

Krama Yudha Tiga Berlian tidak kampiun di otomotif saja. Namun, juga pada implementasi TI di semua jajaran kelompok usahanya.

Ahmad Suwandi



## SAP untuk ERP di KTB

► Sentuhan teknologi informasi dan komunikasi tidak hanya dilakukan pada perusahaan atau produsen transportasi udara saja. Kini, sudah banyak perusahaan atau produsen transportasi darat yang melakukan implementasi TI. Bahkan, tidak kalah canggih dengan perusahaan lain.

Salah satunya adalah PT Krama Yudha Tiga Berlian (KTB). KTB merupakan Agen Tunggal Pemegang Merk (ATPM) kendaraan bermotor Mitsubishi di Indonesia. Dalam menjalankan bisnis inti sebagai ATPM, KTB berkembang menjadi sebuah kelompok usaha yang memiliki beberapa perusahaan. Di antaranya bergerak di bidang *automotive manufacturing and machining, assembly manufacturing, financial services*, sampai ke IT company untuk mendukung perkembangan bisnis grup KTB dalam penyiapan sistem informasi yang andal.

Keseriusan implementasi TI di KTB, bisa dilihat dari situsny yang manis dan informatif. Situs [www.ktb.co.id](http://www.ktb.co.id), selain memiliki navigasi yang padat juga

memiliki desain yang unik. Misalnya pada bagian Jaringan Distribusi.

Implementasi TI di KTB tidak lepas dari campur tangan PT Berlian Sistem Informasi (BSI). BSI sendiri memiliki latar belakang sejarah yang tidak bisa dipisahkan dari KTB. Sebab BSI didirikan dengan patungan modal 90% dari Mitsubishi Corporation dan sisanya dipegang oleh *stakeholder* Indonesia. BSI bergerak di layanan jasa konsultasi dan solusi TI. Dengan sekitar 70 karyawan yang ada di dalamnya, tak heran jika BSI bisa menyediakan karyawan yang *dedicated* di KTB. BSI juga menangani implementasi TI di beberapa perusahaan berskala besar dan menengah, seperti Krama Yudha Ratu Motors, Yamaha Music Manufacturing Asia, Bridgestone, dan lain sebagainya.

### Service Plus

Menurut Nazri E. Lubis (Managing Consultant Berlian Sistem Informasi) yang ditemani Abdul Rohim (SAP Business Unit Manager) mengatakan, bahwa

implementasi TI di KTB dilakukan secara integral. Jadi, BSI bukan hanya melakukan pelaksanaan belaka, namun juga aspek perencanaan hingga ke *maintenance* beserta layanan *training*.

Di tahun 1996, KTB mengimplementasi sistem komputer yang disebut BPCS. Sistem ini merupakan solusi ERP pada



Nazri E. Lubis (duduk), Managing Consultant Berlian Sistem Informasi dan Abdul Rohim, SAP Business Unit Manager.

mesin IBM AS/400. Sistem ini digunakan sebagai sistem utama yang melingkupi hampir semua aktivitas di perusahaan. Mulai proses penjualan, produksi, logistik, pembelian, keuangan hingga *accounting*, dan lain sebagainya.

Seiring perkembangan yang terjadi di KTB, misalnya peluncuran produk baru, penambahan negara-negara sumber material, program lokalisasi, dan lain sebagainya, maka sistem BPCS ini kemudian dirombak.

Sistem yang diperlukan oleh KTB, adalah sebuah sistem yang lebih terintegrasi dan dapat mendukung percepatan transformasi bisnis.

Rencana aksi mulai dikembangkan dengan melibatkan PT. Berlian Sistem Informasi (BSI) sebagai salah satu perusahaan di grup KTB yang membidangi TI.

