



Dokumentasi Perencanaan Strategis Sistem Informasi pada PT. Roda Prima Perkasa

Michelle Patricia Wijaya¹, Darriell Dapples², Cindy Patricia Kadir³, Lionnell Julycell Huang⁴, Mulyati⁵

^{1,2,3,4,5}Sistem Informasi, Fakultas Ilmu Komputer dan Rekayasa, Universitas Multi Data Palembang, Palembang, Indonesia

Email: ¹michellepatriciawijaya_2327240047@mhs.mdp.ac.id,

²darrieldapples_2327240162@mhs.mdp.ac.id,

³cindypatriciakadir_2327240008@mhs.mdp.ac.id,

⁴lionnelljulycellhuang_2327240036@mhs.mdp.ac.id, ⁵muliati@mdp.ac.id

Informasi Artikel

Diterima : 12-01-2026

Disetujui : 11-02-2026

Diterbitkan : 15-05-2026

ABSTRACT

This study aimed to design an information systems strategic plan for PT. Roda Prima Perkasa, a metal-based building materials distribution company located in Palembang. The main problem identified was the suboptimal utilization of information systems, particularly in ordering processes, promotion, and customer interaction, which were still handled manually. This study employed a qualitative approach using the Anita Cassidy framework, consisting of the visioning, analysis, direction, and recommendation stages. Several analytical tools were applied, including Porter's Five Forces, SWOT, PESTLE, Value Chain, and the McFarlan Strategic Grid. The results indicated that PT. Roda Prima Perkasa operated in a highly competitive business environment and required digital transformation to enhance its competitiveness. The existing information systems were primarily operational and had not yet provided significant strategic value. This study proposed the development of an integrated ERP/CRM system, a B2B online ordering website, improvements in information technology infrastructure, and the enhancement of human resource competencies

Keyword: Information System Strategic Planning, SWOT, Anita Cassidy

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk merancang perencanaan strategis sistem informasi pada PT. Roda Prima Perkasa, sebuah perusahaan distributor bahan bangunan berbasis metal di Kota Palembang. Permasalahan utama yang dihadapi perusahaan adalah pemanfaatan sistem informasi yang belum optimal, khususnya pada proses pemesanan, promosi, dan interaksi

pelanggan yang masih dilakukan secara manual. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan framework Anita Cassidy yang terdiri dari tahap visioning, analysis, direction, dan recommendation. Untuk mendukung proses analisis digunakan beberapa alat bantu, yaitu Porter's Five Forces, SWOT, PESTLE, Value Chain, dan McFarlan Strategic Grid. Hasil penelitian menunjukkan bahwa PT. Roda Prima Perkasa berada pada lingkungan bisnis yang kompetitif dengan kebutuhan mendesak terhadap transformasi digital. Sistem informasi yang digunakan saat ini masih bersifat operasional dan belum memberikan nilai strategis yang optimal. Penelitian ini menghasilkan rekomendasi berupa pengembangan sistem ERP/CRM terintegrasi, website pemesanan online berbasis B2B, peningkatan infrastruktur teknologi informasi, serta penguatan kompetensi sumber daya manusia. Rekomendasi tersebut diharapkan mampu meningkatkan efisiensi operasional, kualitas layanan, dan daya saing perusahaan secara berkelanjutan.

