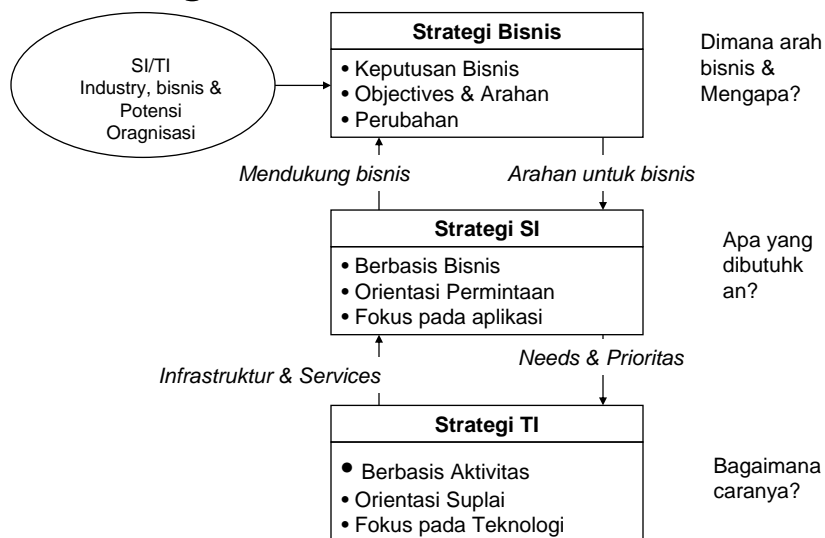


Keunggulan Kompetisi dan Rantai Nilai

Sistem Informasi (IF-3057)
IF-ITB/MHW/08

1

Hubungan antara Bisnis, SI & TI



Dari Ward & Peppard "Strategic Planning for Information Systems" p 41, Wiley

Sistem Informasi (IF-3057)
IF-ITB/MHW/08

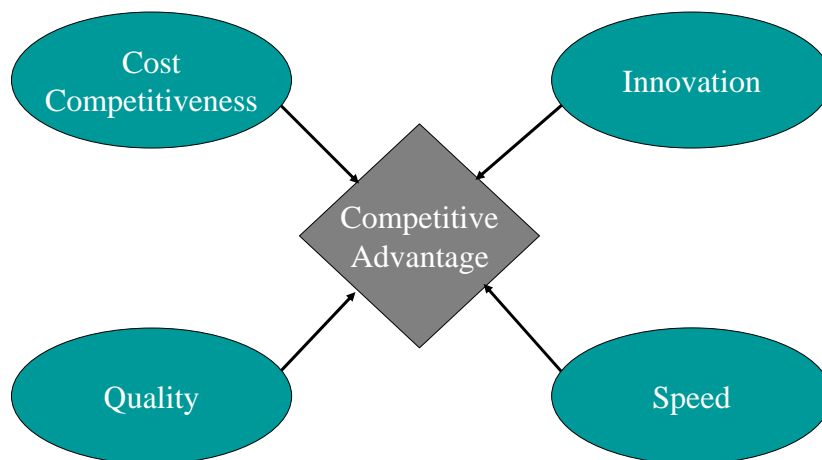
2

Keunggulan Kompetisi (*Competive Advantage*)

Sistem Informasi (IF-3057)
IF-ITB/MHW/08

3

Pengelolaan agar Unggul Berkompetisi



Sistem Informasi (IF-3057)
IF-ITB/MHW/08

4

Pengelolaan agar Unggul Berkompetisi

- **Biaya kompetitif (*Cost competitiveness*)**

- biaya rendah dapat mewujudkan keuntungan dan harga pada level yang dapat menarik konsumen
- efisiensi adalah kunci - memenuhi sasaran dengan menggunakan sumber daya dengan bijaksana dan meminimasi sisa.

- **Mutu**

- keunggulan dari suatu produk, termasuk daya pikatnya, ketiadaan cacat, keandalan, dan ketahanan jangka panjang
- pentingnya mutu dapat ditingkatkan secara dramatis
- harus diidentifikasi elemen spesifik dari mutu untuk mengoreksi permasalahan, keperluan target, dan nilai pengiriman kelas dunia.

Pengelolaan agar Unggul Berkompetisi

- **Kecepatan (*Speed*)**

- Seringkali dipisahkan antara pemenang dari yang kalah di kompetisi dunia
- Kecepatan menjadi kebutuhan vital mulai 1990
 - Kebutuhan meningkat secara eksponensial

- **Inovasi (*Innovation*)**

- Awalan dari barang dan layanan baru
- Penting untuk menyesuaikan dengan perubahan kebutuhan konsumen dan dalam kompetisi sumberdaya baru

Manajer dan perusahaan yang hebat akan memenuhi keempatnya

Mencapai Keuntungan Kompetitif

Dilakukan salah satu (atau keduanya) dalam dua cara :

- Dengan biaya
 - Menawarkan barang/servis lebih murah
- Dengan differentiation
 - Membuat persepsi positif customer pada kualitas produk & customer service

