

ANALISIS UNTUK PERENCANAAN STRATEGI SISTEM DAN TEKNOLOGI INFORMASI PADA PT. RITRANS CARGO

Tri Pujadi, Kristianto, Andre Tommy

Jurusan Sistem Informasi, Fakultas Ilmu Komputer, Universitas Bina Nusantara Jakarta
e-mail: {tripujadi@binus.ac.id, kristianto, AndreT@yahoo.com}

ABSTRAKSI

Tingkat persaingan di dunia semakin ketat, PT Ritrans Cargo sebuah perusahaan jasa pengiriman barang membutuhkan sistem informasi untuk menunjang kinerja perusahaan dan secara khusus dapat memperlancar kegiatan administrasi pengiriman barang dari perusahaan tersebut. Penelitian dilakukan untuk membuat perencanaan strategi sistem dan teknologi informasi yang dapat mendukung kegiatan bisnis PT. Ritrans Cargo. Metode penelitian yang dilakukan yakni antara lain melakukan wawancara dengan pihak-pihak yang terkait dalam perusahaan, mengedarkan kuesioner untuk diisi oleh karyawan perusahaan, mengadakan observasi terhadap kegiatan bisnis perusahaan dan melakukan studi pustaka. Analisis strategis menggunakan metode analisis PEST, Lima Daya Porter, SWOT, Value Chain, CSF dan KPI, Audit Gris. Adapun perencanaan strategis menggunakan Tahapan Kerangka Kerja PSI versi John Ward. Hasil yang dicapai dari penelitian adalah kerangka perencanaan strategi yang terintegrasi sehingga memudahkan manajemen mengelola sumberdaya untuk menghasilkan informasi yang dibutuhkan, akurat, dapat digunakan secara bersama oleh semua pihak. Simpulan penelitian adalah pembangunan sistem informasi berbasis komputer dapat mendukung memperlancar kegiatan bisnis pengiriman barang PT. Ritrans Cargo.

Kata kunci: Perencanaan, Strategi Informasi, Pengiriman Barang, PT. Ritrans Cargo.

1. PENDAHULUAN

Teknologi informasi saat ini berperan penting dalam bisnis dan organisasi. Melalui teknologi informasi perusahaan dapat memperoleh keunggulan strategis dalam persaingan antar para pelaku bisnis yang ketat saat ini. Agar hal ini dapat dicapai diperlukan suatu perencanaan strategi di bidang teknologi informasi

Melalui perencanaan strategi yang bersifat dinamis dan fleksibel, sebuah perusahaan dapat melihat secara objektif kondisi-kondisi internal dan eksternal, sehingga dapat mengantisipasi perubahan lingkungan bisnis dan mampu bertahan pada persaingan bisnis yang semakin ketat.

Sistem informasi yang berjalan pada PT. Ritrans Cargo saat ini belum dapat menghubungkan antara divisi yang satu dengan divisi lainnya sehingga menyebabkan informasi yang dihasilkan tidak dapat terintegrasi dengan baik dan sering terjadi duplikasi data yang menyebabkan ketidakakuratan informasi. Hal inilah menghambat keputusan para eksekutifnya, terutama pada waktu merumuskan perencanaan berhubungan dengan pengembangan perusahaan dimasa akan datang. Atas dasar hal ini maka diperlukan suatu penelitian untuk mengembangkan sebuah Perencanaan Strategi Teknologi Informasi pada PT Ritrans Cargo

2. LANDASAN TEORI

Menurut Robson (1997, p8), perencanaan meliputi pemilihan tujuan, memperkirakan hasil dari berbagai langkah alternatif dan kemudian memutuskan bagaimana mencapai tujuan yang diinginkan. Sebuah perencanaan merupakan proses memikirkan secara seksama usaha-usaha yang harus dilakukan untuk mencapai suatu tujuan.

Menurut Wheelen dan Hunger (2004, p13), strategi dari sebuah perusahaan merupakan

perencanaan utama yang menyeluruh yang merumuskan bagaimana perusahaan akan mencapai misi dan tujuannya. Strategi yang tepat akan mampu memaksimalkan keunggulan bersaing bagi perusahaan. Strategi adalah pola perencanaan yang menyeluruh meliputi serangkaian usaha dan pemberdayaan sumber daya untuk mencapai tujuan perusahaan yang telah ditetapkan sebelumnya.