Kata Kunci: Perencanaan Strategis Sistem Informasi, SWOT, Anita Cassidy

1. PENDAHULUAN

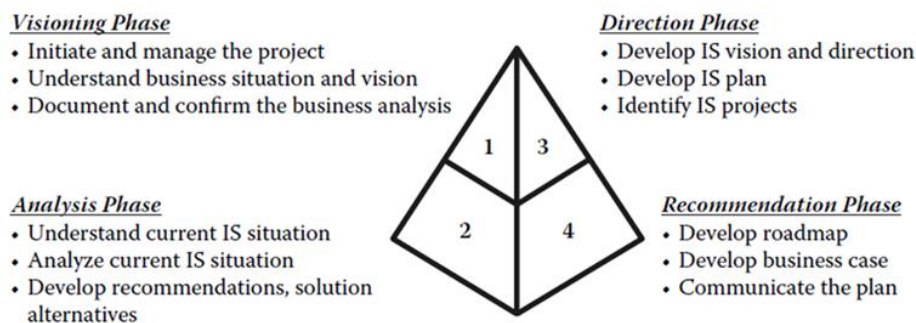
Permasalahan yang dihadapi oleh PT. Roda Prima Perkasa memiliki kesamaan dengan beberapa penelitian terdahulu yang menunjukkan pentingnya perencanaan strategis sistem informasi. Pada penelitian yang dilakukan oleh Rahmawati dkk (Rahmawati et al., 2025), diketahui bahwa asrama mahasiswa belum mengoptimalkan layanan karena tidak adanya perencanaan sistem informasi yang strategis. Sedangkan penelitian oleh Dewi dkk (Karawang, 2024), menjelaskan Gramedia Karawang juga menghadapi tantangan kompetitif dan kebutuhan untuk menyelaraskan SI/TI dengan tujuan bisnis. Penelitian Sumadi dkk (Yulianto, Pamuji and Kerlooza, 2024) pada organisasi Depik juga menemukan kurangnya arah strategis dalam pengembangan SI/TI yang menyebabkan layanan tidak berjalan efektif, sehingga penelitian tersebut merumuskan rekomendasi aplikasi yang mendukung kebutuhan organisasi. Berdasarkan relevansi masalah yang ditemukan pada penelitian-penelitian tersebut, penelitian ini akan merancang perencanaan strategis sistem informasi untuk menyelesaikan berbagai permasalahan yang dihadapi PT. Roda Prima Perkasa.

Dalam proses merancang strategi SI/TI terdapat banyak metode yang dapat digunakan seperti, Ward & Peppard (Informasi et al., 2021), Anita Cassidy (Prima et al., 2023) dan sebagainya. Setiap metode memiliki kekuatan masing-masing, seperti kemampuan analisis keselarasan strategi bisnis dan SI/TI, perumusan portofolio aplikasi dan pemetaan kebutuhan organisasi secara terstruktur. Kesamaan pendekatan yang digunakan juga terlihat pada penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Dewi dkk dengan menggunakan Anita Cassidy serta Porter Five Forces untuk merumuskan strategi yang dapat meningkatkan daya saing perusahaan ritel buku. Pada penelitian Handoko dkk, mereka mengintegrasikan SWOT, Value Chain dan Mcfarlan Strategic Grid untuk menghasilkan portofolio SI/TI yang mendukung peningkatan layanan organisasi.

Berdasarkan uraian penelitian-penelitian tersebut, maka penelitian ini menggunakan metode Anita Cassidy untuk perancangan strategis sistem informasi pada PT. Roda Prima Perkasa. Diperkuat dengan analisis Porter's Five Forces untuk menilai keunggulan bersaing, SWOT sebagai CSF, Value Chain untuk pemetaan aktivitas bisnis dan McFarlan Strategic Grid sebagai dasar penyusunan portofolio aplikasi yang diusulkan. Dengan metode-metode tersebut, diharapkan perencanaan strategis sistem informasi yang dihasilkan mampu mendukung kebutuhan perusahaan secara menyeluruh, memperkuat kompetitif perusahaan serta memberikan arah pengembangan SI/TI yang terukur dan berkelanjutan.

2. METODE

Penelitian ini dilakukan dengan pendekatan kualitatif dengan metode perencanaan strategis sistem informasi menggunakan framework Anita Cassidy. Pendekatan kualitatif dipilih karena penelitian ini berfokus pada pemahaman kondisi perusahaan, proses bisnis serta kebutuhan strategis SI/TI pada PT. Roda Prima Perkasa secara mendalam. Sedangkan framework Anita Cassidy digunakan untuk memastikan keselarasan antara strategi bisnis dan strategi SI/TI pada PT. Roda Prima Perkasa, framework ini memiliki 4 tahap yaitu, tahap visioning, tahap analysis, tahap direction dan tahap recommendation (Metode and Cassidy, 2023).



