

## Bab VI

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan, maka dapat disimpulkan:

1. Perencanaan sistem informasi strategis studi kasus PT Amarta Karya (Persero) Bekasi menggunakan metode eksternal yang terdiri dari analisis PEST (Politik, Ekonomi, Sosial dan Teknologi) dan analisis kompetitif Porter serta analisis lingkungan internal yang dimulai dari penyusunan diagram konteks, analisis *Value Chain*, analisis situasi : SWOT dan TOWS , analisis CSF dan penentuan portofolio aplikasi dengan matrik Mc Farlan.
2. Target portofolio aplikasi PT Amarta Karya (Persero) Bekasi adalah *Strategic: Aplikasi Procurement dan Fulfillment*. Pada kategori *High Potential: Customer Relationship Management*. Pada *Key Operational: aplikasi Sistem Informasi Konstruksi Baja*. *Support: Otomasi kantor, sistem penggajian dan sistem informasi kepegawaian, aplikasi internet dan aplikasi analisis pasar*.
3. Prioritas pengembangan aplikasi pada PT Amarta Karya (Persero) Bekasi adalah Aplikasi *Procurement dan Fullfillment* melalui pemanfaatan situs dan peningkatan hubungan dengan pelanggan melalui sistem CRM (*Customer Relationship Management*). Aplikasi *Procurement* dan

*Fullfillment* berguna untuk memberikan informasi PT. Amarta Karya (Persero) Bekasi, produk dan jasa yang disediakan dalam perusahaan dan kemudian dikembangkan lagi fungsinya untuk mempermudah transaksi usaha. Sistem CRM berguna untuk meningkatkan loyalitas pelanggan.

4. Dalam pengembangan aplikasi dibutuhkan penambahan perangkat lunak, perangkat keras dan jaringan yang menghubungkan komunikasi antar komputer untuk mendukung mobilitas perusahaan.

#### **B. Saran**

Disarankan agar penelitian ini dapat kemudian dilanjutkan oleh pihak perusahaan sampai pada tahap implementasi.

## DAFTAR PUSTAKA

- Anief, M., 2000, *Prinsip Dan Dasar Manajemen Pemasaran Umum Dan Farmasi*, Gadjah Mada University Press, Yogyakarta. 1, 2, 4.
- David, , F. R., 2004, *Manajemen Strategis : Konsep-konsep*, Edisi kesembilan, PT Indeks, Jakarta.
- Hunger, J. D., Wheelen, T., 2003, *MANajemen Strategis*, diterjemahkan oleh Julianto Agung S., SE., S. Kom, Penerbit Andi, Yogyakarta.
- Jogiyanto, HM., 2005. *Sistem Informasi Strategik. Untuk Keunggulan Kompetitif Memenangkan Persaingan Dengan Sistem Teknologi Informasi*, Penerbit Andi, Yogyakarta.
- Jogiyanto, HM., 2005. *Sistem Teknologi Informasi. Pendekatan Terintegrasi: Konsep Dasar, Teknologi, Aplikasi, Pengembangan dan Pengelolaan*. Edisi II, Penerbit Andi, Yogyakarta.
- Kadir, Abdul, 2003. *Pengenalan Sistem Informasi*, Penerbit Andi, Yogyakarta.
- Kotler, P., Armstrong, G., 1997, *Dasar-Dasar Pemasaran, Principles of Marketing 7 e*, Edisi Bahasa Indonesia, Jilid 1, diterjemahkan oleh Drs. Alexander Sindoro, Prenhallindo, Jakarta.
- GAO's Advisory Council for Information Management and Technology, May 1994, *Models for U.S. State Government Strategic Information Systems Planning (SISP)*, Addison-Wesley Publishing Company, New York.

Krakatau Steel Group. Krakatau Information Technology on The Net 'Apa Yang Kami Lakukan' <http://www.krakatau-it.co.id>, Generated: 11 September, 2008.