BSI mulai mengidentifikasi *key business driver* yang digunakan dalam rencana implementasi *Enterprise Resources Planning* (ERP), antara lain:

**Berlian Sistem Informasi Gateway EXPOSER**  
 Web Page: <http://www.bsi.co.id>  
 E-mail: [bsi@bsi.co.id](mailto:bsi@bsi.co.id)

**INTEGRATED SERVICE OF INFORMATION TECHNOLOGY**

E-Commerce & Web Developer	Internetworking LAN/WAN	Telecommunication System	System Development & Maintenance	Operation & Technical Support
Computer Training & Education	System Installation	System Integration & Full Consultation	Application Software & Implementation	Our Customers

You're Visitor Number: 225911 since 18/06/2000

**Berlian Sarana Informasi, salah satu perusahaan dalam grup KTB yang membidangi teknologi informasi.**

- Pertumbuhan dan perkembangan lingkungan bisnis yang cepat di Indonesia dan menghadapi *highly customer demand*.
- Perlunya KTB memiliki bisnis proses yang terintegrasi untuk mendukung bisnis proses yang *excellent* dan pengendalian manajemen yang efektif.
- *Financial reporting* yang akurat, valid, dan proses *month end closing* yang lebih cepat.
- Proses *costing product* yang lebih akurat untuk menghilangkan *un-manageable* dari PPV (*purchasing price variance*).
- *Integrated supply chain* yang didukung dengan ketersediaan data dan informasinya di system (komputer).
- Menghindari *mismatch production planning* dengan *material planning* dari rantai *supply*.

Lebih lanjut Nazri mengatakan, untuk menunjang keberhasilan implementasi TI di KTB, BSI menggandeng IBM Business Consulting Services sebagai konsultan implementator dan IT Frontier Japan sebagai *business advisor*. Kemudian pelaksanaannya dilakukan menjadi beberapa tahapan.

Pertama, membuat *business blueprint and master plan development*. Dilanjutkan dengan tahap kedua, implementasi di *sales operation company* KTB, serta tahap ketiga, yakni implementasi di *machining* atau *manufacturing company*. Tahap terakhir yang hendak dilaksanakan adalah implementasi di *assembly company*.

Tahap pertama hingga ketiga sendiri memakan waktu selama kurang lebih dua tahun. Hal ini tidak mengherankan, mengingat implementasi yang dilakukan sangat detail dan mencakup semua aspek. Dari hasil riset dan studi kelayakan, BSI memutuskan untuk menggunakan produk aplikasi SAP R/3 solusi untuk memenuhi kebutuhan aplikasi korporasi KTB.

**Tabel Spesifikasi Hardware dan Software.**

		PULOMAS OFFICE	SITE/PLANT
Hardware	Server	IBM pSeries 650 IBM pSeries 630	IBM xSeries 220 IBM xSeries 235
	Storage	Fast T500 w/ Fibre Channel SAN Switch	
	Router	Cisco 2651xM Cisco 2620	Cisco 2620 Cisco 1760 Cisco 805
	Switch	Catalyst 4507 Catalyst 2850	Catalyst 2850
	UPS	Vector 60KVA	
	Back-up	Ultrium 3583	
	Workstation	IBM NetVista	IBM NetVista
	Lain-lain	IBM xSeries 220 IBM xSeries 235	Cisco Aironet Symbol (RFT Barcode, GunScanner Barcode, FlatBed Barcode)
Software	Sistem Operasi Server	BM AIX 5.1	Microsoft Windows Server 2000
	Sistem Operasi Workstation	Microsoft Windows XP	Microsoft Windows XP
	Back-up System	Tivoli Storage Manager Tivoli Data Protection for SAP	
	Database Clustering	Oracle 9.2.0.4 HACMP	
	Lain-lain	Omni NFS, Hyperaccess Host TelNet Server Georgia Softworks	

Sumber: Berlian Sistem Informasi.