Menurut Robson (1997, p95), Perencanaan Strategi Informasi adalah suatu proses untuk memformulasikan strategi informasi bagi suatu perusahaan yang meliputi perumusan kegunaan dari sistem informasi dan pengelolaannya. Keseluruhan proses perencanaan ini akan mendefinisikan dengan jelas apa yang harus dicapai sistem dan batasan-batasan yang dimiliki oleh sistem yang dihasilkan. Penekanan utama dari perencanaan strategi informasi adalah bagaimana menggunakan teknologi secara tepat untuk membantu perusahaan agar dapat meningkatkan keuntungan, mendorong pertumbuhan perusahaan dan memenangkan persaingan dengan para pesaingnya tanpa melupakan etika bisnis.

Pengertian teknologi menurut Fred R. David (p116) adalah suatu penemuan secara revolusioner yang mengakibatkan perkembangan sehingga membantu manusia dalam menjalankan kegiatan sehari-hari.

Menurut Henry C. Lucas, Jr (2000, p11), teknologi informasi digunakan untuk semua bentuk teknologi yang dipakai untuk pemrosesan, penyimpanan, dan pengiriman informasi dalam bentuk elektronik.

Menurut pendapat Madura (2001, p3), "Bisnis dimulai sebagai hasil dari ide seseorang atau lebih mengenai barang atau jasa, yang disebut wiraswasta (*entrepreneurs*), di mana aktivitasnya mencakup mengorganisasikan, mengelola, dan mengasumsikan resiko yang dihadapi mulai dari

permulaan bisnis”. Jadi bisnis adalah sekumpulan usaha oleh individu/kelompok secara terorganisir yang bertujuan untuk memperoleh keuntungan.

Menurut Ward (2002, p69), strategi bisnis ialah sekumpulan tindakan terintegrasi yang bertujuan untuk mencapai tujuan jangka panjang dan kekuatan perusahaan untuk menghadapi kompetitor.

Metode analisis yang digunakan untuk penelitian ini antara lain:

- a. PEST (kajian tentang Politik, Ekonomi, Sosial dan Teknologi umum).

Hubungan diantara semua kekuatan ini secara signifikan mempengaruhi semua produk, jasa, pasar dan organisasi di dunia. Oleh karena itu perusahaan harus mampu mengembangkan misi dan medesain strategi untuk mencapai jangka panjang.

- b. PLC (Product Life Cycle)

Pada analisa ini dijelaskan mengenai posisi produk perusahaan. Analisis PLC ada beberapa tahapan seperti, *tahap perkenalan (Introduction)*, *tahap pertumbuhan (Growth)*, *tahap kedewasaan (Maturity)*, dan *penurunan (Decline)*. tahapan tahapan dalam analisa ini merupakan gambaran posisi produk perusahaan.

- c. Analisa Lima Daya Porter

Analisis ini menggunakan teori Michael Porter mengenai 5 (lima) kekuatan yang mempengaruhi posisi perusahaan dalam dunia bisnis untuk meningkatkan kemampuan perusahaan dalam menangkap peluang positif serta meningkatkan *competitive advantage*.

- d. Analisa SWOT

Analisis SWOT menaruh perhatian pada unsur-unsur *Strengths, Weaknesses, Opportunities & Threats*, yang bertujuan agar perusahaan mampu mengenali dan menggunakan kekuatan-kekuatan yang dimilikinya untuk mengeksplorasi peluang-peluang positif yang ada serta memperbaiki kelemahan dan mengatasi ancaman yang muncul.

- e. Analisa *Value Chain*

Analisa ini bertujuan untuk meningkatkan kinerja aktifitas-aktifitas bisnis dalam perusahaan serta meningkatkan nilai tambah dari hubungan antara aktifitas tersebut.

- f. Analisa CSF & KPI

Analisa CSF & KPI merumuskan faktor-faktor kritikal dan indikator kunci dari kinerja suatu perusahaan yang bertujuan untuk membangun strategi SI/TI dan mengembangkan strategi bisnis perusahaan.

- g. *Audit Grid*

Analisa ini terfokus pada sistem berjalan dalam perusahaan yang bertujuan untuk mengevaluasi kinerja dari sistem tersebut ditinjau dari perspektif nilai bisnis dan kualitas teknis.

