Berguna dalam pekerjaan Indonesia

FRAMEWORK

Ringkasan Seminar

- Mengembangkan bisnis di Indonesia membutuhkan berbagai perencanaan.

- Jika setiap rencana tepat sasaran, eksekusi selanjutnya akan berjalan lancar, dan hasil yang diharapkan akan tercapai dengan modifikasi rencana minimal。

- Untuk merumuskan rencana seperti itu, lebih baik memanfaatkan “pola", yaitu “Framework" yang sudah dievaluasi di dunia, daripada metode tanpa senjata.

- Dalam seminar ini, kami akan memperkenalkan “Framework" yang telah kami gunakan selama ini untuk mendukung usaha di Indonesia sesuai dengan Buku Pegangan Bisnis Indonesia.

Indeks

1. Framework Proses Bisnis
2. 4P Pemasaran
3. Rencana bisnis jangka menengah dan panjang
4. Value Chain
5. Analisis SWOT
6. Project Management
7. Supply-Chain Management
8. Daftar Periksa Tingkat Implementasi Sistem Informasi
9. Siklus PDCA
10. 5W1H

1. Framework Proses Bisnis

- Diterbitkan oleh American Productivity and Quality Center(APQC) 、Process Classification Framework(PCF) ,adalah daftar yang diterjemahkan oleh Ono ke dalam bahasa Jepang.

- Selain industri umum, dibuat untuk kebutuhan sehari-hari, mobil, bank, minyak hulu dan industri hilir minyak.

- Proses bisnis dikategorikan menjadi lima jenis proses operasi dan tujuh jenis proses manajemen dan dukungan.

- Semua 12 jenis proses dipecah menjadi empat tingkat dan dikatakan mencakup semua tugas.

- Notasi aslinya adalah bahasa Inggris, dan ada beberapa bagian yang sulit diterapkan pada bisnis perusahaan Anda, jadi mungkin perlu untuk menerjemahkannya.

- Saat mendirikan anak perusahaan baru di Indonesia, ini akan membantu Anda memastikan bahwa itu memiliki semua fungsi penting dari organisasi perusahaan.

- Ini juga dapat membantu mencegah kebocoran dan duplikasi saat menyiapkan pembagian tugas untuk mengklarifikasi tanggung jawab dan wewenang, terutama dalam usaha patungan.

2. 4P Pemasaran

- 4 P pemasaran adalah empat akronim dari Product-Place-Price-Promotion, yang diketahui oleh semua orang yang telah terlibat dalam pengembangan pasar.

- Product（Komoditi）：Tidak ada keraguan bahwa produk dan layanan Jepang menjadi objek kekaguman orang Indonesia, tetapi karena Muslim merupakan 90% dari total populasi, tidak hanya makanan dan minuman, tetapi juga apa pun yang bersentuhan dengan kulit harus "halal" yang diakui oleh sila Islam, sehingga merupakan penghalang tinggi bagi produk Jepang yang akrab dengan daging babi dan alkohol。

- Place（Pasar）：Indonesia adalah negara kepulauan multi-etnis dengan lebih dari 17.000 pulau dan lebih dari 200 kelompok etnis dan ras, jadi jika Anda salah pilih, pengembangan pasar Anda akan tidak berhasil.

- Price（Harga）：Menurut Statistik IMF, Karena PDB nominal per kapita Jepang pada tahun 2024 adalah USD32.498, sementara Indonesia menempati peringkat ke-121 di dunia dengan USD4.958, harus diasumsikan bahwa PDB nominal per kapita sekitar 1/7 dari Jepang.

- Promotion（promosi penjualan）：Penting untuk menentukan jenis media apa yang dapat digunakan untuk memberi tahu pelanggan yang menjual produk, tetapi jelas bahwa itu berbeda dari Jepang, dan tidak dapat diketahui tanpa penelitian di tempat.

3. Rencana bisnis jangka menengah dan panjang

- Banyak anak perusahaan lokal usaha kecil dan menengah Jepang di Indonesia tidak memiliki rencana bisnis jangka menengah dan panjang, dan mereka beroperasi bahkan tanpa anggaran bulanan, ini sangat berbahaya ketika mempertimbangkan pengembangan bisnis di negara lain.

- Rencana bisnis di Jepang seringkali tiga tahun, tetapi di Indonesia, terutama dalam kasus awal baru, butuh waktu untuk dimulai, jadi kami sarankan untuk merumuskan rencana bisnis lima tahun.

