

<p>Enterprise System Sistem informasi berbasis web yang meliputi ERP, SCM, CRM, MSS, Smart Material, Web-Based Management System yang digunakan untuk pengelolaan perusahaan besar.</p>	<p>Sistem Kesatuan komponen yang berbeda fungsi dan saling berinteraksi untuk mencapai tujuan yang sama. Karakteristik sistem: * Tujuan * Komponen * Input—Process—Output * Jejaring/network * Lingkungan * Ruang lingkup * Saling berinteraksi/ketergantungan * Prosedur</p>
<p>Sistem Informasi Kesatuan komponen hardware, software, network, database, user dan prosedur untuk mengolah data menjadi informasi yang berkualitas.</p>	<p>ERP Sistem informasi berbasis web yang mengintegrasikan seluruh sistem informasi fungsional secara real time dan transparan. Benefitnya: - Integrasi sistem yg real time & transparan - Proses bisnis menjadi lebih efektif & efisien serta lebih mengikuti standarisasi - Kualitas informasi semakin meningkat</p>
<p>Data gambaran dasar dari fakta berupa kejadian, aktifitas, transaksi jual-beli dsb. Yang di dokumentasikan tetapi belum diorganisasikan sehingga belum memberi makna yang utuh sesuai kebutuhan pengguna.</p>	<p>SCM sistem informasi berbasis web yang mengelola rantai pasokan dari mulai supplier awal menuju ke perusahaan manufaktur dan berakhir pada konsumen akhir. (barang, jasa, informasi, dan uang)</p>
<p>CRM sistem informasi berbasis web yang mengelola hubungan baik antara suatu perusahaan dengan para konsumennya secara personal.</p>	<p>MSS sistem informasi berbasis komputer yang digunakan oleh para manajemen untuk membantu mengambil keputusan yang terstruktur dan tidak terstruktur.</p>
<p>Smart Material Beberapa bahan-bahan tersebut memiliki kemampuan untuk berubah bentuk atau ukuran dengan hanya menambahkan sedikit panas, atau untuk perubahan dari cair ke padat hampir seketika saat dekat magnet; bahan ini disebut Smart material dan smart material memiliki satu atau lebih properti yang dapat secara dramatis berubah</p>	<p>Web-Based Enterprise Management merupakan inisiatif dari DMTF mengenai seperangkat standar manajemen dan internet teknologi yang dikembangkan untuk mempersatukan manajemen untuk lingkungan komputasi level enterprise. Tujuannya sebagai alat komunikasi, dan sebagai alat untuk mempermudah aplikasi selanjutnya. Fungsi: - komunikasi - discovery - collaboration - mampu mengintegrasikan sistem - mempermudah penempatan informasi - mempermudah akses - menyediakan fasilitas HTML dan HTTP</p>
<p>Karakteristik membentuk info yang bermanfaat -mudah dan aman diakses -relevan -akurat -lengkap -tepat waktu -terorganisir dengan baik</p>	<p>Automotive Supply Chain Di dalamnya ada: -Downstream/distributor/outbound → proses pengantaran barang jadi oleh para distributor ke konsumen -Internal/Pengolah/operation → proses pengolahan bahan baku menjadi bahan jadi dalam perusahaan -Upstream/supplier/inbound → arus pengangkutan informasi, barang, jasa.</p>
<p>Faktor Penyebab Kegagalan CRM: -Gagal dalam mengidentifikasi masalah -Dukungan yg kurang memadai dari pihak manajemen -Produk & operasi CRM kurang dipahami & kurang diterima dgn baik oleh para pengguna -Proses bisnis tidak terdefinisi dgn baik</p>	<p>Vendor Credit Risk Resiko yg dapat dialami oleh pengguna jasa vendor seperti: - Kurang keahlian - Hasil tidak sesuai harapan/kebutuhan - Aplikasi-aplikasi bekerja kurang maksimal - Jadwal penyelesaian proyek yg memanjang dari komitmen awal - Biaya yg meningkat/melebihi rencana biaya yg telah dialokasikan</p>