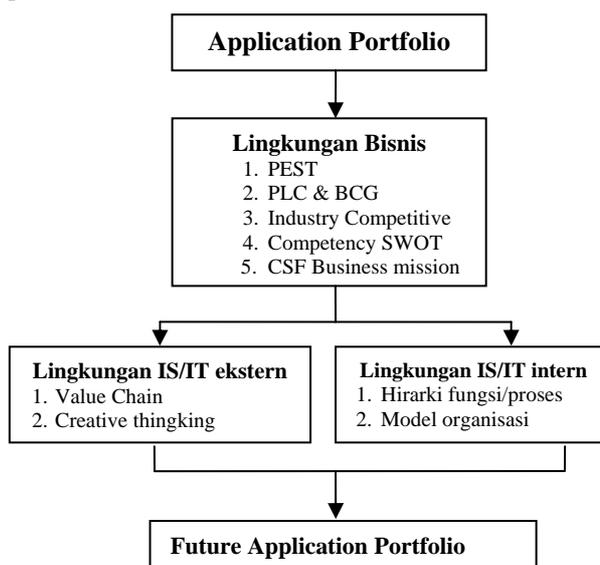
- h. BCG (Boston Consulting Group)

Analisis ini menggambarkan perbedaan antara produk dalam arti posisi pangsa pasar relatif dan kecepatan pertumbuhan. Analisis ini membantu perusahaan dalam mengelola

posisinya dengan meneliti posisi pangsa pasar dan kecepatan pertumbuhan perusahaan dari masing-masing produk relatif terhadap seluruh produk yang lain dalam perusahaan.

3. KERANGKA PEMIKIRAN

Gambar [1] menunjukkan kerangka berpikir dari John Ward yang dimulai dengan memetakan aplikasi yang ada saat ini, kemudian dilakukan analisis strategi bisnis, selanjutnya analisis IT/IS dari sisi internal maupun eksternal untuk memperoleh gambaran posisi perusahaan dalam kompetisi dan akhirnya dipetakan kembali pada future application portfolia McFarlan.



Gambar 1. Kerangka Pemikiran McFarlan

4. HASIL ANALISIS

4.1 PEST

Analisis PEST merupakan analisis terhadap kekuatan eksternal yang dapat mempengaruhi proses bisnis. Faktor-faktor eksternal tersebut antara lain Politik, Ekonomi, Sosial dan Teknologi. Dengan mengenali dan mengevaluasi peluang dan ancaman eksternal, perusahaan akan mampu mengembangkan visi dan misi sebagai dasar strategi yang tepat untuk mencapai sasaran jangka panjang. Berikut hasil analisis PEST pada PT. Ritrans Cargo:

Politik

Pengaruh politik dalam dunia bisnis memberikan dampak yang sangat besar. Baru-baru ini keputusan menteri keuangan No.527/KMK.03/2003 tentang pajak pertambahan nilai biaya pengiriman barang yang mengakibatkan aksi mogok kerja yang dilakukan oleh para pekerja angkutan barang di Jakarta. Mogok serupa terjadi di kota-kota besar seperti Surabaya, Medan, Semarang (*dikutip dari harian kompas 21-03-2006*). Sehingga memberikan dampak yang besar bagi perusahaan-perusahaan ekspedisi terutama PT.Ritrans Cargo. Dalam hal ini memberikan kerugian yang besar bagi PT Ritans Cargo karena proses pengiriman barang tertunda sehingga membuat pelanggan merasa tidak

puas dan kecewa dengan pelayanan PT. Ritrans Cargo.

Ekonomi

Sejak bulan Agustus 1997 Indonesia dilanda krisis ekonomi/moneter yang kemudian disusul dengan krisis-krisis lainnya di bidang politik, sosial, hukum dan budaya. Puncak dari multi-krisis diatas yang bahkan masih berkelanjutan hingga saat ini adalah krisis kepercayaan dan krisis moral. Memasuki era reformasi, nuansa demokrasi memang tercipta namun sektor ekonomi masih mengalami ketersendatan. Sektor riil sulit bangkit mengingat hampir semua perbankan dalam keadaan sakit.

