga karena karakter segmen ini yang membutuhkan pergerakan arus barang yang cepat. Penerapan ERP diharapkan mampu untuk meningkatkan tingkat resposifitas tanpa mengabaikan efisiensi untuk menjaga *margin* perusahaan. ERP juga dituntut untuk dapat menjaga tingkat kepuasan pelanggan karena volume pekerjaan yang susut namun pesaing yang semakin padat populasinya.



Gambar 3. 4 Kredit Perbankan pada Developer

3.2 Gambaran Umum Perusahaan

PT Jotun Indonesia adalah salah satu perusahaan PMA yang bergerak pada bidang manufaktur cat dan produk pendampingnya. Jotun global memiliki 71 anak perusahaan dan 39 fasilitas produksi. Dengan empat jenis segmen yang dipunyainya, Jotun kini menguasai sebagian besar penjualan cat *Marine*, *Protective* dan *Powder Coating*, serta mengembangkan segmen termudanya yaitu *Decorative*.

Kantor Pusat PT Jotun Indonesia berada pada kawasan Industri MM 2100 Cibitung dengan jumlah karyawan kantor sekitar 150 orang dan karyawan pabrik sekitar 300 orang. PT Jotun Indonesia di kepalai oleh seorang *Presiden Director* dan dikontrol oleh *Regional Representative Office* yang berada di Malaysia

PT Jotun Indonesia berdiri pada tahun 1990, dan baru memiliki fasilitas produksi dengan luas sekitar 5 hektar di kawasan Industri MM 2100 Cibitung pada tahun 2005. Dengan didirikannya fasilitas produksi, maka Jotun Indonesia telah dapat melayani konsumen semua segmen secara keseluruhan. Secara generik, PT Jotun Indonesia kini mampu untuk memproduksi varian cat:

- *Alkyd*
- *Acrylic*
- *Antifouling*
- *Bintominous*
- *Chlorinated Rubber*
- *Epoxy*
- *Poly Ester*
- *Ply Urathene*
- *Vinyl*
- *Vinyl Ester*
- *Waterbourne*
- *Zink*

Untuk menunjang kegiatan operasional nya, PT Jotun Indonesia telah dilengkapi dengan sertifikasi ISO 14001: 2004 tentang *Environmental Management* dan ISO 9001 : 2000 tentang *Quality Management System*.

3.2 Visi dan Misi Perusahaan

Visi dan Misi perusahaan adalah menciptakan suatu kepuasan pelanggan dengan memaksimalkan kualitas produk dan service.

Untuk mencapai visi perusahaan, Jotun Indonesia menggunakan strategi global yang dapat diaplikasikan secara lokal pada masing-masing regional perusahaan.

3.3 Nilai-Nilai Perusahaan

Jotun world wide dalam menjalankan bisnis global mengharuskan seluruh perusahaan yang ada dibawahnya untuk menerapkan nilai ;

1. Loyalty

Loyalty menggambarkan secara bisnis, jotun senantiasa mengembangkan hubungan yang baik antara Perusahaan dengan pelanggan dan mitra bisnis mereka, apakah itu B2B, atau B2C.

2. Care

Jotun harus senantiasa membantu Mitra Bisnis, dalam hal teknis maupun teknis , agar pendekatan secara personal dapat terjadi.

