

Perencanaan Strategis Sistem Informasi Pada PT. Prawira Swastika

Dwi Mardiana*

*Faculty of Economics, UIN Raden Fatah, Jl. Pangeran Ratu (Jakabaring), Kelurahan 5 Ulu, Kecamatan Seberang Ulu I, Kota Palembang, Sumatera Selatan 30267, Indonesia.
dwimardiana_uin@radenfatah.ac.id*

Abstract. Business competition is increasingly high, PT. Prawira Swastika is a company operating in the field of goods delivery and requires information systems to support the company's performance. The aim of the research carried out is to create a strategic planning information system that is able to provide support for various company business activities. It uses methods, namely interviews with various parties, distributing questionnaires filled out by respondents, directly observing various activities conducting literature studies. PEST analysis methods, Porter's Five Forces, SWOT, Value Chain, CSF and KPI, Gris Audit are used in analyzing company strategy. John Ward's version of the PSI Framework Stages is used in the strategic planning stage. This research obtained the results of an integrated strategic planning framework so that it can make it easier for management to manage resources in order to obtain information that is accurate and in accordance with needs and can be used jointly by all parties. The conclusion of this research is that the development of a computer-based information system is able to provide support in expediting various goods delivery business process activities at PT. Private Swastika.

Keywords: strategic planning, information systems, goods delivery, PT. Prawira Swastika, PEST

Abstrak. Persaingan bisnis saat ini semakin tinggi, PT. Prawira Swastika sebuah perusahaan yang bergerak dibidang pengiriman barang yang memerlukan sistem informasi dalam menunjang kinerja perusahaan. Tujuan penelitian adalah membuat suatu perencanaan strategis sistem informasi yang mampu memberikan dukungan terhadap berbagai kegiatan bisnis perusahaan. Penelitian ini menggunakan metode yaitu wawancara dengan berbagai pihak-pihak, menyebarkan kuesioner yang diisi oleh para karyawan perusahaan, mengobservasi langsung berbagai kegiatan melakukan studi literatur. Metode analisis PEST, Lima Daya Porter, SWOT, Value Chain, CSF dan KPI, Audit Gris digunakan dalam menganalisis strategi perusahaan. Adapun Tahapan Kerangka Kerja PSI versi John Ward digunakan dalam tahap perencanaan strategis. Penelitian ini memperoleh hasil kerangka perencanaan strategi yang terintegrasi sehingga dapat mempermudah pihak manajemen dalam melakukan pengelolaan sumber daya guna mendapatkan hasil informasi yang akurat dan sesuai dengan kebutuhan serta bisa dipergunakan bersama-sama oleh semua pihak. Kesimpulan dari penelitian ini adalah pembangunan sistem informasi yang berbasis komputer mampu memberikan dukungan dalam memperlancar berbagai kegiatan proses bisnis pengiriman barang PT. Prawira Swastika.

Kata kunci: perencanaan strategis, sistem informasi, pengiriman barang, PT. Prawira Swastika, PEST

* Corresponding author. E.mail: dwimardiana_uin@radenfatah.ac.id

Diterima 7 November 2023, Disetujui 16 November 2023, Diterbitkan online November 2023

Sitasi IEEE: D. Mardiana, "Perencanaan Strategis Sistem Informasi Pada PT. Prawira Swastika", vol. 1, no 2, pp. 114–123, 2023.

DOI: [10.24815/j-sign.v1i01.35119](https://doi.org/10.24815/j-sign.v1i01.35119)

1. Pendahuluan

Dalam membangun dan menjalankan bisnis serta organisasi, peran sistem informasi sangatlah penting sekarang ini. Dengan diterapkannya sistem informasi pada perusahaan dapat mempengaruhi keuntungan serta keunggulan di dalam persaingan bisnis. Diperlukan suatu perencanaan strategis sistem informasi yang baik agar hal tersebut dapat dicapai [1]. Penerapan sistem informasi ini juga pernah diterapkan pada perusahaan cat air dengan menggunakan framework Zachman, hasilnya menunjukkan bahwa sistem informasi memberikan dampak yang positif dalam setiap proses perencanaannya [2].

Sebuah perusahaan bisa mengetahui berbagai kondisi eksternal serta internal secara lebih objektif, agar dapat bertahan di dalam persaingan bisnis melalui sebuah perencanaan strategis yang fleksibel serta dinamis. Sehingga sebuah perusahaan dapat beradaptasi dan mengantisipasi berbagai perubahan-perubahan yang terjadi di dalam dunia bisnis [3].