Sosial

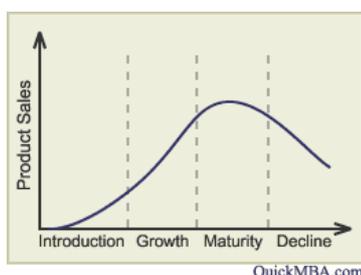
Bisnis industri khususnya perusahaan ekspedisi dikejutkan dan ditantang oleh peluang dan ancaman yang muncul dari perubahan variabel sosial, budaya dan lingkungan. Kecenderungan akan perubahan sosial, budaya dan lingkungan menciptakan tipe pelanggan dan kebutuhannya berbeda. Oleh karena kecenderungan ini pelanggan lebih banyak menuntut sikap perusahaan PT. Ritrans Cargo terhadap pelayanannya kepada pelanggan. Itu sebabnya, perusahaan harus menetapkan strategi yang jelas untuk menggerakkan kepuasan.

Teknologi

Perubahan teknologi dan penemuan secara revolusioner memberi dampak pada PT. Ritrans Cargo. Kemajuan teknologi dapat menciptakan keunggulan bersaing yang lebih berdaya bagi PT. Ritrans Cargo guna ketimbang keunggulan yang sudah, meningkatkan kinerja perusahaan dalam proses bisnisnya sehingga mampu memberikan pelayanan yang berkualitas kepada pelanggan dan dapat menghubungkan antara divisi yang satu dengan divisi lainnya.

4.2 Product Life Cycle (PLC)

Menghadapi sejumlah tugas dan keputusan, pertama perusahaan ini menetapkan sistem untuk mengidentifikasi produk-produk yang lemah. Product life cycle menjelaskan bahwa perusahaan berkembang melalui sejumlah tahapan yaitu pengenalan (*introducing*), pertumbuhan (*growth*), kedewasaan (*mature*) dan penurunan (*declining*).



Berikut ini ringkasan tahapan-tahapan PLC (Product Life Cycle) PT Ritrans Cargo mengenai bagaimana pangsa pasar suatu perusahaan akan produk berkembang selama siklus hidup dan bagaimana pengaruh terhadap strategi:

a. *Intorduction* (perkenalan)

Produk pada PT. Ritrans Cargo berupa penawaran jasa atau layanan yang bersifat khusus kepada pelanggan. Pelanggan menginginkan pelayanan yang terbaik, sehingga perusahaan harus berusaha meningkatkan kualitas layanannya. Pada pendekatan *cost-plus* terhadap barang yang dijual, biaya yang lebih tinggi dengan mudah dibebankan kepada konsumen. Dengan tingginya tingkat persaingan saat ini dan mudahnya mendapatkan informasi produk melalui internet, telah membuat pembeli berada dalam posisi yang kuat untuk “menentukan harga”. Hal ini membuat perusahaan harus melakukan penelitian lingkungan pangsa pasar untuk melakukan penjualan sesuai dengan harga pasar.

b. *growth* (pertumbuhan)

Untuk peningkatan akan mutu produk, PT. Ritrans Cargo menawarkan produk-produk khusus kepada pelanggan, seperti, pengepakan, penyusunan muatan dalam peti kemas, melakukan inspeksi hingga mengurus asuransi, mereka juga bertindak sebagai agen yang mengurus bea dan cukai dan jasa lain yang berhubungan dengan kegiatan eksport-import.

Penggunaan IT untuk meningkatkan layanan diantaranya:

- Melakukan pengisian surat jalan, order pembelian, dan melakukan pencatatan kedalam buku *customer trading*
- Memberitahukan seluruh informasi mengenai tarif, *service*, dan semua informasi mengenai perusahaan kepada *customer* atau pelanggan
- Melakukan negosiasi penetapan tarif dan servis terhadap pelanggan, termasuk membuat proposal *rate service* dengan pelanggan.
- Mengadakan komunikasi yang baik atau *communication approach* dengan customer atau pelanggan setiap saat pelanggan menghubungi perusahaan.

Dalam tahap ini PT. Ritrans Cargo meningkatkan pertumbuhan mutu produk dan jasa serta meningkatkan fitur produk dan jasa yang baru dan gaya yang lebih baik.

c. *Mature* (kedewasaan)

PT Ritrans Cargo menyediakan beberapa produk jasa seperti: Pengepakan, Asuransi dan Door to door. Pelanggan pada PT Ritrans Cargo terdiri dari perusahaan-perusahaan baik level menengah maupun perusahaan keatas atau berskala besar. Pada tahap ini PT. Ritrans Cargo menggunakan strategi mencari relung dan memperoleh laba melalui volume penjualan yang rendah dan margin yang tinggi yang dikarenakan para pesaing memperebutkan relung pasar, sering melakukan penurunan harga dan pesaing meninggalkan produk mereka yang kurang kuat dan berkonsentrasi

produk yang lebih mampu menghasilkan laba dan pada produk baru.

