

# **BAB 6**

## **SISTEM INFORMASI DALAM ORGANISASI DAN ASSET KOMPLEMENTAR**

---

### **A. Capaian Pembelajaran**

Setelah selesai mengikuti materi pada materi ini , mahasiswa diharapkan mampu:

1. Menguraikan terkait dampak sistem informasi manajemen terhadap organisasi dan bisnis.
2. Menguraikan terkait hubungan dua araha antara tekhnologi dengan organisasi.
3. Menguraikan terkait sistem informasi untuk mencapai keunggulan kompetitif.
4. Menguraikan terkait mode rantai bisnis.
5. Menguraikan terkait asset Komplementer merupakan modal organisasi dan model bisnis yang tepat.

### **B. Materi**

#### **1. Dampak Sistem Informasi Manajemen terhadap Organisasi dan Bisnis**

Munculnya sistem informasi teknologi, memberikan dampak pada organisasi erutana perusahaan bisnis. Dampak yang ditimbulkan seperti:

##### **a. Dampak Ekonomi,**

Dari sudut pandang ekonomi:

- Teknologi informasi mengubah pengeluaran biaya modal relatif

- Teknologi sistem informasi bisa dipandang sebagai faktor produksi yang dapat digunakan untuk modal tradisional dan tenaga kerja.
- Penggunaan teknologi informasi mengakibatkan pengeluarann biaya menurun, dibandingkan dengan biaya tenaga kerja, yang secara historis terus meningkat.
- Teknologi informasi mengakibatkan penurunan jumlah manajer menengah dan pekerja, dan pekerjaan keduanya digantikan oleh teknologi informasi.
- Teknologi juga memengaruhi biaya dan kualitas informasi dan mengubah ekonomi informasi.
- Teknologi informasi membantu perusahaan mengontrak ukurannya karena dapat mengurangi biaya transaksi yang terjadi ketika perusahaan membeli sesuatu yang tidak bisa dibuatnya sendiri

**b. Dampak pelaku bisnis dan organisasi.**

- Perampingan organisasi perusahaan besar terutama yang dikembangkan sebelum adanya komputer
- sering tidak efisien, lambat dan kurang kompetitif dibandingkan dengan organisasi yang baru dibuat.
- Beberapa organisasi besar ini telah dirampingkan dengan cara mengurangi jumlah karyawan dan jumlah tingkatan dalam organisasi mereka.

Selain itu Sistem Informasi memberikan dampak bagi struktur dan perilaku organisai yaitu:

**a. Meratakan Organisasi**

- Teknologi informasi memfasilitasi pemerataan hierarki dalam suatu perusahaan dengan memperluas distribusi

informasi guna memberdayakan karyawan di level bawah dan meningkatkan efisiensi manajemen.

- TI mendorong hak pengambilan keputusan diberikan kepada level yang lebih bawah, karena mereka menerima informasi yang diperlukan tanpa pengawasan.

#### **b. Organisasi Pascaindustri**

- Teknologi informasi mungkin dapat mendorong organisasi menggunakan pemberdayaan jaringan dalam menyelesaikan tugas-tugasnya, di mana sekelompok profesional berkumpul, bisa secara tatap muka maupun secara elektronik dalam jangka waktu yang singkat untuk menyelesaikan pekerjaan tertentu.
- Ketika tugas tersebut selesai, para profesional tersebut bergabung dengan kelompok kerja yang lain.

#### **c. Memahami Penolakan Organisasi terhadap Perubahan**

- Sistem informasi berpotensi mengubah struktur organisasi, budaya, proses bisnis dan strategi,
- Seringkali terdapat penolakan terhadap teknologi saat diperkenalkan.
- Perubahan di bidang teknologi diserap, diinterpretasikan, dibelokkan dan dikalahkan oleh pengaturan tugas, struktur dan orang-orang dalam suatu organisasi.
- Satu-satunya jalan dalam melakukan perubahan adalah dengan mengubah teknologi itu, tugas-tugas, struktur beserta seluruh orang-orang di dalamnya secara sekaligus.

