

OUTSOURCING

Pengertian *Outsourcing*

Melakukan kontrak dengan perusahaan lain yang dapat menyewa ahli teknik papan atas dengan mendistribusikan waktu mereka atas sejumlah kontrak. Perusahaan luar itu dapat menjalankan sebagian atau seluruh operasi TI perusahaan, yang mencakup jaringan, pusat data, pemeliharaan, dan atau pengembangan *software*.

Dari beberapa sudut pandang, *outsourcing* ini dianggap sebagai sarana untuk mengurangi biaya, menurunkan pekerjaan agar memungkinkan suatu perusahaan berkonsentrasi pada sejumlah aspek penting pengembangan dan penggunaan teknologi informasi, dan mengakses keterampilan yang mahal yang akan menjadi terlalu mahal jika harus diusahakan sendiri oleh perusahaan.

Outsourcing melibatkan transfer manajemen dan / atau hari-hari pelaksanaan seluruh fungsi bisnis eksternal untuk layanan selular. Klien organisasi dan pemasok masuk dalam perjanjian kontrak yang mendefinisikan layanan ditransfer. Di bawah perjanjian pemasok mengakuisisi sarana produksi dalam bentuk transfer masyarakat, aset dan sumber daya lainnya dari klien. Klien setuju untuk memperoleh layanan dari pemasok untuk jangka waktu kontrak. Segmen bisnis biasanya *outsourced* termasuk teknologi informasi, sumber daya manusia, fasilitas, real estate management, dan akuntansi.. Banyak perusahaan juga Outsource dukungan pelanggan dan call center fungsi seperti telemarketing, USD rancangan, pelayanan pelanggan, riset pasar, manufaktur, perancangan,

pengembangan Web, menulis konten, ghostwriting dan rekayasa. *Offshoring* adalah jenis *outsourcing* di mana pembeli organisasi milik negara lain.

Outsourcing dan *offshoring* digunakan *interchangeably* dalam wacana publik penting meskipun perbedaan teknis. *Outsourcing* melibatkan kontraktor dengan pemasok, yang mungkin atau tidak melibatkan beberapa derajat *offshoring*. *Offshoring* adalah transfer dari sebuah organisasi fungsi ke negara lain, meskipun pekerjaan itu tetap atau outsourced yang sama korporasi / perusahaan. Dengan meningkatnya globalisasi *outsourcing* dari perusahaan, perbedaan antara *outsourcing* dan *offshoring* akan menjadi kurang jelas dari waktu ke waktu. Ini sangat nyata dalam meningkatkan kehadiran India *outsourcing* perusahaan di Amerika Serikat dan Inggris Raya. Globalisasi yang *outsourcing* operasi model baru yang dihasilkan dalam istilah-istilah seperti *nearshoring*, *noshoring*, dan *rightshoring* yang mencerminkan perubahan campuran dari lokasi. Hal ini terlihat pada pembukaan kantor-kantor dan pusat-pusat operasi oleh perusahaan-perusahaan India di Amerika Serikat dan Inggris. Pekerjaan utama yang sedang outsourced adalah akuntansi. Mereka dapat kembali untuk menyelesaikan pajak di laut bagi mereka di Amerika.

Multisourcing merujuk ke besar *outsourcing* perjanjian (besar TI). *Multisourcing* adalah kerangka untuk mengaktifkan berbagai bagian klien bisnis untuk menjadi sumber dari berbagai pemasok. Ini membutuhkan sebuah pemerintahan yang model berkomunikasi strategi, jelas mendefinisikan tanggung jawab dan akhir-akhir untuk integrasi.