d. **Declining** (penurunan)

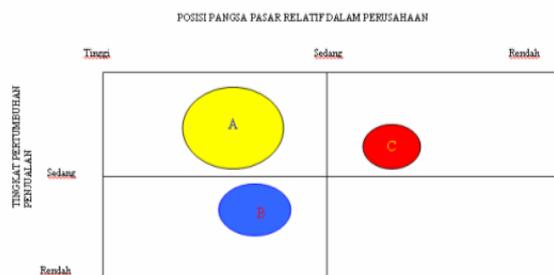
Dalam tahap ini untuk menangani pejualan PT. Ritrans Cargo tidak menguntungkan, sambil memperkuat investasi perusahaan di tempat-tempat yang menguntungkan dan kedua melepaskan bisnis itu secepatnya dengan menjual asetnya dengan cara menguntungkan

4.3 Analisa 5 Daya Porter

Pada bagian ini akan dijelaskan tentang lima kekuatan eksternal yang dapat mempengaruhi persaingan industri khususnya pada bisnis jasa pengiriman barang. Berikut dapat dilihat pada gambar di bawah ini kondisi lingkungan bisnis yang mempengaruhi PT. Ritrans Cargo:

4.4 Analisa BCG

Grafik analisa BCG (*Boston Consulting Group*) menggambarkan perbedaan antar produk dalam arti posisi pangsa pasar relatif dan kecepatan pertumbuhan. Matrix BCG membantu perusahaan multi divisi mengelola posisinya dengan meneliti posisi pangsa pasar dan kecepatan pertumbuhan industrinya



Pada gambar diatas menjelaskan bahwa posisi produk-produk pada PT Ritrans Cargo pada tahun 2006 yang di jelaskan pada tabel berikut ini dalam satuan Rupiah:

Produk	Penghasilan	Persen tase	Laba	Pangsa Pasar	Growth
A (Door to door)	1.5 Milyar	98,1 %	920 jt	75 %	+15
B (Packaging)	14,96 jt	0,979 %	14 jt	30 %	+8
C (Assurance)	13,47 jt	0,921 %	12,2 jt	22%	+12

4.5 Analisa SWOT

Hasil analisa *Strength* (kekuatan), *Weakness* (kelemahan), *Opportunity* (Peluang), dan *Threat* (Ancaman) dari PT. Ritrans Cargo sebagai berikut

Kekuatan:

- sistem berbasis komputer.
- Pelayanan yang menjamin ketepatan waktu , keamanan barang dan memuaskan pelanggan
- Prosedur kerja yang baik antara divisi dan departemen dalam perusahaan.
- Tarif yang terjangkau

Kelemahan:

- karyawan perusahaan kurang memahami terhadap sistem informasi yang ada

- kebutuhan akan jasa penerbangan dan pelayaran kurang memadai.
- Belum adanya divisi/bagian IT dalam perusahaan .
- Kegiatan promosi layanan perusahaan kurang.

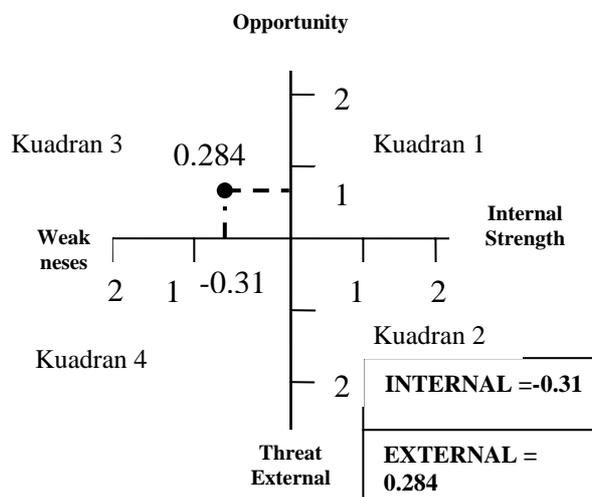
Peluang:

- Memiliki hubungan kerjasama yang baik dengan perusahaan yang sejenis di berbagai daerah.
- Kebutuhan perusahaan akan jasa pengiriman barang akan terus berlangsung.
- Keinginan masyarakat mendapatkan pelayanan pengiriman barang yang memuaskan dan murah.
- Perkembangan teknologi informasi