Gambar 1. Anita Cassidy

Penelitian ini mengikuti empat tahapan framework Anita Cassidy (Visioning, Analysis, Direction, Recommendation) dengan dukungan alat analisis Porter's Five Forces, SWOT, Value Chain, dan PESTLE untuk memastikan keselarasan strategi bisnis dan SI/TI.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Data penelitian diperoleh melalui wawancara terhadap aktivitas bisnis serta penggunaan sistem informasi di Pt. Roda Prima Perkasa. Data yang dikumpulkan mencakup kondisi internal perusahaan, lingkungan eksternal, proses bisnis serta penggunaan teknologi informasi saat ini. Dilakukan beberapa alat bantu untuk menganalisis data-data tersebut yang dijabarkan sebagai berikut :

1. Analisis Porter's Five Forces

Pada tahap awal dilakukan analisis keunggulan bersaing perusahaan dengan alat bantu Porter's Five Forces sebagai berikut :

A. Tingkat Persaingan di Industri Distribusi Bahan Bangunan :

Tabel 1. Porter's Five Forces

No	Indikator	Analisis	Kesimpulan
1.	Jumlah Pesaing	Banyak distributor bahan bangunan lain yang jual produk mirip dengan harga bersaing.	Persaingan Tinggi
2.	Pertumbuhan Industri	Banyaknya permintaan bahan bangunan yang terus meningkat karena adanya peningkatan pada proyek pembangunan dan infrastruktur.	Persaingan Tinggi
3.	Diferensiasi Produk	Barang yang dijual umumnya mirip, tetapi PT. Roda Prima Perkasa unggul dalam stok, kualitas produk serta pengiriman yang cepat.	Persaingan Tinggi
4.	Strategi Pemasaran Pesaing	Adanya para pesaing yang menggunakan strategi agresif seperti promo potongan harga, gratis pengiriman, dan lain sebagainya.	Persaingan Tinggi
5.	Biaya Operasional	Biaya logistik dan transportasi yang tinggi menjadi tantangan dalam margin keuntungan	Persaingan Tinggi

B. Potensi Masuknya Pemain Baru ke Industri :

Tabel 2. Porter's Five Forces

No	Indikator	Analisis	Kesimpulan
1.	Kebutuhan Modal	Memerlukan modal yang besar untuk kendaraan, gudang dan stok barang.	Ancaman Rendah
2.	Akses ke Supplier	Hubungan jangka panjang dengan pemasok menjadi penghalang bagi pendatang baru untuk mendapatkan pasokan yang stabil.	Ancaman Rendah
3.	Loyalitas Pelanggan	Pelanggan seperti kontraktor dan toko bangunan memiliki hubungan yang setia terhadap PT. Roda Prima Perkasa karena kualitas yang terpercaya.	Ancaman Rendah
4.	Skala Ekonomi	Memiliki keunggulan dari segi skala pembelian sehingga lebih efisien dibanding pendatang baru.	Ancaman Rendah
5.	Teknologi Digital	Sebagian pesaing memanfaatkan platform digital, namun keunggulan utama tetap pada relasi dan kepercayaan pelanggan.	Ancaman Sedang

C. Risiko dari Produk atau Material Pengganti :

Tabel 3. Porter's Five Forces

No	Indikator	Analisis	Kesimpulan
1.	Ketersediaan Produk Pengganti	Beberapa bahan pengganti seperti PVC mulai bermunculan namun penggunaannya masih terbatas.	Ancaman Rendah
2.	Mengganti Produk	Proyek konstruksi masih mengandalkan bahan metal konvensional karena dianggap lebih kuat dan tahan lama.	Ancaman Rendah
3.	Teknologi	Inovasi produk baru menjadi alternatif, tetapi belum sepenuhnya menggantikan produk lama.	Ancaman Sedang
4.	Harga dan Ketersediaan Substitusi	Produk substitusi memiliki harga yang lebih tinggi namun belum tersebar di pasar lokal.	Ancaman Rendah