3. *Respect*

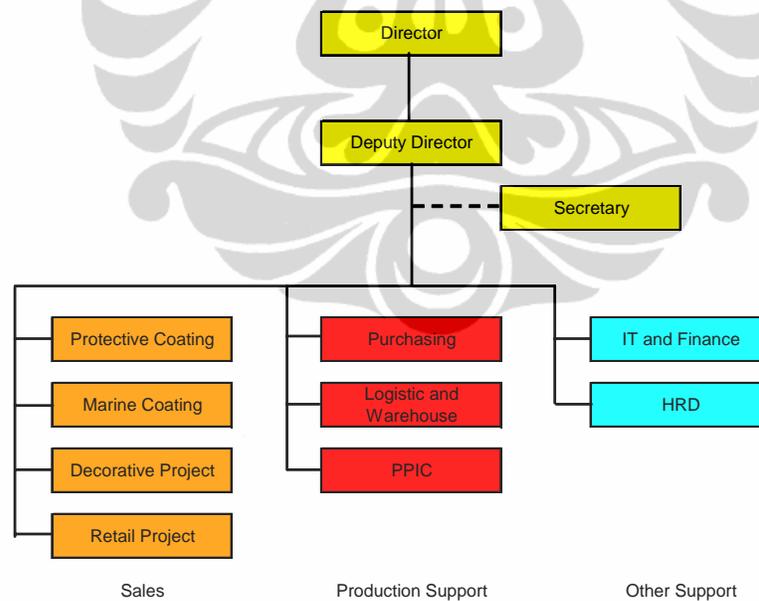
Jotun menghargai setiap karyawan dalam hal kerja tim. Sehingga setiap karyawan dapat bekerja dengan nyaman dan terakui

4. *Boldness*

Dalam menghadapi bisnis yang penuh dengan ketidakpastian, seluruh karyawan Jotun harus mempunyai jiwa berani untuk menerima tantangan

3.4 Struktur Organisasi Perusahaan

Struktur Organisasi perusahaan disusun secara mandiri oleh masing masing perusahaan di negaranya. Struktur organisasi ini berbeda antara satu negara dan negara lainnya sesuai dengan ciri dan kebutuhan perusahaan di negara itu sendiri. Jotun World Wide melakukan kontrol terhadap perusahaan lokal melalui *regional brach office* yang ada pada beberapa kawasan seperti Asia Pasifik, Amerika, Timur Tengah, Eropa dan Skandinavia.



Sumber : PT. Jotun Indonesia

Gambar 3. 5 Struktur organisasi PT Jotun Indonesia

Seperti yang terlihat pada gambar struktur organisasi, maka dapat diamati bahwa PT Jotun Indonesia memiliki perangkat manajemen yang cukup lengkap

pada divisi yang memerlukan perhatian khusus seperti *sales*, *production support* dan lainnya. Pada bagian lain yang masih dapat di koordionir dari regional, maka divisi tersebut berada pada tingkat regional, seperti *R&D* dan *training*.

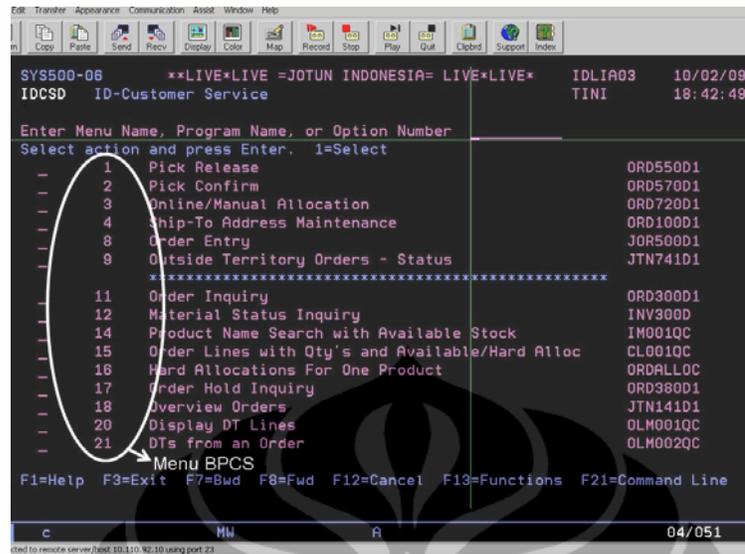
3.5 Supply Chain Pada PT Jotun Indonesia