PT. Prawira Swastika merupakan sebuah perusahaan yang bergerak dibidang pengiriman barang. Perusahaan ini berkantor di Jalan Brigjend Hasan Kasim Kelurahan Bukit Sangkal Kecamatan Kalidoni Palembang, Provinsi Sumatera Selatan. Antar divisi yang satu dengan divisi lainnya pada PT. Prawira Swastika sekarang belum dapat terhubung melalui sistem informasi, hal ini menyebabkan data terduplikasi dan tidak terintegrasinya beberapa informasi yang dihasilkan sehingga informasi tersebut memiliki tingkat keakuratan yang cukup rendah. Akibatnya pada saat para eksekutif perusahaan harus mengambil keputusan yang ada hubungannya dengan pengembangan perusahaan dimasa depan bisa saja terhambat. Oleh karenanya diperlukan sebuah penelitian dalam mengembangkan suatu perencanaan strategis sistem informasi pada PT. Prawira Swastika yang dapat mempermudah dalam proses pengambilan keputusan.

2. Landasan Teori

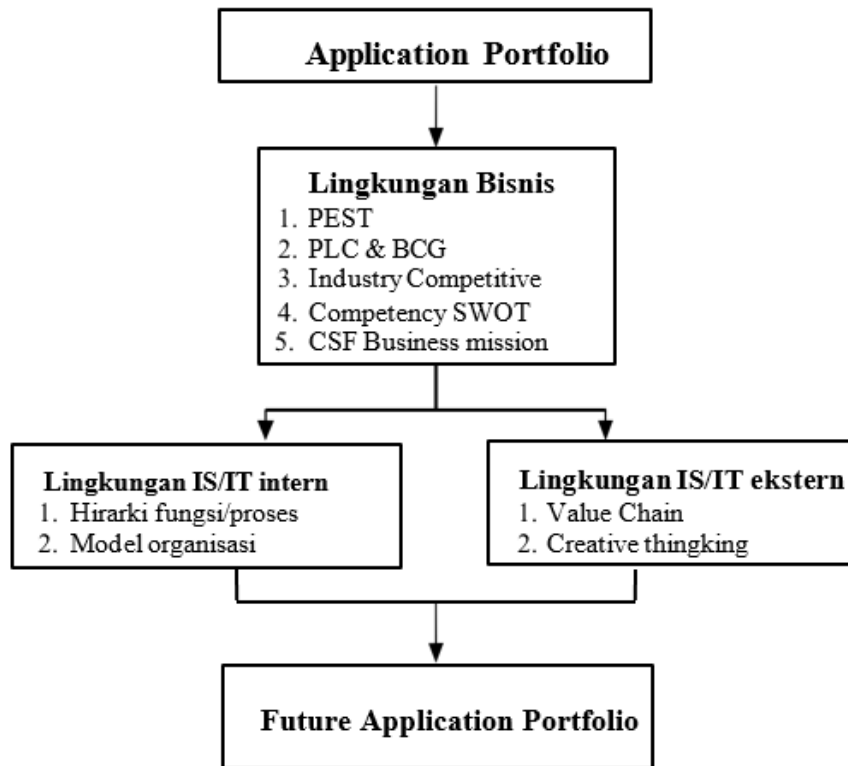
Perencanaan merupakan suatu proses dalam menentukan apa yang ingin dicapai di masa yang akan datang. Perencanaan memiliki beberapa tahapan antara lain memilih tujuan, beberapa langkah alternatif yang akan dilakukan serta perkiraan hasilnya dan selanjutnya adalah mengambil keputusan mengenai cara agar tujuan yang telah ditetapkan dapat tercapai. Suatu perencanaan adalah proses pemikiran yang dilakukan dengan seksama dan berbagai usaha serta langkah-langkah yang harus dilakukan agar tujuan yang diinginkan dapat tercapai [4].

Strategis merupakan segala sesuatu yang memiliki hubungan dan berlandaskan berbagai strategi yang telah ditetapkan dalam mencapai tujuan. Perencanaan strategis merupakan berbagai proses penentuan kebijakan atau strategi yang dilakukan sebuah perusahaan dalam pengambilan keputusan dalam rangka pengalokasian sumber daya yang dimilikinya [5]. Perencanaan strategis sistem informasi merupakan sebuah proses dalam merumuskan strategi informasi untuk sebuah perusahaan yang mencakup fungsi dan pengelolaan dari sistem informasi [6]. Semua proses dalam perencanaan ini harus menggambarkan secara jelas mengenai hal-hal yang harus dapat dicapai oleh sistem informasi serta batasan yang menyertainya. Inti dari perencanaan suatu sistem informasi yaitu penggunaan teknologi terkait secara tepat sebagai penunjang perusahaan dalam mencapai tujuan bisnis [7].

