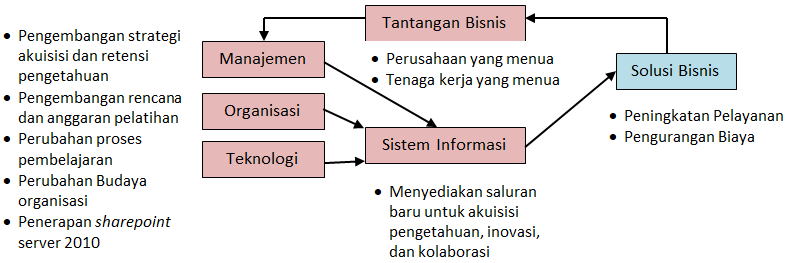
**BAB V**

**IMPLEMENTASI SISTEM INFORMASI MANAJEMEN**

**1. PENDAHULUAN**

Arus inovasi teknologi informasi yang terus berlanjut mengubah dunia bisnis tradisional. Contohnya adalah munculnya *cloud computing*, pertumbuhan platform bisnis *digital mobile* yang berbasis *smartphone*, *tablet*, dan ultrabook, dan yang paling penting adalah penggunaan jejaring sosial oleh para manajer untuk mencapai tujuan bisnis. Pertumbuhan sistem informasi di seluruh perusahaan dengan data yang luar biasa kaya berarti bahwa manajer tidak lagi beroperasi dalam kabut kebingungan, melainkan memiliki akses *online*, hampir seketika, ke informasi yang sangat penting yang mereka butuhkan untuk membuat keputusan yang akurat dan tepat waktu. Gambaran umum tentang konsep-konsep dasar tentang Implementasi Sistem Informasi Manajemen dengan menggunakan kerangka yang terintegrasi untuk menggambarkan dan menganalisis sistem informasi. Kerangka ini menunjukkan sistem informasi yang terdiri dari elemen manajemen, organisasi, dan teknologi dan diperkuat dalam proyek-proyek dalam menjawab tantangan bisnis.



**Gambar 1.** Kerangkan Elemen manajemen, organisasi, dan teknologi menciptakan solusi sistem informasi dalam menjawab tantangan bisnis

Sistem informasi manajemen menjadi topik yang paling menarik dalam bisnis adalah perubahan teknologi yang terus menerus, penggunaan teknologi oleh manajemen, dan dampaknya terhadap kesuksesan bisnis. Bisnis dan industri baru muncul, yang lama menurun, dan perusahaan yang sukses adalah mereka yang belajar bagaimana menggunakan teknologi baru. Terdapat tiga perubahan yang saling terkait di bidang teknologi: (1) platform digital seluler yang sedang berkembang, (2) penggunaan bisnis yang berkembang dari “big data,” dan (3) pertumbuhan “*cloud computing*,” di mana semakin banyak bisnis perangkat lunak berjalan melalui Internet. Beberapa kumpulan informasi baru dalam bisnis penggunaan sistem informasi antara lain:

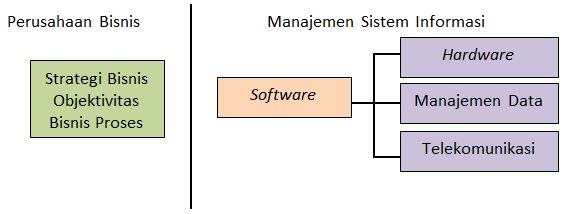
**Tabel 1.** Penggunaan sistem informasi Manajemen Dalam Bisnis

