

Solusi Teknologi IBM Mempersingkat Siklus Produksi & Mempercepat *Time To Market* di PT Panasonic

(Sebuah Referensi Pelanggan)

Kebutuhan Bisnis

Akhir tahun 1990-an merupakan masa-masa sulit bagi para produsen maupun konsumen peralatan elektronik di Indonesia. Produk-produk elektronik murah dari negara-negara Asia lainnya membanjiri pasar Indonesia. Hal ini menjadi fenomena yang menarik bagi segmen konsumen yang relatif sensitif terhadap perubahan harga.

PT Panasonic (PT Nasional Gobel) adalah salah satu pemain utama di industri elektronika yang pantang menyerah menghadapi tantangan tersebut. Bahkan dalam kurun waktu satu tahun, mereka berhasil meraih memperbesar pangsa pasarnya dari 10% menjadi 13%. Pada tahun 2002, PT Panasonic mampu mencapai pertumbuhan sebesar 15%.

Krisis berkepanjangan yang melanda Indonesia juga memiliki dampak bagi PT Panasonic. Ekspor PT Panasonic ke pasar utamanya yaitu Timur Tengah-- menurun dari 38% menjadi 27% dari total penjualannya. Pada saat yang sama, biaya produksi melambung karena naiknya harga bahan bakar, listrik dan telepon. Menurut estimasi National Gobel, biaya produksi meningkat 3 persen setiap tahunnya, dan hal ini tidak diimbangi oleh peningkatan daya beli konsumen.

Tantangan yang dihadapi

PT Panasonic menyadari bahwa tantangan yang dihadapi tidaklah mudah. Untuk dapat tetap memenangkan persaingan di pasar, diperlukan kerja ekstra keras dan dukungan solusi teknologi yang dapat membantu perusahaan dalam meningkatkan efisiensi biaya.

PT Panasonic, telah lama menjalin hubungan kerja sama dengan IBM. Untuk itu, IBM membantu mengatasi tantangan yang dihadapi PT Panasonic melalui integrasi berbagai solusi yang dimiliki IBM.

Memaksimalkan Efisiensi Horisontal

IBM, sebagai mitra yang membantu pelanggan meraih kesuksesan, membantu PT Panasonic dalam mengintegrasikan penggunaan teknologi informasi ke dalam seluruh proses bisnis yang berlaku di Panasonic.

Keputusan PT Panasonic untuk membangun infrastruktur TI yang berbasis pada IBM eServer pSeries dan iSeries terbukti dapat memaksimalkan efektifitas serta efisiensi proses bisnis perusahaan.

Hal ini dilanjutkan dengan implementasi sistem Enterprise Resource Planning dan Supply Chain Management dengan IBM DB2 sebagai fondasi database mereka.

Sistem-sistem ini terbukti berhasil mencapai misi utamanya, yaitu meningkatkan efisiensi horizontal -- mulai dari tahap pembelian suplai hingga pengiriman produk akhir.

Memaksimalkan Efisiensi Vertikal

Di bidang perencanaan, perancangan dan pemanufakturan produk, Panasonic mengadopsi sebuah konsep menyeluruh yang dinamakan "Digital Manufacturing". Konsep ini melibatkan pengintegrasian seluruh kegiatan perancangan ke dalam sebuah divisi.

Di waktu yang lalu, setiap divisi bertanggung jawab untuk mengembangkan lini produk masing-masing," jelas Heru Santoso, Manufacturing Director PT Panasonic Indonesia. "Kini, kami telah membentuk sebuah Pusat Kreasi yang memungkinkan kami untuk menjadi *trendsetter* gaya hidup konsumen dan mempertahankan kepemimpinan kami di pasar elektronik di Indonesia."

Solusi Teknologi dari IBM Membantu Perpendek Siklus Desain Produk

Di awal tahun 1990-an, PT Panasonic sudah menggunakan alat desain canggih yang dinamakan Professional CADAM untuk merancang produk-produk mereka. Piranti lunak ini merupakan cikal bakal dari apa yang saat ini kita kenal sebagai IBM Computer Aided Three Dimensional Interactive Application, atau biasa disebut CATIA.

Software suite CAD/CAE/CAM ini digunakan oleh ribuan industri besar maupun UKM di seluruh dunia -- mulai dari pembuat komponen otomotif hingga industri penerbangan.

Pada tahun 2001, PT Panasonic membeli IBM CATIA versi terbaru dan mulai menggunakannya secara lebih intensif untuk merancang produk-produk baru. Hal ini bertujuan untuk mencapai kepuasan pelanggan, sehingga PT Panasonic dapat memenuhi preferensi pelanggan mereka secara lebih baik.

Selain adanya pertimbangan bahwa para insinyur kami tidak perlu mempelajari aplikasi baru, keputusan untuk terus menggunakan CATIA adalah karena CATIA mudah untuk digunakan, mudah di-install, serta mudah pengelolaannya disamping itu harganya pun cukup kompetitif. Hal ini memungkinkan kami untuk menata ulang seluruh proses yang ada serta mempersingkat proses bisnis kami," papar Heru Santoso.

