**Hasil wawancara dengan pimpinan PT. Garuda Plastindo:**

*9 building blocks:*

1. ***Customer segment*** (tergolong pada lebih dari satu pengkategorian)

*mass market* (produksi bungkus/*casing* CD secara massal dalam jumlah besar dan menggunakan cetakan yang disediakan/ada pada perusahaan)

*segmented* (karena tidak hanya produk cetakan saja yang dijual namun barang yang dipesan *customer* yang juga *customized but limited* namun hal ini berarti menambah ruang lingkup *customer* menjadi mereka yang membeli barang yang sudah disediakan dari perusahaan secara massal dan jumlah besar dan mereka yang memesan barang yang dapat sedikit diatur sesuai dengan keinginan)

*diversified* (tiga jenis produk yang dijual: bungkus/*casing* CD, kepingan *optical discs* [BD,DVD,CD], dan *cutlery* [peralatan makan dari plastik, biasanya untuk keperluan catering])

1. ***Value proposition*** (tergolong pada lebih dari satu pengkategorian)

*value* (kualitas barang yang diklaim lebih baik dari perusahaan competitor)

*newness* (barang selalu langsung dibuat dan selalu dalam keadaan baru)

*performance* (berbanding lurus dengan kualitas)

*customization* (hanya *cutlery products*)

*getting the job done* (dalam beberapa kasus yang sifatnya penyerahan,pengarsipan ke pihak lain namun ukuran data didalamnya tidak terlalu besar dan ungkapan yang cukup sopan [wadah/bungkus/*casing* CD dan CD nya sendiri untuk keperluan formal])

*design* (karena mayoritas barang dibuat dengan cetakan yang ada/disediakan dari perusahaan itu sendiri dan diproduksi dalam jumlah besar)

*brand* (GT-PRO is a trademark of PT. Global Plastindo)

*price* (harga diklaim terjangkau oleh pihak perusahaan)

*cost reduction* (terjadi jika target produksi tercapai, downtime rendah (waktu ketika mesin rusak/tidak beroperasi sehingga tidak bisa menghasilkan produk), tidak ada produk yang cacat)

*risk reduction* (dicapai dengan mengadakan sosialisasi kepada karyawan mengenai pengoperasian peralatan, mengikuti prosedur [SOP] yang ada)

*convenience/usability* (barang dibuat dengan bahan yang tidak melukai/membuat gatal)

1. ***Channels*** (tergolong pada lebih dari satu pengkategorian)

*own* (untuk radius dalam[sekitaran] kota Surabaya menggunakan armada sendiri)

*partner* (untuk radius luar kota Surabaya menggunakan mitra ekspedisi)

*indirect* (distribusi sebatas sampai tingkat menengah ke toko yang tergolong menengah s.d. besar; THR, Garden Plastic)

1. ***Customer relationship*** (tergolong pada lebih dari satu pengkategorian)

*personal assistance* (ada *sales* yang melayani ketika *customer* datang langsung ke perusahaan dan orang yang melayani sama)

*dedicated personal assistance* (orang yang melayani pelanggan berbeda jika orang yang bersangkutan berhalangan)

*co-creation* (*feedback*, kritik dari customer mengenai kondisi barang yang tidak mustahil cacat dan *customer* memberi masukan sebaiknya barang dibuat seperti apa lalu laporan yang dicatat oleh *marketing staff* diserahkan kepada divisi produksi untuk diproses)

1. ***Revenue streams*** (tergolong pada lebih dari satu pengkategorian)

*asset sale* (seluruh produk baik hasil produksi secara massal maupun pesanan)

*advertising* via koran, pameran

1. ***Key resources***
2. ***Key activities*** (tergolong pada lebih dari satu pengkategorian)