Supply Chain Management pada PT Jotun Indonesia dimulai dengan *forecast* dari sales division untuk dapat diproses oleh divisi produksi. *Forecast* ini berguna untuk mengetahui jumlah produksi pada bulan berjalan sehingga divisi produksi dapat menghitung persediaan. Pada fase awal, departemen Pembelian (*purchasing*) membeli bahan baku dari pemasok. Proporsi pengadaan bahan baku antara lokal dan impor adalah 80 % dan 20 %. Pengadaan bahan baku pada Jotun Indonesia dilakukan berdasarkan standar mutu dari Jotun Regional Asia Pasifik dan mengikuti satandar mutu lokal (SNI)

Untuk menunjang kegiatan operasionalnya Jotun Indonesia didukung oleh satu fasilitas pabrik dan 5 lokasi gudang. Lokasi gudang tersebut adalah : Surabaya, Makasar, Medan, dan Balikpapan. Gudang tersebut masih didukung pula dengan dealer delaer keci yang tersebar hampir di setiap propinsi di Indonesia. Strategi *channeling* dilaksanakan Jotun untun dapat melakukan penetrasi pasar secara responsif.

3.6 ERP pada PT Jotun Indonesia

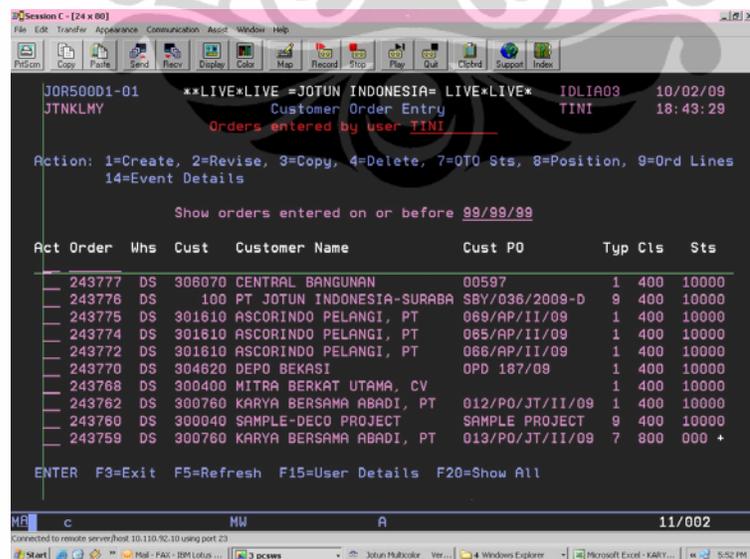
Sistem ERP pada PT Jotun Indonesia menggunakan sistem BPCS. BPCS adalah salah satu *software* ERP yang dikembangkan oleh SSA (*Sistem Software Associates*). BPCS banyak digunakan oleh perusahaan manufaktur berskala menengah karena tidak dijalankan dalam format *window*. Hal ini dinilai sebagian orang menguntungkan karena sistem menjadi tidak berat. Sebagai *software* ERP, BPCS juga mengakomodasi fungsi kontrol, laporan (*reporting*) dan pengambil keputusan (*decision maker*).



Sumber : BPCS PT Jotun Indonesia

Gambar 3. 6 Menu Utama BPCS

Administrator ERP dijalankan dibawah kendali seorang IT Manager sebagai key account dan digunakan oleh setiap department sebagai end user. Integrasi seluruh modul dilakukan secara otomatis dengan otorisasi setiap modul dikendalikan oleh seorang koordinator pada setiap divisinya.



Sumber : BPCS PT Jotun Indonesia

Gambar 3. 7 Menu Data Customer

Seperti yang terlihat pada gambar, seorang customer service sebagai operator dapat memasukan dan melakukan perubahan profile customer sesuai dengan kebutuhan. Namun demikian ada beberapa profile yang tidak dapat diubah oleh seorang customer service karena kewenangannya yang terbatas seperti limit kredit dan posisi finance. Menu yang ditampilkan BPCS untuk seorang *customer service* juga memungkinkan *sales* untuk memilih spesifikasi sesuai dengan kebutuhan yang lebih detail seperti pemilihan liter kemasan, tujuan pengiriman sesuai proyek dan product process customization. Data berikut yang diinput oleh *Customer Service Coordinator* adalah detail order seperti tujuan pengiriman dan tanggal tenggat kapan barang itu harus sampai.