Sistem Informasi (IF-3057)
IF-ITB/MHW/08

7

Mencapai Keuntungan Kompetitif

- Penggunaan TI dapat menolong pada dua metode tersebut
- Otomatisasi proses dapat mengurangi pegawai dan biaya overhead lainnya yang memungkinkan kompetisi pada harga
 - Model : Amazon.com

Sistem Informasi (IF-3057)
IF-ITB/MHW/08

8

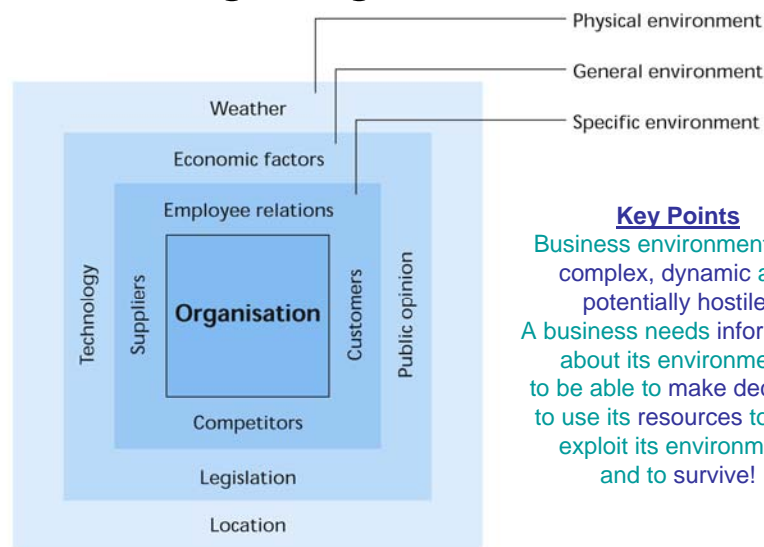
Mencapai Keuntungan Kompetitif

- Personalisasi dan peningkatan customer service pada penggunaan kemudahan differentiation
 - Terminal SABRE untuk agen travel
 - Mrs. Field's Cookies
 - Amazon.com

Sistem Informasi (IF-3057)
IF-ITB/MHW/08

9

Lingkungan Bisnis



Key Points

Business environments are complex, dynamic and potentially hostile.
A business needs information about its environment:
to be able to make decisions
to use its resources to best exploit its environment
and to survive!

Bocij and Chaffey (2005), page 16

Figure 1.2 The business environment of an organisation and the main factors that influence it

Tiga Kerangka Kerja Porter (*PORTER'S THREE FRAMEWORK*)

Sistem Informasi (IF-3057)
IF-ITB/MHW/08

11

Tiga Kerangka Kerja Porter

- ***Keunggulan kompetisi*** – perusahaan menyediakan suatu produk atau layanan dengan cara meningkatkan nilai pelanggan dan menghargainya lebih dari apa yang kompetisi mampu lakukan.

Sistem Informasi (IF-3057)
IF-ITB/MHW/08

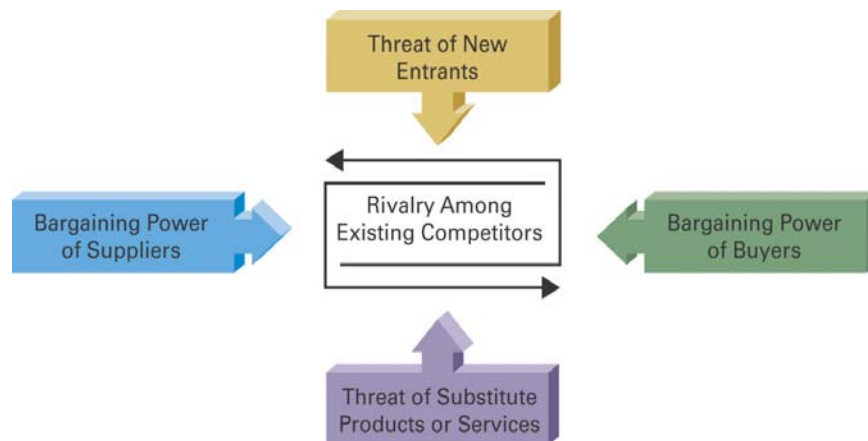
12

Pembangunan Strategi

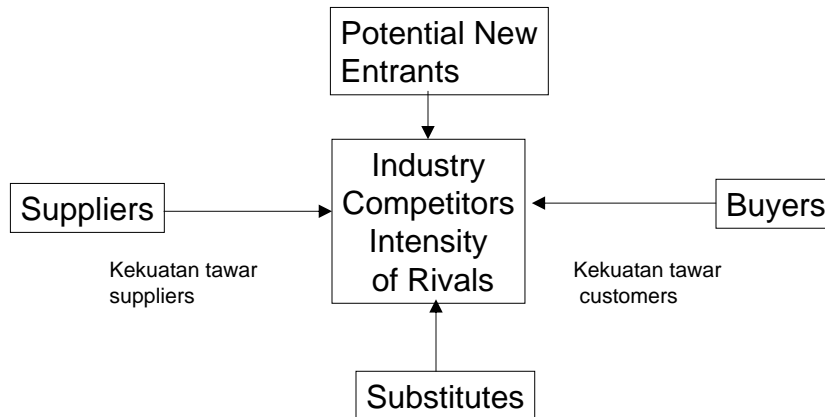
Tiga Kerangka Kerja Porter adalah :

1. The Five Forces model
2. The Three Generic Strategies
3. The Value Chain

1. The Five Forces Model



Competitive forces (Porter)



Persaingan alami antar kompetitor

Sistem Informasi (IF-3057)
IF-ITB/MHW/08

15

Five forces model

Ditentukan daya pikat relatif dari suatu industri.

