

Perencanaan Strategis Sistem Informasi Untuk Menunjang Proses Bisnis Perusahaan

Utin Kasma

STMIK Pontianak/Sistem Informasi
Jl. Merdeka, No. 372 Pontianak, (0561) 735555
e-mail: utin.kasma@yahoo.co.id

Abstrak

PT. Multi Distribution Pontianak merupakan perusahaan yang bergerak dibidang distribusi produk. Proses bisnis yang terjadi pada distribusi produk sebagian besar sudah menerapkan sistem informasi namun pada kenyataannya penerapan sistem informasi tersebut belum memberikan dampak yang signifikan terhadap perkembangan perusahaan. Hal ini dikarenakan penerapan sistem informasi belum digunakan sebagai tools strategis melainkan hanya mendukung proses pengolahan data administrasi perusahaan saja. Pertumbuhan ekonomi yang semakin pesat berdampak pada semakin banyak munculnya pesaing-pesaing bisnis yang baru. Agar memiliki daya saing yang tinggi, PT. Multi Distribution Pontianak membutuhkan sebuah perencanaan strategis sistem informasi agar dapat bersaing secara kompetitif dengan perusahaan lainnya. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah Ward and Peppard. Metode Ward and Peppard dimulai dengan pemahaman situasi saat ini, yaitu lingkungan eksternal dan internal, baik pada lingkungan bisnis maupun pada lingkungan SI/IT. Metode analisis yang digunakan meliputi analisis PEST (Politik, Ekonomi, Sosial, dan Teknologi), analisis SWOT, analisis Porters Five Forces Model, dan Critical Success Factor (CSF). Tujuan dari penelitian ini adalah membuat perencanaan strategis sistem informasi pada PT. Multi Distribution Pontianak agar dapat meningkatkan keunggulan kompetitif perusahaan.

Kata kunci—Sistem Informasi, Perencanaan Strategis, Metode Ward & Peppard

Abstract

PT. Multi Distribution Pontianak is a company engaged in product distribution. Most of the business processes that occur in product distribution have implemented an information system, but in reality the application of the information system has not yet had a significant impact on the company's development. This is because the application of information systems has not been used as a strategic tool but only supports the processing of corporate administration data only. The more rapid economic growth has resulted more emerging business competitors. In order to have high competitiveness, PT. Multi Distribution Pontianak requires an information system strategic planning in order to compete competitively with other companies. The method used is Ward and Peppard. The Ward and Peppard method starts with understanding the current situation, namely the external and internal environment, both in the business environment and in the IS / IT environment. The analytical methods used include PEST analysis (Political, Economic, Social, and Technology), SWOT analysis, Porters Five Forces Model analysis, and Critical Success Factor (CSF). The purpose of this research is to make strategic planning of information systems at PT. Multi Distribution Pontianak in order to increase the company's competitive advantage.

Keywords—Information Systems, Strategic Planning, Ward & Peppard Methods

1. PENDAHULUAN

Perkembangan teknologi informasi yang semakin pesat secara tidak langsung berpengaruh terhadap perkembangan sebuah perusahaan. Perkembangan teknologi informasi ini dapat dimanfaatkan oleh perusahaan untuk dapat mendukung dalam menjalankan proses bisnis perusahaan serta membantu perusahaan untuk menjalankan strategi bisnis yang lebih baik sehingga perusahaan dapat memiliki daya saing yang lebih optimal.

Perencanaan strategi sistem informasi dan teknologi informasi dalam suatu perusahaan merupakan salah satu bentuk implementasi dari penggunaan teknologi informasi guna mendukung proses bisnis perusahaan agar dapat mencapai tujuan perusahaan. Di dalam lingkungan bisnis, perusahaan memiliki pesaing-pesaing yang kompetitif, untuk itu sebuah perusahaan harus menggunakan strategi untuk bersaing, dimana strategi tersebut akan memberikan dampak dan pengaruh terhadap perusahaan. Pentingnya perencanaan strategi adalah memberi koherensi serta arah tindakan dan keputusan suatu organisasi dalam mencapai sasaran. Sasaran dapat ditentukan sebagai hasil yang spesifik yang ingin dicapai sebuah organisasi dengan melakukan misi dasarnya [1]. Perencanaan strategi sistem informasi dan teknologi informasi yang tepat dapat mendukung rencana dan pengembangan bisnis perusahaan sehingga dapat memberikan *competitive advantages* dalam persaingan bisnis [2].

