



Mizusawa  
Presiden Direktur  
PT Honda Power Products Indonesia

**HONDA**  
POWER PRODUCTS

**Industri:**  
Perusahaan distributor tunggal  
mesin penggerak serbaguna  
di Indonesia.

**Permasalahan:**

- Sistem lama tidak terintegrasi dan tidak mendukung bisnis dengan *multi-warehouse*.

- Memerlukan *platform* yang mampu mengiringi tingkat pertumbuhan bisnis.

**Solusi:**

- Manajemen memutuskan untuk meninggalkan sistem yang lama dan beralih ke SAP Business All in One. SAP merupakan *market leader* teknologi ERP. Dari lini bisnis *power products*, HPPI menjadi yang pertama menerapkan SAP untuk wilayah Asia-Oceania.

**Manfaat:**

- Sistem terintegrasi, sehingga laporan bisa tersusun secara benar, akurat, dan tertib.

- Memiliki sistem yang *proven* dalam mendukung pesatnya perkembangan bisnis.

- Menyediakan sistem berbasis *best practice*.

bagus. Mudah-mudahan penjualan kami pun bisa meningkat dan unggul dari kompetitor," kata Ave.

Dari segi biaya, SAP juga lebih *scalable* dibanding sistem yang lain. Untuk *development* ke depan, Apri mengatakan seharusnya biaya yang dikeluarkan lebih murah karena implementasi SAP juga melihat *scope* bisnis. "Apalagi lisensi SAP di Honda bersifat terpusat, jadi biayanya lebih *reasonable*. Bila dibanding perusahaan lain yang menerapkan SAP juga, kami bisa menekan biaya hingga 40 persen," ujarnya.

Setelah fase implementasi *core* selesai, ada dua fase lagi yang akan menjadi *project* HPPI, yakni mendekati *front-end sales* (fase kedua) dan *reporting* (fase ketiga). Mengenai *implementation partner* untuk *project* berikutnya tetap harus melewati proses *decision analysis*. Namun, SOLTIVUS yang menangani fase pertama tentu memiliki poin plus.

Secara umum, baik Ave maupun Apri menilai kinerja SOLTIVUS sudah baik. Dengan kondisi *user* yang cukup kompleks dan waktu implementasi terbatas, tim konsultan SOLTIVUS tetap konsisten memberikan dukungan maksimal. Secara manajemen, keduanya memberikan apresiasi kepada SOLTIVUS karena mampu memberikan arahan yang terstruktur, sehingga *user* di HPPI bisa mengikuti dengan baik dan cepat.

Apresiasi juga datang dari Presdir. Sepanjang pengalamannya, ia kerap mendapati konsultan TI yang selalu menyarankan menggunakan solusi ini atau solusi itu. "Ini terjadi di mana pun. Kita menjadi sasaran penawaran atau jualan mereka. Hal ini bisa berdampak tidak baik bagi perusahaan seperti *overbudget* atau tidak efisien. Tapi dengan SOLTIVUS, saya terkejut. SOLTIVUS terlihat sangat berbeda," ucap Mizusawa.

"100 percent satisfied. Kami puas dan merasa nyaman," ucap Mizusawa seraya tersenyum.

“Kami memiliki strategi bisnis, dan TI tentu merupakan salah satu pendukung dari strategi tersebut.”

**soltius**

PT SOLTIVUS INDONESIA  
Soho Capital @Podomoro City  
15th Floor Suite SC - 1503-05  
Jl. Letjen. S.Parmar Kav. 28  
Tanjung Duren Selatan, Grogol  
Petamburan  
Jakarta Barat 11470

Phone : +62 21 29345 925  
Email : sales@soltius.co.id  
Web : www.soltius.co.id

Untuk mengintegrasikan bisnis dengan *multi-warehouse* dan meningkatkan kecepatan administrasi, PT Honda Power Products Indonesia menggunakan SAP Business All in One. Meskipun SDM TI-nya tergolong awam terhadap SAP, dengan bantuan Soltius Indonesia mereka dapat mengimplementasi *core* dengan sangat singkat dan hasilnya memuaskan.

SELAIN KENDARAAN bermotor roda dua dan roda empat, selama ini Honda Motor Company turut menggarap bisnis *power products* atau mesin penggerak serbaguna. Pemasarannya mencakup wilayah Tanah Air dengan PT Honda Power Products Indonesia (HPPI) sebagai distributor tunggal.

**Sistem Lama Tidak Mendukung**

Perusahaan ini memiliki tiga *warehouse*, dua di Jakarta dan satu di Surabaya. Perbedaan lokasi tersebut memunculkan persoalan tersendiri bagi HPPI. Pasalnya, sistem teknologi informasi (TI) yang digunakan tidak mendukung bisnis dengan *multi-warehouse*.