The screenshot shows a terminal window titled 'Session C - [27 x 132]' with a menu bar (File, Edit, Transfer, Appearance, Communication, Assoc, Window, Help) and a toolbar. The main area displays a 'Display Report' for 'Query - JNTORY/1M0010'. The report is a table with columns: Line, Item, Item Description, Qty, UoM, Avail, and Hard. The data includes various material items like 'PILOT II BASE 3', 'PILOT II BASE 2', and 'PILOT II BASE 1' with their respective quantities and availability.

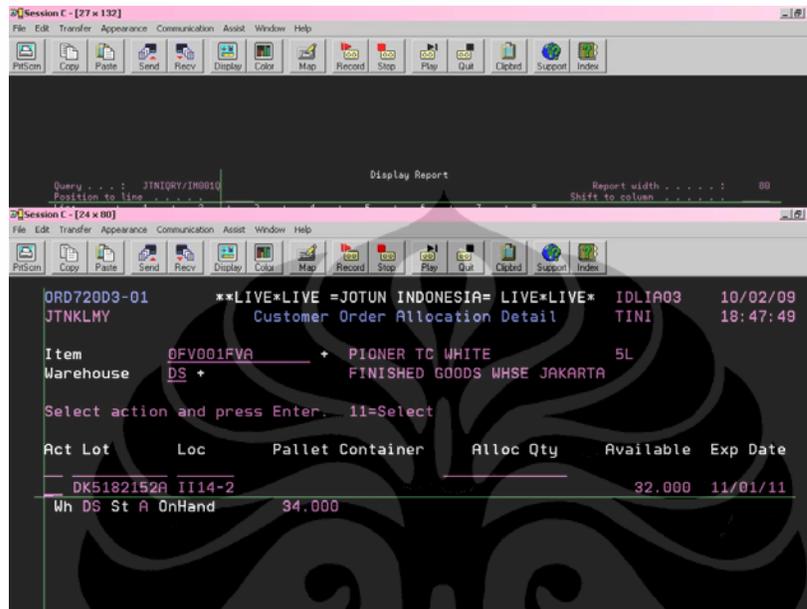
Line	Item	Item Description	Qty	UoM	Avail	Hard
000001	0FNBNH00	PILOT II BASE 3	8.4L	05	.000	.000
000002	0FNBNH00	PILOT II BASE 3	4.2L	05	8.000	80.000
000003	0FNBNH00	PILOT II BASE 3	10L	05	56.000	20.000
000004	0FNBNH00	PILOT II BASE 2	8.4L	05	.000	.000
000005	0FNBNH00	PILOT II BASE 2	4.2L	05	22.000	.000
000006	0FNBNH00	PILOT II BASE 2	10L	05	83.000	.000
000007	0FNBNH00	PILOT II BASE 1	8.4L	05	.000	.000
000008	0FNBNH00	PILOT II BASE 1	4.2L	05	40.000	1.000
000009	0FNBNH00	PILOT II BASE 1	10L	05	55.000	20.000
000010	0FNBNH00	PILOT II STD 1140	.00	05	.000	.000
000011	0FNBNH00	PILOT II STD 1140	20L	05	.000	.000
000012	0FNBNH00	PILOT II ROL 0010	.00	05	.000	.000
000013	0FNBNH00	PILOT II ROL 0010	20L	05	.000	.000
000014	0FNBNH00	PILOT II BP 20E56	5L	05	.000	.000
000015	0FNBNH00	PILOT II BP 20E56	20L	05	.000	.000
000016	0FNBNH00	PILOT II RAL 0010	5L	05	.000	.000
000017	0FNBNH00	PILOT II RAL 0024	5L	05	.000	.000
000018	0FNBNH00	PILOT II RAL 0024	20L	05	.000	.000