Untuk menyelaraskan teknologi informasi dengan bisnis dan menggunakan sistem informasi secara efektif untuk

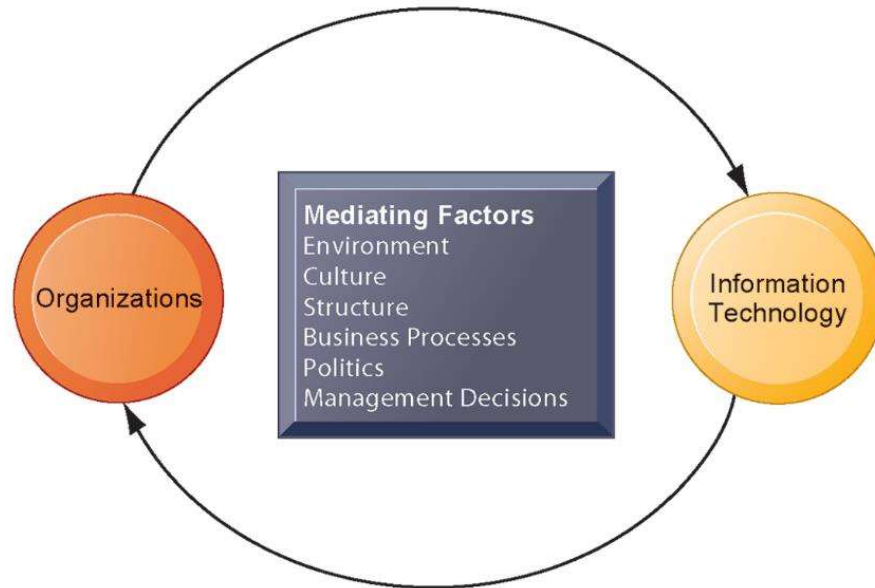
mendapatkan keuntungan, manajer perlu melakukan analisa sistem strategis. Untuk mengadopsi sistem yang strategis, pada umumnya manajer membutuhkan perubahan tujuan, hubungan dengan pelanggan dan pemasok, dan proses bisnis. Perubahan ini merupakan perubahan sosioteknik, yang mempengaruhi baik elemen sosial dan teknis yang dapat dianggap sebagai transisi strategis.

## **2. Hubungan Dua Arah Antara Teknologi Informasi dan Organisasi**

Perkembangan teknologi yang sangat cepat memberikan pengaruh pada cara berpikir maupun berperilaku seseorang, pengaruh tersebut juga berdampak pada dunia bisnis, karena pada dunia bisnis teknologi sangat membantu terutama dalam sistem informasi yang terintegrasi dengan baik, serta memudahkan bisnis agar lebih efektif dan efisien. Sudah banyak pelaku bisnis yang memanfaatkan teknologi untuk membantu mereka dalam menjalankan usahanya.

Sistem informasi dan organisasi saling mempengaruhi. Hubungan dipengaruhi oleh organisasi

- Struktur
- Proses bisnis
- Politik
- Budaya
- Lingkungan Hidup
- keputusan manajemen



*Gambar 6.1 Hubungan Dua Arah Antara Sistem Informasi dengan Organisasi*

Teknologi itu sendiri merupakan pengetahuan tentang cara melakukan sesuatu untuk mempermudah seseorang dalam memenuhi kebutuhan sehari-hari. Tidak heran teknologi saat ini sangat mendominasi manusia untuk melakukan seluruh kegiatannya seperti halnya dalam organisasi bisnis, terkait hal tersebut menyebabkan pertumbuhan secara pesat karena teknologi yang berpengaruh pada kemajuan suatu organisasi. Sehingga, banyak organisasi bisnis yang mulai mengembangkan teknologi informasi.

Teknologi informasi memiliki peran yang sangat besar bagi manusia terutama dalam organisasi bisnis seperti halnya di bawah ini:

- a. **Dapat mempermudah cara berkomunikasi,**

Sebagai contoh *e-mail*, yang banyak digunakan perusahaan untuk saling berkomunikasi dengan customer atau pihak perusahaan lain.

**b. Sumber pengetahuan,**

Penggunaan Teknologi Informasi dalam bisnis menjadi sumber pengetahuan yang tidak terbatas, karena apabila kita menginginkan informasi secara cepat dan instan dapat diperoleh dengan memanfaatkan internet.