1. Kekuatan pembeli - tinggi ketika para pembeli mempunyai banyak aneka pilihan kepada siapa untuk membeli, dan rendah ketika aneka pilihan itu adalah sedikit/beberapa.
2. Kekuatan pemasok - tinggi ketika para pembeli hanya mempunyai sedikit pilihan kepada siapa untuk membeli, dan rendah ketika ada banyak aneka pilihan.
3. Ancaman dari produk/jasa pengganti - rendah jika sangat sedikit alternatif untuk menggunakan produk atau layanan.
 - Penukaran biaya - dapat membuat pelanggan segan untuk pindah kepada produk atau layanan yang lain.
4. Ancaman dari pendatang baru - tinggi ketika pesaing mudah untuk masuk pasar.
5. Persaingan antar pesaing yang ada – tinggi ketika industri itu kurang menarik.

Sistem Informasi (IF-3057)
IF-ITB/MHW/08

16

Pemakaian *the Five Forces Model*

- *Buyer power*
 - Program loyalitas .
- *Supplier power*
 - **B2B marketplace** - satu layanan berbasis Internet yang mempertemukan bersama banyak pembeli dan penjual.
- Ancaman dari produk/jasa pengganti
 - Alternatif berbasis IT.
- Ancaman dari pendatang baru
 - Penghalang masuk - suatu produk/layanan menonjolkan bahwa pelanggan-pelanggan sudah datang untuk mengharapkan dari perusahaan di dalam industri tertentu.
- Persaingan antar pesaing yang ada
 - Menggunakan sistem IT agar menjadi lebih efisien

Sistem Informasi (IF-3057)
IF-ITB/MHW/08

17

Table 2.4 IS impact on competitive forces.

Porter Five Forces Model of Competition

Competitive Force	Implication for Firm	Potential Use of IS to Combat Competitive Force
Traditional rivals within your industry	Competition in price, product distribution, and service	Implement Enterprise Resource Planning system to reduce costs and be able to act and react more quickly Implement Web site to offer better service to customers
Threat of new entrants into your market	Increased capacity in the industry Reduced prices Decreased market share	Better Web site to reach customers and differentiate product Inventory Control System to lower costs and better manage excess capacity
Customers' bargaining power	Reduced prices Increased quality Demand for more services	Implement Customer Relationship Management system to serve customers better Implement computer-aided design and/or computer-aided manufacturing system to improve product quality
Suppliers' bargaining power	Prices raised Reduced quality	Use Internet to establish closer electronic ties with suppliers and to create relationships with new suppliers located far away
Threat of substitute products from other industries	Potential returns on products Decreased market share Losing customers for life	Use Decision Support System and customer purchase database to assess trends and customer needs better Use computer-aided design systems to redefine products

[Adapted from Applegate and McFarlan. *Corporate Information Systems Management: Text and Cases*, 5th ed. (Columbus, Ohio: McGraw-Hill/Irwin, 1999).]

Menghilangkan Perbedaan antara Orang Bisnis dgn Orang Teknikal

- Tim proyek - suatu Tim yang dirancang untuk memenuhi satu sasaran yang spesifik, dan dibubarkan ketika proyek itu selesai.
- Bentuk suatu Tim yang menggambarkan pengetahuan terbaik tentang masalah bisnis dari orang-orang bisnis dan solusi teknis terbaik dari tenaga teknis.

2. The Three Generic Strategies

- Three generic strategies
 1. Cost leadership
 2. Differentiation
 3. Focused strategy

The Three Generic Strategies



Sistem Informasi (IF-3057)
IF-ITB/MHW/08

21

Using the Three Generic Strategies

- Gunakan ke tiga strategi umum untuk mengubah dasar kompetisi.
- Amazon.com membuat pembeli mengalami suatu kesenangan dengan menggunakan perangkat lunak canggih untuk menuruti selera personal dari masing-masing individu.

Sistem Informasi (IF-3057)
IF-ITB/MHW/08

22

Developing a Creative Design

- **Desain kreatif - pecahkan masalah bisnis dengan cara baru dan sangat efektif dibanding dengan cara yang sudah dilakukan**



Mencari strategi IT terbaik

3. The Value Chain

- **Proses bisnis (*Business process*)** - suatu kumpulan standar dari aktivitas untuk memenuhi suatu tugas yang spesifik, misal seperti pengolahan pesanan pelanggan.
- **Rantai nilai (*Value chain*)** - pandang organisasi sebagai suatu rantai – atau rangkaian – dari proses-proses, yang masing-masing menambahkan nilai kepada produk atau layanan untuk pelanggan.