Strategi *outsourcing* yang mengatur urusan yang muncul ketika perusahaan mengandalkan antara pasar untuk menyediakan kemampuan khusus

yang melengkapi kemampuan yang ada perusahaan yang disebarkan sepanjang rantai nilai. Seperti pengaturan perusahaan dalam menghasilkan nilai 'rantai suplai melebihi manfaat yang dicapai melalui biaya ekonomi. *Intermediate* pasar yang khusus memberikan kemampuan yang berbeda muncul sebagai kondisi industri yang menyangatkan partisi produksi. Sebagai hasil dari informasi yang lebih sederhana dan standarisasi koordinasi, jelas *demarcations* administrasi *emerge* sepanjang rantai nilai. Partisi yang terjadi antara pasar sebagai koordinasi produksi di seluruh rantai nilai yang sederhana sebagai informasi dan menjadi standar, sehingga lebih mudah untuk mentransfer kegiatan di perbatasan.

Proses *Outsourcing*

Untuk setiap fungsi rantai pasokan, yang paling penting adalah apakah keputusan untuk *Outsource* atau melakukan fungsi dalam rumah. Keputusan untuk *Outsource* dibuat pada tingkat strategis dan biasanya memerlukan persetujuan dewan. Hasil *outsourcing* dalam rantai fungsi yang dilakukan oleh pihak ketiga. Proses diawali dengan tegas mengidentifikasi kegiatan yang akan outsourced dan umumnya membeli analisis untuk membenarkan keputusan tersebut. Hanya sekali usaha yang tinggi tingkat kasus telah didirikan untuk lingkup layanan pencarian akan mulai memilih mitra *outsourcing*.

Karena kerumitan definisi bekerja, persyaratan, biaya, dan persyaratan dan ketentuan hukum, klien sering memanfaatkan layanan dari penasihat *outsourcing* konsultan (lihat sumber nasihat) atau perantara *outsourcing* untuk membantu scoping, pengambilan keputusan, dan evaluasi vendor.

Permintaan yang membawa struktur untuk proses pengadaan dan memungkinkan keputusan resiko dan manfaat yang akan diidentifikasi jelas dimuka. Permintaan proses pembelian adalah lengthier dibandingkan yang lain, sehingga hanya digunakan di mana banyak keuntungan yang lebih penting dr segala kelemahan dan menyebabkan penundaan. Manfaat tambahan masukan dari berbagai ahli yang berfungsi untuk memastikan bahwa solusi yang akan dipilih sesuai dengan kebutuhan perusahaan.

RFP Mei mendikte ke berbagai derajat yang tepat dan struktur format pemasok tanggapan. Dengan kreativitas dan inovasi pemasok yang memilih untuk membuat di dalam proposal mereka dapat digunakan untuk menilai proposal pemasok terhadap satu sama lain, pada risiko gagal untuk menangkap informasi antara *bidders* konsisten dan hampering sehingga proses pengambilan keputusan. RFP yang efektif biasanya mencerminkan strategi dan pendek / jangka panjang tujuan-tujuan bisnis, memberikan informasi rinci kepada pemasok yang akan dapat memberikan perspektif yang cocok.

Setelah RFP, permintaan pembeli untuk RFQ (permintaan Penawaran) ke penjual. Hal ini seperti tawaran di mana pembeli penjual mengajak untuk mengirimkan penawaran harga yang ada dalam format spesifik. Pihak berwenang di pembeli dari organisasi membuka masukan dan memilih atas *bidders* berdasarkan penawaran mereka telah disebutkan. Umumnya memilih otoritas atas 3 atau 5 *bidders*.

Yang dipilih adalah *bidders* lagi terbaik diundang untuk dapat memberikan penawaran mereka, ini biasanya disebut negosiasi.

Supplier Kompetisi

Kompetisi yang diadakan di mana klien tanda dan nilai pemasok proposal. Hal ini dapat melibatkan sejumlah tatap muka pertemuan untuk memperjelas persyaratan klien dan pemasok respon. Pemasok yang memenuhi syarat akan keluar sampai hanya beberapa tetap. Hal ini dikenal sebagai bawah pilih dalam industri. Hal yang biasa untuk pergi ke dalam due diligence tahap dengan dua pemasok untuk menjaga kompetisi. Setelah due diligence supplier menyerahkan yang terbaik untuk klien untuk membuat keputusan akhir bawah untuk memilih salah satu pemasok. Adalah tidak biasa untuk dua pemasok untuk pergi ke kompetitif negosiasi.