PT. Multi Distribution Pontianak merupakan perusahaan yang bergerak dibidang distribusi produk-produk makanan. Hal yang menjadi permasalahan utama dari proses bisnis perusahaan ini adalah pendistribusian produk-produk ditempat tujuan tidak tepat waktu dan tidak sesuai. Sebagai perusahaan yang bergerak di bidang distribusi, PT. Multi Distribution Pontianak memerlukan keunggulan sistem informasi dan teknologi dalam mendukung kinerja bisnisnya.

Berdasarkan paparan yang telah dijelaskan diatas maka permasalahan yang dirumuskan dalam penelitian ini adalah :

- a. Bagaimana rencana strategis sistem informasi yang dapat diterapkan pada PT. Multi Distribution Pontianak.
- b. Bagaimana rekomendasi portofolio dan roadmap sistem informasi pada PT. Multi Distribution Pontianak kedepannya.

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah membuat perencanaan strategis sistem informasi pada PT. Multi Distribution Pontianak agar dapat meningkatkan keunggulan kompetitif perusahaan. Perusahaan dianggap mencapai keunggulan kompetitif apabila perusahaan telah meraih satu atau lebih dari tujuan bisnisnya khususnya dalam keunggulan operasional, hubungan dengan pelanggan dan peningkatan kualitas dalam pengambilan keputusan. Melakukan sesuatu yang lebih baik dari pesaing yang tidak bisa diikuti oleh pesaing itulah keunggulan kompetitif. [3].

Perencanaan strategis SI/TI merupakan proses identifikasi portofolio aplikasi SI berbasis komputer yang akan mendukung organisasi dalam pelaksanaan rencana bisnis dan merealisasikan tujuan bisnisnya. Perencanaan strategis SI/TI mempelajari pengaruh SI/TI terhadap kinerja bisnis dan kontribusi bagi organisasi dalam memilih langkah-langkah strategis. Selain itu, perencanaan strategis SI/TI juga menjelaskan berbagai tools, teknik, dan kerangka kerja bagi manajemen untuk menyelaraskan strategi SI/TI dengan strategi bisnis, bahkan mencari kesempatan baru melalui penerapan teknologi yang inovatif [4].

Penelitian ini dilakukan dengan merujuk pada penelitian-penelitian terkait yang pernah dilakukan sebelumnya, antara lain adalah penelitian yang pernah dilakukan oleh Erwin Arry Kusuma dengan judul Perencanaan Strategis Sistem Informasi PT. Anugerah Aulia Alam Raya Pengembangan Perumahan Banjarbaru Kalimantan Selatan. Penelitian ini membahas tentang pentingnya sebuah bisnis memiliki strategi yang didukung oleh sistem yang tepat agar dapat menghasilkan standar sistem informasi pada perusahaan serta menumbuhkan daya saing pada

perusahaan. Tujuan dari penelitian ini adalah membuat perencanaan strategis sistem informasi untuk perusahaan dengan menggunakan analisis *Value Chain* untuk lingkungan internal dan analisis *Force FactorPorters* untuk lingkungan eksternal [5].