D. Pengaruh dan Kekuatan Pemasok terhadap Perusahaan :

Tabel 4. Porter's Five Forces

No	Indikator	Analisis	Kesimpulan
1.	Jumlah Pemasok	Pemasok utama bahan bangunan terutama produk impor masih terbatas sehingga daya tawar mereka cukup besar.	Kekuatan Tinggi
2.	Ketergantungan terhadap stok	Ketergantungan pada pemasok menyebabkan risiko saat terjadi keterlambatan pengiriman atau kenaikan harga produk.	Kekuatan Tinggi
3.	Pengaruh Harga Bahan Baku	Perubahan harga global serta biaya logistik mempengaruhi harga jual ke pelanggan.	Kekuatan Sedang
4.	Alternatif Pemasok	Alternatif pemasok untuk produk tertentu masih terbatas.	Kekuatan Tinggi
5.	Hubungan Jangka Panjang	Menjaga hubungan kerja sama baik sehingga hubungan jangka panjang dapat terjalin stabil.	Kekuatan Tinggi

E. Kekuatan Pembeli dalam Menentukan Harga dan Layanan :

Tabel 5. Porter's Five Forces

No	Indikator	Analisis	Kesimpulan
1.	Kemudahan Pindah Distributor	Pelanggan bisa dengan mudah pindah ke distributor lain jika ada harga atau pelayanan yang tidak sesuai harapan.	Kekuatan Tinggi
2.	Loyalitas Pelanggan	Banyak pelanggan tetap yang sudah memiliki hubungan baik dan percaya akan kualitas produk dengan PT. Roda Prima Perkasa.	Kekuatan Sedang
3.	Jumlah Pembeli Besar	Pelanggan besar seperti kontraktor atau toko memiliki daya tawar tinggi karena volume pembelian yang besar	Kekuatan Tinggi
4.	Permintaan Terhadap Layanan Digital	Pembeli menginginkan kemudahan dalam pemesanan dan pelacakan pesanan secara digital.	Kekuatan Sedang
5.	Sensitivitas Terhadap Harga	Pelanggan cukup sensitif terhadap perubahan harga, terutama pada proyek besar.	Kekuatan Tinggi

2. Analisis SWOT

Analisis SWOT digunakan untuk mengidentifikasi dan mengevaluasi faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi kinerja suatu organisasi atau perusahaan. Analisis ini bertujuan untuk memperoleh gambaran menyeluruh mengenai kondisi organisasi sehingga dapat digunakan sebagai dasar dalam perumusan strategi yang tepat. Kekuatan (strengths) menggambarkan keunggulan internal yang dimiliki organisasi dan dapat dimanfaatkan untuk mencapai tujuan serta meningkatkan daya saing. Kelemahan (weaknesses) merupakan keterbatasan atau kekurangan internal yang dapat menghambat kinerja organisasi apabila tidak dikelola dengan baik, seperti keterbatasan sumber daya, sistem yang belum optimal, atau kurangnya kompetensi tertentu. Peluang (opportunities) merupakan faktor eksternal yang dapat dimanfaatkan oleh organisasi untuk mengembangkan bisnis dan meningkatkan kinerja. Sementara itu, ancaman (threats) adalah faktor eksternal yang berpotensi menimbulkan risiko atau hambatan bagi organisasi, seperti meningkatnya persaingan, perubahan regulasi, fluktuasi harga, atau munculnya produk dan teknologi pengganti. Hasil analisis tersebut adalah sebagai berikut :