**c. Manajemen data,**

Dengan menggunakan manajemen sistem informasi membantu kita dalam menyimpan file, memeriksa file dan file tersip secara terorganisir

**d. CRM (*Customer Relationship Manager*),**

Merupakan software yang berguna untuk mengelola hubungan terhadap pelanggan

**e. Aktivitas bisnis lebih terarah,**

Dengan menggunakan *e-commerce* sebagai alternatif penjualan yang dapat memantau aktivitas penjualan selama 24 jam, sehingga memudahkan dan menguntungkan kita dalam berbisnis.

### **3. Sistem Informasi Untuk Mencapai Keunggulan Kompetitif**

Pada dasarnya sistem informasi tidak selamanya harus berbentuk kompleks, ada pula yang sederhana. Namun, suatu kualitas informasi bergantung pada 4 (empat) hal, yaitu antara lain:

- akurat,

- tepat waktu,
- relevan dan
- ekonomis.

Maka dari itu suatu kebutuhan akan implementasi informasi yang menerapkan Sistem informasi sangat dibutuhkan dan sangat penting bagi suatu perusahaan yang menaungi banyak karyawan. Jika suatu perusahaan menerapkan atau melakukan tindakan yang dilaksanakan berdasarkan rencana yang sudah disusun atau dibuat dengan cermat serta terperinci, kebutuhan dan informasi yang menerapkan Sistem informasi akan berjalan dengan baik dan terpenuhi kebutuhannya, sehingga kelangsungan kehidupan perusahaan dapat dikendalikan seoptimal mungkin.

Sistem informasi yang didapatkan oleh suatu perusahaan tentunya dapat menjadikan sebagai salah satu bentuk penerapan yang baik dalam perusahaan agar mereka lebih terarah dalam menjalankan kegiatan perusahaan, sistem informasi juga membantu dalam mengembangkan dan memperbaiki segala hal yang kurang baik dan kurang tepat agar perusahaan bisa tetap eksis.

Di era serba digital seperti sekarang ini, tentunya sebuah perusahaan akan selalu berkembang dengan menerapkan sistem informasi yang tepat dan akurat. Sistem informasi yang kurang diterapkan pada perusahaan akan memperkeruh jalannya kegiatan perusahaan atau bisa saja kegiatan perusahaan tidak berjalan pada mestinya. Agar menciptakan suatu perusahaan yang unggul serta dapat

bertahan dan bersaing dengan perusahaan lain yang serupa, sama atau bahkan berbeda sekalipun, suatu perusahaan haruslah memanager seluruh kegiatan perusahaan agar berjalan sesuai rencana, tujuan dan kegemilangan kehidupan perusahaan yang baik.

Keunggulan-keunggulaqn kompetitif yang dapat diraih perusahaan dengan menggunakan teknologi informasi yang mereka miliki antara lain:

**a. Membantu perusahaan dalam membangun bisnis yang berfokus pada pelanggan**

- Nilai bisnis yang paling penting bagi perusahaan mana pun adalah berpusat pada pelanggan. Hal ini berkaitan dengan kemampuan perusahaan dalam mempertahankan pelanggan, mempertahankan loyalitas, mengantisipasi kebutuhan masa depan, menanggapi kekhawatiran pelanggan, dan memberikan layanan pelanggan yang berkualitas.
- Melalui pemanfaatan teknologi informasi, perusahaan telah menciptakan peluang strategis untuk merespons dengan cepat. Kami menyediakan produk dan layanan berkualitas tinggi yang disesuaikan dengan preferensi individu setiap pelanggan.
- Teknologi informasi juga dapat menjadikan pelanggan sebagai titik sentral manajemen hubungan pelanggan (saluran baru untuk komunikasi interaktif secara internal, dengan pelanggan, pemasok, mitra bisnis, dan pemangku kepentingan lainnya di lingkungan eksternal) dan aplikasi elektronik - perusahaan lain.



- Hal ini memungkinkan interaksi berkelanjutan dengan pelanggan di sebagian besar fungsi bisnis dan memfasilitasi kolaborasi lintas fungsi dengan pelanggan dalam pengembangan produk, pemasaran, pengiriman, layanan, dan dukungan teknis.