The Value Chain



Sistem Informasi (IF-3057)
IF-ITB/MHW/08

25

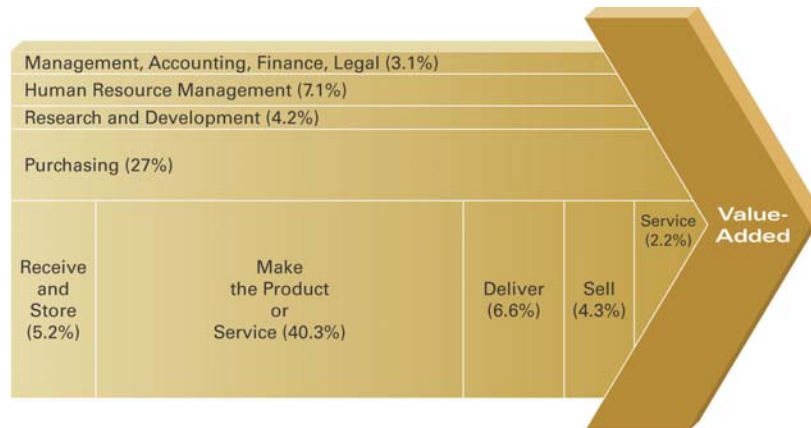
The Value Chain

- Talbott menggunakan rantai nilai untuk :
 - Merencanakan cara yang lebih baik untuk menemukan keinginan konsumen.
 - Mengidentifikasi proses yang dpt menambah nilai.
 - Mengidentifikasi proses yang dpt mengurangi nilai .

Sistem Informasi (IF-3057)
IF-ITB/MHW/08

26

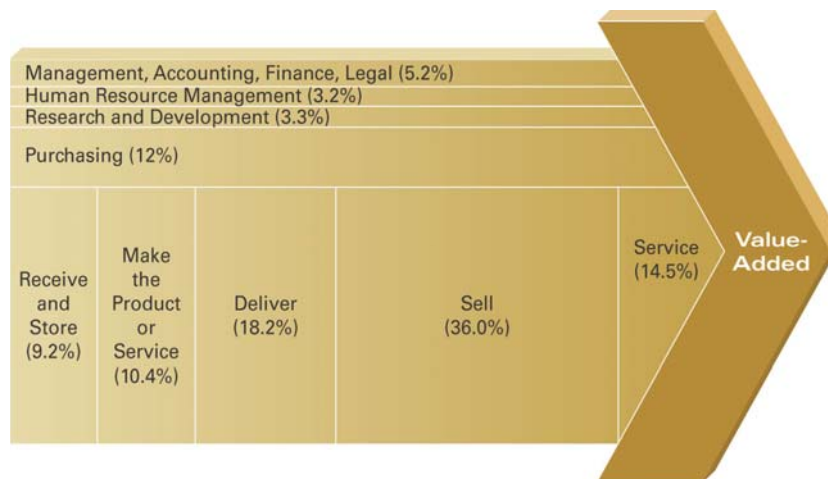
Rantai Nilai



Sistem Informasi (IF-3057)
IF-ITB/MHW/08

27

Rantai Nilai



Sistem Informasi (IF-3057)
IF-ITB/MHW/08

28

Level Strategi Bisnis dan Model Rantai Nilai

Perusahaan Digital

- Mengelola rantai pasok dengan membangun sistem “sense and response” kustomer dengan efisien
- Berpartisipasi pada “value web” untuk mendeliver produk/layanan baru

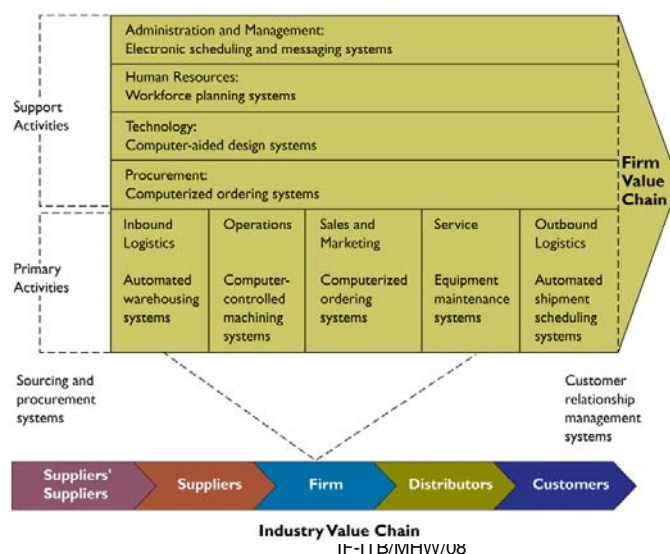
Value Chain Model:

- Perhatikan aktivitas primer atau pendukung yang menambah nilai pada produk/layanan
- Membantu pencapaian keunggulan kompetisi.

Sistem Informasi (IF-3057)
IF-ITB/MHW/08

29

Rantai Nilai Perusahaan



30

Aktivitas Primer :

- Langsung berhubungan dengan produksi dan distribusi dari perusahaan penghasil produk/layanan.