Kristanto, A., 2003. *Perancangan Sistem Informasi Dan Aplikasinya*, Penerbit Gava Media, Yogyakarta.

Oetomo, B.S.D, S.Kom, MM., 2002. *Perencanaan & Pembangunan Sistem Informasi*, Penerbit Andi, Yogyakarta.

Oetomo, B.S.D, Simandjuntak, J.P., Sukoco, A.A, 2003, *i-CRM Membina Relasi dengan Pelanggan.com*, Penerbit Andi, Yogyakarta.

Putro, B. S., 2001. *Perencanaan Strategi Sistem Informasi, Studi Kasus PT Infokom Elektrindo*, Fakultas Ilmu Komputer Program Studi Magister Teknologi Informasi Universitas Indonesia, Jakarta.

Ranamanggala, B., Santati, P. F., Wira, H, Harini, S., Hidayatullah, S., 2004, *Perencanaan Strategis Sistem Informasi Studi Kasus PT Gateway Internusa*, Makalah, Magister Teknologi Informasi Fakultas Ilmu Komputer Universitas Indonesia, Jakarta.

Retnowati, N. D., 2006. *Perencanaan Sistem Informasi Strategi, Studi Kasus PT Intan Pariwara Klaten*, Program Pascasarjana Program Studi Magister Teknik Informatika Universitas Atma Jaya Yogyakarta.

Sofian, J., 2004. *Pengantar Balanced Scorecard (Bagian 2)*  
<http://www.sisfokampus.net/index.php?fn=dospbrt0&prm=56>,

access date 19-05-2008.

Suryadi, K., Ramadhani, A., 2002, *Sistem Pendukung Keputusan*, PT Remaja Rosdakarya, Bandung.

Sutabri, T., 2004, *Analisa Sistem Informasi*, Penerbit Andi, Yogyakarta.

Ward, J., Peppard, J., 2002, *Strategic Planning For Information Systems*, Third Edition, Cranfield School of Management, Cranfields, Bedfordshire, UK

Wardiana, W., 2002, *Perkembangan Teknologi Informasi Di Indonesia*, Makalah, Fakultas Teknik Komputer Universitas Indonesia, Jakarta.

Witarto, 2004. *Memahami Sistem Informasi. Pendekatan Rekayasa Sistem Informasi Melalui Kasus-kasus Sistem Informasi di Sekitar Kita*, Penerbit Informatika, Bandung.

Kuesioner Bagian Anggaran

	SP	P	AP	KP	TP
1. Teknologi Informasi sudah dikembangkan dengan optimal			x		
2. Program-program ( <i>Software</i> ) yang ada sudah mendukung kinerja perusahaan				x	
3. Penggunaan TI dapat membantu manajemen perusahaan		x			
4. Aplikasi SI yang ada telah dapat mendukung kinerja perusahaan				x	
5. Riset keinginan konsumen dirasa perlu untuk meningkatkan profit perusahaan				x	
6. Adanya layanan konsumen dirasa perlu		x			
7. Adanya pelatihan karyawan dapat meningkatkan mutu dan kualitas Sumber Daya Manusia		x			
8. Adanya web interaktif dapat menjadi suatu strategi pengembangan pemasaran	x				
9. Pemasaran jasa dengan adanya <i>showroom</i> dirasa perlu				x	
10. Adanya penampungan saran dan tindak lanjut dari saran konsumen dapat meningkatkan kinerja perusahaan			x		
11. Konsumen merupakan faktor penentu peningkatan kinerja perusahaan			x		
12. Adanya analisis pasar dalam penjualan jasa konstruksi dapat meningkatkan kinerja perusahaan	x				
13. Adanya tindak lanjut dari saran konsumen dapat meningkatkan kualitas produksi			x		