3. Metodologi Penelitian

Kerangka berpikir dari John Ward dimulai dengan pemetaan berbagai aplikasi di perusahaan yang

telah ada saat ini, selanjutnya menganalisis strategi bisnis, kemudian menganalisis IT/IS dari sisi eksternal dan internal perusahaan guna mendapatkan gambaran yang jelas mengenai posisi perusahaan pada kompetisi yang kemudian akan dipetakan kembali di *future application* portfolio McFarlan. Kerangka pemikiran ini dapat dilihat pada Gambar 1 [8].



Gambar 1. Kerangka Pemikiran McFarlan

4. Hasil Analisis

4.1 PEST

Analisis PEST adalah analisis yang dilakukan pada faktor eksternal apa saja yang memiliki pengaruh dalam proses bisnis perusahaan. Berbagai faktor eksternal yang dimaksud diantaranya PEST (politik, ekonomi, sosial dan teknologi). Dengan mengetahui serta melakukan evaluasi berbagai ancaman dan peluang eksternal yang ada, diharapkan perusahaan dapat melakukan pengembangan visi dan misi sebagai landasan strategi yang tepat dalam pemenuhan capaian sasaran jangka panjang [9]. Berikut ini merupakan hasil analisis PEST pada PT. Prawira Swastika:

1. Politik, pengaruh politik dapat memberikan dampak yang sangat besar dalam dunia bisnis. Misalnya, keputusan menteri keuangan No.527/KMK.03/ 2003 mengenai pajak pertambahan nilai biaya pengiriman barang yang menimbulkan adanya aksi mogok kerja para pekerja angkutan barang di Kota Jakarta. Hal ini memiliki dampak yang cukup besar pada berbagai perusahaan ekspedisi. Dan memberikan kerugian yang tidak sedikit dikarenakan terjadi penundaan dalam proses dalam pengiriman barang yang berdampak pelanggan tidak merasa puas terhadap pelayanan perusahaan.
2. Ekonomi, sejak tahun 2020 Indonesia dan seluruh dunia dilanda wabah Covid. Hal ini berdampak langsung kepada perekonomian masyarakat. Pada pertengahan tahun 2022 wabah mulai mereda

hingga saat ini dan perekonomian juga mulai kembali bangkit namun masih mengalami beberapa kendala.

3. Sosial, industri pengiriman barang dikagetkan oleh ancaman serta peluang yang timbul dari berbagai perubahan. Perubahan-perubahan yang terjadi tersebut menimbulkan tipe-tipe pelanggan dengan kebutuhan yang berbeda-beda. Maka dari itu perubahan pelanggan yang terjadi lebih banyak menuntut peningkatan kualitas layanan. Dengan demikian untuk meningkatkan kepuasan pelanggan, perusahaan wajib melakukan penetapan strategi yang jelas.
4. Teknologi, perkembangan teknologi memberikan pengaruh yang dapat membuat persaingan lebih ketat lagi di antara perusahaan-perusahaan. Dengan mengembangkan teknologi akan memberikan keuntungan bagi perusahaan, peningkatan kinerja dalam peningkatan kualitas layanan yang diberikan kepada pelanggan dan dapat membuat antar divisi terhubung dengan baik.

4.2 Product Life Cycle (PLC)

Menghadapi sejumlah tugas dan keputusan, hal yang pertama yang harus dilakukan perusahaan ini dalam menghadapi berbagai keputusan dan tugas yaitu melakukan penetapan sistem yang berfungsi dalam mengenali produk-produk mana saja yang lemah. Dalam *Product Life Cycle* dijelaskan apabila perusahaan yang berkembang akan melalui tahapan-tahapan berikut, pengenalan (*introducing*), pertumbuhan (*growth*), kedewasaan (*mature*) dan penurunan (*declining*) [10].