|  |  |
| --- | --- |
| **Perubahan** | **Dampak Bisnis** |
| **Teknologi**   * Platform *cloud computing* muncul sebagai area bisnis utama dalam inovasi * Big Data * Platform digital seluler muncul untuk bersaing dengan PC sebagai sistem bisnis | Kumpulan komputer yang fleksibel di Internet mulai melakukan tugas-tugas yang biasanya dilakukan pada komputer perusahaan. Aplikasi bisnis utama disampaikan secara online sebagai layanan Internet (*Software as a Service, or SaaS*).  Banyak bisnis yang memerlukan *insight* dari volume data yang sangat besar dari *Web traffic, e-mail messages, social media content*, dan mesin (sensor) yang membutuhkan alat manajemen data baru untuk menangkap, menyimpan, dan menganalisis.  Perangkat seluler Apple iPhone dan Android dapat mengunduh ratusan ribu aplikasi untuk mendukung kolaborasi, layanan berbasis lokasi, dan komunikasi dengan rekan kerja. Komputer tablet kecil, termasuk iPad, Google Nexus, dan Kindle Fire, menantang laptop konvensional sebagai platform untuk komputasi konsumen dan perusahaan. |
| **Manajemen**   * Manajer mengadopsi perangkat lunak kolaborasi online dan jejaring sosial untuk meningkatkan koordinasi, kolaborasi, dan berbagi pengetahuan * Akselerasi *Business intelligence applications* * *Meeting* virtual berkembang dengan sangat pesat | Google Apps, Google Sites, Microsoft Windows SharePoint Services, dan IBM Lotus Connections digunakan oleh lebih dari 100 juta profesional bisnis di seluruh dunia untuk mendukung blog, manajemen proyek, rapat online, profil pribadi, penanda sosial, dan komunitas *online*.  Analisis data yang lebih kuat dan tampilan dasbor interaktif memberikan informasi kinerja waktu nyata kepada manajer untuk meningkatkan pengambilan keputusan.  Manajer mengadopsi teknologi konferensi video telekonferensi dan konferensi Web untuk mengurangi waktu dan biaya perjalanan, sekaligus meningkatkan kolaborasi dan pengambilan keputusan. |
| **Organisasi**   * Bisnis Sosial * *Telework* memperoleh momentum di tempat kerja * Menciptakan Nilai Bisnis Bersama | Bisnis menggunakan platform jejaring sosial, termasuk Facebook,  Twitter, dan alat sosial internal perusahaan, untuk memperdalam interaksi dengan karyawan, pelanggan, dan pemasok. Karyawan menggunakan blog, wiki, email, dan pesan untuk berinteraksi dalam komunitas online.  Internet, laptop nirkabel, ponsel pintar, dan komputer tablet memungkinkan semakin banyak orang untuk bekerja di luar kantor konvensional. Sehingga lima puluh lima persen bisnis di Amerika Serikat memiliki program kerja jarak jauh.  Sumber nilai bisnis bergeser dari produk ke solusi dan dan pengalaman, dan dari sumber internal ke jaringan pemasok dan kolaborasi dengan pelanggan. Rantai pasokan dan pengembangan produk menjadi lebih global dan kolaboratif; interaksi pelanggan membantu perusahaan mendefinisikan produk dan layanan baru. |

**2. TUJUAN STRATEGI BISNIS DARI SISTEM INFORMASI MANAJEMEN**

Terdapat saling ketergantungan yang semakin besar antara kemampuan perusahaan untuk menggunakan teknologi informasi dan kemampuannya untuk menerapkan strategi perusahaan dan mencapai perusahaan. Apa yang ingin dilakukan oleh sebuah bisnis dalam lima tahun ke depan sering kali bergantung pada apa yang dapat dilakukan oleh sistemnya. Meningkatkan pangsa pasar, menjadi produsen berkualitas tinggi atau berbiaya rendah, mengembangkan produk baru, dan meningkatkan produktivitas karyawan semakin bergantung pada jenis dan kualitas sistem informasi dalam organisasi. Secara khusus, perusahaan bisnis berinvestasi besar-besaran dalam sistem informasi untuk mencapai enam tujuan bisnis strategis: keunggulan operasional; produk, layanan, dan model bisnis baru, dan model bisnis; hubungan baik dengan pelanggan dan pemasok; pengambilan keputusan yang lebih baik; keunggulan kompetitif; dan kelangsungan hidup.