A. Analisis Kekuatan (Strength)

PT. Roda Prima Perkasa memiliki beberapa hal yang menjadi keunggulan dalam mempertahankan posisi kompetitifnya sebagai distributor bahan bangunan berbasis metal di

wilayah Sumatera Selatan. Salah satu kekuatan utama perusahaan adalah memiliki hubungan baik dengan pemasok utama, hubungan ini memungkinkan perusahaan memperoleh suplai barang yang stabil, kualitas produk yang terjamin dan harga yang kompetitif. Selain itu, perusahaan memiliki jaringan distribusi yang luas dan telah lama dipercaya oleh mitra bisnis di berbagai wilayah, sehingga memudahkan perusahaan untuk penguasaan pasar pada wilayah Sumatera Selatan. PT. Roda Prima Perkasa juga unggul dalam pemanfaatan sistem informasi yang digunakan untuk mengelola stok, penjualan dan operasional logistik untuk memantau ketersediaan barang secara real-time, mengurangi risiko kekurangan atau kelebihan serta mempercepat proses pemesanan. Reputasi baik perusahaan sebagai distributor bahan bangunan yang terpercaya juga membuat PT. Roda Prima Perkasa memiliki posisi kompetitif yang kuat, didukung dengan pengalaman yang banyak dalam memenuhi kebutuhan proyek konstruksi serta konsistensi dalam menjadi kualitas layanan.

B. Analisis Kelemahan (Weakness)

Walaupun PT. Roda Prima Perkasa memiliki berbagai keunggulan, perusahaan ini juga memiliki kelemahan yang dapat menjadi hambatan dalam mencapai tujuan organisasi. Salah satu kelemahan perusahaan ini adalah ketergantungan dengan pemasok utama. Perusahaan ini memiliki kerjasama dengan para pemasok, tetapi jika salah satu pemasok mengalami gangguan produksi dapat mengganggu kestabilan stok barang perusahaan. Perusahaan juga belum memiliki platform digital untuk mempermudah pelanggan melakukan pemesanan dan melihat informasi terkait perusahaan. Proses pemesanan yang masih dilakukan secara manual melalui telepon atau WhatsApp memperlambat pelayanan dan memungkinkan terjadinya miskomunikasi antara perusahaan dan pelanggan. Informasi terkait perusahaan juga hanya dapat dilihat di Google dengan informasi dasar perusahaan saja, hal ini dapat mengurangi rasa percaya pelanggan terhadap perusahaan. Kelemahan lainnya adalah kurangnya promosi digital serta keterbatasan sumber daya manusia dalam penguasaan teknologi. Minimnya aktivitas pemasaran melalui media sosial maupun website membuat perusahaan sulit menjangkau pelanggan baru. Sebagian karyawan juga belum terbiasa menggunakan sistem informasi secara maksimal sehingga teknologi belum bisa dimanfaatkan sepenuhnya.

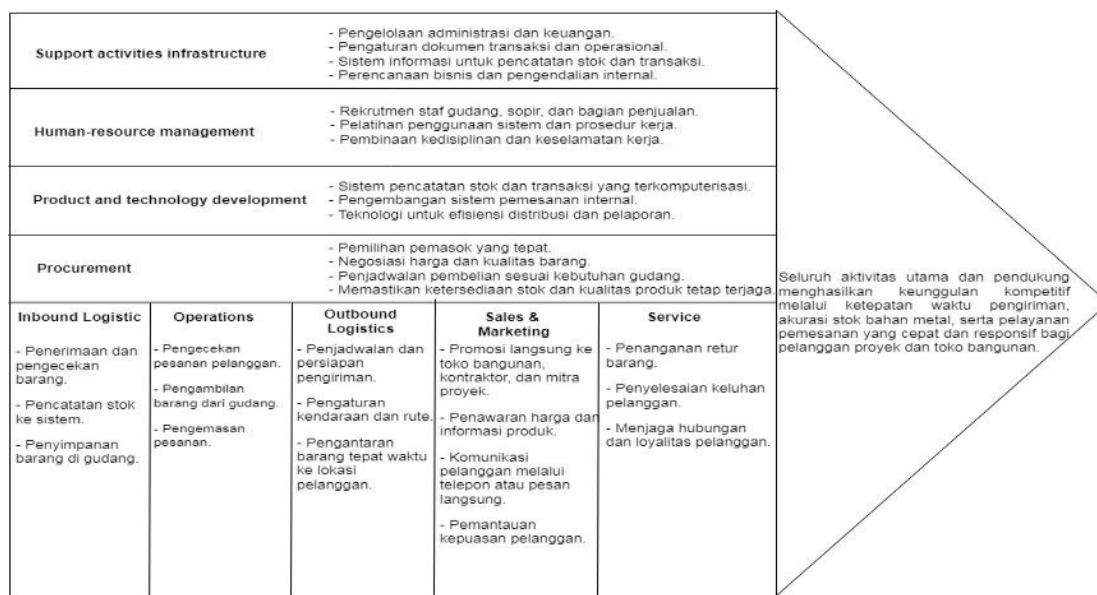
C. Analisis Peluang (Opportunity)

