

Sales and Operations Planning (S&OP)

S&OP adalah suatu proses yang mengintegrasikan dan menyelaraskan aktivitas penjualan, pemasaran, dan operasional untuk menciptakan rencana produksi dan penjualan yang tunggal.

Tujuannya SnOP:

- Menciptakan perencanaan yang seimbang antara memenuhi permintaanpelanggan dan mencapai efisiensi supply chain serta memaksimalkan keuntungan (profitability) perusahaan.

Tujuan Pelatihan:

Membekali para peserta pelatihan dengan pengertian proses S&OP yang utuh, kepentingan strategisnya, dan juga memberikan keterampilan praktis untuk mengimplementasikan serta memperbaiki proses S&OP di organisasi masing-masing.

Trainer: Ary Goenadhi

WAKTU PELAKSANAAN

23 September 2027

09:00 - 17:00 WIB

TEMPAT PELATIHAN

Location: Kuretakeso Hotel - Kemang / Best Western Premier - Cawang / The Aryaduta Hotel Semanggi

Harga

Group Price: Rp 3.550.000
Full Fare: Rp 3.950.000

**) Harga di atas tidak dikenakan PPN 11%, sudah termasuk makan siang, snack, sertifikat, dan modul.*

Pelatihan ini mengkombinasikan presentasi, diskusi interaktif, dan keterlibatan peserta dalam workshop untuk memaksimalkan proses pelatihan.

Materi Pelatihan

1. Sesi-1: Pengantar S&OP
    - Definisi dan Tujuan S&OP
    - Manfaat S&OP yang efektif
    - Pemain kunci dan Kolaborasi antar fungsi
    - S&OP vs. Integrated Business Planning (IBP)
2. Sesi-2: Kerangka proses S&OP, 5 proses utama S&OP
    - Pengumpulan Data & Perencanaan Permintaan (Demand Planning)
    - Teknik Peramalan (Kualitatif dan Kuantitatif)
    - Demand sensing vs. shaping
    - Perencanaan Supply & Analisis Kapasitas
    - Menyeimbangkan Permintaan dan Supply
    - Rough-Cut Capacity Planning (RCCP)
    - Pre-S&OP Meeting (Rekonsiliasi)
    - Mengidentifikasi variasi dan pemecahannya
    - Executive S&OP Meeting
    - Pengambian keputusan dan penyelarasan dengan strategi bisnis
    - Pelaksanaan dan pemantauan
    - KPIs (Forecast Accuracy, OTIF, Inventory Level/Turns)
3. Sesi-3: Perangkat Penting dalam S&OP
    - Peran teknologi salam S&OP (ERP, Advanced Planning Systems)
    - Pentingnya akurasi data dan integrasi
    - Budaya perusahaan dan peran manajemen puncak
4. Sesi-4. Tantangan dan Contoh Aplikasi S&OP
    - Silo-silo dalam organisasi vs kolaborasi
    - Menghadapai ketidak-pastian (Permintaan yang tidak jelas, supply yang terganggu)
    - Aplikasi S&OP yang berhasil
5. Sesi-5. Workshop: Simulasi siklus S&OP

Objective :

- Belajar dalam skenario siklus S&OP

Format :

Para peserta dibagi dalam kelompok: Demand Planners, Supply Planners, Finance, dan Eksekutif

- Menghadapi skenario pasar tertentu (peluncuran produk, disrupsi pasar, perubahan peraturan pemerintah)
- Setiap kelompok bekerja sesuai proses dan alur lalu mempresentasikan rekomendasi.

Sesi-6: Kesimpulan dan Q&A

Instruktur Pelatihan

Ary Goenadhi

Ary Goenadhi adalah seorang profesional di bidang Supply Chain & Operation Management dengan pengalaman lebih dari 25 tahun di berbagai perusahaan multinasional dan nasional, termasuk PT Goodyear Indonesia, PT Amerta Indah Otsuka, dan PT Kohler Indonesia. Ia telah menduduki berbagai posisi strategis seperti Supply Chain Manager, Senior Operation Manager, dan Technical Group Procurement Manager, serta memiliki keahlian mendalam dalam manajemen logistik, distribusi, pengadaan, PPIC, layanan pelanggan, dan implementasi sistem SAP. Selain itu, Ary juga terlibat dalam berbagai proyek besar seperti ASEAN Supply Chain Integration, relokasi pabrik ban, dan pengembangan sistem e-Procurement.

Saat ini Ary aktif sebagai konsultan independen dan anggota dewan penasihat di GLG, memberikan layanan konsultasi teknis dan bisnis secara profesional. Latar belakang pendidikannya di bidang Teknik Industri dari Institut Teknologi Nasional serta berbagai pelatihan berskala internasional di Jepang, Singapura, dan AS memperkuat kompetensinya dalam lean management, Six Sigma, dan supply chain excellence. Ary dikenal sebagai pemimpin yang adaptif, analitis, dan berpengalaman dalam membangun proses bisnis yang efisien dan berkelanjutan di berbagai sektor industri.

CONTACT US

Operational Office

ILP CENTER 2nd Floor R19, Jl. Raya Pasar Minggu 39A, Jakarta Selatan

Phone

+62 813-8834-2078

Email

regtraining@valueconsulttraining.com

Website

www.valueconsulttraining.com