Dalam sistem kontemporer, terdapat saling ketergantungan yang semakin besar antara sistem informasi perusahaan dan kemampuan bisnisnya. Perubahan strategi, aturan, dan proses bisnis semakin membutuhkan perubahan dalam perangkat keras, perangkat lunak, database, dan telekomunikasi. Seringkali, apa yang ingin dilakukan oleh organisasi tergantung pada apa yang dapat dilakukan oleh sistemnya.



**Gambar 2.** Hubungan sistem informasi perusahaan dan bisnis perusahaan

**Keunggulan Operasional**

Perusahaan Bisnis terus berupaya meningkatkan efisiensi operasi untuk mencapai profitabilitas yang lebih tinggi. Sistem informasi manajemen dan teknologi adalah beberapa alat terpenting yang tersedia bagi para manajer untuk mencapai tingkat efisiensi dan produktivitas yang lebih tinggi dalam operasi bisnis, terutama jika dibarengi dengan perubahan praktik bisnis dan perilaku manajemen.

Walmart, adalah salah satu perusahaan ritel terbesar di dunia, menjadi contoh kekuatan yang berhasil mengkolaborasikan antara sistem informasi manajemen dengan praktik bisnis yang brilian dan manajemen yang mendukung untuk mencapai efisiensi operasional kelas dunia. Pada tahun 2012, Walmart berhasil mencapai penjualan sebesar $460 miliar, ini berarti hampir sepersepuluh dari penjualan ritel di Amerika Serikat. Hal ini dapat terwujud karena sebagian besar sistem Retail Link-nya yang secara digital menghubungkan para pemasok ke setiap toko Walmart. Segera setelah pelanggan membeli suatu barang, pemasok yang memantau barang tersebut akan segera mengirimkan penggantinya ke rak. Walmart adalah toko ritel paling efisien di industri ini, mencapai penjualan lebih dari $28 dibandingkan dengan pesaing terdekatnya yang hanya mencapai $23.

**Produk, Layanan, dan Model Bisnis Baru**

Sistem dan teknologi informasi adalah alat utama yang memungkinkan perusahaan untuk menciptakan produk dan layanan baru, serta model bisnis yang sama sekali baru.

Model bisnis menggambarkan bagaimana sebuah perusahaan memproduksi, memberikan, dan menjual produk atau layanan untuk menciptakan kekayaan. Industri musik saat ini sangat berbeda dengan industri satu dekade yang lalu.

Sebagai contoh pada perusahaan Apple Inc. yang mengubah model bisnis lama distribusi musik berdasarkan piringan hitam, kaset, dan CD menjadi model distribusi online yang legal berdasarkan platform teknologi iPod miliknya. Apple telah mencapai kesuksesan dengan melakukan inovasi iPod yang berkelanjutan , termasuk layanan musik iTunes, iPad, dan iPhone.

**Hubungan Baik Dengan Pelanggan dan Pemasok**

Ketika sebuah bisnis benar-benar mengenal pelanggannya, dan melayani pelanggan dengan baik, pelanggan biasanya merespons dengan kembali dan membeli lebih banyak. Hal ini akan berdampak pada peningkatan pendapatan dan keuntungan. Demikian juga dengan pemasok: semakin banyak bisnis melibatkan pemasoknya, semakin baik pemasok dapat memberikan masukan penting. Hal ini akan menurunkan biaya. Bagaimana cara benar-benar mengenal pelanggan atau pemasok adalah masalah utama bagi bisnis dengan jutaan pelanggan *offline* dan *online*.

