

CONTOH PENDEKATAN SISTEM

Pada Armadillo Motors (AM) untuk menentukan mengapa pangsa pasar menurun :

USAHA PERSIAPAN

1. Memandang Perusahaan sebagai sebuah Sistem

Input : bahan mentah, komponen dan rakitan

Ouput : didistribusikan dealer - dealer ke pembeli pemerintah, bisnis dan individu di seluruh dunia

Pengendalian : manajer di berbagai tingkatan mengerjakan fungsi pengendalian

Informasi : digunakan untuk pengendalian

2. Mengenali Sistem Lingkungan

- Mempelajari pasar mobil dunia dengan membaca artikel-artikel pada penerbitan bisnis
- Menelaah peraturan pemerintah
- Mempelajari kasus-kasus pengadilan yang melibatkan AM
- Mempelajari hubungan AM dengan Serikat Pekerja
- Mendapatkan statistik dari pemerintah tentang ekspor import
- Menelaah laporan tahunan AM terbaru untuk mempelajari kondisi keuangan perusahaan
- Mengunjungi beberapa dealer mobil

3. Mengidentifikasi Subsistem Perusahaan

Meminta direktur divisi sumber daya manusia AM untuk memberikan salinan bagan organisasi dan manual kebijakan

4. Bergerak dari tingkat sistem ke subsistem

5. Menganalisis bagian-bagian sistem dalam urutan tertentu

*** Mewawancarai manajer tingkat puncak**

- **Meminta salinan tujuan dan standar kinerja mereka**
- **Mendapatkan print-out yang menunjukkan seberapa baik standar itu tercapai**
- **Menemukan bahwa divisi yang paling mengalami kesulitan dalam mencapai tujuan pangsa pasarnya a/ Divisi MiniVan**

*** Mengalihkan fokus dari AM sebagai suatu sistem ke subsistem Divisi MiniVan**

- **Mendapatkan informasi lebih rinci mengenai standar dan output Mini Van**
- **Mempelajari model - model yang laku dan yang tidak laku**
- **Model yang termurah mengalami kesulitan terbesar karena pangsa pasar ini paling kompetitif**
- **Mendapatkan informasi tentang tim manajemen Mini Van**
- **Memeriksa salinan dari penelaahan kinerja tahunan**
- **Sumber daya informasi yang ada berjumlah memadai dan memiliki pengetahuan dan keahlian yang diperlukan**
- **Hardware dan softwarena mengesankan dan spesialis informasi menggunakan teknologi termaju**
- **Manajer tidak mendapatkan semua informasi yang diperlukan khususnya tidak terdapat cukup**
- **Informasi mengenai organisasi pemerintah dan bisnis yang membeli mobil-mobil yang bersaing**

USAHA SOLUSI

6. Mengidentifikasi berbagai Alternatif Solusi

- * Meningkatkan SIM dengan memberikan pada departemen penjualan tanggung jawab untuk mengumpulkan informasi dari publikasi pemerintah dan memasukkannya ke dalam mainframe MiniVan**
- * Membentuk suatu bagian intelijen perusahaan yang akan akan mendapatkan informasi dari database komersial mengenai informasi pemerintah**

7. Mengevaluasi berbagai Alternatif Solusi

Keuntungan dan kerugian relatif ke-2 alternatif tersebut dipertimbangkan

8. Memilih Solusi Terbaik

Komite eksekutif mnemutuskan untuk menugaskan departemen penjualan

9. Menerapkan Solusi

Diterapkan suatu sistem yang memberitahukan departemen penjualan kapan saatnya untuk mengumpulkan data baru dan memberikan output sistem dalam bentuk laporan berkala

10. Memastikan bahwa Solusi itu Efektif

Komite eksekutif Mini Van menetapkan suatu jadwal penelaahan triwulanan yang menyertakan saran-saran dari pemakai