Implementasi SAP ini *going live* pada 1 September 2003. Sistem ini menggunakan sentralisasi data yang transparan sehingga menjamin akurasi data dalam proses yang terintegrasi. SAP yang diimplementasikan BSI ini dapat mengadopsi kebutuhan proses bisnis untuk pengelolaan *finished unit (Completely Built Up)*, *spare parts management*, *service*, dan *sales management*. Bukan itu saja, beberapa aspek manajemen seperti *finance*, *accounting* dan *controlling system*, juga sudah dapat mengadopsinya.

Implementasi SAP untuk ERP ini menghasilkan beberapa keuntungan bagi KTB. Pertama, pengambilan keputusan bisa dilakukan secara cepat. Sebab informasi eksis tersedia secara *realtime*. Misalnya *timely cost analysis and financial report*, *sales report* untuk *management decision*, *production* dan *inventory report*, dan lain sebagainya.

Kedua, *supply chain* secara keseluruhan bisa dioptimalkan. Karena adanya pengelolaan yang lebih baik pada proses produksi dan material planning, procurement and inventory, import dan supply CKD serta pengelolaan CBU inventory. Dan ketiga, aktivitas *Customer Relationship Management (CRM)* bisa berjalan dengan baik, karena adanya



Salah satu sudut ruang server BSI yang menangani semua sistem di KTB.

perbaikan efektivitas dan efisiensi pelayanan pelanggan.

Keuntungan implementasi ERP ini juga dirasakan para *dealer*. Beberapa manfaat spesifik yang dirasakan oleh para dealer adalah *Monthly Order (M/O)* akan tercatat dengan lebih baik, dan realisasi berdasarkan *Purchase Order (PO)* dapat dimonitor. Selain itu, alokasi kendaraan

untuk dealer dapat dilakukan dengan lebih cepat dan statusnya dapat dimonitor secara *realtime*.

Dari sisi transaksi penjualan, dealer bisa lebih mudah bekerja karena transaksi penjualan dan data kendaraan akan tercatat dengan baik. Sehingga memudahkan penelusuran data dan informasi.

## SEKILAS KRAMA YUDHA TIGA BERLIAN

■ Sebelum menjadi PT Krama Yudha Tiga Berlian Motors (KTB), nama sebenarnya adalah PT New Marwa 1970 Motors. New Marwa ini berdiri pada tahun 1970 sebagai distributor tunggal Mitsubishi di Indonesia. Baru kemudian di tahun 1973, namanya berubah menjadi PT Krama Yudha Tiga Berlian Motors (KTB).

Sebagai distributor tunggal, KTB telah memasarkan berbagai tipe kendaraan Mitsubishi. Mulai dari kendaraan kecil hingga truk-truk besar. Termasuk kendaraan penumpang dan sedan. Jajaran produk yang dipasarkan semakin besar, seiring dipasarkannya truk-truk *heavy duty (Fuso Ganjoo)*, kendaraan penumpang serbaguna Mitsubishi Kuda dan kendaraan sistem kemudi 4X4 Mitsubishi L200 Strada.

KTB tidak sendirian dalam men-

distribusikan produk Mitsubishi. Ada beberapa perusahaan lain di bawah naungan KTB yang membawahi fungsi-fungsi tertentu. Di antaranya, PT Krama Yudha Holding Co., PT Mitsubishi Krama Yudha Motors & Manufacturing I, PT Mitsubishi Krama Yudha Motors & Manufacturing II, PT Krama Yudha Kesuma Motors, dan PT Krama Yudha Ratu Motor. Tidak ketinggalan, KTB juga mendirikan sebuah *spare parts center*.

Produk yang kali pertama diluncurkan oleh KTB, yang saat itu masih bernama New Marwa 1970, adalah Colt T-100 dan Jeep J20. Peluncuran pertama pada tahun 1971 ini, dilanjutkan dengan produksi komponen T-100. Komponen-komponen T-100 ini diproduksi oleh salah satu anak perusahaan KTB, yakni PT Krama Yudha Surabaya Modjopahit Motor.