Salah satu perusahaan yang berhasil mengimplementasi sistem informasi manajemen dan teknologi dengan baik adalah Mandarin Oriental di Manhattan dan hotel-hotel kelas atas lainnya dalam mencapai hubungan baik dengan pelanggan. Hotel-hotel ini menggunakan komputer untuk melacak preferensi tamu, seperti suhu kamar yang mereka sukai, waktu *check-in*, nomor telepon yang sering dihubungi, dan program elevator, serta menyimpan data ini dalam sebuah penyimpanan data yang besar. Setiap kamar di hotel terhubung ke komputer server jaringan pusat sehingga dapat dimonitor atau dikontrol dari jarak jauh. Ketika pelanggan tiba di salah satu hotel ini, sistem secara otomatis mengubah kondisi kamar, seperti meredupkan lampu, mengatur suhu kamar, atau memilih musik yang sesuai, berdasarkan profil digital pelanggan. Hotel-hotel ini juga menganalisis data pelanggan mereka untuk mengidentifikasi pelanggan terbaik mereka dan mengembangkan promosi pemasaran individual berdasarkan preferensi pelanggan.

Contoh perusahaan lainnya adalah JCPenney yang mencontohkan manfaat hubungan baik dengan pemasok yang dimungkinkan oleh sistem informasi. Setiap kali sebuah kemeja yang dibeli di toko JCPenney di Amerika Serikat, catatan penjualan langsung muncul di komputer di Hong Kong pada pemasok TAL Apparel Ltd, sehingga produsen kontrak yang memproduksi satu dari delapan kemeja yang dijual di Amerika Serikat. TAL menjalankan angka-angka tersebut melalui model komputer yang dikembangkannya dan kemudian memutuskan berapa banyak kemeja pengganti yang akan dibuat, dan dalam gaya, warna, dan ukuran apa. TAL kemudian mengirimkan kemeja tersebut ke setiap toko JCPenney, tanpa melalui gudang peritel. Dengan kata lain, persediaan kemeja JCPenney mendekati nol, begitu juga dengan biaya penyimpanannya.

**Pengambilan Keputusan yang Lebih Baik**

Banyak manajer bisnis yang beroperasi tidak pernah benar-benar memiliki informasi yang tepat pada waktu yang tepat untuk mengambil keputusan yang tepat. Sebaliknya, para manajer hanya mengandalkan prakiraan, tebakan, dan keberuntungan. Hasilnya adalah kelebihan atau kekurangan produksi barang dan jasa, kesalahan alokasi sumber daya, dan waktu respons yang buruk. Hasil yang buruk ini meningkatkan biaya dan kehilangan pelanggan. Dalam dekade terakhir, sistem informasi dan teknologi telah memungkinkan para manajer untuk menggunakan data waktu nyata dari pasar ketika membuat keputusan.

Sebagai contoh, Perusahaan Verizon Corporation yang menjadi salah satu perusahaan telekomunikasi terbesar di Amerika Serikat, menggunakan dasbor digital berbasis Web untuk memberikan informasi *real-time* yang tepat kepada para manajer mengenai keluhan pelanggan, kinerja jaringan untuk setiap wilayah yang dilayani, dan pemadaman listrik atau jalur yang rusak akibat badai. Dengan menggunakan informasi ini, para manajer dapat segera mengalokasikan sumber daya perbaikan ke area yang terkena dampak, menginformasikan upaya perbaikan kepada konsumen, dan memulihkan layanan dengan cepat dan akurat.

**Keunggulan Kompetitif**

Ketika perusahaan mencapai satu atau lebih dari tujuan bisnis, contohnya seperti keunggulan operasional; produk, layanan, dan model bisnis baru; hubungan baik dengan pelanggan/pemasok; dan pengambilan keputusan yang lebih baik, maka mereka telah mencapai keunggulan kompetitif. Melakukan berbagai hal dengan lebih baik daripada pesaing, mengenakan biaya lebih rendah untuk produk unggulan, dan merespons pelanggan dan pemasok secara *real time*, semua ini akan menghasilkan penjualan yang lebih tinggi dan laba yang lebih tinggi yang tidak dapat ditandingi oleh pesaing. Apple Inc, Walmart adalah pemimpin industri karena mereka tahu bagaimana menggunakan sistem informasi untuk tujuan ini.