Dalam *International Conference*, Haryani Haron, DKK juga pernah melakukan penelitian mengenai sistem informasi strategis pada *Small and Medium Enterprise* di Malaysia. Pada penelitian ini dijelaskan bahwa sistem informasi strategis dapat meningkatkan keunggulan bersaing dalam sebuah badan usaha. Penelitian ini menggunakan *Framework Ward and Peppard* dengan alat analisis menggunakan *value chain* dan *five force Porter*. Penelitian ini fokus pada studi eksplorasi dalam bidang sistem informasi strategis yang dapat meningkatkan keunggulan bersaing pada *Small and Medium Enterprise* di Malaysia [6]. Anharudin juga pernah melakukan penelitian dengan judul Perencanaan Strategis Sistem Informasi Untuk Meningkatkan Pelayanan Menggunakan metode Ward and Peppard, studi kasus Pada PT. Pos Indonesia Cilegon-Banten. Penelitian ini membahas mengenai pentingnya penerapan sistem informasi yang baik dalam menjalankan proses bisnis untuk mendukung dalam peningkatan kinerja dan daya saing perusahaan. Hasil dari penelitian ini berupa portofolio aplikasi Sistem Informasi mendatang PT. Pos Indonesia Cilegon. [7].

Penelitian lain yang membahas mengenai perencanaan strategis juga pernah dilakukan oleh Dewan Felawi dkk, dengan judul Perencanaan strategi sistem dan teknologi informasi pada PT. Tripuri Mitra Mobelindo. Penelitian ini membahas mengenai persaingan yang dihadapi perusahaan merupakan kendala untuk mencapai tujuan bisnis demi menjada pertumbuhan dan kelangsungan hidup perusahaan. Hasil yang dicapai dari penelitian ini adalah berupa perencanaan strategis sistem dan teknologi informasi yang tepat bagi perusahaan untuk mencapai tujuan bisnisnya. [8]. Dalam penelitiannya yang berjudul perencanaan strategi SI/TI menggunakan metode *Ward and Peppard*, Ferry Wibowo dan Agustinus Fritz Wijaya menjelaskan bahwa hasil perencanaan SI/TI dapat menjawab berbagai kebutuhan bisnis berdasarkan analisis lingkungan bisnis dan lingkungan SI/TI baik internal maupun lingkungan eksternal. [9].

Perencanaan strategis sistem informasi pada PT. Multi Distribution Pontianak diharapkan dapat menghasilkan sebuah perencanaan strategi informasi bagi perusahaan yang dapat dipakai untuk pedoman dalam pengembangan IS/IT, sehingga kedepannya dapat membantu perusahaan dalam meningkatkan persaingan yang kompetitif.

2. METODE PENELITIAN

Dalam penelitian ini, penulis menggunakan metode *Ward and Peppard*. Metode *Ward and Peppard* dimulai dengan pemahaman situasi saat ini, yaitu lingkungan eksternal dan internal, baik pada lingkungan bisnis maupun pada lingkungan SI/TI. Pemahaman situasi saat ini dapat digunakan untuk menentukan perencanaan dan strategi untuk masa mendatang, baik strategis bisnis maupun strategi SI/TI. [10].

Tahapan perencanaan strategi SI/TI ini terdiri dari tahapan masukan dan tahapan keluaran [10]. Tahapan masukan terdiri dari :

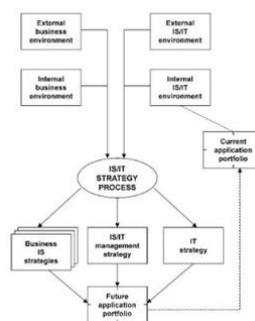
1. Analisis lingkungan bisnis internal, yang mencakup aspek-aspek strategi bisnis saat ini, sasaran, sumber daya, proses, serta budaya nilai-nilai bisnis organisasi. .
2. Analisis lingkungan bisnis eksternal, yang mencakup aspek-aspek ekonomi, insustri dan iklim bersaing perusahaan. Lingkungan bisnis eksternal dapat memacu perusahaan untuk maju dan bersaing namun juga dapat memberikan hambatan bahkan ancaman terhadap kelangsungan hidup organisasi.

