Nama : Zara Nirmalawati

NIM : 720120004

Tugas Pertemuan ke-3 Sistem Informasi Manajemen

1. Berikan beberapa contoh penggunaan teknologi informasi terhadap proses bisnis yang lama dengan yang baru!

* Biaya Operasional

Bagi para pemilik usaha berskala kecil dapat memanfaatkan teknologi untuk mengurangi biaya operasional bisnis tersebut. Berbagai kegiatan dalam perusahaan seperti pencatatan, akuntansi, pembayaran gaji, stok dan lain sebagainya dapat dikelola dengan baik melalui alat bantu perangkat lunak untuk mengotomatisasi fungsi dalam back office.

* Informasi menjadi lebih aman

Pembisnis bisa memanfaatkan teknologi untuk menjaga informasi yang lebih aman baik juga termasuk untuk konsumen. Sekarang ini dapat kita lihat berbagai software sudah dirancang dengan ramah pengguna, sehingga para pelanggan yang tidak paham terkait teknologi pun bisa dengan mudah memanfaatkannya.

* Meningkatkan proses komunikasi

menggunakan metode komunikasi berteknologi baru ini akan memungkinkan perusahaan dalam hal memenuhi pasar ekonomi dengan mengirim pesan mereka. Perusahaan juga akan dengan mudah menerima lebih banyak respon atau umpan balik dari komunikasi elektronik ini. Terciptanya komunikasi yang baik juga tidak hanya bagi konsumen juga antar para karyawan atau pekerja.

* Meningkatkan produktivitas kerja karyawan

pengusaha juga bisa melakukan perkembangan yang bagus seperti memperluas operasi dengan bantuan teknologi. Hal ini akan lebih efektif dibandingkan apabila Anda selaku pemilik bisnis menggunakan karyawan saja, sebab sebagaimana yang kita ketahui teknologi akan memberikan manfaat berupa hasil produksi yang akan lebih baik.

* Memperluas pasar

Daripada hanya menjual jasa atau barang di ruang lingkup konsumen lokal saja, dengan teknologi usaha kecil bisa menjangkau sampai pasar regional, nasional bahkan international. Cara yang paling umum digunakan dalam memperluas pasar adalah penggunaan situs web ritel. Situs web mempunyai banyak keunggulan, mulai dari dapat diakses nonstop selama 24 jam, hal ini memudahkan konsumen untuk membeli barang atau jasa kapan dan dimana saja. Selain itu, dari segi iklan yang ditampilkan akan membantu dalam memperkenalkan produk melalui iklan web dan spanduk yang ditempatkan.

* Munculnya profesi baru

Tidak banyak disadari oleh para pelaku usaha bahwa sebenarnya teknologi banyak menciptakan profesi atau bisnis baru. Jika Anda pernah mendengar istilah data scientist, digital marketing, content creator, influenzer dan masih banyak lagi yang lagi yang lainnya. Sebelum teknologi berkembang pesat seperti sekarang, bidang pekerjaan ini sangat jarang ditemui.

* Standar baru untuk calon pekerja

Para pekerja dituntut untuk tahu bahkan harus terampil dalam berbagai bidang yang umumnya ada kaitannya dengan teknologi. Meskipun kemungkinan pekerjaannya tidak bekerja di bidang teknologi tapi proses operasionalnya memanfaatkan teknologi.

* Meningkatnya permintaan tenaga kerja IT  
  Dengan semakin banyaknya perusahaan teknologi berbasis digital, maka semakin banyak pula perusahaan yang mengadopsi teknologi digital, dan meningkatkan permintaan akan pekerja dibidang ahli IT. Ahli IT pun semakin beragam tidak hanya dikenal sebagai programmer, tetapi dengan profesi yang berkembang sesuai fokusnya masing masing.
* Memunculkan peluang usaha baru  
  Teknologi telah membuat banyak situs ecommerce bermunculan, jangkauan sosial media yang semakin luas, kemudahan dalam mengakses internet dan masih banyak lagi. Dengan berbagai kemudahan ini tentu saja dengan modal kecil saja suatu usaha bisa terbentuk. Ada yang bahkan tidak memerlukan modal, hanya dengan perangkat seluler sudah bisa berkreasi sebagai seorang wirausaha.
* Kecerdasan buatan  
  Sekarang sudah bisa kita amati bahwa tenaga kerja manusia sudah banyak digantikan oleh mesin berteknologi canggih. Dengan kata lain teknologi ini diciptakan dengan kecerdasan buatan yang bisa membantu pekerjaan bisnis lebih mudah dan cepat. Tidak menutup kemungkinan bahwa kedepannya robotik dapat menggantikan pihak sebagai pengambil keputusan.