**Kelangsungan hidup**

Perusahaan bisnis juga berinvestasi dalam sistem dan teknologi informasi karena hal tersebut merupakan kebutuhan dalam menjalankan bisnis. Terkadang “kebutuhan” ini didorong oleh perubahan di tingkat industri. Misalnya, setelah Citibank memperkenalkan mesin anjungan tunai mandiri (ATM) pertama di wilayah New York pada tahun 1977 untuk menarik pelanggan melalui tingkat layanan yang lebih tinggi, para pesaingnya bergegas menyediakan ATM kepada pelanggan mereka untuk mengimbangi Citibank. Saat ini, hampir semua bank di Amerika Serikat memiliki ATM regional dan terhubung dengan jaringan ATM nasional dan internasional, seperti CIRRUS. Menyediakan layanan ATM kepada nasabah perbankan ritel merupakan persyaratan untuk masuk dan bertahan dalam bisnis perbankan ritel. Ada banyak undang-undang dan peraturan federal dan negara bagian yang mewajibkan perusahaan dan karyawannya untuk menyimpan arsip, termasuk arsip digital. Misalnya Sarbanes-Oxley Act (2002), untuk meningkatkan akuntabilitas perusahaan publik dan auditornya, mewajibkan kantor akuntan publik bersertifikat yang mengaudit perusahaan publik untuk menyimpan kertas kerja dan catatan audit, termasuk semua email, selama lima tahun. Banyak undang-undang federal dan negara bagian lainnya di bidang perawatan kesehatan, layanan keuangan, pendidikan, dan perlindungan privasi yang memberlakukan persyaratan penyimpanan dan pelaporan informasi yang signifikan bagi perusahaan-perusahaan. Perusahaan-perusahaan beralih ke sistem informasi dan teknologi untuk menyediakan kemampuan dalam menjawab tantangan-tantangan ini.

**3. MENGGUNAKAN SISTEM UNTUK KEUNGGULAN KOMPETITIF: MASALAH MANAJEMEN**

Sistem informasi manajemen strategis sering kali mengubah organisasi serta produk, layanan, dan prosedur operasinya, sehingga mendorong organisasi ke dalam pola perilaku yang baru. Keberhasilan menggunakan sistem informasi manajemen untuk mencapai keunggulan kompetitif merupakan tantangan dan membutuhkan koordinasi yang tepat antara teknologi, organisasi, dan manajemen.

**Mempertahankan Keunggulan Kompetitif**

Keunggulan kompetitif yang diberikan sistem strategis tidak selalu bertahan cukup lama untuk memastikan profitabilitas jangka panjang. Karena pesaing dapat membalas dan menyalin sistem strategis, keunggulan kompetitif tidak selalu berkelanjutan. Pasar, ekspektasi pelanggan, dan perubahan teknologi; globalisasi telah membuat perubahan ini semakin cepat dan tidak dapat diprediksi. Dalam hal ini, internet dapat membuat keunggulan kompetitif hilang dengan sangat cepat karena hampir semua perusahaan dapat menggunakan teknologi ini. Sistem strategis klasik, seperti sistem reservasi terkomputerisasi SABRE milik American Airlines, sistem ATM Citibank, dan sistem pelacakan paket FedEx, diuntungkan dengan menjadi yang pertama di industri mereka.

Kemudian sistem saingan muncul. Amazon adalah pemimpin *e-commerce* tetapi sekarang menghadapi persaingan dari eBay, Yahoo, dan Google. Sistem informasi saja tidak dapat memberikan keuntungan bisnis yang bertahan lama. Sistem awalnya dimaksudkan untuk menjadi strategis sering menjadi alat untuk bertahan hidup, diperlukan oleh setiap perusahaan untuk tetap dalam bisnis, atau mereka dapat menghambat organisasi dari membuat perubahan strategis penting untuk kesuksesan di masa depan.

