



SISTEM INFORMASI UNTUK PERSAINGAN KEUNGGULAN PADA SUATU PERUSAHAAN

INFORMATION SYSTEM FOR COMPETITIVE ADVANTAGE IN A COMPANY

Fa'ahakhododo¹, Rayyan Firdaus²

Fakultas Ekonomi Dan Bisnis, Universitas Malikussaleh
Email: fa.220420197@mhs.unimal.ac.id¹, Rayyan@unimal.ac.id²

Article Info

Article history :

Received : 20-06-2024

Revised : 23-06-2024

Accepted : 25-06-2024

Published : 27-06-2024

Abstract

It should be remembered that all human activities are related to information systems. Because humans are social creatures, not only individuals need information to complete their tasks, but companies also need information systems. Basically, information systems can be simple and not too complex. However, information quality is based on four things: accurate, timely, relevant, and economical. Therefore, the implementation of information and the implementation of information systems is very important for the survival of companies that employ many people. I believe that the information needs for implementing an information system will be met properly if a company implements or takes actions based on a plan that has been made carefully and in detail. This will enable the company to control its survival in the most effective way. Companies are not only required to run their own business, but are also required to be able to make their company superior to similar, similar or different competitors. A company can use information systems to focus itself on its business activities. Information systems also help develop and correct deficiencies so that companies can survive in global competition

Keywords: *Information Systems, Competitive Advantage, Companies*

ABSTRAK

Perlu diingat bahwa semua aktivitas manusia terkait dengan sistem informasi. Karena manusia adalah makhluk sosial, bukan hanya seorang individu yang membutuhkan informasi untuk menyelesaikan tugasnya, tetapi perusahaan juga membutuhkan sistem informasi. Pada dasarnya, sistem informasi dapat sederhana dan tidak terlalu kompleks. Namun, kualitas informasi didasarkan pada empat hal: akurat, tepat waktu, relevan, dan ekonomis. Oleh karena itu, implementasi informasi dan penerapan sistem informasi sangat penting untuk kelangsungan hidup perusahaan yang mempekerjakan banyak orang. Saya percaya bahwa kebutuhan informasi untuk menerapkan sistem informasi akan terpenuhi dengan baik jika suatu perusahaan menerapkan atau melakukan tindakan yang dilaksanakan berdasarkan rencana yang sudah dibuat dengan cermat dan terperinci. Ini akan memungkinkan perusahaan untuk mengendalikan kelangsungan hidupnya dengan cara yang paling efektif. Perusahaan tidak hanya diharuskan untuk menjalankan bisnisnya sendiri, tetapi juga diharuskan untuk dapat membuat perusahaannya lebih unggul daripada pesaing sejenis, serupa, atau berbeda. Suatu perusahaan dapat menggunakan sistem informasi untuk memfokuskan dirinya pada kegiatan bisnisnya. Sistem informasi juga membantu mengembangkan dan memperbaiki kekurangan agar perusahaan dapat bertahan dalam persaingan global.



Kata Kunci: Sistem Informasi, Persaingan Keunggulan, Perusahaan

PENDAHULUAN

Agar tetap eksis di dunia persaingan global saat ini, bisnis harus terus mengembangkan bisnisnya. Jika perusahaan tidak menerapkan sistem informasi yang tepat, operasinya mungkin akan terganggu atau tidak berjalan dengan baik. Perusahaan harus mengelola semua kegiatannya sehingga berjalan sesuai dengan rencana, tujuan, dan kegemilangan kehidupan perusahaan agar dapat bertahan dan bersaing dengan perusahaan lain yang serupa atau bahkan berbeda. Oleh karena itu, perusahaan tidak hanya harus memberikan layanan terbaik kepada konsumennya, tetapi juga harus memberikan penerapan kepada karyawannya. Penerapan ini akan membantu mereka menjalankan roda bisnis dengan mengajarkan mereka tentang sistem informasi yang akan membuat rantai nilai (value chain) dan sistem nilai (value system) menjadi lebih baik atau bahkan lebih besar seiring dengan operasi perusahaan yang terus berjalan sesuai dengan standar tersebut. Dengan rencana dan tujuan yang jelas, suatu perusahaan akan meningkatkan nilai ekonominya dan nilainya di mata masyarakat global.