- Separuh pertama dari rencana ini adalah bagian dokumen dari rencana bisnis, dan separuh kedua adalah bagian numerik untuk mewujudkannya.

- Karena dokumen tersebut disusun sedemikian rupa sehingga kebijakan pengelolaan tidak dihilangkan dan dapat dijelaskan tanpa duplikasi, diinginkan untuk menyertakan terjemahan bahasa Indonesia atau Inggris sehingga konten yang dibuat dalam bahasa Jepang dapat dibagikan kepada pemangku kepentingan Indonesia.

- Bagian numerik terdiri dari struktur laporan keuangan, sehingga rencana dan hasil untuk setiap tahun fiskal terkait dengan pelaporan keuangan.

- Dengan mengalokasikan angka untuk tahun pertama dari lima tahun dalam 12 bulan, Anda juga dapat merumuskan anggaran bulanan tahunan untuk tahun berikutnya.

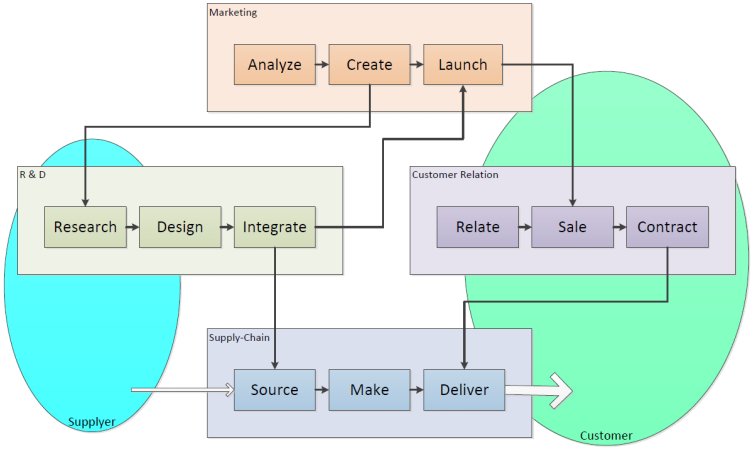
4. Value Chain

- Supply-Chain Council, sebuah organisasi nirlaba yang berkantor pusat di Amerika Serikat yang menstandarkan metodologi manajemen Supply-Chain yang dijelaskan di bawah ini, telah mendefinisikan Value Chain, yang merupakan konsep tingkat tinggi dari Supply-Chain, karena terdiri dari empat proses utama: pengembangan pasar, pengembangan produk, penjualan dan penjualan, dan pasokan produk, seperti yang ditunjukkan pada gambar di bawah ini.

- Masuk ke Indonesia tidak hanyalah ekspor atau Alih-alih menganggapnya sebagai konstruksi pabrik, Tetapi Pandangan menyeluruh tentang proses mana dalam Value Chain apakah akan pindah atau membangun penting untuk melakukannya.

- Proses menciptakan nilai tambah bagi perusahaan Anda Di mana, jika maju ke Indonesia Bagaimana itu berubah, penting untuk memahami secara logis Itu benar.

- Ini sangat penting ketika mempertimbangkan pembagian peran antara kantor pusat dan anak perusahaan lokal dan pemisahan bisnis.



5. Analisis SWOT

- Analisis SWOT adalah metode menganalisis objek kajian atau analisis dari empat aspek Kekuatan (Strengh), Kelemahan (Weakness), Peluang (Opportunity), dan Ancaman (Threat), dan merumuskan penanggulangan yang optimal berdasarkan kombinasinya.

- Ekstraksi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman dapat dipertimbangkan langsung dari objek analisis, atau dapat dipertimbangkan dengan item yang lebih rinci, seperti lembar analisis SWOT sebagai sampel.

- Ini berguna sebagai metode untuk mengoordinasikan pemikiran pihak-pihak yang terlibat dan mendapatkan konsensus ketika merancang berbagai strategi seperti strategi bisnis, strategi pasar, strategi penjualan, strategi produk, strategi manufaktur, dll., Serta ketika memutuskan pemilihan negara masuk, bentuk ekspansi, dan mitra usaha patungan.

- Ini efektif ketika proyek diimplementasikan di awal proyek, seperti menemukan hal-hal yang menurut orang-orang yang terlibat mereka ketahui tetapi tidak benar-benar tahu, dan menemukan hal-hal yang mereka pikir mereka saling mengenal tetapi tidak benar-benar mengetahuinya.