Pada tahun 1978, KTB berhasil menjual 150.000 unit. Sebuah hal yang masih asing dalam industri otomotif saat itu. Seiring perkembangan usaha yang kian pesat, pada tahun 1982, KTB mendirikan PT Colt Engine Manufacturing sebagai pabrik perakitan mesin.

Keberhasilan KTB dalam menaikkan angka produksi secara signifikan diiringi dengan prestasi di bidang manajerial. Yakni, diperolehnya ISO 9001:2001 dalam bidang Sistem Manajemen Mutu. Kini, KTB yang menempati gedungnya sendiri di kawasan Pulo Mas, Jakarta Pusat, dikomandani oleh Eka Rasja Putra Said sebagai Presiden Direktur, dengan didampingi tiga Direktur. Yakni, Rizwan Alamsjah S.E, Ir. Lambertus Hutauruk, dan Robert E. Wannee.

(sumber: [www.ktb.co.id](http://www.ktb.co.id))

Ujung-ujungnya jelas, KTB dapat memberikan informasi dengan cepat dan akurat tentang status order dari dealer, status pembayaran, jumlah *credit limit* yang masih tersedia, hingga jumlah kendaraan yang dapat dibeli di luar alokasi yang diberikan (*buffer stock*).

Langkah yang digarap setelah implementasi ERP berjalan adalah integrasi proses bisnis dengan *manufacturing company*. Untuk itu, BSI menjalankan tahap berikutnya dengan mengimplementasikan SAP di PT Mitsubishi Krama Yudha Motors and Manufacturing (MKM). Implementasi SAP di MKM membutuhkan waktu sekitar sepuluh bulan. Dan kini, aplikasi tersebut telah digunakan dengan baik sejak 1 Mei 2004.

Penggunaan SAP di MKM ini memberikan beberapa manfaat yang bisa dirasakan KTB hingga saat ini. Yakni, adanya integrasi proses perencanaan kebutuhan *parts* atau *components*, karena adanya penyesuaian antara kapasitas dan rencana produksi MKM dengan rencana produksi di *assembly plant*.

Manfaat kedua, proses pengiriman barang dari MKM ke KTB dapat dilakukan dengan sistem *single entry point*. Yakni, saat *delivery* vendor dari MKM berjalan, maka secara otomatis proses penerimaan barang di KTB juga ter-update.

Manfaat ketiga adalah kemudahan konsolidasi *master data*, *inventory status*, *order monitoring*, *rencana produksi*, dan lainnya yang berkaitan dengan *payment process*.

### Telepon Bebas ke Semua Penjuru

Implementasi TI di KTB juga berhasil menekan biaya komunikasi antarbagian. Hal ini bisa dilaksanakan karena BSI menyediakan router khusus yang melayani kebutuhan *voice*.

Dengan perangkat router Cisco 2600 ini, layanan *Voice over Internet Protocol (VoIP)* bisa dilakukan siapa saja di lingkungan KTB. Bahkan meskipun dalam satu area, misalnya dari kantor pusat ke area MKM yang berjarak beberapa kilometer, atau dari area pabrik *spare part* KTB dan semua lokasi lain yang berada

dalam jaringan KTB.