<p>Request For Information (RFI) Surat/dokumen yg dibuat oleh user dgn dikirim kepada vendor agar mengirimkan informasi lengkap mengenai produk-produk & jasa-jasa yg dilakukan oleh vendor.</p>	<p>Request For Proposal (RFP) Surat/dokumen yg dibuat oleh user dgn dikirim kepada vendor untuk meminta vendor membuat proposal yg sesuai kebutuhan pengguna. Misalnya vendor company profile, testimony, rincian biaya, software rasio, commitment, dll.</p>

<p>Jenis-jenis Biaya Dalam Pengembangan SI:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Absolute Cost → biaya yg dikeluarkan untuk implementasi sistem baru. (infrastruktur IT dan fasilitasnya, training, dll) - Relative Cost → biaya dikeluarkan untuk waktu yg digunakan selama perencanaan sampai dengan pemilihan vendor. 	<p>Open Vendor Policy Kebijakan yg dianut oleh pengguna bahwa tidak tergantung /terikat oleh satu vendor tertentu tetapi bebas dalam memilih vendor (single vendor atau multi vendor).</p>
<p>Killer Application aplikasi-aplikasi yang tergolong mampu mengatasi permasalahan yang belum terpecahkan dalam suatu organisasi dan mampu meningkatkan daya saing.</p> <p>Killer Application menciptakan pangsa pasar yang besar karena:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Aplikasi tsb mengurangi keterlibatan SDM - Kesuksesan pasar tergantung dari produk-produk IT yg semakin meningkat - Aplikasi tsb mengakibatkan re-organisasi yg lebih baik <p>Dua Jenis Killer Application</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Penemuan baru 2. Evolusi dari yang telah ada sebelumnya <p>Manfaat:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Aplikasi tersebut mengurangi keterlibatan SDM 2. Kesuksesan pasar tergantung dari produk-produk IT yang semakin inovatif 3. Aplikasi tersebut mengakibatkan re-organisasi yang lebih baik 	<p>Langkah Metodologi Dalam Pelaksanaan Reengineering</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Menetapkan tujuan dan sasaran 2. Mengevaluasi komponen-komponen yang akan di reengineering 3. Mengklasifikasikan komponen-komponen tersebut menjadi prioritas tinggi atau proritas rendah 4. Memberikan pelatihan-pelatihan oleh para ahli 5. Menerapkan kedisiplinan penjadwalan 6. Mengevaluasi ulang perancangan yang telah dibuat
<p>Target konfigurasi IT yang baik</p> <ul style="list-style-type: none"> - Hardware yg homogen/sama - Network yg memiliki kecepatan tinggi - Database system yg terdistribusi - Sotware yg aman & nyaman 	<p>Solusi Mengatasi Vendor Credit Risk:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Membuat scenario dengan pendekatan terburuk - Re-asuransi - Pendekatan hukum
<p>Aktifitas CRM (berdasarkan tugas):</p> <ul style="list-style-type: none"> - Operational CRM → aplikasi yang langsung digunakan kepada konsumen. Penggunaanya customer service, order management, sales/marketing customation, invoice/selling - Analytical CRM → aplikasi untuk analisis - Collaboration CRM 	<p>CRM tools / CRM application (berdasarkan aplikasi) :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Customer facing → aplikasi-aplikasi yang diperlukan oleh konsumen dalam berhubungan dengan perusahaan. Contoh: automatic e-mail replay, call center.s 2. Customer touching → aplikasi-aplikasi yang mendukung interaksi konsumen dengan aplikasi yang disediakan secara langsung 3. Customer centric intellengence → gudang data transaksi yang masuk lewat CRM untuk di analisis 4. Online network application <ul style="list-style-type: none"> - Chat room - Discussion lists - E. Auction