3. Analisis lingkungan SI/TI internal, yang mencakup kondisi SI/TI organisasi dari perspektif bisnis saat ini, bagaimana kematangannya (maturity), bagaimana kontribusi terhadap bisnis, keterampilan sumber daya manusia, sumber daya dan infrastruktur teknologi, termasuk juga bagaimana portofolio dari SI/TI yang ada saat ini.
4. Analisis lingkungan SI/TI eksternal, yang mencakup tren teknologi dan peluang pemanfaatannya, serta penggunaan SITI oleh kompetitor, pelanggan dan pemasok. Tujuan dari analisis ini tidak hanya berfokus pada pengembangan teknologi mutakhir namun juga mengoptimalkan teknologi yang sudah ada untuk menghemat anggaran atau menggunakan teknologi dengan cara yang belum terpikirkan sebelumnya.
5. *Future Application Portfolio*, merupakan usulan aplikasi yang akan dikembangkan organisasi pada masa yang akan datang dengan tujuan untuk mengintegrasikan setiap unit organisasi dan menyesuaikan irama perkembangan teknologi dengan perkembangan bisnis organisasi.
6. *Current Application Portfolio*, merupakan aplikasi sistem informasi yang telah atau sedang digunakan oleh organisasi. Identifikasi keuntungan dan kekuatan yang diberikan aplikasi tersebut untuk menghadapi iklim persaingan yang dihadapi organisasi saat ini.

Sedangkan tahapan keluaran merupakan bagian yang dilakukan untuk menghasilkan suatu dokumen perencanaan strategis SI/TI yang isinya terdiri dari :

1. *Business IS Strategy*, yang mencakup bagaimana setiap unit/fungsi bisnis akan memanfaatkan SI/TI untuk mencapai sasaran bisnisnya, portofolio aplikasi dan gambaran arsitektur informasi.
2. *IT Strategy*, yang mencakup kebijakan dan strategi bagi pengelola teknologi dan sumber daya manusia SI/TI.
3. *IS/IT Management Strategy*, yang mencakup elemen-elemen umum yang diterapkan melalui organisasi, untuk memastikan konsistensi penerapan kebijakan SI/TI yang dibutuhkan. [10].

Berikut ini merupakan gambaran dari skema perencanaan strategis Sistem Informasi [10].



Gambar 1 : Skema Perencanaan Strategis Sistem Informasi

Metode analisis yang digunakan meliputi analisis PEST (Politik, Ekonomi, Sosial, dan Teknologi), analisis SWOT, analisis *Porters Five Forces Model*, dan *Critical Success Factor (CSF)*. Analisis PEST merupakan analisis terhadap lingkungan eksternal bisnis yang meliputi bidang politik, ekonomi, sosial, dan teknologi. PEST digunakan untuk menilai pasar dari suatu unit bisnis atau unit organisasi. [10]. Analisis SWOT merupakan sebuah metode perencanaan strategis yang digunakan untuk mengevaluasi Kekuatan (*Strengths*), Kelemahan (*Weakness*),

Peluang (*Opportunity*) dan Ancaman (*Threat*) dalam suatu proyek atau suatu spekulasi bisnis. Proses ini melibatkan penentuan tujuan yang spesifik dari spekulasi bisnis atau proyek dan mengidentifikasi faktor internal dan eksternal yang mendukung dan yang tidak dalam mencapai tujuan tersebut. [9]. Analisis *Porters Five Forces Model* menjelaskan konsep *Competitive Strategy* yang menganalisis persaingan bisnis berdasarkan lima (5) aspek utama.

Sebuah perusahaan harus unggul dalam hal faktor-faktor penentu keberhasilan (*Critical Success Factors*) untuk bisa bertahan hidup. Faktor penentu keberhasilan perusahaan atau organisasi dapat diidentifikasi dari visi perusahaan atau organisasi tersebut. [4]. *Critical Success Factor* (CSF) menyajikan wilayah-wilayah dimana kegiatan-kegiatan bisnis harus berjalan dengan benar, menyajikan faktor-faktor pendorong potensial SI/TI, dan pengukuran kinerja. [10].