Aktivitas Pendukung :

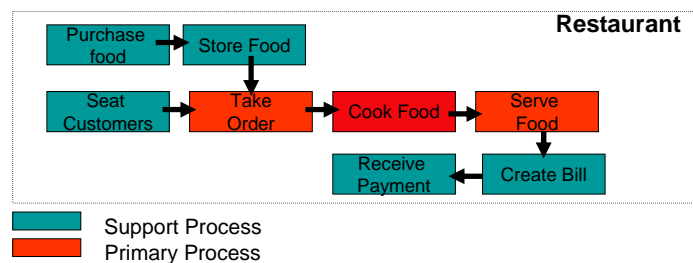
- Membuat penyampaian hasil dari aktivitas primer dapat dilakukan
- Terdiri dari infrastruktur organisasi, sumberdaya manusia, teknologi dan pengadaan

Sistem Informasi (IF-3057)
IF-ITB/MHW/08

31

Rantai Nilai

- Kumpulan proses dalam perusahaan yang digunakan untuk mengkreasikan nilai untuk kustomer sering disebut sebagai rantai nilai
- Rantai Nilai termasuk :
 - Proses Utama yang scr langsung membuat pelanggan merasakan nilai perusahaan
 - Proses pendukung yang menambahkan nilai secara tidak langsung dengan membuat lebih mudah dengan yang lain untuk melaksanakan proses utama



Sistem Informasi (IF-3057)
IF-ITB/MHW/08

32

Rantai Nilai

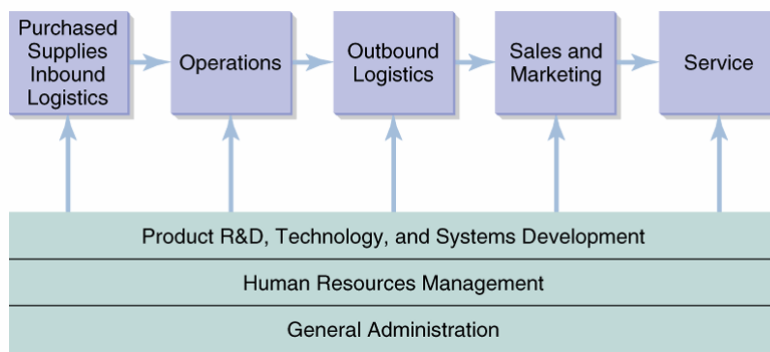
- Pandang suatu perusahaan sebagai suatu rangkaian, rantai, atau jaringan dari aktivitas yang menambahkan nilai kepada produk dan jasa yang dihasilkan.
 - Perbaiki koordinasi administrasi
 - Pelatihan
 - Perancangan bersama produk dan proses
 - Proses pengadaan diperbaiki
 - JIT inventori
 - Sistem pengolahan pesanan

Sistem Informasi (IF-3057)
IF-ITB/MHW/08

33

Rantai Nilai Organisasi

Figure 2.8 A sample generic organizational value chain.

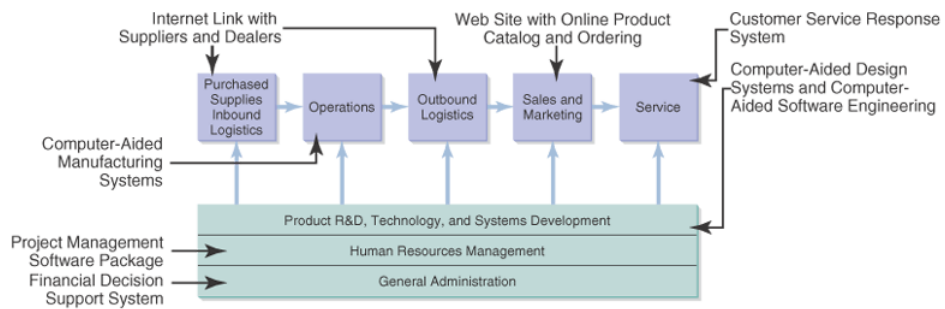


Sistem Informasi (IF-3057)
IF-ITB/MHW/08

34

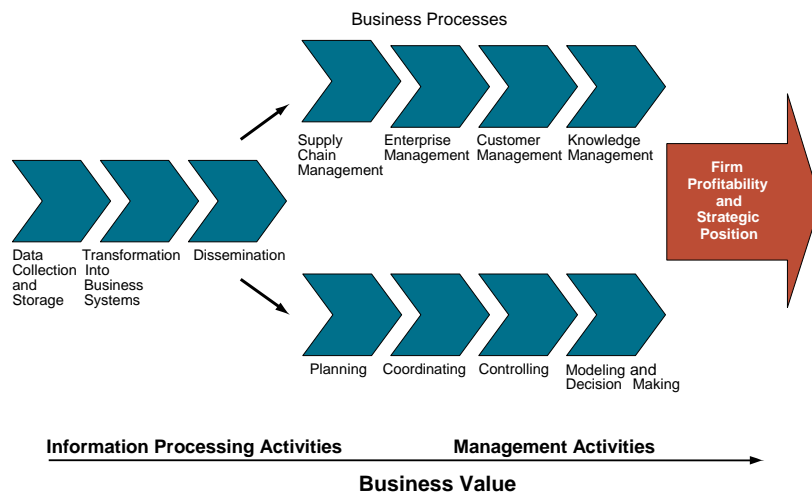
Rantai Nilai dan SI

Figure 2.9 Sample value chain and corresponding sample uses of information systems to add value.