**b. Memungkinkan perusahaan melakukan perekayaan ulang proses bisnis**

- Salah satu implementasi strategi bersaing yang paling penting adalah rekayasa ulang proses bisnis.
- Reengineering adalah tinjauan dan perancangan ulang proses bisnis secara mendasar untuk mencapai peningkatan dramatis dalam biaya, kualitas, kecepatan, dan layanan.
- Singkatnya, rekayasa ulang proses bisnis adalah kombinasi strategi yang mendorong inovasi bisnis dan meningkatkan proses bisnis secara signifikan, memungkinkan perusahaan menjadi pesaing yang lebih kuat dan sukses di pasar.
- Teknologi informasi memainkan peran penting dalam rekayasa ulang sebagian besar proses bisnis (Kecepatan, kekuatan pemrosesan informasi, konektivitas komputer, dan teknologi Internet) secara mendasar memfasilitasi inovasi dalam proses bisnis, sekaligus meningkatkan komunikasi dan kolaborasi antara manajer operasi dan lapangan.

**c. Memungkinkan perusahaan menjadi perusahaan yang lincah**

- Kelincahan dalam kinerja bisnis adalah kemampuan perusahaan untuk sejahtera dalam pasar global yang berubah cepat dan terus terfragmen untuk produk dan jasa berkualitas tinggi, berkinerja baik dan disesuaikan dengan pelanggan.
- Perusahaan yang lincah dapat membuat laba dalam pasar dengan pilihan produk yang luas dan bermasa hidup pendek, dan dapat memproduksi pesanan secara individual dan dengan jumlah yang besar.
- Perusahaan tersebut mendukung penyesuaian massal dengan menawarkan produk individual sambil mempertahankan produksi dalam volume yang tinggi.
- Perusahaan yang lincah sangat bergantung pada teknologi informasi untuk memadukan dan mengelola proses bisnis, sambil menyediakan daya pemrosesan informasi untuk melayani banyak pelanggan sebagai individual.
- Dengan demikian teknologi informasi sangat berperan dalam membentuk perusahaan yang lincah, di mana teknologi informasi memungkinkan perusahaan bermitra dengan pemasok, distributor, manufaktur kontrak dan pihak lainnya melalui portal kerja sama dan sistem rantai nilai berbasis web lainnya yang secara signifikan memperbaiki kelincahan perusahaan dalam melihat peluang bisnis yang inovatif.

- Kelincahan kinerja bisnis adalah kemampuan organisasi untuk berhasil dalam pasar global yang berubah dengan cepat dan semakin terfragmentasi untuk produk dan layanan berkualitas tinggi, berkinerja tinggi, dan dapat disesuaikan.
- Perusahaan yang tangkas dapat memasarkan berbagai produk berumur pendek secara menguntungkan dan memproduksi pesanan individual dalam jumlah besar.
- Mendukung penyesuaian massal dengan menyediakan produk yang ditawarkan dengan tetap mempertahankan produksi tinggi
- Perusahaan yang tangkas sangat bergantung pada teknologi informasi untuk mengintegrasikan dan mengelola proses bisnis sambil menyediakan kapasitas pemrosesan informasi untuk melayani banyak pelanggan individu.
- Teknologi informasi memainkan peran penting dalam pembentukan perusahaan yang tangkas, memungkinkan perusahaan menghubungkan pemasok, distributor, dan produsen kontrak melalui portal kolaborasi dan sistem rantai nilai berbasis web lainnya.
- Berkolaborasi dengan vendor dan pemangku kepentingan lainnya. Perusahaan menjadi lebih tangkas dan mengidentifikasi peluang bisnis yang inovatif.

**d. Membuat perusahaan virtual**

- Dalam lingkungan global yang dinamis seperti saat ini, pembentukan perusahaan virtual dapat menjadi salah

satu penggunaan strategi terpenting dari teknologi informasi.

- Perusahaan virtual adalah organisasi yang menggunakan teknologi informasi untuk menghubungkan banyak orang, organisasi, aktiva dan ide.
- Perusahaan virtual menciptakan aliansi dan kelompok kerja virtual yang fleksibel dan dapat beradaptasi untuk mengeksploitasi peluang bisnis berubah dengan cepat.

**e. Sebagai sarana untuk membangun perusahaan yang dapat menghasilkan pengetahuan.**

- Keunggulan kompetitif jangka panjang hanya akan dimiliki oleh perusahaan yang menghasilkan pengetahuan atau organisasi yang belajar.
- Hal ini berarti secara konsisten menciptakan pengetahuan bisnis baru, menyebarkan secara luas ke seluruh perusahaan dan dengan cepat membangun pengetahuan baru ke dalam produk dan jasa mereka.
- Manajemen pengetahuan yang berhasil akan menciptakan berbagai tehnik, teknologi, sistem dan penghargaan untuk membuat para karyawan berbagi apa yang mereka ketahui dan untuk membuat akumulasi pengetahuan yang lebih baik di tempat kerja dan perusahaan.
- Sistem manajemen pengetahuan akan berhasil dengan baik apabila difasilitasi dengan teknologi informasi.