Negosiasi

Negosiasi mengambil asli RFP, pemasok proposal, BAFO masukan dan ini dikonversi ke dalam kontrak perjanjian antara klien dan pemasok. Tahap ini finalizes dokumentasi dan struktur harga terakhir.

Kontrak Finalisasi

Di jantung dari setiap menangani outsourcing adalah kontrak perjanjian yang menentukan bagaimana klien dan pemasok akan bekerja sama. Ini merupakan sebuah dokumen hukum yang mengikat dan merupakan inti bagi pemerintahan yang hubungan Ada tiga tanggal yang signifikan masing-masing pihak menandatangani kontrak sampai dengan tanggal tanda tangan, tanggal

efektif bila kontrak persyaratan menjadi aktif dan layanan permulaan tanggal ketika pemasok akan mengambil alih layanan.

Transisi

Peralihan akan dimulai dari tanggal efektif dan biasanya berjalan sampai empat bulan setelah tanggal permulaan layanan. Ini adalah proses untuk mentransfer dan staf yang akan di-pelayanan.

Transformasi

Transformasi adalah pelaksanaan sejumlah proyek-proyek untuk menerapkan perjanjian tingkat layanan (SLA), untuk mengurangi total biaya kepemilikan (TCO) atau untuk mengimplementasikan layanan baru. Penekanan pada 'standardisasi' dan 'sentralisasi'.

Layanan

Ini merupakan pelaksanaan kesepakatan dan berlangsung untuk jangka waktu kontrak.

Pembandingan

Beberapa kontrak outsourcing berisi *clauses* klien memberikan hak untuk patokan harga yang dibayarkan kepada selular di tonggak tertentu selama kehidupan kesepakatan. Pembandingan tegas pihak ketiga yang dipilih sesuai dengan persyaratan sepakat untuk menandatangani kontrak di (misalnya dipilih oleh klien, dipilih oleh selular, dipilih oleh kesepakatan bersama, atau pra-dipilih

di menandatangani kontrak), dan melakukan perbandingan harga yang dibayarkan kepada sekarang harga pasar. Jika syarat-syarat untuk memberikan kontrak ini, penyedia layanan dan klien Mei menyesuaikan harga berdasarkan hasil patokan.

Penghentian atau Perpanjangan

Di dekat bagian akhir kontrak istilah keputusan akan dibuat untuk mengakhiri atau memperbarui kontrak. Penghentian melibatkan mengambil kembali layanan (*insourcing*) atau layanan transfer ke pemasok lain.

Alasan *Outsourcing*

Outsource adalah organisasi yang mencari keuntungan atau untuk menangani masalah-masalah berikut:

- Penghematan biaya. Yang menurunkan dari keseluruhan biaya pelayanan kepada usaha. Ini akan melibatkan mengurangi lingkup, mendefinisikan kualitas tinggi, harga kembali, kembali negosiasi, biaya kembali struktur. Akses untuk menurunkan biaya ekonomi melalui *offshoring* yang juga disebut "*labor arbitrage*" upah yang dihasilkan oleh industri dan kesenjangan antara negara-negara berkembang.
- Fokus pada *Core* Bisnis. Sumber daya (misalnya investasi, masyarakat, infrastruktur) yang berfokus pada pengembangan bisnis inti. Misalnya mereka sering organisasi *Outsource* TI untuk mendukung layanan TI *specialised* perusahaan.