**Menyesuaikan Dengan Tujuan Bisnis**

Menciptakan sistem informasi manajemen yang efisien untuk perusahaan bukanlah hal yang mudah. Penting untuk mengevaluasi berbagai elemen agar sistem ini benar-benar dapat mendukung sasaran bisnis perusahaan. Dari kebutuhan organisasi hingga fungsinya, semuanya harus dirancang dengan cermat. Sistem informasi yang efektif akan membantu organisasi dalam mengelola data, meningkatkan efisiensi, dan memudahkan keputusan. Mengembangkan sistem informasi manajemen yang efisien untuk suatu bisnis memerlukan persiapan yang teliti dengan memastikan bahwa desain sistem mampu memenuhi kebutuhan organisasi, mengurangi kesalahan, dan tentu saja, mudah untuk dioperasikan. Sistem informasi yang efisien adalah faktor penting untuk keberhasilan operasi perusahaan. Jika berkeinginan untuk merancang sistem informasi yang bagus, sangat penting untuk terlebih dahulu mengenali kebutuhan bisnis. Setiap organisasi menjalankan proses yang berbeda, sehingga sistem informasi manajemen yang efektif untuk satu perusahaan mungkin tidak sesuai untuk perusahaan lainnya. Oleh karena itu, sistem informasi yang akan dikembangkan harus diadaptasi secara spesifik sesuai dengan alur kerja serta kebutuhan perusahaan.

Langkah pertama dalam menciptakan sistem informasi manajemen yang efisien dalam bisnis adalah mengenali kebutuhan yang ada. Apa saja keinginan dari sistem tersebut. Apakah memerlukan kemampuan pelaporan yang lengkap, pengelolaan data yang efisien, atau kemungkinan integrasi dengan perangkat lunak yang sudah digunakan. Dengan pemahaman yang jelas mengenai kebutuhan ini, selanjutnya dapat menentukan fitur-fitur yang harus dimiliki oleh sistem informasi yang akan diciptakan. Setelah mengetahui kebutuhan, pastikan untuk memetakan proses kerja dari setiap bagian yang akan memanfaatkan sistem itu. Salah satu caranya adalah dengan membuat diagram yang jelas agar semuanya tercover. Kunci dalam merancang sistem informasi manajemen yang efektif adalah menciptakan sistem yang dapat menyederhanakan alur kerja, bukan justru menambah kerumitan.

Sistem informasi yang efisien untuk perusahaan harus dirancang dengan melibatkan orang-orang yang akan memanfaatkannya. Tidak hanya tim IT yang perlu terlibat dalam proses desain. Penting untuk memasukkan perwakilan dari setiap divisi yang akan menggunakan sistem tersebut. Dengan melibatkan mereka dari awal, maka dapat memperoleh masukan berharga tentang fitur yang paling diperlukan serta memastikan bahwa sistem yang dikembangkan mudah digunakan. Komunikasi yang efektif antara tim IT dan pengguna akhir sangatlah krusial. Pastikan adanya kesepahaman tentang harapan yang dimiliki terhadap sistem informasi tersebut. Bahkan sistem yang paling canggih pun akan menjadi percuma jika pengguna akhir merasa kesulitan untuk mengoperasikannya. Oleh karena itu, penting untuk menciptakan sistem yang ramah pengguna dan mudah dipahami.

Ketika merancang sistem informasi yang efisien untuk perusahaan, aspek keamanan data tidak boleh diabaikan. Setiap informasi perusahaan memiliki nilai penting agar data tidak jatuh ke tangan yang salah. Pastikan sistem didesain memiliki fitur keamanan yang kuat, seperti enkripsi data, autentikasi pengguna, dan pemulihan data secara rutin. Selain itu, selalu perbarui pengaturan keamanannya. Ancaman terhadap keamanan siber terus berkembang, dan jika tidak memperbarui sistem keamanan secara teratur, ada risiko sistem bisa diretas. Dengan pengaturan keamanan yang kokoh, akan dapat memastikan bahwa data perusahaan tetap terlindungi.