Michael Porter (1985) mengemukakan beberapa strategi yang dapat diimplementasikan oleh perusahaan dalam

menghadapi tekanan persaingan yaitu dikenal dengan lima strategi kompetitif dasar. Lima strategi kompetitif dasar tersebut adalah:

**a. Strategi kepemimpinan dalam biaya**

Hal ini bisa dilakukan perusahaan dengan cara memproduksi barang dan jasa dengan biaya terendah dalam industrinya. Selain itu perusahaan dapat menemukan berbagai cara untuk membantu para pemasok atau pelanggan mengurangi biaya mereka atau meningkatkan biaya pesaingnya.

**b. Strategi diferensiasi**

Dalam strategi diferensiasi ini perusahaan dapat melakukan penawaran berbagai produk, jasa atau fitur produk. Hal ini dilakukan dengan cara mengembangkan berbagai cara untuk melakukan diferensiasi produk dan jasa perusahaan dari para pesaingnya atau mengurangi keunggulan diferensiasi para pesaingnya. Hal ini memungkinkan perusahaan untuk berfokus pada produk atau jasa agar mendapat keunggulan dalam segmen atau ceruk tertentu dalam pasar.

**c. Strategi inovasi**

Strategi inovasi dapat dilakukan melalui menemukan berbagai cara baru untuk melakukan bisnis. Hal ini dapat dilakukan dengan mengembangkan berbagai produk dan jasa yang unik, masuk dalam pasar atau ceruk pasar yang unik, memperkenalkan berbagai produk dan jasa, memberikan berbagai fitur baru dalam produk dan jasa yang sudah ada atau dengan mengembangkan berbagai cara baru dalam memproduksinya. Dengan demikian strategi inovasi

juga menyangkut pelaksanaan perubahan yang radikal atas proses bisnis dalam memproduksi atau mendistribusikan produk dan jasa yang berbeda dari cara bisnis yang dulu dilakukan, sehingga dapat mengubah struktur dasar industr.

**d. Strategi pertumbuhan**

Strategi pertumbuhan dapat dilakukan melalui secara signifikan memperluas kemampuan perusahaan untuk memproduksi barang dan jasa, memperluas ke pasar global, melakukan diversifikasi produk dan jasa baru, atau berintegrasi ke dalam produk dan jasa yang berhubungan.

**e. Strategi persekutuan**

Strategi persekutuan dapat dilakukan dengan membuat hubungan dan persekutuan bisnis baru dengan para pelanggan, pemasok, pesaing, konsultan dan perusahaan-perusahaan lainnya.

**4. Model Rantai Nilai Bisnis.**

**a. Pengertian rantai nilai**

Menurut Pearce dan Robinson (dikutip dalam Agni Kusumawati, 2013: 25) Rantai nilai (Value Chain) merupakan sebuah cara pandang terhadap bisnis yang mengubah input menjadi output yang bernilai bagi pelanggan. Output yang bernilai bagi pelanggan dapat berasal dari aktivitas membedakan produk, aktivitas yang menurunkan biaya produk dan aktivitas yang memenuhi kebutuhan pelanggan.

Menurut Puspitasari et al. (2017) value chain adalah cara pandang secara sistematis terhadap kegiatan kegiatan yang dilakukan oleh organisasi/perusahaan untuk memenuhi

kebutuhan pelanggan. Rantai dilakukan dengan membagi organisasi menjadi beberapa kegiatan untuk dapat mengetahui perilaku biaya organisasi, sumber diferensiasi atau keunggulan.

Menurut Porter (1985:33) value chain merupakan nilai total organisasi yang terdiri dari aktivitas nilai dan margin yang membentuk suatu produk atau jasa. Rantai nilai yang dimiliki perusahaan dapat digolongkan menjadi sembilan aktivitas oleh Porter. Aktivitas perusahaan dikelompokkan menjadi dua aktivitas besar, yaitu aktivitas utama dan aktivitas pendukung.