Sistem Informasi (IF-3057)
IF-ITB/MHW/08

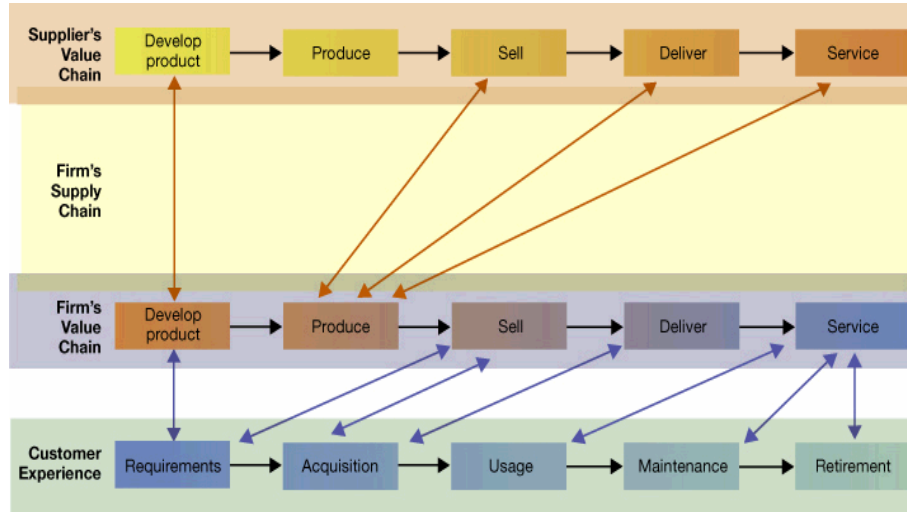
35



Sistem Informasi (IF-3057)
IF-ITB/MHW/08

36

Value & Supply Chain



Sistem Informasi (IF-3057)
IF-ITB/MHW/08

37

Rantai Pasok (Supply Chain)

- Rantai Pasok – transaksi, koordinasi, dan pergerakan barang antara perusahaan dan para pemasoknya
- Masing-masing lapisan menyediakan satu peluang untuk meningkatkan nilai kepada pelanggan dan/atau memperbaiki efisiensi
 - Basic pendekatan:
 - Sambungan elektronik distandardisasi
 - Persetujuan jangka panjang



Sistem Informasi (IF-3057)
IF-ITB/MHW/08

38

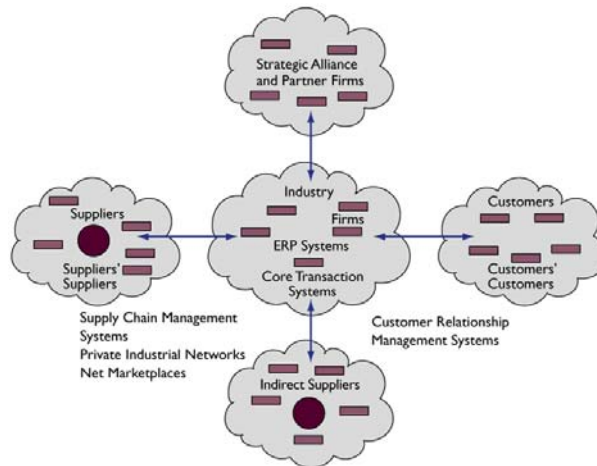
SI untuk Keunggulan Kompetisi

- Peran SI dalam Analisis Rantai Nilai
- SI dalam keunggulan kompetitif VCA :
 - Internet link dengan pemasok dan penyalur
 - Extranets: menggunakan Internet untuk interaksi B2B
 - Computer-aided manufacturing systems
 - Situs web untuk pemesan produk scr online
 - Customer service response system
 - Computer-aided design

Value Web

- Jaringan Pelanggan yang diarahkan oleh perusahaan yang mandiri
- Gunakan teknologi informasi untuk mengkoordinir rantai nilai secara bersama guna menghasilkan suatu produk atau layanan

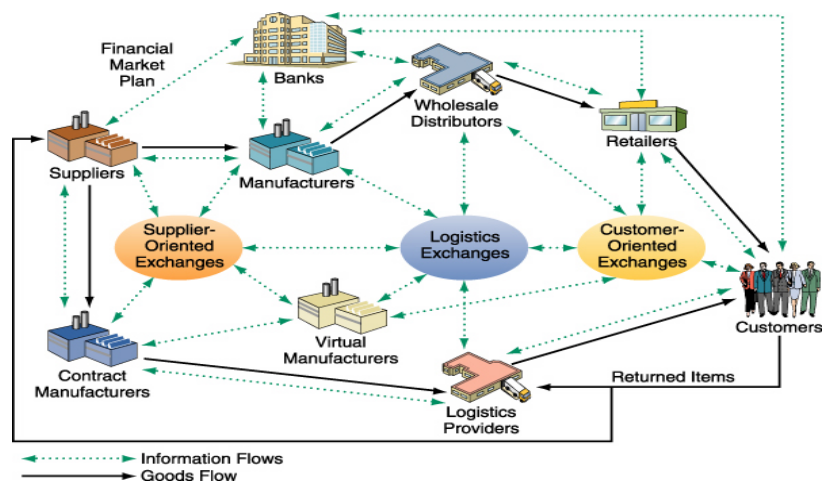
Nilai Web (The Value Web)