PT. Roda Prima Perkasa memiliki beberapa peluang untuk mengembangkan bisnisnya seiring dengan meningkatnya aktivitas pembangunan di wilayah Sumatera Selatan. Peningkatan industri konstruksi ini menyebabkan permintaan terhadap bahan metal semakin meningkat, sehingga membuka peluang perusahaan untuk memperluas pasar dan meningkatkan volume distribusi. Tren digitalisasi dalam proses bisnis juga memberikan kesempatan bagi perusahaan untuk bertransformasi. Masyarakat kini mulai beralih ke sistem pemesanan digital, termasuk platform e-commerce untuk pembelian bahan bangunan. Dengan mengembangkan sistem pemesanan online, perusahaan dapat memberikan pengalaman transaksi yang lebih cepat, mudah dan transparan. Tren digitalisasi ini juga memberikan peluang bagi perusahaan untuk melakukan promosi.

D. Analisis Ancaman (Threat)

Pt. Roda Prima Perkasa juga memiliki sejumlah ancaman eksternal yang perlu diantisipasi. Persaingan antar distributor bahan bangunan di wilayah Palembang dan sekitarnya semakin ketat, baik dari pemain lama maupun pendatang baru. Banyak distributor menawarkan harga yang lebih murah dan lokasi yang lebih strategis, sehingga perusahaan harus menjaga keseimbangan antara harga, kualitas produk dan kecepatan layanan. Ancaman lainnya adalah fluktuasi harga bahan metal, terutama produk impor. Faktor ekonomi global, nilai tukar dan perubahan kebijakan perdagangan dapat mempengaruhi harga beli perusahaan yang berdampak pada margin keuntungan. Selain itu, para pendatang baru sudah menggunakan teknologi digital atau platform e-commerce sebagai strategi perluasan jangkauan pasar. Distributor yang memiliki sistem pemesanan online akan lebih menarik pelanggan karena kemudahan transaksi dan transparansi stok yang ada. Ancaman lainnya juga berasal dari konsumen yang mulai mempertimbangkan bahan bangunan alternatif yang lebih ramah lingkungan dan ringan. Jika perusahaan tidak mengikuti perkembangan jenis produksi atau inovasi material tersebut, perusahaan dapat berpotensi kehilangan pelanggan ke pesaing yang menyediakan berbagai pilihan.

2. Value Chain



Gambar 2. Value Chain

Pada aktivitas utama, proses bisnis dimulai dari inbound logistic yang meliputi penerimaan barang dari pemasok, pengecekan kualitas, pencatatan stok ke dalam sistem, serta penyimpanan barang di gudang. Aktivitas ini dilakukan untuk memastikan ketersediaan stok dan keakuratan data persediaan sebagai dasar dalam pemenuhan pesanan pelanggan. Selanjutnya, pada tahap operations dilakukan pengecekan pesanan, pengambilan barang dari gudang, serta pengemasan pesanan sesuai dengan permintaan pelanggan. Tahap outbound logistics mencakup penjadwalan pengiriman, pengaturan kendaraan dan rute, serta pengantaran barang ke lokasi pelanggan secara tepat waktu. Aktivitas ini berperan penting dalam menjaga kelancaran distribusi bahan metal ke