Dari beberapa definisi menurut beberapa para ahli dapat disimpulkan bahwa rantai nilai (value chain) merupakan sebuah cara pandang terhadap aktivitas organisasi yang menghasilkan sebuah output untuk memenuhi kebutuhan pelanggan dengan melihat hubungan antara aktivitas utama dan aktivitas pendukung organisasi.

#### **b. Analisis Value Chain**

Analisis rantai nilai (value chain) merupakan sebuah proses perusahaan dalam mengidentifikasi kegiatan utama dan aktivitas pendukung yang dapat menambah nilai produk.

- Analisis tersebut dilakukan untuk mengurangi biaya atau meningkatkan diferensiasi.
- Kegiatan internal perusahaan atau organisasi yang dianalisis akan memperlihatkan letak keunggulan kompetitif perusahaan atau kekurangan perusahaan.

- Dalam melakukan persaingan dengan perusahaan lain tentunya akan dibutuhkan keunggulan dari perusahaan untuk melakukan kegiatan yang lebih baik dibandingkan dengan perusahaan lain.
- Keunggulan biaya juga dibutuhkan seperti melakukan kegiatan dengan biaya yang lebih rendah namun bisa memberikan produk unggulan.
- Ketika perusahaan mampu memproduksi barang dengan biaya yang lebih dari harga pasar atau pesaing, maka perusahaan akan mendapatkan keuntungan (Firmansah, 2016).

### **c. Jenis Kegiatan dalam Value Chain**

Dalam melakukan analisis value chain, terdapat dua jenis kelompok kegiatan/aktivitas perusahaan yaitu aktivitas utama (primary activities) dan aktivitas pendukung (support activities).

- 1) Aktivitas Utama perusahaan terdiri dari:
  - a) Inbound logistic,  
merupakan aktivitas yang berhubungan dengan penerimaan, penyimpanan dan penyebaran input.
  - b) Operations,  
merupakan aktivitas yang berhubungan dengan perubahan masukan menjadi keluaran produk akhir
  - c) Outbound Logistics,  
merupakan aktivitas yang berhubungan dengan penyebaran produk/jasa kepada pelanggan.
  - d) Marketing and sales,



merupakan aktivitas yang berhubungan dengan pemasaran dan penjualan produk/jasa.

e) Service,

merupakan aktivitas yang berhubungan dengan penyedia layanan yang bertujuan untuk meningkatkan perawatan produk.

2) Aktivitas pendukung perusahaan terdiri dari:

a) Firm Infrastructure,

merupakan aktivitas perusahaan yang berhubungan dengan biaya dan aset perusahaan yang berkaitan dengan manajemen umum, akuntansi dan keuangan serta keamanan dan keselamatan sistem informasi.

b) Human Resources Management,

merupakan aktivitas yang berhubungan dengan penerimaan, pelatihan, kompensasi, dan pengembangan keahlian pekerja.

c) Technology Development,

merupakan aktivitas yang berkaitan dengan biaya yang digunakan untuk produk, perbaikan proses, perancangan peralatan, pengembangan perangkat lunak komputer dan yang lainnya yang berhubungan dengan sistem berbasis komputer.

d) Procurement,

merupakan aktivitas perusahaan yang berkaitan dengan cara perolehan sumber daya yang dibutuhkan oleh perusahaan.

## **5. Asset Komplementer Merupakan Modal Organisasi Dan Model Bisnis Yang Tepat**

Aset komplementer (*complementary asset*) merupakan aset yang dibutuhkan sebagai aset pendukung dari aset utama. Sebagai contoh:

- a. Untuk menciptakan nilai atas kereta api maka membutuhkan investasi tambahan atau investasi yang digunakan untuk mendukung dari kegunaan kereta api itu sendiri misalnya, rel kereta api, lokomotif, petugas, struktur pengaturan yang mengatur dan mengawasi dan pengguna dari kereta api itu sendiri. Tanpa adanya aset komplementer nilai investasi atas kereta api tidak akan memiliki nilai, karena tanpa adanya aset komplementer kereta api tidak dapat digunakan.
- b. Menciptakan nilai atas mobil membutuhkan investasi tambahan yang substansial atas jalan tol, jalan raya, pom bensin, bengkel dan struktur peraturan hukum yang akan mengatur dan mengawasi para pengendara.