Berikut adalah penjelasan singkat mengenai tahapan-tahapan *Product Life Cycle* PT Prawira Swastika tentang kondisi pasar sebuah perusahaan terkait produk-produk yang berkembang pada siklus hidup serta bagaimana dampak kepada strategi perusahaan:

1. *Intorduction* (pengenalan), PT. Prawira Swastika memiliki produk yang berupa layanan jasa yang memiliki sifat khusus terhadap pelanggan. Para pelanggan tentu memiliki keinginan agar mendapatkan pelayanan yang sebaik mungkin, sehingga perusahaan diwajibkan melakukan peningkatan kualitas terhadap layanan yang diberikan. Dalam melakukan pendekatan *cost-plus* pada produk barang yang dijual, harga yang lebih tinggi tidak sulit untuk dibebankan kepada pelanggan. Tingkat persaingan yang tinggi sekarang ini serta tidak sulit dalam memperoleh mengenai informasi mengenai produk lewat internet, membuat posisi pembeli berada pada tingkat yang lebih tinggi dalam hal penentuan harga. Dengan demikian perusahaan harus melakukan riset terhadap lingkungan pasar dalam menjual yang sesuai kondisi harga dipasaran.
2. *Growth* (pertumbuhan), dalam hal peningkatan kualitas produk, PT. Prawira Swastika memberikan penawaran khusus terhadap produk-produk tertentu kepada pelanggan, misalnya *packing*, inspeksi, hingga asuransi. Serta pengurusan bea dan cukai dan juga jasa-jasa yang terkait dengan kegiatan *eksport-import*. Dalam peningkatan layanan, IT yang dapat digunakan antara lain:
 - Mengisi surat jalan, pemesanan, dan mencatat ke buku *customer trading*
 - Menginformasikan semua hal tentang tarif, layanan dan semua hal tentang perusahaan kepada pelanggan
 - Bernegosiasi dalam menetapkan tarif dan layanan kepada pelanggan, termasuk di dalamnya pembuatan proposal *rate service*.
 - Melakukan pendekatan dalam berkomunikasi yang baik atau *communication approach* terhadap pelanggan setiap kali pelanggan melakukan kontak dengan perusahaan.Pada tahap ini PT. Prawira Swastika melakukan peningkatan pada pertumbuhan kualitas produk serta jasa dan juga melakukan peningkatan terhadap berbagai fitur produk dan jasa dengan gaya dan tampilan yang lebih baik dari sebelumnya.
3. *Mature* (kedewasaan), beberapa produk jasa yang disediakan PT. Prawira Swastika adalah: *Packing*, Asuransi dan *Door to door*. Para pelanggan yang bermitra dengan PT. Prawira Swastika merupakan perusahaan-perusahaan yang terdiri dari perusahaan tingkat menengah dan perusahaan kelas atas atau yang mempunyai skala besar. PT. Prawira Swastika memakai strategi dengan memperoleh

keuntungan melalui penjualan yang bervolume rendah dan memiliki margin tinggi karena para perusahaan-perusahaan pesaing kebanyakan merebutkan relung pasar, sering menurunkan harga mereka serta produk mereka yang kurang kuat akan ditinggalkan dan hanya akan fokus pada produk-produk yang menurut mereka akan lebih memiliki kemampuan dalam menghasilkan keuntungan dan pada produk-produk terbaru saja.

4. *Declining* (penurunan), dalam melakukan penanganan terhadap penjualan, PT. Prawira Swastika tidak menguntungkan, dan melakukan penguatan investasi perusahaan pada daerah yang memiliki keuntungan dan secepatnya melepaskan bisnis tersebut dengan cara menjual semua asetnya.

4.3 Analisa BCG

Perbedaan yang ada antara produk dalam arti posisi pangsa pasar relatif dan kecepatan pertumbuhan digambarkan melalui grafik analisa BCG (*Boston Consulting Group*) [11]. Dengan adanya Matrix BCG, perusahaan multi divisi dapat terbantu dalam melakukan pengelolaan posisinya dengan melakukan penelitian akan kebutuhan terkait pelayaran yang kurang memadai serta jasa penerbangan [12]. Posisi produk PT. Prawira Swastika pada tahun 2023 dapat dilihat pada Gambar 2.