berbagai toko bangunan dan proyek konstruksi. Pada tahap sales and marketing, perusahaan melakukan promosi produk, penyampaian informasi harga, serta komunikasi langsung dengan pelanggan seperti toko bangunan, kontraktor, dan mitra proyek. Sementara itu, aktivitas service difokuskan pada penanganan retur barang, penyelesaian keluhan pelanggan, serta upaya menjaga hubungan baik dan loyalitas pelanggan. Selain aktivitas utama, terdapat aktivitas pendukung yang menunjang kelancaran seluruh proses bisnis perusahaan. Aktivitas infrastruktur perusahaan mencakup pengelolaan administrasi, keuangan, serta pengendalian internal. Manajemen sumber daya manusia dilakukan melalui proses rekrutmen dan pelatihan karyawan agar mampu menjalankan tugas sesuai dengan prosedur yang telah ditetapkan. Pengembangan produk dan teknologi difokuskan pada pemanfaatan sistem pencatatan stok dan transaksi yang terkomputerisasi, sedangkan aktivitas procurement dilakukan melalui pemilihan pemasok yang tepat untuk menjaga ketersediaan serta kualitas bahan metal.

Seluruh aktivitas utama dan pendukung tersebut saling terhubung dan membentuk proses bisnis yang terintegrasi. Melalui keterpaduan aktivitas tersebut, perusahaan mampu menghasilkan keunggulan kompetitif yang tercermin dari ketepatan waktu pengiriman, akurasi stok bahan metal, serta pelayanan pemesanan yang cepat dan responsif bagi pelanggan proyek dan toko bangunan.

1. McFarlan Strategic Grid

McFarlan Strategic Grid merupakan framework yang digunakan untuk mengelompokkan dan menentukan prioritas pengembangan sistem informasi berdasarkan tingkat kepentingannya terhadap operasional perusahaan saat ini dan tingkat kontribusi dalam jangka panjang. Dari klasifikasi menggunakan metode ini, maka disimpulkan sebagai berikut :

- a. Key Operational Applications : Aplikasi desktop untuk pencatatan stok, transaksi, dan pelaporan, karena berperan penting dalam kegiatan operasional harian perusahaan.
- b. Support Applications : Penggunaan WhatsApp untuk pemesanan dan komunikasi pelanggan, yang hanya mendukung aktivitas dasar namun belum menciptakan nilai strategis.
- c. High Potential Applications : Pengembangan sistem desktop menjadi aplikasi berbasis online (ERP/CRM atau website pemesanan) memiliki potensi besar untuk meningkatkan daya saing di masa depan.
- d. Strategic Applications : Belum ada pada tahap saat ini, namun dapat diwujudkan melalui digitalisasi proses pemesanan dan integrasi sistem informasi perusahaan.

2. Analisis PESTLE

Analisis ini menghasilkan faktor-faktor yang dapat mempengaruhi PT. Roda Prima Perkasa dari luar dan tidak dapat dikendalikan oleh perusahaan. Analisis ini terdiri dari enam aspek, yaitu Politik, Ekonomi, Sosial, Teknologi, Legal dan Lingkungan . Hasil analisis dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 6. PESTLE