Sumber : BPCS PT Jotun Indonesia

Gambar 3. 8 Menu alokasi raw material

Proses berikutnya adalah alokasi material oleh PPIC agar produksi dapat dimulai. Namun sebelum itu , BPCS akan memberitahu kepada *Customer Service Coordinator* jika terdapat *finish good* yang siap kirim sehingga PPIC tidak usah melakukan proses produksi. *Finish good* yang telah jadi akan dikirim dulu ke *warehouse* untuk diletakan pada rak-rak yang telah diberi kode. Hal ini dilakukan

untuk mempermudah proses picking dan pengangkutan material ke truk yang telah disediakan.



Sumber : BPCS PT Jotun Indonesia

Gambar 3. 9 Menu alokasi *finish good*

BPCS secara otomatis juga memberitahu seorang *customer service coordinator* lokasi barang tersebut berada. Seperti yang telah dijelaskan diatas, Jotun memiliki 5 lokasi gudang yaitu Surabaya, Makasar, Medan dan Balikpapan. Disini fungsi *business intelligent* BPCS bekerja. BPCS akan menginformasikan lokasi gudang yang terdekat agar proses pengiriman barang menjadi efisien. *Customer Order Allocation Detail* ini juga mengakomodasi perhitungan kapasitas pengiriman, sehingga tidak ada armada besar namun muatannya tidak maksimal. Jika suatu gudang mengalami *shortage*, maka gudang terdekat akan melakukan pasokan. Misalnya Surabaya kekurangan *finish good*, maka Makassar bertanggung jawab untuk melakukan pasokan material terlebih dulu ke Surabaya. BPCS secara otomatis akan memberi pesan ke Jakarta untuk dapat mengirimkan *finish good* ke Surabaya untuk mengganti *buffer stock* dan Makassar untuk mengganti barang yang dikirim ke Surabaya.

Customer		301400 PELANGI CITRA MANDIRI, PT	
A/R Customer		301400 PELANGI CITRA MANDIRI, PT	
Credit Limit Days	30	Oldest Unpaid Inv	22/10/08
Days Over Limit	21	Last Transaction	10/02/09
MTD Sales Amt	57,800,000.00	Total A/R Due	362,663,400.19
YTD Sales Amt	68,120,000.00	Open Drafts	.00
Last YTD Sales Amt	291,691,250.00	Open Orders	660,731,600.00
Avg. Invoice Size	8,406,817.49	Total Outstanding	298,068,199.81
Avg. Payment Days	83	Credit Limit	500,000,000.00
		Amount Over Limit	798,068,199.81

Sumber : BPCS PT Jotun Indonesia

Gambar 3. 10 Menu Finance

Seiringan dengan proses PPIC dan Logistik, *Finance Department* melakukan input jurnal sebagai catatan penjualan. Disini akan terlihat, berapa pendapatan perusahaan, berapa limit kredit yang dimiliki customer dan berapa lama *payment periode* yang diterbitkan.

3.7 Modul Di ERP Jotun Indonesia

3.7.1 Modul Keuangan

Modul ini berfungsi untuk melakukan pengendalian terhadap status keuangan perusahaan. Modul *finance* berkaitan dengan fungsi *finance* seperti :

- *Account Receivable*
- *Account Payable*
- *Cost Control*
- *Closing and Reporting*

- *Special Purpose Ledger*

Modul ini berkaitan dengan modul lainnya dengan hubungan tertentu, seperti :

Tabel 3. 1 Korelasi Modul Finance dan Modul lainnya

Modul	Korelasi
<i>Purchasing</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Melakukan settlement dan pembayaran dengan pihak pemasok.
<i>Sales and Distribution</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Melakukan reporting mengenai pendapatan dan rekapitulasi <i>account receivable</i>.
<i>Logistic and Warehouse</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Melakukan rekapitulasi data mengenai persediaan. • Melakukan kendali terhadap pergerakan barang. • Melakukan sistem pencatatan dengan sistem FIFO atau LIFO.
<i>PPIC</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Melakukan perhitungan COGS, WIP dan <i>Finished Good</i>.