Sistem Informasi (IF-3057)
IF-ITB/MHW/08

41

Web-based supply chain melibatkan trading exchanges



Sistem Informasi (IF-3057)
IF-ITB/MHW/08

42

Bisnis Proses

- Tradisional : diatur disekitar area fungsi bisnis
 - Fokus untuk pekerjaan dan mempromosikan profesionalisme dan keahlian (+)
 - Terlalu banyak perhatian kepada apa yang terjadi di dalam bidang fungsional(-)
 - Sedikit perhatian untuk mengkoordinir ke lain bidang fungsi(-)
- Baru: Proses yang berorientasi pelanggan
 - Diorganisir di sekitar bidang fungsional dari bisnis
 - Bagaimana bisnis melaksanakan pekerjaan dan menyediakan nilai untuk pelanggan (rantai nilai)

Sistem Informasi (IF-3057)
IF-ITB/MHW/08

43

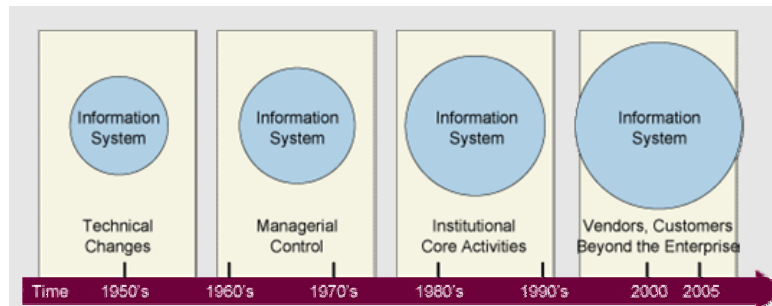
BP & Area Fungsi Bisnis

- BP memerlukan koordinasi kerja dari n fungsional
 - Membuat produk baru
 - Menyusun rencana koordinasi untuk seluruh bisnis
 - Pemenuhan pesanan pelanggan
- BP tipikal pada area fungsi
 - Engineering
 - Sales & Marketing
 - Production
 - Accounting & Finance
 - Human Resources
- Subproses dan aktivitas terjadi pada semua area fungsi

Sistem Informasi (IF-3057)
IF-ITB/MHW/08

44

Luas Lingkup dari SI



Sistem Informasi (IF-3057)
IF-ITB/MHW/08

45

Apa yang dapat dilakukan dengan Internet ?

- Komunikasi dan kolaborasi
- Akses informasi
- Partisipasi dalam diskusi
- Memasok informasi
- Mendapatkan hiburan
- Pertukaran transaksi bisnis
- Dsb.

Sistem Informasi (IF-3057)
IF-ITB/MHW/08

46

Opsi Baru unt Rancangan Organisasi

- Organisasi Datar (Flattening organizations)
- Memisahkan bekerja dari lokasi
- Reorganisasi aliran kerja
- Meningkatkan fleksibilitas
- Redefinisi batas organisasi

Sistem Informasi (IF-3057)
IF-ITB/MHW/08

47

Organisasi Datar dan SI

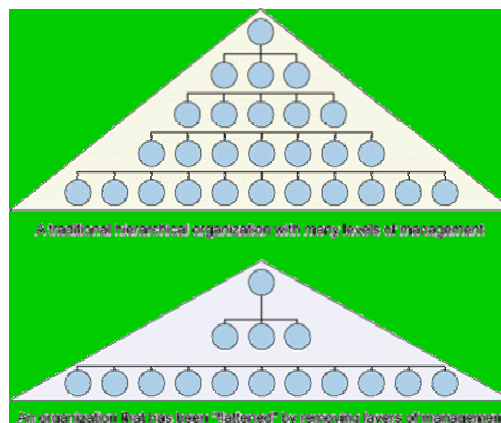
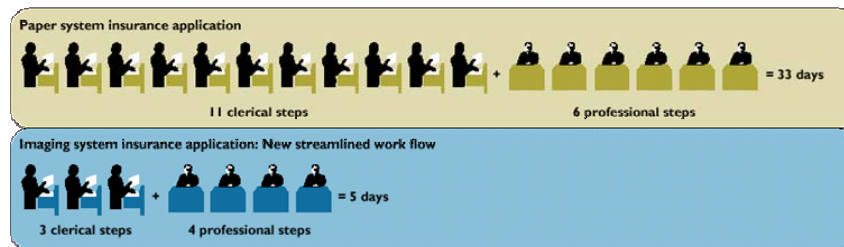