Literatur Teori

Sistem Informasi (SI) adalah kumpulan teknologi informasi dan aktivitas orang yang menggunakannya untuk membantu operasi dan manajemen. Istilah "sistem informasi" dalam arti yang sangat luas merujuk pada interaksi manusia, proses algoritmik, data, dan teknologi. Istilah ini digunakan untuk merujuk pada dua hal: organisasi teknologi informasi dan komunikasi (TIK) dan cara orang menggunakan teknologi ini untuk mendukung proses bisnis. Sistem informasi berbeda dari komputer, sistem TIK, dan proses bisnis.

Dalam hal tujuan pemanfaatan teknologi informasi, sistem informasi sering dianggap sebagai bagian dari teknologi informasi (TIK). Selain itu, sistem informasi berbeda dari proses bisnis karena membantu mengontrol kinerja proses bisnis. Dengan demikian, sistem informasi berhubungan dengan sistem aktivitas dan sistem data. Dalam bentuk komunikasi sistem, data diwakili dan diproses dalam bentuk memori sosial. Sistem informasi juga dapat dianggap sebagai bahasa formal yang membantu manusia membuat keputusan dan bertindak. Sistem di dalam suatu organisasi yang menggabungkan kebutuhan pengolahan transaksi harian, mendukung operasi, bertanggung jawab atas kegiatan manajemen dan strategi, dan memberikan laporan kepada pihak luar tertentu dikenal sebagai sistem informasi. Perusahaan memiliki keunggulan yang dapat dimanfaatkan untuk bersaing dan meningkatkan nilai (nilai) perusahaan dengan meningkatkan keuntungan dan reputasinya. Ini dikenal sebagai keunggulan kompetitif. Perusahaan telekomunikasi, misalnya, berusaha untuk mendapatkan sebanyak mungkin pelanggan dengan berkompetisi berdasarkan keunggulan mereka.

PEMBAHASAN

Perusahaan akan berusaha untuk mendapatkan keunggulan di atas para pesaingnya dengan memenuhi kebutuhan pelanggannya dengan produk dan jasa dengan harga yang lebih rendah dan memenuhi kebutuhan khusus segmen pasar tertentu. Fakta bahwa sebuah organisasi juga dapat memperoleh keunggulan kompetitif dengan menggunakan sumber daya virtualnya adalah satu hal yang tidak selalu terlihat jelas. Di bidang sistem informasi, keunggulan kompetitif mengacu pada penggunaan informasi untuk mendapatkan pengungkitan (leverage) di pasar. Ingatlah bahwa manajer bisnis menggunakan sumber daya virtual dan fisik untuk mencapai tujuan strategis



mereka. Bahkan tekanan dari dalam dan dari luar perusahaan harus menghadapi tantangan jika perusahaan ingin memiliki keunggulan kompetitif. Peningkatan kualitas produk dan layanan kepada pelanggan dan pemanfaatan kemajuan teknologi informasi adalah dua cara yang dapat dilakukan untuk mengoptimalkan potensi sumber daya yang ada.

Strategi berkompetisi merupakan upaya untuk mencari posisi bersaing yang menguntungkan dalam suatu industri. Salah satu tujuan dari strategi bersaing adalah untuk mempertahankan posisi yang menguntungkan dan kuat dibandingkan dengan kekuatan yang menentukan persaingan di industri. Jika kompetensi adalah sesuatu yang baik untuk suatu bisnis, persaingan yang sehat dan alami mendorong kemajuan pasar. Untuk mendapatkan keunggulan kompetitif di pasar, diperlukan kemampuan kompetitif yang signifikan di berbagai bagian perusahaan. Hal ini dilakukan untuk melindungi bisnis dari bahaya yang datang dari luar. Porter berpendapat bahwa pembentukan suatu rantai nilai (value chain) adalah cara terbaik bagi sebuah perusahaan untuk memperoleh keunggulan kompetitif. Nilai produk dan jasa perusahaan setelah dikurangi harga pokoknya, seperti yang diterima oleh pelanggannya, disebut margin, dan tujuan rantai nilai adalah untuk meningkatkan margin ini. Dengan melakukan apa yang Porter sebut sebagai aktivitas nilai, perusahaan menciptakan nilai. Ada dua kategori aktivitas nilai: utama dan pendukung.