Sistem informasi yang efisien untuk perusahaan juga perlu bersifat skalabel dan fleksibel. Ini berarti sistem tersebut harus bisa berkembang seiring dengan pertumbuhan perusahaan. Hindari merancang sistem yang hanya mampu memenuhi kebutuhan jangka pendek perusahaan. Sebaliknya, buatlah sistem yang dapat ditingkatkan atau dilengkapi dengan fitur baru mengikuti perkembangan perusahaan. Fleksibilitas ini juga menjadi aspek penting, terutama jika perusahaan akan merencanakan ekspansi. Pastikan sistem informasi yang didesain dapat terintegrasi dengan perangkat lunak lainnya atau dapat beradaptasi dengan perubahan regulasi yang mungkin terjadi di masa mendatang. Setelah sistem informasi dirancang dan dikembangkan, penting untuk melakukan pengujian sebelum sistem tersebut diimplementasikan secara penuh. Pengujian ini bertujuan untuk menemukan kesalahan atau bug yang dapat muncul saat sistem digunakan. Ajak beberapa pengguna dari berbagai departemen untuk mencoba sistem tersebut dan berikan *feedback*. Selain melakukan pengujian, laksanakan evaluasi secara berkala setelah sistem digunakan. Sistem informasi yang efektif untuk perusahaan harus terus diperbarui dan disesuaikan dengan perkembangan bisnis. Jangan ragu untuk melakukan perubahan jika diperlukan.

***Management Checklist:* Melakukan Strategi Analisis Sistem**

Untuk menyelaraskan teknologi informasi dengan bisnis dan menggunakan sistem informasi manajemen secara efektif untuk keunggulan kompetitif, seorang manajer perlu melakukan analisis sistem strategis. Sedangkan untuk mengidentifikasi jenis-jenis sistem yang memberikan keuntungan strategis bagi perusahaan, manajer harus mengajukan pertanyaan-pertanyaan berikut:

1. Apa struktur industri di mana perusahaan berada?

* Apa saja kekuatan kompetitif yang bekerja di industri? Apakah ada pendatang baru di industri? Apa daya relatif pemasok, pelanggan, dan penggantian produk dan layanan atas harga?
* Apakah dasar kualitas kompetisi, harga, atau merek?
* Apa arah dan sifat perubahan dalam industri dan dari mana momentum dan perubahan datang?
* Bagaimana industri saat ini menggunakan teknologi informasi? Apakah organisasi di belakang atau di depan industri dalam penerapan sistem informasi?

1. Bagaimana bisnis, perusahaan, dan industri bernilai rantai untuk perusahaan?

* Bagaimana perusahaan menciptakan nilai bagi pelanggan melalui harga dan biaya transaksi yang lebih rendah atau kualitas yang lebih tinggi? Apakah ada tempat dalam *value chain* di mana bisnis dapat menciptakan nilai lebih bagi pelanggan dan keuntungan tambahan bagi perusahaan?
* Apakah perusahaan memahami dan mengelola proses bisnisnya menggunakan praktik terbaik yang tersedia? Apakah mengambil keuntungan maksimum dari manajemen rantai pasokan, manajemen hubungan pelanggan, dan sistem perusahaan?
* Apakah perusahaan memanfaatkan kompetensi inti?
* Apakah rantai pasokan industri dan basis pelanggan berubah dengan cara yang menguntungkan atau merugikan perusahaan?
* Dapatkah perusahaan memperoleh manfaat dari kemitraan strategis dan jaringan bernilai?
* Dimana dalam rantai nilai sistem informasi akan memberikan nilai terbesar bagi perusahaan?

1. Apakah kita sudah menyelaraskan IT dengan strategi bisnis dan tujuan visi dan misi?

* Sudahkah dengan tepat merumuskan strategi dan tujuan bisnis?
* Apakah meningkatkan proses dan aktivitas bisnis yang tepat untuk mempromosikan strategi?
* Apakah menggunakan metrik yang tepat untuk mengukur kemajuan menuju tujuan tersebut?