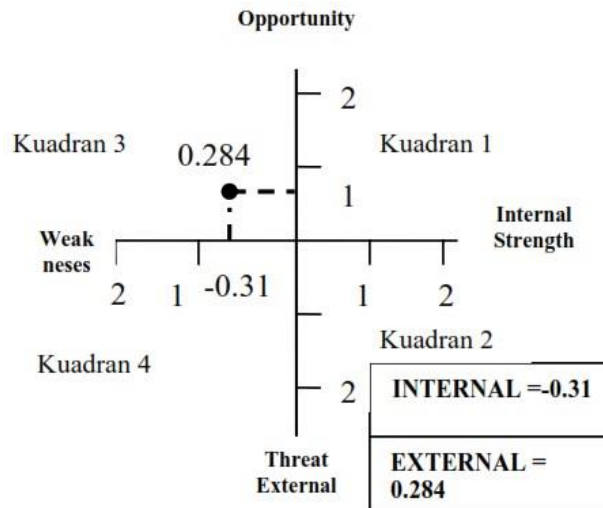
Gambar 2. Posisi produk PT. Prawira Swastika pada tahun 2023

4.4 Analisa SWOT

Hasil analisa *Strength* (kekuatan), *Weakness* (kelemahan), *Opportunity* (Peluang), dan *Threat* (Ancaman) dari PT. Prawira Swatika adalah sebagai berikut

1. Kekuatan
 - Sistem yang telah berbasis komputer
 - Antar departemen dan divisi perusahaan memiliki prosedur kerja yang jelas dan baik
 - Jaminan pelayanan akan keamanan, kepuasan pelanggan dan ketepatan waktu
 - Tarif yang masih dapat dijangkau masyarakat
2. Ancaman
 - Kurangnya pemahaman karyawan terhadap informasi yang tersedia
 - Jasa penerbangan dan pelayaran yang kurang memadai
 - Divisi/bagian IT di dalam perusahaan belum tersedia
 - Kurangnya kegiatan promosi layanan perusahaan
3. Peluang:
 - Membina hubungan kerjasama dengan perusahaan sejenis di berbagai daerah.
 - Keberlangsungan kebutuhan jasa pengiriman barang perusahaan.

- Keinginan masyarakat dalam hal memperoleh kualitas pelayanan pengiriman barang yang murah serta memuaskan
 - Teknologi informasi yang terus berkembang
4. Ancaman:
- Peningkatan strategi pemasaran perusahaan pesaing
 - Berubah-ubahnya kebijakan perusahaan
 - Permainan harga para perusahaan pesaing
 - Layanan prima sebagai tuntutan dari pelanggan
- Hasil analisis SWOT dapat dilihat pada Gambar 3 berikut:



Gambar 3. Hasil Analisis SWOT

4.5 Analisis CSF(Critical Success Factor)

Analisis CSF dapat dilihat pada tabel 1 berikut ini secara detail dan jelas:

Tabel 1. Analisis CSF

Objectives	CSF	KPI
<ul style="list-style-type: none"> • Meningkatkan kemampuan dan kinerja perusahaan 	<ul style="list-style-type: none"> • Sumber daya manusia yang memiliki pengalaman pada bidang pengiriman barang • Meningkatkan kerjasama diberbagai daerah dengan perusahaan yang sejenis 	<ul style="list-style-type: none"> • Keluhan pelanggan yang berkurang • Peningkatan jangkauan wilayah pengantaran
<ul style="list-style-type: none"> • Memerlukan pasar 	<ul style="list-style-type: none"> • Memiliki strategi yang efektif 	<ul style="list-style-type: none"> • pembelian mengalami peningkatan
<ul style="list-style-type: none"> • Meningkatkan laba perusahaan 	<ul style="list-style-type: none"> • Kemampuan dalam memenuhi kebutuhan pelanggan 	<ul style="list-style-type: none"> •
<ul style="list-style-type: none"> • Menghadapi perusahaan pesaing 	<ul style="list-style-type: none"> • Paket tarif yang menarik • Standar tarif yang kompetitif 	<ul style="list-style-type: none"> • Peningkatan jumlah pelanggan
<ul style="list-style-type: none"> • Meningkatkan kepuasan pelanggan 	<ul style="list-style-type: none"> • Menjamin keamanan barang, kepuasan pengguna dan ketepatan waktu pengiriman barang • Peningkatan kemampuan customer service 	<ul style="list-style-type: none"> • Keluhan pelanggan yang berkurang • Peningkatan laba perusahaan