Kuesioner Bagian Pembukuan

	SP	P	AP	KP	TP
1. Teknologi Informasi sudah dikembangkan dengan optimal			x		
2. Program-program ( <i>Software</i> ) yang ada sudah mendukung kinerja perusahaan			x		
3. Penggunaan TI dapat membantu manajemen perusahaan	x				
4. Aplikasi SI yang ada telah dapat mendukung kinerja perusahaan			x		
5. Riset keinginan konsumen dirasa perlu untuk meningkatkan profit perusahaann		x			
6. Adanya layanan konsumen dirasa perlu			x		
7. Adanya pelatihan karyawan dapat meningkatkan mutu dan kualitas Sumber Daya Manusia	x				
8. Adanya web interaktif dapat menjadi suatu strategi pengembangan pemasaran	x				
9. Pemasaran jasa dengan adanya <i>showroom</i> dirasa perlu			x		
10. Adanya penampungan saran dan tindak lanjut dari saran konsumen dapat meningkatkan kinerja perusahaan		x			
11. Konsumen merupakan faktor penentu peningkatan kinerja perusahaan	x				
12. Adanya analisis pasar dalam penjualan jasa konstruksi dapat meningkatkan kinerja perusahaan			x		
13. Adanya tindak lanjut dari saran konsumen dapat meningkatkan kualitas produksi		x			

Kuesioner Bagian Penjualan

	SP	P	AP	KP	TP
1. Teknologi Informasi sudah dikembangkan dengan optimal			x		
2. Program-program ( <i>Software</i> ) yang ada sudah mendukung kinerja perusahaan			x		
3. Penggunaan TI dapat membantu manajemen perusahaan	x				
4. Aplikasi SI yang ada telah dapat mendukung kinerja perusahaan			x		
5. Riset keinginan konsumen dirasa perlu untuk meningkatkan profit perusahaann		x			
6. Adanya layanan konsumen dirasa perlu		x			
7. Adanya pelatihan karyawan dapat meningkatkan mutu dan kualitas Sumber Daya Manusia			x		
8. Adanya web interaktif dapat menjadi suatu strategi pengembangan pemasaran			x		
9. Pemasaran jasa dengan adanya <i>showroom</i> dirasa perlu	x				
10. Adanya penampungan saran dan tindak lanjut dari saran konsumen dapat meningkatkan kinerja perusahaan		x			
11. Konsumen merupakan faktor penentu peningkatan kinerja perusahaan		x			
12. Adanya analisis pasar dalam penjualan jasa konstruksi dapat meningkatkan kinerja perusahaan			x		
13. Adanya tindak lanjut dari saran konsumen dapat meningkatkan kualitas produksi	x				



Kuesioner Manager Pemasaran

	SP	P	AP	KP	TP
1. Teknologi Informasi sudah dikembangkan dengan optimal				X	
2. Program-program ( <i>Software</i> ) yang ada sudah mendukung kinerja perusahaan			X		
3. Penggunaan TI dapat membantu manajemen perusahaan		X			
4. Aplikasi SI yang ada telah dapat mendukung kinerja perusahaan			X		
5. Riset keinginan konsumen dirasa perlu untuk meningkatkan profit perusahaann		X			
6. Adanya layanan konsumen dirasa perlu			X		
7. Adanya pelatihan karyawan dapat meningkatkan mutu dan kualitas Sumber Daya Manusia		X			
8. Adanya web interaktif dapat menjadi suatu strategi pengembangan pemasaran	X				
9. Pemasaran jasa dengan adanya <i>showroom</i> dirasa perlu	X				
10. Adanya penampungan saran dan tindak lanjut dari saran konsumen dapat meningkatkan kinerja perusahaan	X				
11. Konsumen merupakan faktor penentu peningkatan kinerja perusahaan		X			
12. Adanya analisis pasar dalam penjualan jasa konstruksi dapat meningkatkan kinerja perusahaan		X			
13. Adanya tindak lanjut dari saran konsumen dapat meningkatkan kualitas produksi		X			