"Sebagai perbandingan, di waktu yang lalu desain sketsa produk dibuat dengan komputer Macintosh dan pembuatan dimensinya dilakukan dengan Adobe Illustrator sehingga proses desain memakan waktu yang cukup lama, bahkan berbulan-bulan. CATIA dengan sistem pengelolaannya yang mudah digunakan, membantu memperpendek siklus desain ke dalam hitungan minggu." Tutur Heru Santoso

"Dengan fitur CATIA yang berpusat pada proses, serta sistem pengelolaan CATIA yang cukup mudah, kami dapat melakukan segalanya dengan tingkat pengintegrasian yang tinggi," Heru Santoso menambahkan.

Nilai Bisnis yang Diberikan IBM Bagi PT Panasonic

Dengan bantuan IBM CATIA, yang berjalan pada *workstation* IBM Intellistation, Panasonic dapat meraih efisiensi yang signifikan.

Setahun setelah PT Panasonic menggunakan IBM CATIA, waktu yang diperlukan untuk mengembangkan sebuah produk dapat dipersingkat hingga 33%. Apabila di masa lalu perusahaan ini membutuhkan waktu satu tahun penuh untuk menyelesaikan sebuah desain baru, kini mereka hanya membutuhkan delapan bulan.

PT Panasonic percaya bahwa solusi teknologi terintegrasi yang diberikan IBM dapat lebih meningkatkan produktifitasnya sehingga mempercepat *time to market*. Solusi CATIA 5 dari IBM membantu PT Panasonic dalam mengembangkan sistem protipe yang memberikan nilai tambah bagi PT Panasonic, sehingga PT Panasonic dapat lebih berinovasi dalam mengembangkan produknya.

CATIA, mempercepat proses *time to market* kami. Bagian Penelitian dan Pengembangan kami tidak perlu melalui dua tahap dalam suatu siklus perancangan. "Dulu, sebuah siklus yang lengkap terdiri dari tahap pembuatan sketsa, pembuatan model lunak, pembuatan dimensi dan pembuatan *mockup* digital. Dengan CATIA, kita dapat melompat langsung pada tahap pembuatan model lunak dan *mockup* digital. Namun demikian, kami masih dapat menjamin konsistensi data antara bagian desain, *engineering* dan pemanufakturan."

Dengan siklus produksi yang lebih pendek, PT Panasonic memperoleh nilai tambah bagi perkembangan bisnisnya seperti :

- dapat lebih responsif terhadap selera pasar yang terus berubah
- terhindar dari kemungkinan pemalsuan produk

Kini, PT Panasonic dapat meluncurkan empat buah produk dengan desain baru sekaligus -- sebuah pesawat televisi, sebuah kipas angin, sebuah radio kaset jinjing dan sebuah lemari es. "Produk-produk ini bukan merupakan produk lama yang didaur ulang, tetapi didesain dari nol," Heru menegaskan.

Solusi terintegrasi yang diberikan IBM memberikan manfaat serta nilai bisnis bagi PT Panasonic. Biaya untuk mengembangkan sebuah kipas angin baru, mulai dari perancangann hingga pembuatan prototipe misalnya, dapat dipangkas hingga 50%.

"Dengan akurasi desain dan *mockup* digital, misalnya, kami dapat mengurangi jumlah cetakan yang harus diubah dalam proses pemanufakturan," tutur Heru . "Kini, kami dapat mengurangi kebutuhan untuk modifikasi cetakan hingga dua kali per produk, hal ini tentu saja meningkatkan keunggulan kompetitif bagi PT Panasonic ." Heru menambahkan bahwa solusi dari IBM Catia membantu PT Panasonic hingga PT Panasonic dapat meluncurkan lebih dari 25 produk baru setiap tahun.

Menatap Masa Depan

PT Panasonic menyadari bahwa mereka harus terus mengembangkan infrstruktur TI mereka agar dapat terus memimpin. Perusahaan ini kini sedang membangun sebuah fasilitas Pemulihan Bencana, yang antara lain akan menggunakan produk-produk LTO IBM. "Kerja sama dengan IBM yang memuaskan dan telah berlangsung lama membuat kami berharap dapat meneruskan kerja sama ini untuk membangun fasilitas pemulihan bencana kami," Heru Santoso menyimpulkan.

Tentang PT National Gobel

Sebagai sebuah perusahaan ventura antara Matsushita Electric Industrial, Co. Ltd. di Jepang dan PT Gobel International di Indonesia, PT National Gobel merupakan produsen dan pemanufaktur peralatan elektronik konsumen terbesar di Indonesia. Sejak didirikan pada tahun 1970, perusahaan ini kini menjadi sebuah perusahaan besar dengan aset sebesar Rp 819 milyar dan pendapatan sebesar Rp 1.8 trilyun di tahun 2002. Kualitas produknya -- seperti radio, radio kaset, perangkat stereo, perangkat stereo untuk mobil, televisi, lemari es, AC, kipas angin, setrika, pompa air, kotak pengeras suara, dan mesin pres celana -- telah mendapatkan kepercayaan konsumen. Para pelanggan percaya bahwa setiap kali mereka membeli sebuah produk merk National atau Panasonic, mereka akan mendapatkan produk yang bermutu.

Tentang IBM

IBM adalah perusahaan teknologi informasi dengan pengalaman selama 80 tahun dalam membantu dunia bisnis berinovasi. Dengan dukungan sumber daya yang dimiliki IBM dan mitra bisnis utamanya, IBM menawarkan berbagai layanan, solusi dan teknologi yang memungkinkan pelanggan untuk menikmati seluruh manfaat era e-business yang baru ini. Untuk informasi lainnya mengenai IBM, kunjungi: www.ibm.com

###