Ancaman:

- Perusahaan pesaing yang terus meningkatkan strategi pemasarannya.
- Kebijakan pemerintah yang berubah-ubah
- Permainan harga dari pesaing.
- Tuntutan pelanggan terhadap layanan prima

Hasil analisis SWOT sebagai berikut:



4.6 Analisa CSF

Objectives	CSF	KPI
<ul style="list-style-type: none"> • Meningkatkan kinerja dan kemampuan perusahaan 	<ul style="list-style-type: none"> • SDM yang berpengalaman di bidang ekspedisi • Meningkatkan kerjasama dengan perusahaan sejenis di daerah 	<ul style="list-style-type: none"> • Berkurangnya keluhan dari pelanggan • Meningkatnya jangkauan wilayah pengantaran.
<ul style="list-style-type: none"> • Memperluas pasar 	<ul style="list-style-type: none"> • Strategi promosi yang efektif 	<ul style="list-style-type: none"> • Meningkatnya jumlah pelanggan
<ul style="list-style-type: none"> • Meningkatkan keuntungan usaha 	<ul style="list-style-type: none"> • Kemampuan memenuhi kebutuhan 	<ul style="list-style-type: none"> • Jumlah order meningkat
<ul style="list-style-type: none"> • Menghadapi pesaing. 	<ul style="list-style-type: none"> • Standar tarif yang kompetitif • Paket harga yang menarik. 	<ul style="list-style-type: none"> • Jumlah pelanggan meningkat
<ul style="list-style-type: none"> • Memberikan kepuasan pada pelanggan 	<ul style="list-style-type: none"> • Menjamin ketepatan waktu pengiriman barang • Keamanan barang terjamin • Meningkatkan kemampuan Customer service. 	<ul style="list-style-type: none"> • Berkurangnya keluhan pelanggan • Meningkatnya keuntungan perusahaan • Angka <i>customer loss</i> yang berkurang.

4.7 Analisa Value Chain

Aktivitas Primer

a. Business Acquisition

PT. Ritrans Cargo harus dapat memahami kebutuhan dan keinginan pelanggannya agar perusahaan mampu memuaskan pelanggannya serta meningkatkan kepercayaan pelanggan. Untuk dapat menentukan standar layanan perusahaan dapat melibatkan pelanggannya misalnya mengukur tingkat kepuasan pelanggan dan mengetahui keinginan pelanggan melalui serangkaian survey. Kebutuhan pelanggan dapat diidentifikasi dari informasi internal perusahaan berupa data dan informasi yang tersimpan di perusahaan seperti keluhan pelanggan serta saran dari pelanggan, juga informasi eksternal yang diperoleh dari pasar, informasi pelayanan pesaing dan perkembangan terbaru di masyarakat.

b. Problem Specification

Pada tahap ini perusahaan melakukan perumusan masalah dengan menganalisa setiap kendala yang terjadi dalam usahanya memenuhi kebutuhan pelanggan. Hal ini dapat diketahui dari masalah yang timbul pada saat proses pengiriman barang oleh pelanggan. Misalnya keterlambatan pengiriman yang dapat disebabkan oleh keterlambatan maskapai penerbangan atau kerusakan barang yang dikirim karena proses pengepakan yang kurang memenuhi syarat.

c. Knowledge Application

Pada tahap ini dijelaskan bagaimana sistem yang akan dibangun untuk dapat membantu proses pemecahan masalah yang terjadi. Misalnya perusahaan membangun sebuah sistem yang dapat membantu pelanggan melihat status barangnya secara *online* sehingga perusahaan dapat segera menjelaskan kondisi yang menyebabkan keterlambatan ataupun kerusakan barang terjadi.

d. Allocation of Resources

Pada tahap ini dilakukan analisa mengenai pengalokasian sumber daya oleh perusahaan untuk memenuhi kebutuhan pelanggan. Perusahaan dapat menggunakan solusi internal misalnya menggunakan dana dari kas perusahaan untuk membangun sistem atau menggunakan solusi eksternal dengan meminjam dana ke bank ataupun melakukan outsourcing.

e. Configure Solution

Setelah melewati beberapa tahapan diatas maka disusun rencana untuk mengimplementasikan solusi yang dihasilkan, menentukan prioritas yang akan dilakukan, siapa yang akan bertanggung jawab dan waktu pengimplementasian.