Sumber : Hasil olahan penulis

3.7.2 Modul Sales and Distribution

Modul *Sales and Distribution* merupakan awal dari seluruh proses ERP. Pada fase ini dilakukan input data mengenai penjualan, mulai dari *forecast material*, proses *inquiry*, *material request* hingga *purchase order* dari pelanggan. Sebagai *input*, modul ini berperan untuk melakukan pencatatan data :

- *Master Data Customer*
- *Data Permintaan (Demand Planning Data)*
- *Sales Administration*
- *Shipping*
- *Price and Condition*
- *Credit Limit Customer*
- *Billing Invoice*

Modul *Sales and Distributuion* mempunyai korelasi dengan modul lain seperti :

Tabel 3. 2 Korelasi Modul Sales Dengan Modul Lainnya

Modul	Korelasi
<i>Purchasing</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Melakukan pengadaan bahan baku sesuai dengan permintaan PPIC. • Menghitung <i>buffer stock</i> agar tidak terjadi <i>shortage</i>.

<i>Finance</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Melakukan rekapitulasi data penjualan sebagai pendapatan perusahaan. • Menghitung komisi <i>sales person</i>. • Melakukan kontrol terhadap limit kredit pelanggan. • Melakukan alokasi cost yang akan terjadi karena produksi.
<i>Logistic and Warehouse</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Menghitung tingkat persediaan yang terjadi akibat <i>sales</i> dan produksi. • Mengatur dan merencanakan moda transportasi pada saat <i>shipping</i>.
<i>PPIC</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Melakukan perhitungan <i>production cost</i>, • Melakukan perhitungan <i>COGS</i> secara spesifik sesuai dengan produk yang di produksi.

Sumber : Hasil olahan penulis

3.7.3 Modul *Logistic and Warehousing*

Modul *logistic and warehousing* adalah sistem yang mengatur tentang alur *Supply Chain* kepada pihak eksternal. Modul ini berisi:

- perencanaan pengiriman barang berdasarkan permintaan pengiriman dari *Sales Department*
- jenis fasilitas
- rute transportasi
- biaya pengiriman serta
- pengambilan barang dari *warehouse (picking)*
- moda transportasi
- pencatatan jumlah *finished good* yang masuk ke *warehouse*.
- Pencatatan jumlah *raw material* yang masuk ke *warehouse*.

Selain mengatur moda transportasi, modul *logistic dan warehouse* pada ERP juga melakukan pengaturan dan pencatatan material yang tersimpan di gudang sehingga memudahkan arus keluar masuk barang dan pencatatan nya pada modul *finance*. Setiap barang memiliki identitas sendiri dan data yang spesifik seperti tanggal pengiriman dan tanggal penggunaan dan proses. Korelasi modul *logistic dan warehouse* dengan modul lain adalah :

Tabel 3.3 Korelasi Model Logistik Dengan Modul Lainnya

Modul	Korelasi
<i>Sales and Distribution</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Melakukan proses pergerakan <i>finished good</i> sesuai dengan order dari <i>sales</i> • Menerbitkan <i>delivery ticket</i> sebagai tahap akhir dari proses penjualan.
<i>Finance</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Melakukan pencatatan jurnal sebagai keluarnya <i>finish good</i> dari <i>warehouse</i>. • Mencatatakan <i>Account Receivable</i> karena terbitnya <i>delivery ticket</i> (tanda terima barang oleh customer).
<i>Purchasing</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Melakukan rekapitulasi jumlah bahan baku sebagai informasi terhadap <i>purchasing</i>.
<i>PPIC</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Melakukan rekapitulasi jumlah <i>finish good</i> sebagai informasi kapasitas produksi.