1. Jelaskan ke tiga faktor penekan yang ada bisnis!

* Tingginya biaya
* Perhatian terhadap Keamanan
* Belum lengkap atau tidak tersedianya software

1. Jelaskan konsep 5 daya persaingan dari Porter!

* Threat of new entrants (Hambatan bagi Pendatang Baru)

Kekuatan ini menentukan seberapa mudah (atau sulit) untuk masuk ke industri tertentu. Jika Industri tersebut bisa mendapatkan profit yang tinggi dengan sedikit hambatan maka pesaing akan segera bermunculan. Semakin banyak perusahaan saingan (kompetitor) yang bersaing pada market yang sama maka profit atau laba akan semakin menurun. Sebaliknya, semakin tinggi hambatan masuk bagi pendatang baru maka posisi perusahaan kita yang bergerak di industri tersebut akan semakin diuntungkan.  
Beberapa hambatan bagi para pendatang baru diantaranya adalah seperti :

1. Memerlukan dana atau modal yang tinggi
2. Teknologi yang tinggi
3. Hak Paten, Merek dagang
4. Skala Ekonomi
5. Loyalitas Pelanggan
6. Peraturan Pemerintah

* Bargaining power of suppliers (Daya Tawar Pemasok)

Daya tawar pemasok yang kuat memungkinkan pemasok untuk menjual bahan baku pada harga yang tinggi ataupun menjual bahan baku yang berkualitas rendah kepada pembelinya. Dengan demikian, keuntungan perusahaan akan menjadi rendah karena memerlukan biaya yang tinggi untuk membeli bahan baku yang berkualitas tinggi. Sebaliknya, semakin rendah daya tawar pemasok, semakin tinggi pula keuntungan perusahaan kita. Daya tawar pemasok menjadi tinggi apabila hanya sedikit pemasok yang menyediakan bahan baku yang diinginkan sedangkan banyak pembeli yang ingin membelinya, hanya terdapat sedikit bahan baku pengganti ataupun pemasok memonopoli bahan baku yang ada.

* Bargaining power of buyers (Daya Tawar Pembeli)

Kekuatan ini menilai daya tawar atau kekuatan penawaran dari pembeli/konsumen, semakin tinggi daya tawar pembeli dalam menuntut harga yang lebih rendah ataupun kualitas produk yang lebih tinggi, semakin rendah profit atau laba yang akan didapatkan oleh perusahaan produsen. Harga produk yang lebih rendah berarti pendapatan bagi perusahaan juga semakin rendah. Di satu sisi, Perusahaan memerlukan biaya yang tinggi dalam menghasilkan produk yang berkualitas tinggi. Sebaliknya, semakin rendah daya tawar pembeli maka semakin menguntungkan bagi perusahaan kita. Daya tawar pembeli tinggi apabila jumlah produk pengganti yang banyak, banyak stok yang tersedia namun hanya sedikit pembelinya.

* Threat of substitutes (Hambatan bagi Produk Pengganti)

Hambatan atau ancaman ini terjadi apabila pembeli/konsumen mendapatkan produk pengganti yang lebih murah atau produk pengganti yang memiliki kualitas lebih baik dengan biaya pengalihan yang rendah. Semakin sedikit produk pengganti yang tersedia di pasaran akan semakin menguntungkan perusahaan kita.

* Rivalry among existing competitors (Tingkat Persaingan dengan Kompetitor)

Kekuatan ini adalah penentu utama, perusahaan harus bersaing secara agresif untuk mendapatkan pangsa pasar yang besar. Perusahaan kita akan semakin diuntungkan apabila posisi perusahaan kita kuat dan tingkat persaingan pada pasar (Market) yang sama tersebut yang rendah. Persaingan semakin ketat akan terjadi apabila banyak pesaing yang merebut pangsa pasar yang sama, loyalitas pelanggan yang