Kuesioner Manager Gudang

	SP	P	AP	KP	TP
1. Teknologi Informasi sudah dikembangkan dengan optimal		x			
2. Program-program ( <i>Software</i> ) yang ada sudah mendukung kinerja perusahaan			x		
3. Penggunaan TI dapat membantu manajemen perusahaan		x			
4. Aplikasi SI yang ada telah dapat mendukung kinerja perusahaan			x		
5. Riset keinginan konsumen dirasa perlu untuk meningkatkan profit perusahaann			x		
6. Adanya layanan konsumen dirasa perlu	x				
7. Adanya pelatihan karyawan dapat meningkatkan mutu dan kualitas Sumber Daya Manusia	x				
8. Adanya web interaktif dapat menjadi suatu strategi pengembangan pemasaran			x		
9. Pemasaran jasa dengan adanya <i>showroom</i> dirasa perlu	x				
10. Adanya penampungan saran dan tindak lanjut dari saran konsumen dapat meningkatkan kinerja perusahaan	x				
11. Konsumen merupakan faktor penentu peningkatan kinerja perusahaan			x		
12. Adanya analisis pasar dalam penjualan jasa konstruksi dapat meningkatkan kinerja perusahaan		x			
13. Adanya tindak lanjut dari saran konsumen dapat meningkatkan kualitas produksi		x			

Kuesioner Biro Pengendalian dan Informasi

	SP	P	AP	KP	TP
1. Teknologi Informasi sudah dikembangkan dengan optimal		x			
2. Program-program ( <i>Software</i> ) yang ada sudah mendukung kinerja perusahaan				x	
3. Penggunaan TI dapat membantu manajemen perusahaan		x			
4. Aplikasi SI yang ada telah dapat mendukung kinerja perusahaan				x	
5. Riset keinginan konsumen dirasa perlu untuk meningkatkan profit perusahaann		x			
6. Adanya layanan konsumen dirasa perlu		x			
7. Adanya pelatihan karyawan dapat meningkatkan mutu dan kualitas Sumber Daya Manusia	x				
8. Adanya web interaktif dapat menjadi suatu strategi pengembangan pemasaran	x				
9. Pemasaran jasa dengan adanya <i>showroom</i> dirasa perlu			x		
10. Adanya penampungan saran dan tindak lanjut dari saran konsumen dapat meningkatkan kinerja perusahaan		x			
11. Konsumen merupakan faktor penentu peningkatan kinerja perusahaan			x		
12. Adanya analisis pasar dalam penjualan jasa konstruksi dapat meningkatkan kinerja perusahaan				x	
13. Adanya tindak lanjut dari saran konsumen dapat meningkatkan kualitas produksi				x	

Kuesioner Jumlah Keseluruhan

	SP	P	AP	KP	TP
1. Teknologi Informasi sudah dikembangkan dengan optimal		2	3	1	
2. Program-program ( <i>Software</i> ) yang ada sudah mendukung kinerja perusahaan			4	2	
3. Penggunaan TI dapat membantu manajemen perusahaan	2	4			
4. Aplikasi SI yang ada telah dapat mendukung kinerja perusahaan			4	2	
5. Riset keinginan konsumen dirasa perlu untuk meningkatkan profit perusahaann		4	1	1	
6. Adanya layanan konsumen dirasa perlu	1	3	2		
7. Adanya pelatihan karyawan dapat meningkatkan mutu dan kualitas Sumber Daya Manusia	3	2	1		
8. Adanya web interaktif dapat menjadi suatu strategi pengembangan pemasaran	4		2		
9. Pemasaran jasa dengan adanya <i>showroom</i> dirasa perlu	3		2	1	
10. Adanya penampungan saran dan tindak lanjut dari saran konsumen dapat meningkatkan kinerja perusahaan	2	3	1		
11. Konsumen merupakan faktor penentu peningkatan kinerja perusahaan	1	2	3		
12. Adanya analisis pasar dalam penjualan jasa konstruksi dapat meningkatkan kinerja perusahaan	1	2	2	1	
13. Adanya tindak lanjut dari saran konsumen dapat meningkatkan kualitas produksi	1	3	1	1	