**4. KESIMPULAN**

Sistem informasi manajemen adalah fondasi untuk menjalankan bisnis dewasa ini. Di banyak industri, kelangsungan hidup dan kemampuan untuk mencapai tujuan bisnis strategis sulit tanpa penggunaan teknologi informasi manajemen yang luas. Bisnis saat ini menggunakan sistem informasi manajemen untuk mencapai enam tujuan utama: keunggulan operasional; produk, layanan, dan model bisnis baru; keintiman pelanggan/penyedia; pengambilan keputusan yang lebih baik; keuntungan kompetitif; dan kelangsungan hidup sehari-hari.

Berdasarkan perspektif teknis, sistem informasi manajemen adalah mengumpulkan, menyimpan, dan menyebarkan informasi dari lingkungan organisasi dan operasi internal untuk mendukung fungsi organisasi dan pengambilan keputusan, komunikasi, koordinasi, kontrol, analisis, dan visualisasi. Sistem informasi manajemen dapat mengubah data mentah menjadi informasi yang berguna melalui tiga aktivitas dasar, seperti: input, pengolahan, dan output. Sedangkan dari perspektif bisnis, sistem informasi manajemen memberikan solusi untuk masalah atau tantangan yang dihadapi perusahaan dan mewakili kombinasi elemen manajemen, organisasi, dan teknologi.

Dimensi Sistem informasi manajemen melibatkan masalah-masalah seperti kepemimpinan, strategi, dan perilaku manajemen. Dimensi teknologi terdiri dari perangkat keras komputer, perangkat lunak, teknologi manajemen data, dan teknologi jaringan/telekomunikasi (termasuk Internet). Dimensi organisasi sistem informasi manajemen melibatkan isu-isu seperti hierarki organisasi, spesialisasi fungsional, proses bisnis, budaya, dan kelompok kepentingan politik.

Untuk memperoleh nilai yang berarti dari sistem informasi, organisasi harus mendukung investasi teknologi dengan investasi komplementer yang sesuai dalam organisasi dan manajemen. Aset-aset komplementer ini mencakup model bisnis dan proses bisnis baru, yang mendukung budaya organisasi dan perilaku manajemen, standar teknologi yang sesuai, peraturan, dan undang-undang. Investasi teknologi informasi baru kemungkinan besar tidak akan menghasilkan laba tinggi kecuali bisnis dan membuat perubahan manajerial dan organisasi yang sesuai untuk mendukung teknologi.

Studi sistem informasi manajemen berkaitan dengan isu dan wawasan yang disumbangkan dari teknis dan disiplin perilaku. Disiplin-disiplin yang berkontribusi pada pendekatan teknis berfokus pada formal model dan kemampuan sistem adalah ilmu komputer, ilmu manajemen, dan operasi penelitian. Disiplin yang berkontribusi pada pendekatan perilaku yang berfokus pada desain, implementasi, manajemen, dan dampak bisnis dari sistem adalah psikologi, sosiologi, dan ekonomi. Pandangan sosioteknik terhadap sistem mempertimbangkan fitur teknis dan sosial dari sistem dan solusi yang mewakili yang terbaik.

**DAFTAR PUSTAKA**

Laudon, K. C., & Laudon, J. P. (2020). Management Information Systems: Managing the Digital Firm (16th ed.). Pearson.

Laudon, Kenneth C., Laudon, Jane P.. (2018). *Management Information Systems: Managing the Digital Firm, 15th ed.* (15). United Kingdom: Pearson Education Ltd.

Saunders, M. & Lewis, P. (2012) Doing Research in Business and Management: An Essential Guild to planning Your Project. Harlow, England: Pearson Education Limited.

Tripathi, K. P. (2011) Role of management information system (MIS) in human resource. International Journal of Computer Science and Technology, 2 (1), 58–62.