Proses pengumpulan data menggunakan metode wawancara, observasi dan studi dokumentasi. Wawancara dilakukan dengan teknik wawancara personal (*Personal interview*), yaitu wawancara dengan melakukan tatap muka langsung dengan bagian marketing dan bagian distribusi produk. Observasi penulis lakukan dengan pendekatan Observasi Terstruktur. Teknik observasi ini dipilih karena mempunyai prosedur standar yang terstruktur. Dalam melakukan observasi penulis terlebih dahulu menentukan data yang akan diobservasi. Proses dan hasil observasi penulis dokumentasikan dalam bentuk catatan dan rekaman yang selanjutnya digunakan sebagai instrumen pendukung dalam penelitian ini. Studi dokumentasi penulis lakukan dengan mempelajari dokumen-dokumen yang dibutuhkan sebagai data pendukung penelitian.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Adapun proses bisnis pada PT. Multi Distribution Pontianak yaitu produk yang telah siap untuk didistribusikan akan dikumpulkan di gudang. Untuk wilayah-wilayah tertentu, proses distribusi dilakukan dengan armada yang dimilikinya perusahaan ke distributor, grosir, semi grosir, retail, dan pasar modern (pasar swalayan) yang sudah terdaftar. Untuk wilayah lain di luar kota Pontianak, barang akan didistribusikan dengan armada yang diperlukan ke logistik kantor-kantor cabang yang dituju. Pada logistik kantor cabang, barang akan didistribusikan ke masing-masing *sub distributor* atau sub grosir yang terdaftar. Kemudian untuk *sub distributor* akan mendistribusikannya lagi hanya kepada semi grosir dan retail. Sedangkan grosir dapat mendistribusikan barang kepada semi grosir dan retail. Untuk pasar *modern*, produk akan didistribusikan langsung dari gudang penyimpanan, kemudian masing-masing pasar moder akan menjual lagi kepada konsumen.

3.1. Analisa PEST (*Politik, Ekonomi, Sosial, dan Teknologi*)

Analisis PEST merupakan analisis terhadap lingkungan eksternal bisnis yang meliputi bidang politik, ekonomi, sosial, dan teknologi". PEST digunakan untuk menilai pasar dari suatu unit bisnis atau unit organisasi. [10]. Arah analisa PEST adalah kerangka untuk menilai sebuah situasi, dan menilai strategi atau posisi, arah perusahaan, rencana pemasaran, atau ide. Berikut ini merupakan penjabaran dari analisis PEST yang dilakukan pada PT. Multi Distribution Pontianak

1. Politik

- a. Peraturan pemerintah RI No.24 Tahun 1998 tentang Informasi Keuangan dan Tahunan Perusahaan. Yang mewajibkan perusahaan yang berbentuk PT. untuk melaporkan Laporan Keuangan Tahunannya kepada Menteri.
- b. Pajak tentang import dan ekspor

Dari aspek politik, banyak hal dalam politik di negeri ini yang dapat mengganggu jalannya proses bisnis pada sebuah perusahaan namun PT. Multi Distribution Pontianak sudah mengetahui secara pasti pajak apa saja yang harus dibayar dan undang-undang apa saja yang

harus diperhatikan bahkan dapat merumuskan kemungkinan terburuk dari situasi politik yang terjadi sehingga hal ini menjadi satu nilai tambah bagi perusahaan.

2. **Ekonomi :**
Kondisi makro ekonomi yang sedang tertekan suku bunga tinggi, inflasi tinggi, dan daya beli rendah dari masyarakat. Dari kondisi perekonomian yang semakin memprihatinkan membuat perusahaan terjepit dalam masalah pendistribusian karena memerlukan dana yang besar dan daya beli masyarakat yang menurun namun PT. Multi Distribution dapat tetap maju dalam persaingan itu dikarenakan perusahaan ini memiliki strategi bisnis yang baik..
3. **Sosial :**
Adanya UU ketenagakerjaan yang baru yang menyebabkan adanya demo dari kaum buruh. Aspek sosial merupakan fakta yang terjadi di masyarakat, hal ini berdampak pada menurunnya jumlah investor yang ingin menanam modal pada perusahaan sehingga menyebabkan perusahaan kekurangan modal. Untuk itu masalah seperti ini harus menjadi perhatian yang serius bagi perusahaan.
4. **Teknologi**
Secanggih apapun investasi di bidang teknologi informasi jika tidak didukung kemampuan karyawan tentu tidak akan memberikan dampak yang signifikan. Penggunaan *tools* yang mampu memberikan informasi kinerja sistem secara *real time* juga sangat dibutuhkan. PT. Multi Distribution Pontianak telah memiliki infrastruktur yang baik dan didukung dengan karyawan yang kompeten dibidangnya sehingga penerapan teknologi dapat memberikan dukungan secara optimal.