- Tidak ada keraguan bahwa dengan menerapkan hal ini, kami akan dapat merumuskan rencana bisnis lima tahun dengan lebih akurat.

6. Project Management

- Mengekspor ke Indonesia dan mengembangkan bisnis manufaktur dan penjualan lokal harus dianggap sebagai sebuah proyek.

- Project Management Body Of Knowledge (PMBOK) adalah sistem know-how yang dibuat oleh Project Management Institute (PMI) untuk mengelola proyek.

- Faktor-faktor manajemen proyek yang dijelaskan dalam PMBOK penting di Indonesia dengan cara berikut:

1. Manajemen keseluruhan ⇒ tujuan dan strategi dalam rencana bisnis jangka panjang.
2. Manajemen ruang lingkup⇒ pembagian peran antara ruang lingkup pekerjaan anak perusahaan lokal dan kantor pusat.
3. Manajemen jadwal ⇒ pekerjaan persiapan terperinci hingga dimulainya operasi.
4. Manajemen biaya⇒ biaya awal yang tidak terduga。
5. Kontrol kualitas⇒ kepuasan dengan bentuk badan hukum, tanah, bangunan, organisasi, vendor material, distribusi, dll.
6. Manajemen sumber daya ⇒ kemampuan personel penggerak proyek.
7. Manajemen komunikasi⇒ berbagi informasi antar pemangku kepentingan baik di Jepang maupun Indonesia.
8. Manajemen risiko ⇒ peraturan hukum yang tidak terduga.
9. Manajemen pengadaan⇒ kontrak dengan para profesional di bidang hukum, akuntansi, perpajakan, dll.
10. Manajemen pemangku kepentingan ⇒ koordinasi kepentingan dengan mitra usaha patungan.

7. Supply-Chain Management

- Mengekspor ke Indonesia dan mengembangkan bisnis manufaktur dan penjualan lokal adalah mengoperasikan Supply-Chain.

- Didirikan di Amerika Serikat pada tahun 1996 dan sekarang terintegrasi ke dalam Association for Supply Chain Management (ASCM), Supply Chain Council (SCC) adalah kerangka kerja standar global untuk mengoperasikan Supply-Chain dengan Supply-Chain Operation Reference (SCOR) model.

- SCOR Model mendefinisikan seluruh Supply-Chain sebagai rantai pengadaan, produksi, pengiriman, dan perencanaannya, dan mendefinisikan proses standar untuk masing-masing.

- Untuk setiap proses, informasi input dan output penyebut umum terbesar, metrik untuk mengukur dan mengevaluasi kinerja proses, contoh peningkatan yang diadopsi oleh perusahaan blue-chip di seluruh dunia, dan kompetensi yang diperlukan dari orang-orang yang bertanggung jawab atas proses tersebut ditentukan.

- Mengacu pada SCOR Model untuk memvisualisasikan dan meningkatkan Supply-Chain anak perusahaan lokal Anda tidak diragukan lagi akan mengarah pada penguatan manajemen.

8. Daftar Periksa Tingkat Implementasi Sistem Informasi

- Saat memperkenalkan sistem IT perusahaan Anda, Daftar Periksa Clasc-A adalah alat untuk mengevaluasi seberapa cocok cara Anda bekerja untuk IT.

- Pemeriksaan mencakup 2.000 item di sembilan bidang: perencanaan strategi, pengembangan sumber daya manusia, peningkatan bisnis, manajemen terpadu, manajemen produk, manajemen permintaan, manajemen pasokan, penyesuaian penawaran dan permintaan, dan manajemen pengadaan.

- Setiap item dievaluasi berdasarkan lima poin berikut, tetapi skor rata-rata 4,5 atau lebih tinggi dianggap cocok untuk IT, yang sangat ketat.

Point	keputusan	Definisi
5	Excellent	Cara praktiknya sangat baik dan telah sepenuhnya efektif di dalam perusahaan. Mereka mencapai tujuan akhir bisnis serta kinerja kuartil atas yang ditentukan atau ukuran kinerja standar.
4	Very Good	Praktik tersebut sepenuhnya terintegrasi ke dalam proses bisnis perusahaan, dan semua definisi dan penjelasan daftar periksa ditinjau secara berkala.
3	Good	Praktik sedang diformalkan dan definisi daftar periksa ini sedang dikembangkan, tetapi belum diterapkan secara sistematis sebagai teknik perbaikan berkelanjutan.
2	Fair	Ini dipraktikkan dan digunakan dalam lingkup tidak terlibat dengan bisnis lain, dan meskipun menguntungkan, belum diintegrasikan atau diformalkan ke dalam proses bisnis.
1	Poor	Meski dipraktekkan, namun belum mencapai titik berkontribusi pada bisnis dan peningkatannya.
0	Not Doing	Praktik bisnis diperlukan, tetapi saat ini tidak dipraktikkan.