- Biaya restrukturisasi. *Operating leverage* adalah ukuran yang membandingkan biaya tetap untuk biaya variabel. Outsourcing perubahan keseimbangan rasio ini dengan menawarkan sebuah tetap untuk berpindah dari biaya variabel dan juga dengan membuat variabel biaya lebih *predictable*.
- Meningkatkan kualitas. Mencapai langkah perubahan kualitas kontraktor keluar melalui layanan dengan kesepakatan tingkat layanan baru.
- Pengetahuan. Akses terhadap kekayaan intelektual dan pengetahuan dan pengalaman yang lebih luas.
- Kontrak. Layanan akan diberikan kepada hukum mengikat kontrak dengan hukuman keuangan dan hukum ganti rugi. Ini bukan kasus dengan layanan internal.
- Keahlian operasional. Akses ke operasional praktek terbaik yang akan terlalu sulit atau memakan waktu untuk mengembangkan in-house.
- Akses ke bakat Akses ke kolam renang yang lebih besar bakat dan kemampuan sumber pembangunan, khususnya di bidang sains dan teknik.
- Kapasitas manajemen. Sebuah metode meningkatkan kapasitas pengelolaan layanan dan teknologi di mana risiko dalam memberikan kelebihan kapasitas yang ditanggung oleh pemasok.
- Katalisator untuk perubahan. Suatu organisasi dapat menggunakan perjanjian outsourcing sebagai katalisator untuk mengubah langkah utama yang tidak dapat dicapai sendiri. Agen outsourcing menjadi agen Ubah dalam proses.

- Meningkatkan kapasitas untuk inovasi. Perusahaan semakin menggunakan pengetahuan eksternal untuk melengkapi layanan yang kapasitasnya terbatas untuk inovasi produk.
- Mengurangi waktu ke pasar. Percepatan pembangunan atau produksi produk melalui tambahan kemampuan dibawa oleh pemasok.
- *Commodification*. Kecenderungan dari *standardizing* proses bisnis, TI dan Layanan aplikasi layanan yang memungkinkan perusahaan untuk membeli cerdas di sebelah kanan harga. Memungkinkan berbagai usaha akses ke layanan yang sebelumnya hanya tersedia bagi perusahaan-perusahaan besar.
- Manajemen risiko. Sebuah pendekatan manajemen risiko untuk beberapa jenis risiko yang bermitra dengan sebuah agen *outsourcing* yang lebih baik mampu menyediakan mitigasi.
- Modal Ventura. Beberapa negara sesuai dengan pemerintah dana modal usaha swasta dengan usaha modal untuk memulai usaha yang startups di negara mereka.
- Manfaat pajak. Negara memberikan insentif pajak untuk memindahkan operasi manufaktur ke counter tinggi pajak perusahaan di negara lain.

Kelebihan dan Kekurangan Membangun Aplikasi Sendiri

Kelebihan :

- Anda memiliki hak cipta (*copyright*) sepenuhnya atas aplikasi anda.
- Anda memiliki kontrol penuh terhadap pengembangan aplikasi dalam aplikasi anda.

Kekurangan

- Membutuhkan tenaga IT yang benar-benar kompeten dalam bidang IT development yang biasanya menuntut bayaran mahal untuk menjaga loyalitasnya.
- Pengembangan yang tidak terstruktur akan menyulitkan proses jika tenaga IT anda keluar dari perusahaan anda.
- Umumnya proses pengerjaannya lebih lambat.
- Umumnya tenaga IT yang terlalu sibuk dengan *website* perusahaan akan ketinggalan teknologi baru yang mungkin diaplikasikan ke dalam situs anda.

Kelebihan dan Kekurangan Outsourcing

Kelebihan

- Secara keseluruhan akan pembiayaan lebih efektif dan efisien.
- Kontrak kerja lebih mengikat untuk menjamin kelangsungan *website* anda.
- Dikerjakan oleh tim yang profesional dan memiliki keahlian pada masing-masing bidang.
- Pengerjaan lebih cepat.

Kekurangan

- *Engine* yang digunakan merupakan hak cipta dari perusahaan outsourcing, sehingga anda tidak bebas menggunakannya untuk *website* lain selain yang tertulis dalam kontrak.