4.6 Analisa Value Chain

1. Aktivitas Primer

a. *Business Acquisition*

Agar perusahaan dapat meningkatkan kepercayaan dan juga memenuhi kepuasan pelanggan terhadap layanan PT. Prawira Swastika harus mampu memiliki pemahaman akan apa saja yang diinginkan dan dibutuhkan pelanggannya. Perusahaan dapat menggunakan keterlibatan pelanggannya dalam penentuan standar layanan misalnya melalui serangkaian survey perusahaan dapat mengukur tingkat kepuasan pelanggan serta mengetahui apa yang diinginkan oleh pelanggan. Melalui informasi internal perusahaan, kebutuhan pelanggan bisa diidentifikasi yang berupa data dan informasi tersimpan di perusahaan. seperti saran dan keluhan dari pelanggan, serta melalui informasi eksternal perusahaan dapat memperoleh informasi mengenai perkembangan terbaru di masyarakat dan pelayanan perusahaan pesaing.

b. *Problem Specification*

Dalam upaya pemenuhan kebutuhan pelanggan, dalam tahap ini perusahaan harus dapat merumuskan masalah dengan melakukan analisa berbagai kendala yang terjadi. Hal ini bisa diketahui melalui berbagai masalah yang ada disaat pelanggan melakukan proses pengiriman barang. Contohnya pengiriman yang terlambat disebabkan oleh adanya keterlambatan maskapai penerbangan atau barang yang rusak dikirim akibat proses *packing* yang kurang baik dan memenuhi syarat.

c. *Knowledge Application*

Dalam tahapan ini dapat diketahui bagaimana sistem yang akan dibangun bisa menunjang proses mendapatkan solusi sebagai pemecahan dari masalah yang terjadi. Contohnya suatu sistem yang mampu memberikan bantuan kepada pelanggan agar dapat melihat dan memantau status barang yang dikirim secara *online* dibangun oleh perusahaan sehingga perusahaan dapat segera memeberikan penjelasan akan kondisi dan faktor yang menyebabkan keterlambatan atau kerusakan barang terjadi.

d. *Allocation of Resources*

Ditahapan ini perusahaan melakukakn analisa tentang pengalokasian sumber daya untuk pemenuhan akan kebutuhan pelanggan. Perusahaan bisa memanfaatkan solusi internal contohnya dengan adanya penggunaan dana dari kas perusahaan guna pembangunan sistem atau penggunaan solusi dari eksternal perusahaan dengan melakukan peminjaman dana ke bank ataupun dengan melakukan outsourcing.

e. *Configure Solution*

Apabila telah melalui tahapan-tahapan yang disebutkan diatas maka dapat disusun rencana agar dapat menerapkan solusi yang didapatkan, melakukan penentuan prioritas yang akan dilaksanakan, waktu pelaksanaan serta siapa yang akan bertanggung jawab.

f. *Execute Solution*

Perusahaan akan mulai menerapkan solusi kepada para pelanggannya pada tahapan ini, akan tetapi rangkaian kegiatan analisis tidak berhenti sampai disini. Solusi yang dihasilkan apakah sudah cukup memenuhi kebutuhan pelanggan serta telah sesuai dengan standar yang diinginkan oleh pelanggan tetap harus dipantau oleh perusahaan.

g. *Marketing the Capability*

Setelah tahap sebelumnya dilakukan ,perlu dilakukan sosialisasi mengenai apa saja kelebihan dan keunggulan perusahaan guna pemenuhan kebutuhan pelanggan, sehingga para pelanggan diharapkan akan menjadi semakin loyal terhadap perusahaan. Pelanggan bisa mendapatkan informasi mengenai kelebihan yang dimiliki perusahaan. Contohnya melalui iklan media cetak serta elektronik, spanduk, *website* dan sebagainya.

2. Aktivitas Pendukung

a. Administrasi

Kegiatan administrasi yang berkaitan dengan berbagai kegiatan pengiriman barang termasuk adanya kontrak kerjasama dengan pelanggan, mendata pesanan, dan sebagainya

b. Pengembangan Teknologi

Pengembangan teknologi harus diperhatikan oleh PT. Prawira Swastika, dikarenakan melalui adanya penunjang dari teknologi akan dapat memberikan bantuan pada perusahaan perusahaan dalam melaksanakan proses bisnisnya. Produktivitas & kinerja perusahaan juga dapat ditingkatkan dengan adanya dukungan teknologi. Misalnya dalam penggunaan sistem informasi yang berbasis komputer dalam melakukan proses pemesanan pengiriman barang serta penggunaan sistem informasi untuk melakukan absensi karyawan.