9. Siklus PDCA

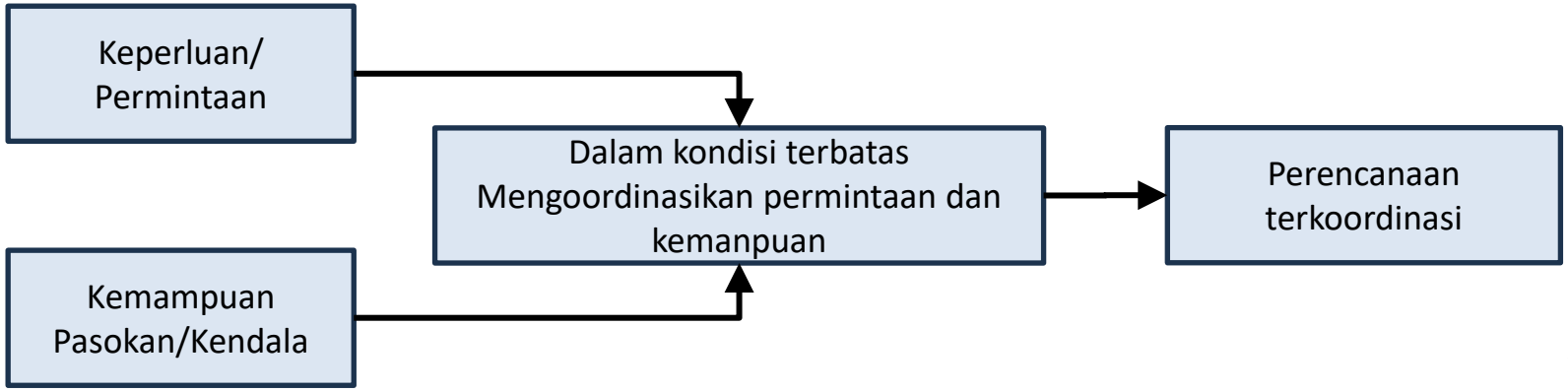
- Mungkin tidak ada yang tidak tahu siklus PDCA, yang diusulkan di Jepang oleh Dr. Deming di Amerika Serikat pada tahun 1950-an.

- Siklus PDCA berarti Anda melalui empat langkah: Rencanakan (Plan) – Lakukan (Do)– Periksa (Check)– Tindakan (Action).

- Hampir semua pekerjaan kami, seperti bisnis jangka menengah hingga panjang, anggaran tahunan, produksi dan penjualan bulanan, produksi dan penjualan mingguan, produksi dan penjualan harian, dll., Dioperasikan dengan menjalankan siklus PDCA.

- Namun, menurut pendapat pribadi saya, Rencana (Plan) sangat penting di antara empat langkah tersebut, dan jika ini sesuai, saya pikir siklus PDCA akan berjalan lancar hingga 90%.

- Untuk merencanakan rencana Anda dengan benar, Anda dapat merujuk ke proses yang ditentukan dalam model SCOR yang dijelaskan di atas.



10.5W1H

- Siapa yang tidak tahu tentang 5W1H?

- Tak perlu dikatakan, Apa (What), Siapa (Who), Kapan (When), Di Mana (Where), Mengapa (Why), dan Bagaimana (How).

- Ketika orang Jepang bekerja dengan orang Indonesia, mereka cenderung mengabaikan untuk mengomunikasikan alasannya (Why) dengan jelas.

- Ini karena jika Anda adalah orang Jepang, "Mengapa (Why)" dipahami secara implisit.

- Namun, orang Indonesia dengan budaya dan sejarah yang berbeda harus dikomunikasikan dengan jelas kepada Mengapa (Why), jika tidak, hasil yang diharapkan tidak akan dikembalikan.

- Saya percaya bahwa tujuan akhir ekspatriat Jepang adalah untuk melatih orang Indonesia untuk menggantikan mereka, dan saya percaya bahwa prioritas untuk ini bukanlah untuk membuat mereka memahami mengapa (Why), tetapi bukan "apa (What)" atau "bagaimana (How)".

popsmalaya
TERIMA
KASIH!