Penelitian terbaru mengenai investasi Teknologi Informasi dalam bisnis sebenarnya mendukung investasi teknologi dengan berinvestasi pada aset komplementer, seperti:

- a. Modal usaha baru.
- b. Prosedur operasi baru.
- c. Perilaku manajemen.
- d. Budaya atau pelatihan organisasi akan memperoleh tingkat pengembalian yang lebih tinggi.

Perusahaan yang tidak berinvestasi menggunakan aset komplementer akan memperoleh pengembalian yang lebih

sedikit atau tidak sama sekali atas investasi mereka di bidang teknologi informasi. Beberapa investasi properti tambahan melibatkan berbagai aset berwujud seperti bangunan, mesin, dan peralatan. Namun, nilai investasi pada teknologi bergantung pada skala investasi pada aset pelengkap yang telah dilakukan.

Aset komplementer dikategorikan menjadi 3 (tiga) bagian yaitu:

a. Aset Organisasi:

- Budaya organisasi yang menunjang terciptanya efektivitas dan efisiensi.
- Model bisnis yang tepat
- Proses bisnis yang efisien
- Wewenang yang terdesentralisasi.
- Pengambilan keputusan yang terdistribusi
- Tim pengembangan SI yang kuat

b. Aset Manajerial.

- Dukungan manajemen senior yang kuat pada investasi teknologi informasi dan perubahan
- Insentif atas inovasi manajemen
- Kerja tim dan lingkungan kerja yang kolaboratif
- Program pelatihan untuk meningkatkan kemampuan pengambilan keputusan manajemen.
- Budaya manajemen yang menciptakan nilai atas fleksibilitas dan pembuatan keputusan berbasis pengetahuan.

c. Aset Sosial

- Infrastruktur internet dan telekomunikasi

- Program pendidikan pengayaan TI yang meningkatkan pengetahuan komputer karyawan standart. (baik sector pemerintahan maupun swasta)
- Hukum dan peraturan yang menciptakan lingkungan pasar yang memadai dan stabil.
- Perusahaan teknologi dan jasa berada dalam pasar yang berdampingan guna membantu implementasi.

### **C. Latihan**

1. Dilihat dari dampak ekonomi, sistem informasi mempunyai beberapa dampak atau manfaat. Apa saja dampak ekonomi tersebut?
2. Apa saja yang saudara ketahui mengenai peran teknologi bagi sebuah organisasi? Sebutkan dan jelaskan secara singkat!
3. Strategi apa saja yang dapat diimplementasikan oleh perusahaan dalam menghadapi tekanan persaingan yang dikenal strategi keunggulan kompetitif?
4. Apa yang saudara ketahui tentang analisis chain? Uraikan secara singkat dan jelas!
5. Jenis kegiatan apa saja yang termasuk di value chain?
6. Apa yang saudara ketahui tentang asset komplementer? Terdiri dari apa saja asset komplementer tersebut?

## D. Referensi

- Azhar Susanto, 2002, *Sistem Informasi Manajemen: Konsep dan Pengembangannya*, Lingga Jaya, Bandung
- Cegielski, R. P. (2015). *Introduction to Information System*. John Wiley and Sons.
- George M. Scott. 2002. *Prinsip-prinsip Sistem Informasi Manajemen*. Jakarta : Raja Grafindo Persada
- Ismail, M. (2004). *Konsep Sistem Informasi Manajemen*. Kertas Kerja. Fakultas Ekonomi. Universitas Sumatera Utara. Medan.
- Kenneth C. Laudon, 2012, *Sistem Informasi Manajemen*, Jakarta , Salemba Empat
- Laudon, Kenneth C, dan Jane P. Loudon, 2014, *Management Information System: Managing the Digital Firm, 13<sup>th</sup> edition*, Upper Sadle River, New Jersey: Prentice Hall
- O'Brien, J.A, 2005. *Introduction To Information Systems*, 12 th ed. McGrawHill Companies, Inc.America.
- O'Brien, J.A, 2006, *Pengantar Sistem Informasi*, Jakarta, Salemba Empat
- O' Brien, J.A., & Markas, G. (2011). *Management Information System* (Vol. 10th).
- Porter. M.E. 1985. *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*. Free Press, New York
- Raymond McLeod, Jr.George P. Schell 2012. *Sistem Informasi Manajemen*. Jakarta, Salemba Empat