f. Execute Solution

Pada tahap ini perusahaan mulai mengaplikasikan solusi kepada para pelanggannya, tetapi kegiatan rantai analisis tidak berhenti sampai disini. Perusahaan harus

tetap mencari tahu apakah solusi yang dihasilkan sudah cukup memuaskan kebutuhan pelanggan dan memenuhi standar yang diinginkan oleh pelanggan.

g. Marketing the Capability

Setelah tahap di atas dilakukan, perusahaan mensosialisasikan kelebihan dan keunggulan yang dimilikinya dalam rangka memenuhi kebutuhan pelanggannya, sehingga pelanggan akan semakin loyal terhadap perusahaan. Masyarakat dapat mengetahui kelebihan yang dimiliki perusahaan dan tingkat kerjasama dengan perusahaan semakin besar. Misalnya iklan melalui media cetak dan elektronik, pamflet, spanduk, *website* dll.

Aktivitas Pendukung

a. Administrasi

Kegiatan administrasi yang berhubungan dengan kegiatan pengiriman barang meliputi proses kontrak kerjasama dengan pelanggan, pendataan order, dsb.

b. Pengembangan Teknologi

PT. Ritrans Cargo harus memperhatikan pengembangan teknologi, karena dengan dukungan teknologi akan membantu perusahaan dalam aktivitas bisnisnya. Teknologi juga dapat meningkatkan produktivitas & kinerja perusahaan. Misalnya penggunaan aplikasi berbasis komputer untuk memproses order pengiriman barang dan penggunaan aplikasi untuk absensi karyawan.

c. Manajemen SDM

Dukungan sumber daya manusia terhadap aktivitas bisnis perusahaan sangat penting. Oleh karena itu PT. Ritrans Cargo melakukan penyeleksian karyawan, untuk mendapatkan sumber daya manusia yang handal dan sesuai dengan kebutuhan perusahaan. PT. Ritrans Cargo juga memberikan *training* pada karyawannya, untuk membantu meningkatkan produktivitas kerjanya dan untuk mengembangkan motivasi kerja, sehingga dapat diperoleh karyawan yang loyal terhadap perusahaan. PT. Ritrans cargo juga memberikan gaji yang sesuai dengan standar renumerasi HRD.

d. Infrastruktur Perusahaan

Infrastruktur perusahaan merupakan sarana dan prasarana yang dimiliki perusahaan untuk menjalankan bisnisnya. Seperti gedung, kendaraan, listrik armada serta penunjang aktivitas operasional lainnya seperti gambaran yang jelas mengenai kedudukan, tugas dan tanggung jawabnya, melakukan perencanaan bisnis serta pengelolaan keuangan perusahaan untuk menjalankan kegiatan bisnisnya.

Dari hasil analisis *Value Chain* yang telah dilakukan dapat disimpulkan bahwa:

- a. SDM kurang berkualitas mengakibatkan kinerja kegiatan bisnis perusahaan tidak maksimal dan menghambat pengembangan usaha.

- b. Kekuatan PT. Ritrans Cargo terletak pada harga yang relatif terjangkau masyarakat dan kemampuan menyediakan *service* yang memuaskan masyarakat.
- c. Kelemahan pada PT. Ritrans Cargo terletak pada penerapan IT yang bersifat departemental (hanya beberapa bagian saja) sehingga memperlambat kegiatan operasional perusahaan.
- d. Dengan adanya hubungan kerjasama yang baik dengan perusahaan - perusahaan sejenis yang terdapat di daerah dapat membuat PT. Ritrans Cargo untuk memperlebar jangkauan wilayah usahanya ke berbagai daerah di Indonesia.

5. USULAN APLIKASI

Berdasarkan analisis terhadap kebutuhan perusahaan, aplikasi-aplikasi penunjang yang dapat dikembangkan pada PT. Ritrans Cargo untuk meningkatkan kinerjanya, antara lain:

- Sistem informasi eksekutif (EIS) dan Sistem penunjang keputusan (DSS), yang meng-*query* data yang diambil dari *data warehouse* perusahaan.
- Sistem Informasi Keuangan dan Akuntansi terintegrasi (*Financial Integrated Information System*), meliputi : *General Ledger, Account Receivables, Account Payables, Fixed Assets, Cash Management* .
- Sistem Informasi Operasional terintegrasi (*Operational Integrated Information System*) meliputi: sistem informasi pengiriman barang (*Delivery Information System*) dan sistem informasi penelusuran order pengiriman (*Order Tracking Information System*).
- Sistem Informasi Personalia (*Human Resources Information System*) yang meliputi: database karyawan, absensi, penggajian, pelatihan, proses pemilihan calon karyawan, sistem jenjang karir, dan sistem kesejahteraan karyawan.
- Sistem Informasi Pemasaran (*Marketing Information System*)
- Pengembangan *website* perusahaan yang sudah ada selama ini yaitu www.ritrans@cbn.net.id, dengan menambahkan fasilitas layanan terhadap pelanggan, Misalnya pemesanan via internet, perkiraan penghitungan tarif, *order tracking*, dll.

6. SIMPULAN

Berdasarkan hasil analisis yang telah dilakukan pada bab-bab sebelumnya, maka dapat diambil beberapa simpulan sebagai berikut:

- Dengan menggunakan perencanaan strategi informasi, pihak perusahaan dapat mengetahui faktor-faktor penting yang diperlukan dalam mengembangkan suatu sistem informasi yang selaras dengan strategi perusahaan. Faktor-faktor penting tersebut dapat dilihat dari hasil analisis lima daya Porter, SWOT, CSF dan KPI, serta *Value Chain* yang dilakukan terhadap strategi dan model bisnis PT. Ritrans Cargo.
- Berdasarkan hasil Analisis SWOT, PT. Ritrans Cargo berada pada Kuadran 3 yang menunjukkan

bahwa perusahaan memiliki peluang yang besar dan kelemahan internal yang besar, maka strategi perusahaan terfokus pada pemanfaatan seluruh peluang-peluang yang dimilikinya untuk merebut dan meminimalkan kelemahan.

- Prioritas faktor sukses kritis yang akan ditingkatkan kinerjanya dapat dimulai dari fungsi penjualan jasa, pelayanan pelanggan, pemasaran dan operasional. Alasan yang mendasari pemilihan faktor sukses tersebut adalah karena hasil analisis menunjukkan keempat fungsi tersebut merupakan kegiatan utama perusahaan.
- Dengan adanya penambahan divisi IT yang mampu mengatasi kebutuhan perusahaan akan pengembangan maupun perawatan *hardware* dan *software*

PUSTAKA

- David, Fred R. (2004). *Manajemen Strategis: Konsep*, edisi ketujuh. Terjemahan Drs. Alexander Sindoro. PT. Indeks, Jakarta.
- Davis, Gordon B. (1993). *Kerangka Dasar : Sistem Informasi Manajemen, bagian I Pengantar*. Pustaka Binaman Pressindo.
- Earl, Michael J. (1989). *Management Strategies for Information Technology*. Prentice Hall.
- Horngren, Charles T. (1994). *Pengantar Akuntansi Manajemen*. Jilid 1. Erlangga, Jakarta.
- Indrajit, Ricardus.E. (2001). *Manajemen Sistem Informasi dan Teknologi Informasi*. Cetakan ke-2. PT. Elex Media Komputindo, Jakarta.
- Madura, James. (2001). *Pengantar Bisnis Buku Satu*. PT. Salemba Empat, Jakarta.
- Martin, James. (1990). *Information Engineering, Book II: Planning and Analysis*, International Edition. Prentice Hall.
- McLeod, Raymond. (2001). *Sistem Informasi Manajemen Jilid 2*, edisi ketujuh. PT. Prenhallindo, Jakarta.
- Rangkuti, Freddy. (1997). *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis: Berorientasi konsep Perencanaan Strategis Untuk Menghadapi Abad 21*. PT. Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.
- Robson, Wendy. (1997). *Strategic Management & Information Systems second edition*. Prentice Hall, London.
- Thompson, Arthur A., dan Strickland. (2004). *Strategic Management Concepts and Cases*. McGraw Hill, Singapore.
- Tozer, Edwin E. (1996). *Strategic IS/IT Planning*. Butterworth-Heinemann, USA.
- Turban, Efraim., Rainer., dan Potter (2001). *Introduction to Information Technology*. John Wiley & Sons.
- Ward, John., dan Peppard (2002). *Strategic Planning for Information System*. 3rd Edition. John Wiley & Sons.
- Wheelen & Hunger (2004), *Strategic Management and Business Policy*. Pearson Prentice Hall, New Jersey.