*produksi:*

* bahan mentah berupa biji plastik dituang ke dalam tangki bahan
* material yang ada di dalam tangki bahan disedot ke mesin *hopper* kemudian melewati alat pewarna apabila dirasa perlu diberi warna
* dari *hopper* dan/atau alat pewarna material terdorong menuju *barrel* sambil dipanaskan
* terjadi proses injeksi lalu disemprot ke cetakan (apabila barang produksi massal) kemudian didinginkan, setelah dingin barang sudah menjadi setengah jadi
* untuk barang dengan bahan dasar *polystyrene*, diproses menuju mesin las untuk dijahitkan kulit plastik sehingga jadi sebuah *disc casing*, sementara yang berbahan dasar PD tinggal diberikan tutup kemudian dilanjutkan ke proses *packing* distribusi

*distribusi:*

setelah mengemas barang ke dalam dus (proses *packing* sudah memenuhi kapasitas setiap dus) dus-dus tersebut dibawa ke gudang lalu dengan proses *first in first out*, semua yang tercantum pada *delivery order* sesuai urutannya akan diproses untuk diantarkan ke alamat tujuan melalui armada perusahaan (dalam kota) maupun mitra distribusi (luar kota)

*penjualan* 🡪 semuanya via *order*, baik *order by phone* maupun *customer* yang datang langsung ke perusahaan

*pembelian* 🡪 menghubungi *supplier* langganan untuk memesan barang *sample* dari mereka dan dikirimkan untuk dicoba oleh pihak perusahaan apabila sesuai dengan yang perusahaan butuhkan maka pemesanan sesuai dengan jumlah yang diperlukan

1. ***Key partnership*** (tergolong pada lebih dari satu pengkategorian)

*reduction of risks & uncertainty* (asuransi pribadi juga Jamsostek, BPJS Kesehatan)

1. ***Cost structure*** (tergolong pada lebih dari satu pengkategorian)

*cost-driven* (karena produksi secara massal, maka komposisi barang yang dibuat dan jumlahnya berbanding lurus, tidak ada biaya tambahan)

*fixed costs* (karena ada target produksi [1000 buah berdasarkan pernyataan pimpinan perusahaan] dan tidak akan lebih/harus sesuai)

*economies of scope* (karena produksi secara massal, juga jenis produk yang dijual tidak begitu banyak/beragam)

*EA Planning:*

1. ***Identifikasi model bisnis perusahaan*** (*9 building block yang sudah disampaikan sebelumnya*)
2. ***Identifikasi strategi bisnis***
3. *struktur organisasi dan job description seluruh divisi, staff, pimpinan*
4. *vision, mission, values, goals, objectives*
5. *4 pertanyaan prioritas*
6. *apa strategi yang menjadi prioritas utama perusahaan?*
7. *apa yang harus dilakukan perusahaan agar tetap dominan diantara para kompetitor?*

jawaban no 1-2:

berusaha inovatif mengikuti trend, survei pasar untuk mengetahui nilai jual pesaing, mengutamakan kualitas, terbuka dengan *customer*

1. *apa masalah yang dihadapi perusahaan saat ini?*

biaya operasional meningkat, antara lain biaya meteran listrik dan gaji karyawan yang semakin naik, juga harga bahan baku yang mengikuti nilai tukar USD

1. *apa masalah yang dihadapi perusahaan dimasa yang akan datang?*

daya beli masyarakat yang apabila menurun namun bahan bakunya naik/tetap maka kapasitas produksi menurun, juga harus terus inovatif karena jika tidak *customer* akan merasa barang yang dijual monoton dan akan membuat bosan bahkan bisa tidak memenuhi kebutuhan yang semakin beragam dan meningkat

1. ***Environmental requirement***

*Warehouse*:

* barang datang dari divisi *purchasing*
* data barang jadi dari divisi produksi
* *delivery order* dari divisi *marketing*
* data pelunasan pesanan dari divisi *accounting*

*Purchasing*:

* data stok bahan baku dari *warehouse*
* informasi kebutuhan/keinginan masyarakat (trend barang, usulan/inovasi) dari divisi *marketing*
* data permintaan pembelian dari semua departemen

*Produksi*:

* data stok dan target produksi dari divisi *planner inventory control* (PPIC)
* data barang keluar masuk dari divisi *warehouse*
* data perbaikan mesin dari divisi *maintenance*

*Marketing*:

* data stok dari divisi *warehouse*
* data produksi dari divisi PPIC
* data barang terkirim dari divisi *warehouse*
* data harga material dari divisi *purchasing*
* data pembayaran *customer* dari divisi *accounting*

*Accounting*:

* data jumlah stok barang dari divisi *warehouse*
* data hasil produksi dari divisi produksi
* data pembelian dari divisi *purchasing*
* kas besar kecil dari kasir
* *customer data* dari divisi *marketing*

PPIC:

* *order data* dari divisi *marketing*
* data barang dating dari divisi *purchasing*
* data stok barang dari divisi *warehouse*

HRD:

* data absensi dari semua divisi
* data evaluasi karyawan dari semua divisi

Kasir:

* daftar pembelian dari divisi *purchasing*
* *payroll* dari divisi HRD

*Maintenance*:

* daftar alat-alat penunjang yang rusak dari divisi produksi
* data *spare part* masuk dari divisi *purchasing*

1. ***External requirements*** 🡪 divisi *marketing* membuat *form* keluhan supaya dapat diproses untuk kompensasi berdasarkan data dari *customer* (wawancara lisan) selama menggunakan barang (sifatnya *major*, diambil yang paling banyak dan signifikan [*casing* retak sejumlah satu dus; 40 buah misalkan]) kemudian data-data dikumpulkan dalam laporan tertulis dan diserahkan kepada divisi produksi untuk diproses
2. ***Business information***
3. *apakah ada kemungkinan perubahan kondisi lingkungan bisnis di masa depan?*

bisa bergerak dibidang lain, cari inovasi lain.

1. *mengapa konsumen membeli barang dari perusahaan ini? apa keunggulan dibandingkan perusahaan kompetitor?* kualitas barang hasil produksi.
2. *apa saja faktor eksternal yang mempengaruhi kinerja dan hasil dari perusahaan?*
3. *apa saja tantangan eksternal yang harus dihadapi perusahaan?*

jawaban c & d 🡪 minat masyarakat.

1. Proses bisnis perusahaan
2. Function decomposition diagram (FDD)

*Identifikasi kondisi TI perusahaan*:

**Nama dan fungsi dari *software* yang digunakan perusahaan pada divisi:**

*semua*:

Microsoft Office 🡪 Word (untuk keperluan surat menyurat) dan Excel (untuk membuat laporan)

*Accounting, Marketing, Warehouse, Purchasing*:

Office + ACCURATE

ACCURATE 🡪 membuat surat jalan, membuat laporan bulanan, transaksi kas

HRD:

*software* bawaan dari alat *fingerprint* (narasumber tidak dapat memberikan nama dari *software* yang digunakan) untuk absensi

**Jenis *input* data:**

ACCURATE 🡪 *input* delivery order, *input* barang keluar masuk, *input* hasil produksi, *update* stok, *input* sidik jari

lainnya (manual) 🡪 *input* jadwal kerja

**Kendala yang ada dalam menggunakan *software* serta *feature* yang seperti apa yang belum ada dan dapat meningkatkan produktivitas perusahaan:**

kendala Office 🡪 berbayar

kendala ACCURATE:

* butuh koneksi internet yang cukup cepat dan stabil karena *program* ini dan data-data digunakan secara bersamaan, bergantian dengan perusahaan mitra kerja
* kurang *user-friendly* terutama dalam membuat laporan
* *feature* yang ada masih kurang fleksibel dan efisien sehingga tidak dapat digunakan untuk semua divisi sehingga harapannya ada program yang dapat memenuhi kebutuhan dan pekerjaan yang ada pada semua divisi

***Software* seperti apa yang dibutuhkan perusahaan:**

*Management Information System* (MIS):

fungsi *organizing* sudah tercakup dalam ACCURATE sementara sisanya (*directing*, *controlling*, *staff*, evaluasi) belum karena *input* data-data masih manual

*Reporting* dan *Transaction Processing System* (TPS) sudah tercakup dalam ACCURATE namun belum begitu efisien

*Decision Support System* (DSS) tidak diperlukan karena keakuratannya tidak dapat dipertanggungjawabkan

*Office Automation* tidak diperlukan