1. Aktivitas nilai utama: logistik input yang mendapatkan bahan baku dan persediaan dari pemasok, operasi perusahaan yang mengubah bahan baku menjadi barang jadi, logistik output yang memindahkan barang ke pelanggan, operasi pemasaran penjualan yang menemukan kebutuhan pelanggan dan menerima pesanan mereka, dan aktivitas jasa yang menjaga hubungan baik dengan pelanggan setelah penjualan. Mengelola aliran sumber daya fisik di seluruh perusahaan adalah aktivitas nilai utama ini.
2. Aktivitas nilai pendukung mencakup infrastruktur perusahaan dan struktur organisasi, yang secara umum akan memengaruhi seluruh aktivitas utama. Tiga aktivitas, baik secara terpisah maupun bersama-sama, akan memengaruhi aktivitas utama:
 - a. manajemen sumber daya manusia,
 - b. pengembangan teknologi, dan
 - c. pengadaan (atau pembelian).

Informasi juga digunakan dan dibuat oleh semua tindakan. Sebagai contoh, staf informasi di unit jasa informasi dapat menggunakan peralatan komputer yang disewa, basis data pembelian bisnis, dan program yang dikembangkan sendiri untuk memberi eksekutif perusahaan informasi yang membantu mereka membuat keputusan.

Suatu sistem interorganisasional (IOS) dapat terbentuk dengan menghubungkan rantai nilai perusahaan ke rantai nilai organisasi lainnya. Perusahaan yang berpartisipasi disebut sebagai sekutu bisnis. mereka bekerja sama sebagai satu tim yang terkoordinasi, yang menghasilkan sinergi yang tidak dapat dicapai jika mereka bekerja sendirian. Dengan menerapkan sistem yang membuat sumber daya input tersedia saat diperlukan, bisnis dapat menghubungkan rantai nilainya ke rantai nilai pemasoknya.



Rantai nilai pembeli yang membeli barang perusahaan dapat dikaitkan dengan rantai nilai organisasi dan anggota distribusi perusahaan; sebaliknya, pembeli individu dapat mengakses situs web perusahaan untuk mendapatkan informasi dan melakukan pembelian. Untuk mendapatkan keunggulan kompetitif, perusahaan harus mengelola sumber daya informasinya karena setiap aktivitas nilai mencakup elemen informasi.

Mendapatkan keunggulan strategis, taktis, dan operasional dapat menghasilkan keunggulan kompetitif. Pada tingkat perencanaan strategis tertinggi, sistem informasi dapat digunakan untuk mengubah arah sebuah perusahaan dalam mendapatkan keunggulan strategisnya. Pada tingkat kendali manajemen (menengah), manajer dapat memberikan spesifikasi tentang bagaimana rencana strategis harus diimplementasikan untuk menciptakan suatu keunggulan taktis. Pada tingkat kendali operasional (lebih rendah), manajer dapat menggunakan teknologi informasi dalam berbelanja

Keunggulan yang berdampak besar pada operasi perusahaan disebut keunggulan strategis. Keunggulan strategis dapat dicapai melalui penggunaan sistem informasi. Sebagai contoh, sebuah organisasi dapat memilih untuk menggunakan alat penghubung biasa, seperti browser web, untuk mengubah seluruh datanya menjadi basis data, sehingga mereka dapat berbagi informasi dengan sekutu bisnis dan pelanggan.

Ketika sebuah perusahaan menerapkan strategi dengan cara yang lebih baik daripada pesaingnya, ia mendapatkan keunggulan taktis. Layanan pelanggan dapat ditingkatkan dalam contoh kami dengan memberi pelanggan akses langsung ke informasi. Semua bisnis ingin memuaskan pelanggannya, karena kepuasan pelanggan akan membuat mereka kembali membeli barang.