Dari metode analisis PEST ini dapat diketahui secara garis besar ancaman dan peluang-peluang bagi perusahaan. Ancaman dan peluang-peluang yang didapat dari metode analisis PEST ini lebih detail akan dibahas pada metode analisis SWOT.

3.2. Analisis SWOT

Analisis SWOT merupakan sebuah metode perencanaan strategis yang digunakan untuk mengevaluasi Kekuatan (*Strengths*), Kelemahan (*Weakness*), Peluang (*Opportunity*) dan Ancaman (*Threat*) dalam suatu proyek atau suatu spekulasi bisnis. Untuk menentukan strategi yang digunakan oleh PT. Multi Distribution Pontianak, maka analisis yang didapatkan adalah sebagai berikut:

- a. *Strength* (Kekuatan)
 1. Memiliki jaringan distribusi yang luas di Kalimantan Barat khususnya. Hal ini dapat dilihat dari data distribusi produk pada setiap kota yang ada di Kalimantan Barat.
 2. Memiliki value enterprise yang tinggi dari customers. Semakin bertambah jumlah customers pada setiap tahunnya merupakan bukti semakin tingginya nilai perusahaan dari masyarakat.
 3. Menjadi perusahaan distribusi produk-produk berkualitas yang dikenal dan memiliki nama baik di masyarakat.
- b. *Weakness* (Kelemahan)
 1. Mempunyai produk dengan banyak varian sehingga menyebabkan semakin kompleksnya data mengenai variasi jenis, harga maupun promo-promo produk untuk setiap jenis pelanggan yang berbeda.
 2. Tenaga *marketing* dan *sales* yang kurang menguasai medan.
- c. *Opportunity* (Peluang)
 1. Ketertarikan masyarakat akan produk yang berkualitas tinggi, dengan harga yang terjangkau
 2. Penjualan yang meningkat pada saat hari-hari raya atau hari-hari besar.
 3. Adanya tingkat kepercayaan masyarakat yang tinggi akan mengakibatkan semakin luasnya pangsa pasar.

d. *Threats* (Ancaman)

1. Kondisi jalur distribusi luar kota lokasinya sepi dan jauh yang cenderung rawan akibat dari jalan yang rusak, serta rawan akan bahaya/tindak kejahatan yang mengintai. Untuk itu diperlukan pengamanan yang lebih ketat dalam proses distribusi produk.
2. Berkembangnya teknologi industri akan mempengaruhi keunggulan bersaing perusahaan. Sehingga perusahaan perlu meningkatkan fasilitas IT untuk mendukung perusahaan dalam meningkatkan daya saing perusahaan.
3. Daya beli masyarakat yang menurun karena kondisi perekonomian yang lemah. Untuk itu perusahaan perlu menyediakan varian produk yang harganya lebih terjangkau.