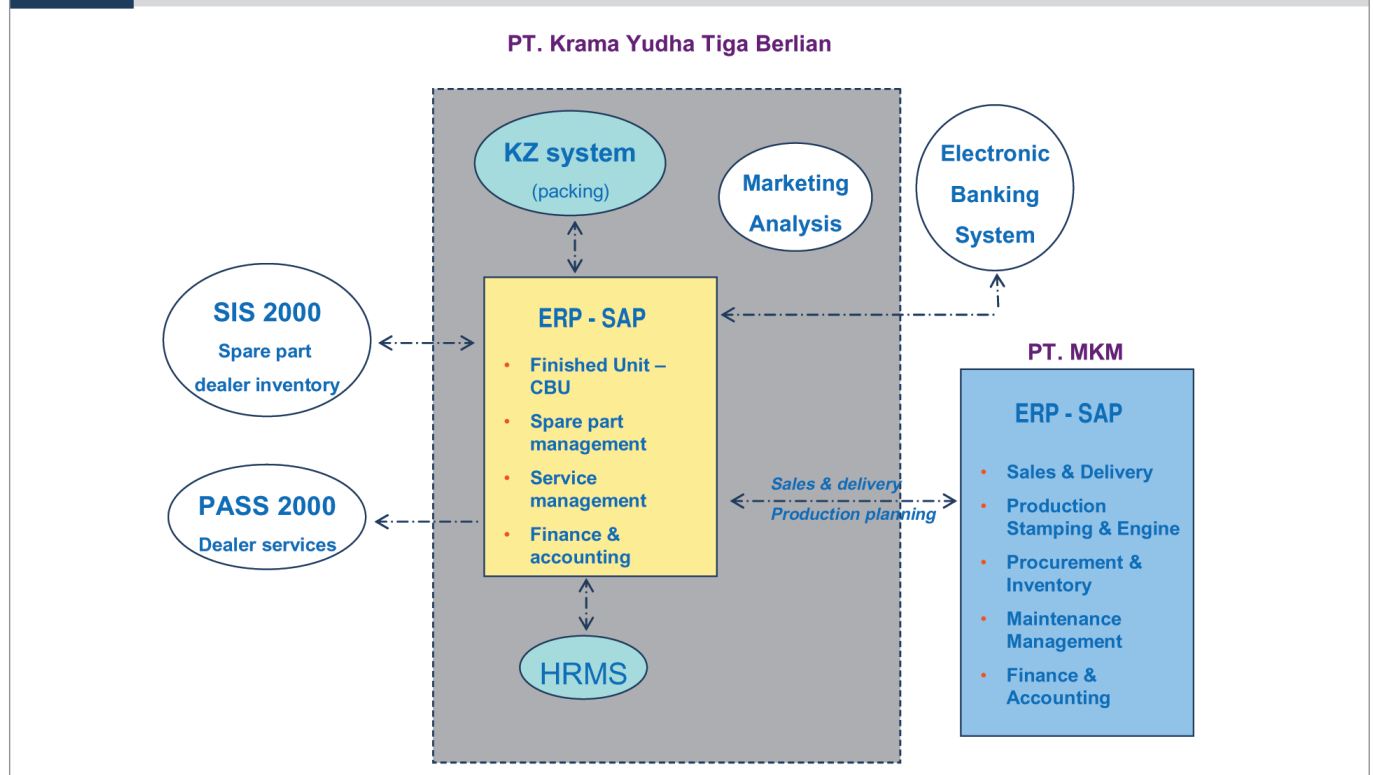
Cara kerjanya juga sederhana namun *powerful*. Yakni setiap gedung, yang sudah memiliki PABX sendiri-sendiri, dihubungkan ke router VoIP. Sehingga, semua telepon masuk dalam jaringan yang sama. Kemudian, masing-masing *user* bisa saling mengontak siapa saja dalam jaringan KTB, hanya dengan menekan ekstension.

Tentu saja, dibutuhkan *setting* khusus yang mengatur tentang hak akses masing-masing user. Sehingga hanya user tertentu yang bisa melakukan panggilan keluar, khususnya untuk panggilan SLJJ (Sambungan Langsung Jarak Jauh) atau ke ponsel. Sedangkan user lainnya harus melalui operator.

Mekanisme penggunaan VoIP ini diatur sedemikian rupa, sehingga tidak memakan banyak *bandwidth*. Terbukti, koneksi *wireless* dan jaringan *leased line*, yang menghubungkan antara kantor pusat dengan semua lokasi di luar kawasan kantor pusat, tidak mengalami gangguan. Bagaimana, tertarik? ■

## DIAGRAM NETWORK

### KTB group- system mapping



Sumber: Berlian Sistem Informasi.