Ketika sebuah perusahaan menerapkan strategi dengan cara yang lebih baik daripada pesaingnya, ia mendapatkan keunggulan taktis. Layanan pelanggan dapat ditingkatkan dalam contoh kami dengan memberi pelanggan akses langsung ke informasi. Semua bisnis ingin memuaskan pelanggannya, karena kepuasan pelanggan akan membuat mereka kembali membeli barang.

Dalam beberapa hal, perusahaan mendapatkan keunggulan taktis, yaitu:

1. Pelanggan melihat potongan harga sebagai insentif untuk terus membeli produk dari perusahaan; potongan harga itu sendiri merupakan insentif bagi pelanggan dan juga dapat memberikan keuntungan ekonomi bagi perusahaan; dan
2. Pelanggan dapat menemukan produk mana yang mungkin ingin dibeli oleh pelanggan melalui sistem informasi. Perusahaan dapat meningkatkan kesetiaan pelanggan dan keuntungan penjualan.

Untuk meningkatkan layanan pelanggan, perusahaan harus membuat sistem informasi pelanggan tersedia. Perusahaan mengembangkan sistem informasi yang aman yang akan meningkatkan kepuasan pelanggan dan meningkatkan profitabilitas. Keunggulan operasional, juga dikenal sebagai keunggulan operasional, berkaitan dengan transaksi dan proses sehari-hari. Ini adalah tempat sistem informasi berinteraksi secara langsung dengan proses.



Tantangan dari Pesaing Internasional

Perusahaan multinasional (MNC) terdiri dari perusahaan induk dan sekelompok anak perusahaan dan beroperasi lintas produk, pasar, negara, dan budaya. Anak perusahaan ini dapat tersebar di mana pun, dan masing-masing dapat memiliki tujuan, kebijakan, dan prosedurnya sendiri. Anda harus tidak menganggap pesaing internasional hanya berlaku untuk organisasi lain; karyawan dan profesional yang bekerja di negara lain yang bersaing untuk posisi yang sama juga dapat dianggap sebagai pesaing.

Meskipun alasan utama untuk outsource adalah ekonomi, outsource juga memiliki kelemahan. Perlindungan Hak Kekayaan Intelektual (HAKI) sangat penting untuk outsourcing TI karena beberapa negara tidak memberikan perlindungan yang memadai untuk hak tersebut. Mengakuisisi perusahaan outsourcer asing adalah salah satu cara untuk mengatasi masalah HAKI.

Meskipun semua bisnis membutuhkan koordinasi dan pemrosesan informasi, perusahaan multinasional (MNC) adalah sistem terbuka yang berusaha untuk mengurangi ketidakpastian di lingkungannya. Ketidakpastian adalah "perbedaan antara jumlah informasi yang telah dimiliki oleh organisasi dan jumlah informasi yang dibutuhkan untuk melakukan suatu pekerjaan." Perusahaan multinasional memerlukan koordinasi khusus untuk mencapai keunggulan kompetitif di pasar global. Perusahaan yang tidak dapat mendapatkan kendali strategis atas operasinya di seluruh dunia dan mengelolanya dengan cara yang terkoordinasi secara global tidak akan dapat mencapai kesuksesan dalam perekonomian internasional.

Berita buruk bagi para eksekutif MNC adalah bahwa MNC menghadapi masalah koordinasi yang lebih besar daripada sebuah perusahaan yang beroperasi hanya di negara asalnya. Sumber daya yang digunakan oleh MNC tersebar luas, yang menyebabkan kesulitan. Praktik bisnis yang saling bertentangan membuat pengelolaan dan pengaturan sumber daya informasi yang tersebar, termasuk pegawai, peranti lunak, dan peranti keras, semakin sulit. Kabar baiknya adalah bahwa koordinasi global sekarang lebih mudah berkat kemajuan dalam teknologi informasi, metodologi, dan komunikasi. Bahkan dengan kemajuan ini, koordinasi masih menjadi masalah besar.