Menurut Apri Syam Halim dari Bagian Information Technology (IT) HPPI, sejak tahun 2007 perusahaan menggunakan Accounting system dan Logistic system. Sistem ini berjalan sendiri-sendiri dan tidak mendukung banyak fungsi, seperti *consignment* dan *return*.

"Tim TI kami ingin memberikan solusi untuk *support* bisnis secara maksimal. Tentu agak sulit mencapai tujuan itu bila didukung sistem yang terpisah. Sebagai langkah awal, kami ingin mengintegrasikan sistem dulu. Karena itulah, kami membentuk tim *project* untuk perubahan ini dengan nama *Unity*," ujar Apri.

Ave Lucyntha, Accounting Finance Manager HPPI menambahkan, dengan sistem terintegrasi data akan konsisten dari awal hingga akhir. Tidak ada deviasi antara satu fungsi dan fungsi lainnya, sehingga laporan bisa tersusun secara benar, akurat, dan tertib. Hal ini dapat mempermudah dan mempercepat administrasi perusahaan.

"Sistem terintegrasi juga memperkuat jalinan antar divisi karena masing-masing divisi mengetahui seberapa besar porsi dalam suatu proses bisnis. Jika ada satu divisi yang tidak tertib, tentu akan berpengaruh terhadap divisi lainnya. Secara tidak langsung, sistem inilah yang menjaga kami untuk tertib dan akurat," kata Ave.

**Pilih Sistem yang Sudah Terbukti**

Pada 2013, HPPI memutuskan implementasi ERP dengan menggunakan SAP Business All in One. Salah satu alasannya ialah karena SAP merupakan *market leader* teknologi ERP. Dari lini bisnis *power products*, HPPI menjadi yang pertama menerapkan SAP untuk wilayah Asia-Oceania.

Selain itu, pemilihan SAP juga dilatarbelakangi tiga kriteria secara khusus. *Pertama*, terintegrasi oleh laporan konsolidasi global Honda grup sehingga akan lebih mudah bila HPPI mengimplementasikan sistem yang sama.

*Kedua* adalah mumpuni dalam hal konten dengan modul yang bisa terus ditingkatkan.

*Ketiga* didasari oleh *Global Technology Guideline* agar memilih sistem teknologi dengan *track record* yang sudah terbukti jelas.

Lewat implementasi SAP, perusahaan menargetkan peningkatan penjualan dan perluasan *market*. Sementara dari segi *dealer management*, HPPI ingin mempermudah upaya *dealer* dalam berinteraksi atau melakukan order.

"Selain itu dalam jangka waktu dekat, salah satu *business development project* kami adalah membuka *satellite office*. Jadi, ada *front-end sales* di setiap pulau besar. Implementasi SAP mendukung rencana ini karena bisa diakses lewat internet. Kami sudah mencoba koneksi *multi-warehouse* dan hasilnya memuaskan," tambah Ave.

Presiden Direktur HPPI Mizusawa San mengatakan, hal-hal di atas memang merupakan ekspektasi HPPI saat memutuskan untuk menerapkan implementasi SAP.

Maka saat kami memutuskan untuk menggunakan salah satu sistem TI, bisa dipastikan hal itu terkait dengan tujuan kami di masa depan," ucap Mizusawa.

**Implementasi Core Tersingkat**

Proses pemilihan PT Soltius Indonesia (SOLTIVUS) sebagai *implementation partner* dilakukan dengan menggunakan metode *decision analysis* yang berdasarkan global *IT guideline*. Kriteria pemilihan konsultan dilihat dari *track record* pernah memegang *project* di perusahaan yang bisnisnya mirip dengan HPPI.

Bila dibanding tiga kompetitor lainnya, SOLTIVUS unggul dalam poin-poin yang kami anggap *critical*, yakni *effective timing* dan *efficient cost*, kata Apri.

Implementasi SAP di HPPI mulai *kick off* pada Maret 2014 dan ditargetkan *go live* dalam waktu enam bulan.

Tantangan terbesar selama proses implementasi memang terletak pada *user*, yang melibatkan 30 *user* yang terdiri dari level manajer, hingga staf. Sebagai perusahaan yang *compact*, keberlangsungan implementasi SAP di HPPI tidak dilakukan oleh karyawan yang ditugaskan secara khusus.

HPPI berhasil *go live* pada 1 September 2014. Sejumlah modul yang digunakan antara lain *Financial Accounting*, *Controlling*, *Sales & Distribution*, *Materials Management (MM)*, dan *Warehouse Management*.

**100 Percent Satisfied**

Dari segi teknis, implementasi SAP membantu HPPI dalam mengontrol berbagai informasi dan pelaporan karena sifatnya yang terintegrasi. "Pelaporan sampai purnajual lebih akurat dan ujung-ujungnya *customer satisfaction* juga