3.3. *Analisis Porters Five Forces Model*

Analisis Porters Five Forces Model menjelaskan konsep *Competitive Strategy* yang menganalisis persaingan bisnis berdasarkan lima (5) aspek utama, yaitu: *Intensity of rivalry among competitors; Threats of New entrants; Threats of new substitutes products or services; Bargaining power of customers; Bargaining power of suppliers* [4]. *Porters Five Forces Model* mencakup suppliers, customers, competitors, para pendatang baru (*New entrants*), dan *substitute products* pada PT. Multi Distribution Pontianak akan dijabarkan sebagai berikut :

a. *Customers*

Yang menjadi customer dari PT. Multi Distribution Pontianak adalah dari Grosir, Supermarket dan Toko. Dengan demikian PT. Multi Distribution Pontianak memiliki kelemahan dalam bersaing karena customers dapat memperoleh produk yang didistribusikan oleh PT. Multi Distribution Pontianak dari *distributor* lain, sehingga PT. Multi Distribution Pontianak yang posisinya lebih lemah, harus dapat mengembangkan dan menyajikan kelebihan perusahaan dibanding perusahaan *distributor* lain kepada pembeli supaya pembeli dapat memilih PT. Multi Distribution Pontianak sebagai perusahaan distributor mereka..

b. *Suppliers*

PT. Multi Distribution Pontianak memiliki banyak suppliers. Dengan demikian perusahaan memiliki kekuatan daya tawar menawar (*Bargaining power of suppliers*) yang besar.

c. *Competitors*

Dampak dari persaingan bisnis dengan perusahaan lain yang memiliki usaha sejenis akan mempengaruhi perkembangan perusahaan. Dengan demikian akan tercipta nilai-nilai persaingan yang tinggi, dimana setiap perusahaan akan menemukan dan menerapkan strategi bisnis yang tepat untuk memenangkan persaingan tersebut..

d. *Substitutes products* (*produk pengganti*)

Produk pengganti dari produk yang didistribusikan oleh PT. Multi Distribution Pontianak adalah produk -produk tradisional. Bagi PT. Multi Distribution Pontianak, kekuatan dari produk pengganti rendah, karena produk PT. Multi Distribution Pontianak lebih terjamin kualitasnya.

e. *New Entrants* (Pendatang Baru)

Ancaman para pendatang baru selalu bermunculan silih berganti. Untuk itu PT. Multi Distribution Pontianak harus terus berusaha untuk mengembangkan jaringan distribusinya agar tidak tersaingi oleh para pendatang baru.

Dari hasil analisis *Porters Five Forces Model*, dapat diketahui terdapat berbagai ancaman yang mengancam PT. Multi Distribution Pontianak, oleh karena itu perusahaan perlu melakukan strategi bisnis baru untuk mengatasi dan mengantisipasi berbagai ancaman bisnis tersebut.

3.4. Analisis Critical Success Factor (CSF)

Analisis CSF menyajikan wilayah-wilayah dimana kegiatan-kegiatan bisnis harus berjalan dengan benar, menyajikan faktor-faktor pendorong potensial SI/TI, dan pengukuran kinerja”. CSF adalah sesuatu yang sangat dapat menghentikan perusahaan berkualitas beraktivitas lebih lanjut jika sasaran telah dicapai sesuai dengan yang telah direncanakan. [5]. Faktor penentu keberhasilan pada PT. Multi Distribution Pontianak adalah sebagai berikut :

- a. *Rekrutment* karyawan yang kompeten pada setiap fungsional area yang ada pada PT. Multi Distribution Pontianak menggunakan sistem e-recruitment sehingga proses bisnis dapat berjalan dengan optimal.
- b. Peningkatan jumlah produk yang akan didistribusikan sesuai dengan kebutuhan customers sehingga perusahaan dapat menguasai pangsa pasar yang lebih luas.
- c. Mengembangkan area distribusi yang mencakup hampir seluruh wilayah yang ada di Kalimantan Barat.
- d. Pengadaan fasilitas dan infrastruktur yang lengkap sehingga dapat mendukung dalam peningkatan kinerja karyawan.

Dari hasil analisis yang dipaparkan dalam pembahasan ini diharapkan dapat dijadikan sebagai dasar bagi PT. Multi Distribution Pontianak dalam mengembangkan strategi-strategi bisnis perusahaan sehingga dapat meningkatkan keunggulan kompetitif perusahaan sebagaimana yang menjadi tujuan penelitian ini yang telah dirumuskan sebelumnya.

4. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan sebelumnya maka dapat disimpulkan bahwa :

1. Perencanaan strategi sistem informasi sangat dibutuhkan dalam sebuah perusahaan yang bergerak dibidang distribusi produk.
2. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode *Ward & Peppard* yang dimulai dengan memahami lingkungan internal dan eksternal perusahaan, baik lingkungan perusahaan maupun lingkungan penggunaan teknologi informasi dan sistem informasi.
3. PT. Multi Distribution Pontianak memerlukan pengembangan perencanaan strategis sistem informasi agar dapat bersaing secara kompetitif dengan para kompetitornya.

5. SARAN

Penelitian ini hanya mencakup pembahasan mengenai perencanaan strategis sistem informasi yang dibutuhkan pada PT. Multi Distribution Pontianak sehingga kedepannya perlu adanya penelitian yang membahas mengenai integrasi sistem informasi yang seharusnya diterapkan pada PT. Multi Distribution Pontianak sehingga dapat membantu perusahaan dalam menjalankan kegiatan operasional sekolah secara efektif dan efisien serta dapat menghasilkan informasi yang akurat, relevan dan *real time*.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih kepada pihak-pihak yang telah membantu dan memberikan dukungan sepenuhnya dalam penyusunan penelitian ini, antara lain kepada:

1. Bapak Ketua STMIK Pontianak atas dukungan dan motivasi beliau dalam penyusunan penelitian ini sehingga penelitian ini dapat diselesaikan.
 2. Ucapan terima kasih juga penulis sampaikan kepada rekan-rekan dosen STMIK Pontianak.
-

3. Keluarga yang telah memberikan dukungan dalam bentuk doa dan perhatian kepada penulis. Penulis,

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Kosasi, Sandy., 2013, Perencanaan Strategi Sistem Informasi pada PT. A.J Sequis Life Star Star, *CSRID Journal*, Vol. 5, No. 2, Juni.
- [2] Agasia, Windy., Kasma, Utin., 2018, Perencanaan Strategis Sistem Informasi Pada Klinik Kesehatan (Studi kasus : Klinik Krekot, Jakarta Pusat), Seminar Nasional TEKNOMEDIA, Yogyakarta, Februari.
- [3] Loudon, K. C., Laudon, J. P., 2015, Sistem Informasi Manajemen: Mengelola Perusahaan Digital, Edisi 13, Salemba Empat, Jakarta.
- [4] Manoppo, Franky., 2017, Perencanaan Strategis Sistem Informasi Menggunakan Metode Ward And Peppard (Study Kasus : Pada STMIK Parna Raya Manado), Prosiding SENIT, Mei.
- [5] Kusuma, Erwin Arry., 2016, Perencanaan Strategis Sistem Informasi PT. Anugerah Aulia Alam Raya Pengembangan Perumahan Banjarbaru Kalimantan Selatan, *Jurnal Teknologi Informasi dan Komunikasi*, Vol. 7, No. 1, Maret.
- [6] Haron, H., Sabri, S.M., Zolkarnain, Z.N., 2013, A Situational Analysis of Strategic Information System Planning in the Context of a Malaysian SME, 3rd International Conference on Research and Innovation in Information System, Kuala Lumpur, November.
- [7] Anharudin, 2015, Perencanaan Strategis Sistem Informasi Untuk Meningkatkan Pelayanan Menggunakan Metode Ward And Pepprd (Studi Kasus : PT. Pos Indonesia Cilegon-Baten), *Jurnal PROSISKO*, Vol. 2, No. 2, September.
- [8] Fellawi, D., Franky., 2011, Perencanaan Strategi Sistem dan Teknologi Informasi Pada PT. Tripuri Mitra Nobelindo., *Jurnal ComTech*, Vol. 2, No. 1, Juni.
- [9] Suryatama, Erwin., 2014, Lebih Memahami Analisis SWOT Dalam Bisnis, KATA PENA, Surabaya.
- [10] Ward, J., Peppard, J., 2002, Strategic Planning For Information System, Third Edition, John Willey & Sons, Inggris.

Halaman ini sengaja dikosongkan