Sumber : Hasil olahan penulis

3.7.4 Modul Purchasing

Modul ERP ini berperan sebagai bagian pengadaan barang. Pada beberapa perusahaan kerap kali juga disebut *procurement*. Modul ini menyediakan fasilitas untuk melakukan proses *purchase order* terhadap pemasok. Untuk kepentingan produksi, modul ini dilengkapi dengan sistem *procurement* dengan spesifikasi yang telah ditentukan, sehingga perusahaan mendapat material dengan kualitas yang diharapkan dan dengan harga yang kompetitif. Langkah –langkah pengadaan yang dijalankan oleh sistem dilakukan dengan tahapan :

- Identifikasi material yang dibutuhkan
- Identifikasi pemasok
- Menelaah dan melakukan negosiasi terhadap kontrak
- Mengirim *purchase order*
- Melakukan *follow up* terhadap *purchase order* yang telah terkirim
- Menerima tanda terima sebagai bukti penerimaan barang untuk proses *Account Payable*

Khusus untuk negosiasi kontrak masih dilakukan dengan manual dengan sistem *scoring*. Namun demikian, untuk kepentingan *business intelligent*, semua data pemasok dimasukan ke dalam sistem ERP.

Tabel 3. 4 Korelasi Modul Purchasing Dengan Modul Lainnya

Modul	Korelasi
<i>Sales and Distribution</i>	<ul style="list-style-type: none"> Melakukan Rekapitulasi <i>data forecast</i> sehingga dapat mengetahui pembelian <i>raw material</i> untuk waktu berjalan
<i>Finance</i>	<ul style="list-style-type: none"> Melakukan pencatatan jurnal sebagai <i>Account Payable</i>
<i>Logistic and Warehouse</i>	<ul style="list-style-type: none"> Melakukan pencatatan arus barang sebagai suatu rangkaian <i>Account Payable</i>
<i>PPIC</i>	<ul style="list-style-type: none"> Bersama-sama dengan <i>Sales</i> melakukan <i>forecast</i> material agar ketika tingkat material sudah mencapai <i>safety stock</i> , <i>purchasing</i> dapat memulai proses pembelian.

Sumber : Hasil olahan penulis

3.7.5 Modul PPIC (*Production, Planning and Internal Control*)

Modul *PPIC* adalah modul yang menanagai masalah produksi dan perencanaannya. Sebagai modul yang melakukan kontrol terhadap sebagian besar proses produksi, diperlukan hubungan terhadap semua divisi yang ada pada perusahaan, termasuk dengan divisi yang tidak terintegrasi dalam ERP Jotun Indonesia seperti *HRD* dan *Maintenance*. Modul ini mengakomodasi fungsi produksi seperti :

- *Engineering Change Management*
- *Production Master Data*
- *Sales and Operation Planning*
- *Capacity Requirement Planning*
- *Master Production Schedulling(MPS)*
- *Shop Floor Control*
- *Product Costing*

Kaitan dengan modul ERP lainnya adalah :

Tabel 3. 5 Korelasi Model PPIC dengan Modul Lainnya

Modul	Korelasi
<i>Sales and Distribution</i>	<ul style="list-style-type: none"> Melakukan <i>production planning</i> sebagai <i>action plan</i> terhadap <i>sales forecast</i> Melakukan proses produksi sesuai dengan permintaan dari <i>sales</i> Melakukan perhitungan <i>production cost</i> sebagai acuan harga

	jual ke pelanggan
<i>Finance</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Rekapitulasi <i>finish good</i> dan <i>WIP</i> untuk penentuan <i>COGS</i> • Input data <i>production cost</i> (<i>labour</i>, biaya <i>overhead</i> dan lain2) sebagai acuan penentuan <i>COGS</i> dan <i>Gross Margin</i>
<i>Purchasing</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Melakukan rekapitulasi pergerakan arus material agar jumlah material dalam gudang dapat diketahui sebagai patokan <i>safety stock</i>
<i>Logistic and warehouse</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Melakukan <i>monitoring finish good</i> yang telah selesai di produksi, untuk keperluan perencanaan <i>shipping</i>

Sumber : Hasil olahan penulis