MNC memiliki banyak keuntungan dari kemampuan pemrosesan informasi yang baik yang didasarkan pada kemampuan mereka untuk berkoordinasi. Beberapa keuntungan koordinasi termasuk:

1. Kemampuan untuk beradaptasi dengan pesaing di berbagai negara dan pasar,
2. beradaptasi dengan perubahan di satu negara atau wilayah,
3. menyamai kebutuhan pasar di seluruh dunia,
4. dan berbagi pengetahuan antarunit di seluruh dunia,
5. mengurangi biaya operasi, dan memenuhi kebutuhan pelanggan dengan lebih efisien dan efektif.
6. Kemampuan untuk mendapatkan dan mempertahankan keragaman produk perusahaan, serta metode pembuatan dan distribusi produk.



Sulitnya Membangun Sistem Informasi Global

Pengembangan berbagai macam sistem informasi dapat menjadi tugas yang sulit, tetapi para pengembang sistem yang dibuat di luar negeri harus mengatasi beberapa masalah yang berbeda. Sistem informasi global (GIS) adalah istilah yang digunakan untuk suatu sistem informasi yang terdiri dari banyak jaringan yang tersebar di seluruh dunia. Pengembang GIS harus mengatasi beberapa kendala berikut: a. Kendala Politik

Pemerintah negara di mana anak perusahaan terletak dapat memberlakukan berbagai aturan yang menghambat perusahaan induk. Akses terbatas ke komunikasi berkecepatan tinggi adalah salah satu pembatasan yang paling umum. Karena infrastruktur telepon biasanya dimiliki dan dioperasikan oleh pemerintah daripada perusahaan swasta, ini dapat menjadi hambatan yang signifikan.

Komunikasi dan Rintangan Budaya

Interaksi budaya dengan teknologi dapat sangat berbeda. Meskipun berbagai bahasa digunakan, antarmuka GIS harus konsisten. Akibatnya, sebagian besar antarmuka GIS bergantung pada icon dan grafik daripada perintah yang diketikkan ke dalam field untuk berinteraksi dengan pengguna. Selain itu, dengan menawarkan berbagai format yang memiliki fungsi yang sama, masalah rancangan GIS juga dapat diselesaikan. Sebuah perusahaan harus siap untuk memenuhi kebutuhan berbagai populasi di seluruh dunia jika memutuskan untuk membuat GIS.

Faktor budaya dapat memengaruhi pembuatan GIS. Di beberapa masyarakat, penggunaan teknologi dianggap sebagai hal yang tidak membutuhkan keahlian, tetapi di masyarakat lain, itu dianggap sebagai pertanda status sosial yang tinggi. c. Pembatasan Pengiriman dan Pembelian Perangkat Keras.

Dengan menetapkan bahwa hanya peralatan yang dibuat atau dirakit di negara itu yang dapat digunakan, pemerintah nasional berusaha melindungi pabrikan lokal dan mendorong investasi asing pada produksi lokal. Ketentuan seperti ini dapat berdampak pada cara berbagai sistem peranti keras dan lunak bekerja.

Pembatasan pada Pemrosesan Data

Kebijakan nasional dapat mengatur bahwa data harus diproses di dalam negeri, bukan dikirimkan ke luar negeri dan diproses di tempat lain. e. Pembatasan Komunikasi Data: yang paling umum terhadap komunikasi data adalah yang berkaitan dengan aliran data antarnegara. Aliran data antarnegara, juga dikenal sebagai TDF, adalah pergerakan data yang dapat dibaca oleh mesin di antara negara. f. Masalah teknologi:

Masalah yang dihadapi oleh MNC sering kali berkaitan dengan tingkat teknologi di negara-negara anak perusahaannya. Di beberapa negara, sumber listrik yang dapat diandalkan mungkin tidak tersedia, yang menyebabkan gangguan listrik yang sering terjadi. Sirkuit telekomunikasi seringkali hanya dapat mengirimkan data dengan kecepatan yang rendah, dan transmisinya seringkali memiliki kualitas yang buruk. Selain itu, peranti lunak dapat menjadi masalah. Beberapa vendor peranti lunak menolak untuk beroperasi di negara tertentu karena



banyak negara tidak memerhatikan hak cipta atas peranti lunak dan menutup mata pada peranti lunak berjalan.

