

Perancangan strategi perubahan SI/TI untuk mengubah peran SI/TI : studi kasus PT Blue Gas Indonesia = Change strategy design for IS/IT role to change IS/IT mode case study PT Blue Gas Indonesia

Ari Brahmadi, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=20349839&lokasi=lokal>

Abstrak

Pada masa sekarang, salah satu moda penjualan yang cukup banyak digunakan oleh pelaku bisnis adalah jalur penjualan langsung atau yang lebih dikenal dengan direct selling. Dimana moda penjualan ini memungkinkan penjual berinteraksi langsung dengan pelanggannya untuk menjelaskan produk-produknya secara lebih personal.

Saat ini penulis mengadakan penelitian di PT Blue Gas Indonesia yang bergerak di bidang manufaktur, penjualan alat rumah tangga serta distribusi gas yang cakupannya tersebar di Jawa sampai dengan Bali, serta perwakilan cabang di 5 propinsi serta sub cabang di 25 kota. Jenis penjualan yang dilakukan oleh PT Blue Gas Indonesia adalah direct selling dimana penjualannya dilakukan oleh para wirausaha yang menjadi rekan usaha PT Blue Gas Indonesia.

Di dalam menjalankan aktifitas PT Blue Gas Indonesia, peran Sistem Informasi/ Teknologi Informasi atau yang disebut juga SI/TI seharusnya memegang peran yang penting bagi perusahaan untuk menjalankan bisnis prosesnya. Agar peran tersebut bisa menghasilkan dampak yang diharapkan, maka perlu adanya peningkatan peran SI/TI untuk membuat setiap bisnis proses yang berjalan di perusahaan berjalan dengan baik terutama dari sisi penyediaan informasi. Peningkatan peran SI/TI tersebut dapat dibantu dengan strategi perubahan peran SI/TI untuk mengubah mode SI/TI yang selaras dengan strategi bisnis di perusahaan tersebut.

Penelitian untuk perancangan strategi perubahan peran SI/TI dilakukan dengan menggunakan metodologi system thinking sebagai kerangka untuk merancang strategi perubahan peran SI/TI. Penelitian ini menghasilkan informasi atas karakteristik atas peran SI/TI di dalam perusahaan serta strategi perubahan peran SI/TI yang dapat mengubah mode SI/TI di dalam perusahaan.

.....At the present time, one of the sales mode that is widely used by business people is the direct sales channel or better known as direct selling. Where this sale mode allows sellers to interact directly with customers to explain products are more personal.

Currently, authors conducted research at PT Blue Gas Indonesia is engaged in manufacturing, selling household items as well as gas distribution coverage in Java to Bali, as well as representatives of branches in 5 provinces and subbranches in 25 cities. Types of sales made by PT Blue Gas Indonesia is direct selling where the sales made by the entrepreneur who became a partner of PT Blue Gas Indonesia.

In carrying out the activities of PT Blue Gas Indonesia, the role of Information Systems / Information Technology or also called IS / IT should be an important role for the company to run the business process. So that the role can produce the expected impact, it is necessary to increase the role of IS / IT to make every business process that runs in the company is doing well, especially in terms of providing information. Increasing the role of IS / IT strategy can be aided by the changing role of the IS / IT to change the mode of IS / IT is aligned with the business strategy of the company.

Research in designing strategies to the changing role of the IS / IT is done using system thinking

methodology as a framework for designing strategies changing role of IS / IT. This research is expected to yield information on the characteristics of the mode of IS / IT in the enterprise and strategy changes the role of IS / IT to change the mode of IS / IT in the enterprise.