Figure 10
Sistem Informasi (IF-3057)
IF-ITB/MHW/08

48

Perancangan ulang Aliran Kerja pada Penilaian Asuransi



Sistem Informasi (IF-3057)
IF-ITB/MHW/08

49

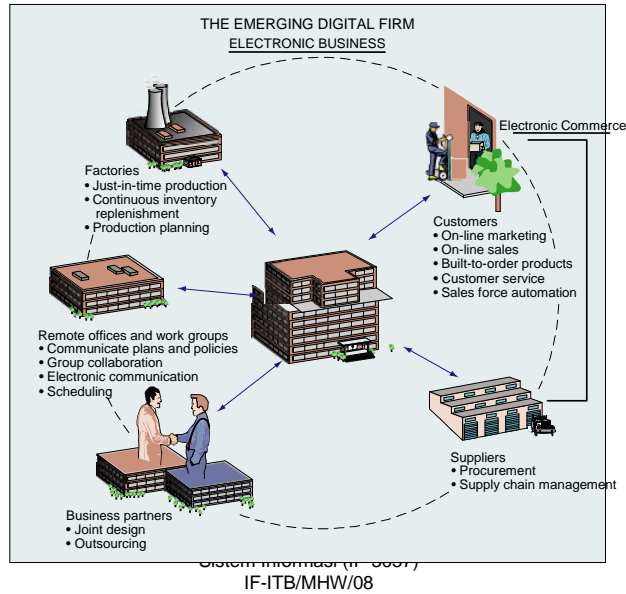
Perusahaan berbasis digital

- E-Com (Electronic commerce)
- E-Bis (Electronic business)
- Pasar Digital : hubungan SI, penjual dan pembeli bertukar informasi tentang produk, layanan, pembayaran

Sistem Informasi (IF-3057)
IF-ITB/MHW/08

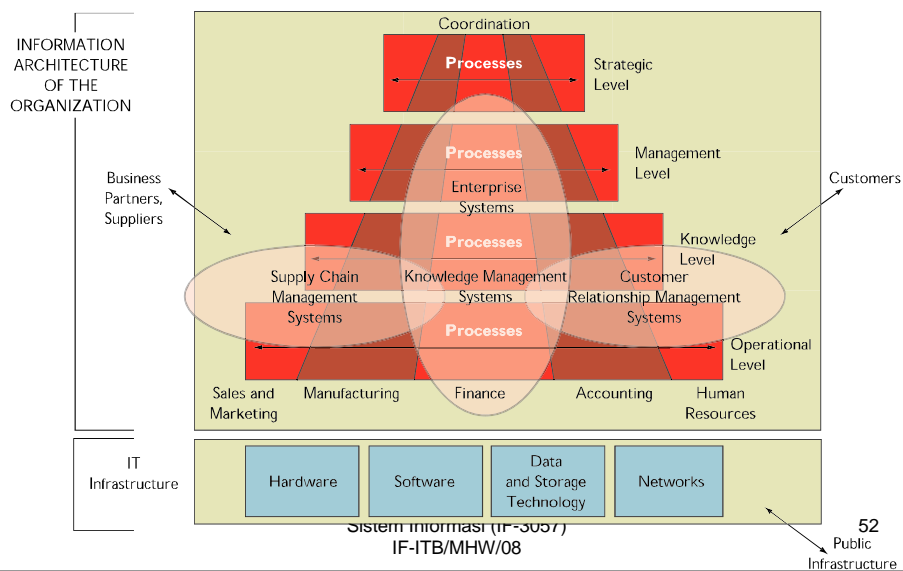
50

TOWARD THE DIGITAL FIRM



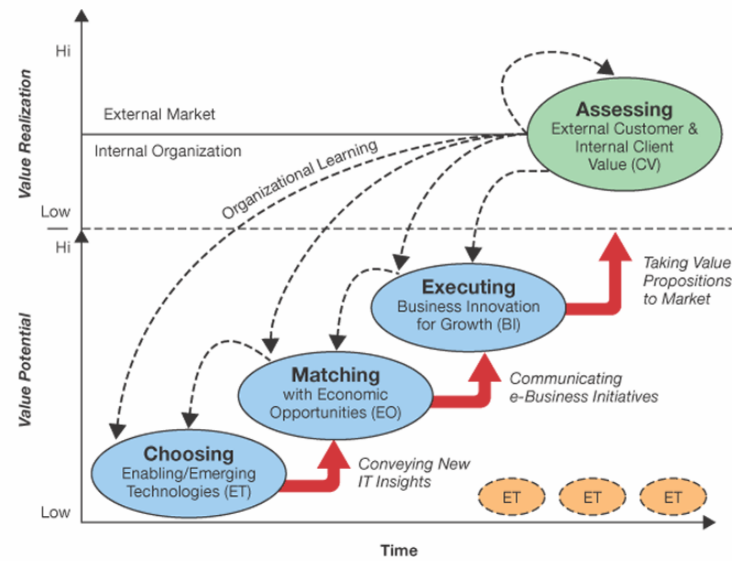
51

Information Architecture and Information Technology Infrastructure



52

Figure 2.19 The E-Business Innovation Cycle.⁴



⁴B. C. Wheeler, "The E-Business Innovation Cycle: A Capabilities Theory for Harnessing IT to Create Customer Value," forthcoming in *Information Systems Research*