Manajemen Anak Perusahaan tidak mendukung

Selain itu, ada masalah dalam manajemen kantor anak perusahaan. Beberapa orang percaya bahwa mereka dapat menjalankan anak perusahaannya sendiri tanpa bantuan, dan mereka tidak melihat peraturan yang dibuat oleh kantor pusat. Manajer anak perusahaan tertentu menerima imbalan berdasarkan profitabilitas perusahaan. dan mereka akan berusaha untuk mencegah solusi perusahaan yang mungkin mengurangi keuntungan mereka. Di luar negeri, manajer kantor mungkin melihat GIS sebagai salah satu jenis pengawasan dari "Big Brother". Manajer tingkat menengah mungkin khawatir akan terlewat oleh rantai informasi baru yang menghimpun data operasional dari perusahaan induk. Jika MNC mencoba mengembangkan GIS, tidak akan ada hasil yang signifikan dari segala kemungkinan masalah di atas. Namun, meskipun menghilangkan semua masalah di atas tidak mungkin, pengaruh MNC dapat dikurangi dengan menerapkan strategi yang direncanakan dengan baik yang dimasukkan ke dalam rencana strategis sumber daya informasi.

KESIMPULAN

Sangat penting bagi suatu perusahaan untuk menerapkan sistem informasi, terutama di era saat ini yang cenderung lebih banyak menggunakan teknologi digital untuk mendukung kegiatan perusahaan dari tingkat tata kelola hingga keseluruhan organisasi. Di mana sistem informasi membantu perusahaan meningkatkan sumber daya informasinya, yang mencakup peranti lunak, peranti keras, spesialis informasi, pengguna, fasilitas, basis data, dan informasi. Relevansi, akurasi, ketetapan waktu, dan kelengkapan adalah empat dimensi yang diinginkan dalam data. Fokus perusahaan pada model delapan elemen lingkungan dapat membantu memahami lingkungan perusahaan. Perusahaan harus memiliki keunggulan dalam hal kompetitif di tengah kerumitan lingkungannya. Pengelolaan sumber daya fisik diperlukan, dan sumber daya virtual ternyata sangat penting. Sebuah rencana strategis untuk sumber daya informasi akan menentukan tujuan apa yang harus dicapai oleh sistem informasi perusahaan di tahun-tahun mendatang, serta sumber daya apa yang diperlukan untuk mencapai tujuan tersebut.

Perusahaan juga harus merencanakan dengan baik untuk meningkatkan keunggulannya dari pesaing sejenis. Perusahaan harus dapat berinteraksi dengan lingkungannya dan membuat produk yang sesuai dengan kebutuhan, kondisi, dan lingkungan. Perusahaan harus memiliki produk yang unggul dari pesaing sejenis agar konsumen lebih memilih mereka sebagai produsen terbaik dan berkualitas. Perusahaan juga harus meningkatkan keunggulannya. Sumber daya informasi juga mencakup peranti lunak, peranti keras, pengguna, fasilitas, spesialis informasi, basis data, dan informasi yang akan diberikan kepada karyawan.

DAFTAR PUSTAKA

'O'Brien, J. A., & Marakas, G. M. (2006). *Management Information Systems* (Vol. 6). McGraw-Hill Irwin.



- Arijanto, A., Hikmah, D., & Nashar, Muhammad. (2015). Sistem Informasi Manajemen. Jakarta: Universitas Mercu Buana. Yogyakarta: Sibuku Media
- <https://ernaparj.blogspot.com/2015/06/sistem-informasi-sebagai-keunggulan.html>
- https://id.wikipedia.org/wiki/Sistem_informasi
- Laudon, K. C., & Laudon, J. P. (2016). Management Information System. Pearson Education India.
- Laudon, K. C., & Laudon, J. P. (2018). Management Information Systems: Managing The Digital Firm. Pearson.
- McLeod, R., & Schell, G. P. (2007). Management Information Systems. USA: Pearson/Prentice Hall.
- O'Brien, J. A., & Marakas, G. M. (2005). Introduction to Information Systems (Vol. 13). New York City, USA: McGraw-Hill/Irwin.
- Putra, Yananto Mihadi. (2018). Modul Kuliah Sistem Informasi Manajemen: Pengantar Sistem Informasi Manajemen. FEB – Universitas Mercu Buana: Jakarta.