c. Manajemen SDM

Sangat penting bagi suatu perusahaan untuk mendapatkan dukungan sumber daya manusia dalam setiap aktivitas proses bisnis. Karena itu PT. Prawira Swastika menyeleksi karyawan, dengan tujuan untuk memperoleh sumber daya manusia sesuai dengan kebutuhan perusahaan. PT. Prawira Swastika melakukan pelatihan pada karyawannya, dalam menunjang dalam peningkatan produktivitas kinerja perusahaan serta guna melakukan pengembangan motivasi kerja, agar bisa didapat karyawan yang memiliki loyalitas tinggi terhadap perusahaan. PT. Prawira Swastika juga menggaji berstandar renumerasi HRD.

d. Infrastruktur Perusahaan

Perusahaan memiliki infrastruktur yang merupakan sarana serta prasarana untuk menjalankan proses bisnisnya. Seperti kendaraan operasional, gedung kantor, serta berbagai sarana prasarana yang dapat menunjang aktivitas operasional kantor lainnya contohnya gambaran mengenai kedudukan yang jelas, tanggung jawab dan tugasnya, merencanakan bisnis dan mengelola keuangan perusahaan guna melaksanakan kegiatan proses bisnis perusahaan.

Melalui analisis *Value Chain* yang telah dihasilkan, didapat kesimpulan bahwa:

- a. Sumber daya manusia yang memiliki kualitas rendah dapat menimbulkan akibat kinerja kegiatan proses bisnis perusahaan menjadi kurang maksimal serta pengembangan usaha yang terhambat.
- b. PT. Prawira Swastika memiliki kekuatan yang terletak di harga yang relatif cukup terjangkau dengan tingkat ekonomi masyarakat serta dapat tersedianya layanan yang dapat memenuhi kepuasan masyarakat.
- c. PT. Prawira Swastika memiliki kelemahan yang terletak pada implementasi teknologi informasi yang terdapat pada beberapa bagian saja sehingga menghambat jalannya aktifitas operasional perusahaan.
- d. PT. Prawira Swastika memperbesar jangkauan wilayah perusahaan ke berbagai wilayah di Indonesia melalui hubungan kerjasama yang terjalin baik dengan berbagai perusahaan sejenis.

5. Usulan Aplikasi

Setelah melakukan analisis terhadap kebutuhan perusahaan, sistem informasi penunjang yang bisa dilakukan pengembangan pada PT. Prawira Swastika yang bertujuan untuk meningkatkan kinerja perusahaan guna mendukung proses bisnis, antara lain:

- Sistem penunjang keputusan (DSS) dan Sistem informasi eksekutif (EIS) yang meng-*query* data yang bersumber dari *data warehouse* perusahaan.
- Sistem Informasi Akuntansi dan Keuangan yang terintegrasi (*Financial Integrated Information System*), terdiri dari : *General Ledger, Account Receivables, Account Payables, Fixed Assets, Cash Management* .
- Sistem Informasi Operasional yang terintegrasi (*Operational Integrated Information System*) terdiri

dari: sistem informasi penelusuran order pengiriman (*Order Tracking Information System*) dan sistem informasi pengiriman barang (*Delivery Information System*)

- Sistem Informasi Personalia (*Human Resources Information System*) yang terdiri dari: absensi, *database* karyawan, penggajian, proses rekrutmen karyawan, pelatihan, sistem kesejahteraan karyawan serta sistem jenjang karir.
- Sistem Informasi Pemasaran (*Marketing Information System*)
- Menggunakan *website* perusahaan yang telah diimplementasikan selama ini melalui penambahan fasilitas layanan pelanggan, contohnya *order via online*, estimasi tarif, *order tracking*, dan sebagainya.

6. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis yang telah dilakukan, dapat disimpulkan:

- Melalui penggunaan perencanaan strategis sistem informasi, memungkinkan pihak perusahaan mampu mengetahui dan mengevaluasi berbagai faktor-faktor penting yang dibutuhkan pada pengembangan sebuah sistem informasi yang sejalan dengan tujuan dan strategi perusahaan. Faktor-faktor penting yang dimaksud bisa diketahui melalui hasil dari analisis lima daya Porter, SWOT, CSF dan KPI, dan *Value Chain* yang dilaksanakan pada strategi serta model bisnis PT. Prawira Swastika
- Melalui hasil Analisis SWOT, PT. Prawira Swastika berada di Kuadran 3 yang diketahui bahwa perusahaan mempunyai yang cukup besar serta kelemahan internal yang juga terbilang cukup besar, oleh karena itu strategi yang ditetapkan oleh perusahaan harus berfokus untuk dapat memanfaatkan semua peluang yang ada guna menghilangkan kelemahan tersebut.
- Fungsi penjualan jasa, pelayanan pelanggan, pemasaran dan operasional merupakan prioritas faktor sukses kritis yang kinerjanya akan ditingkatkan. Karena hasil analisis didapatkan bahwa keempat fungsi itu adalah kegiatan yang utama pada perusahaan.
- Untuk dapat mengatasi dan memenuhi kebutuhan perusahaan terhadap adanya perawatan dan pengembangan perangkat keras dan perangkat lunak, maka diperlukan adanya divisi IT.

Daftar Pustaka

- [1] Z. Zulfan and T. W. K. Muhammad, "Pembuatan Sistem Informasi Geografis Gangguan Jaringan PT. Indonesia Comnets Plus," vol. 1, no. 1, pp. 46–57, 2023, doi: 10.24815/j-sign.v1i01.31958.
- [2] H. Tannady, J. F. Andry, B. G. Sudarsono, and Y. Krishartanto, "Enterprise Architecture Using Zachman Framework at Paint Manufacturing Company," *Technol. Reports Kansai Univ.*, vol. 62, no. 4, pp. 1869–1883, 2020.
- [3] K. M. Sukiakhy, A. R. Utami, and C. V. R. Jummi, "Audit Sistem Informasi Menggunakan Kerangka Kerja Cobit 4.1 Pada Pt. Cindyani Tiwi Lestari," *J. Pendidik. Geos.*, vol. 6, no. 1, pp. 53–63, 2021, doi: 10.24815/jpg.v6i1.22388.
- [4] Sriyanto, F. Harimurti, Kasidin, and Sutianingsih, "Penyuluhan Pengembangan Strategi Pemasaran Produk Makanan Ringan Di Desa Ngijo Kecamatan Tasikmadu Kabupaten Karanganyar," *Jurnal Pengabdian Masyarakat Kewirausahaan Indonesia*, vol. 6, no. 1, pp. 53–61, 2020.
- [5] V. Simbar, "Optimalisasi Strategi Bisnis Tower Sharing," *J. Telekomun. dan Komput.*, vol. 4, no. 2, p. 99, 2017, doi: 10.22441/incomtech.v4i2.1126.
- [6] A. Ikhwan and R. Hendri, "Analisis Perencanaan Strategis Sistem Informasi Dan Teknologi Informasi Menggunakan Framework Ward Dan Peppard Studi Kasus: Fakultas Komputer Umitra Indonesia," *J. Teknol. dan Inform.*, vol. 1, no. 1, pp. 1–12, 2022, doi: 10.57084/jeda.v1i1.950.
- [7] I. Riswara, Y. Rahardja, and H. P. Chernovita, "Perencanaan Strategis Sistem Informasi Dan Teknologi Informasi Pada Perusahaan PT. Grahamedia Informasi," *J. Inf. Syst. Informatics*, vol. 3, no. 3, pp. 363–375, 2021, doi: 10.51519/journalisi.v3i3.157.
- [8] E. C. Cendo Yobel and M. N. N. Sitokdana, "Perencanaan Strategis Sistem Informasi Menggunakan Ward and Peppard

- Di Perusahaan Pt Pura Barutama (Unit Pm1O)," *Sebatik*, vol. 24, no. 1, pp. 113–119, 2020, doi: 10.46984/sebatik.v24i1.924.
- [9] A. R. P. Sri Anandari, "Analisa Strategis sistem informasi," vol. 1, pp. 228–235, 2018.
- [10] S. Kurniasih, "Penerapan Metode Ward & Peppard Dalam Rencana Strategi Si/Ti Di Pt. Visi Karya Prakarsa," *Nuansa Inform.*, vol. 16, no. 1, pp. 116–124, 2022, doi: 10.25134/nuansa.v16i1.5226.
- [11] W. Agustiono, M. C. Fajrin, and F. H. Rachman, "Rencana Strategi Teknologi Informasi pada Perguruan Tinggi di Indonesia: Sebuah Tinjauan Pustaka," *Sistemasi*, vol. 10, no. 1, pp. 197, 2021, doi: 10.32520/stmsi.v10i1.1145.
- [12] K. Yolanda, M. Sinaga, and M. Simanjuntak, "Perancangan Strategi Digital Marketing Umkm Kuliner," 2022.