Kategori	Faktor Eksternal	Deskripsi	(Peluang/Ancaman)
P (Politik)	Stabilitas dan Kebijakan Infrastruktur	Fokus pemerintah pada pembangunan gedung, jembatan, dan perumahan di Sumatera Selatan.	Peluang: Peningkatan permintaan bahan metal yang stabil. Perlu fokus menjalin kemitraan dengan proyek-proyek pemerintah/swasta besar.
P (Politik)	Regulasi Impor dan Tarif	Kebijakan terkait bea masuk dan impor bahan baku metal yang mungkin memengaruhi harga dan ketersediaan.	Ancaman: Fluktuasi harga karena perubahan regulasi. Perlu manajemen risiko pasokan yang kuat dan diversifikasi sumber.
E (Ekonomi)	Pertumbuhan Sektor Konstruksi	Tingginya tingkat pembangunan mendorong investasi dan permintaan bahan bangunan.	Peluang: Mendukung ekspansi jaringan distribusi dan peningkatan pendapatan.
E (Ekonomi)	Fluktuasi Harga Komoditas Global	Harga bahan metal sangat dipengaruhi oleh pasar global dan nilai tukar mata uang.	Ancaman: Menuntut manajemen stok dan penetapan harga yang sangat cermat untuk mempertahankan margin keuntungan.
S (Sosial)	Perubahan Perilaku Konsumen	Pelanggan beralih mencari kemudahan transaksi, kecepatan, dan transparansi (tren digitalisasi).	Peluang: Mendorong pengembangan platform digital untuk pemesanan <i>online</i> dan <i>tracking</i> pesanan. Mendukung Strategi Diferensiasi melalui layanan unggul.
S (Sosial)	Kebutuhan Kualitas Tinggi	Permintaan pelanggan akan produk metal yang kuat, tahan lama, dan terstandarisasi.	Peluang: Memperkuat citra "Kualitas" dan "Integritas" sebagai keunggulan kompetitif.
T (Teknologi)	Digitalisasi Proses Bisnis B2B	Pemanfaatan teknologi untuk efisiensi rantai pasok, manajemen stok, dan <i>order fulfillment</i> .	Peluang Utama: Mendorong penerapan Sistem Informasi Terintegrasi (ERP/CRM) untuk mengatasi kelemahan operasional dan Digitalisasi Layanan (website/aplikasi).
T (Teknologi)	Kemajuan Logistik	Teknologi pelacakan <i>real-time</i> dan optimasi rute pengiriman.	Peluang: Memenuhi tuntutan pelanggan akan pengiriman tepat waktu dan informasi status yang akurat.

Dokumentasi Perencanaan Strategis Sistem Informasi pada PT. Roda Prima Perkasa

L (Legal/Hukum)	Regulasi Perdagangan dan Kontrak	Aturan yang mengatur transaksi B2B, perjanjian pemasok, dan garansi produk.	Ancaman: Pentingnya kepatuhan hukum untuk menjaga kepercayaan dan integritas bisnis.
L (Legal/Hukum)	Kepatuhan Pajak	Kewajiban perpajakan terkait penjualan dan operasional distribusi.	Ancaman: Membutuhkan sistem akuntansi dan keuangan yang akurat (didukung SI/TI) untuk kepatuhan.
E (Environmental/Lingkungan)	Standar Bangunan Hijau	Peningkatan kesadaran atau regulasi tentang bahan bangunan ramah lingkungan.	Ancaman/Peluang: Perlu mempertimbangkan sourcing produk yang memenuhi standar lingkungan di masa depan untuk proyek tertentu.
E (Environmental/Lingkungan)	Efisiensi Logistik	Kebutuhan untuk mengelola operasional logistik yang lebih efisien dan berkelanjutan (misalnya, mengurangi emisi).	Peluang: Sistem informasi dapat membantu optimasi rute, mengurangi konsumsi bahan bakar, dan biaya operasional.

Berdasarkan hasil analisis lingkungan bisnis internal dan eksternal menggunakan metode PESTLE, SWOT, Porter's Five Forces, Value Chain, dan McFarlan Strategic Grid, diperoleh gambaran bahwa PT. Roda Prima Perkasa berada pada lingkungan bisnis yang kompetitif dan dinamis. Analisis PESTLE menunjukkan bahwa faktor politik dan ekonomi, khususnya kebijakan impor, fluktuasi harga bahan baku, serta pertumbuhan sektor konstruksi, memiliki pengaruh signifikan terhadap operasional perusahaan. Faktor sosial dan teknologi menunjukkan adanya perubahan perilaku pelanggan yang semakin mengarah pada kebutuhan layanan yang cepat dan berbasis digital, sementara faktor legal dan lingkungan menuntut perusahaan untuk menjaga kepatuhan terhadap regulasi serta mempertimbangkan aspek keberlanjutan dalam distribusi bahan bangunan.

Hasil analisis value chain memperlihatkan bahwa aktivitas utama perusahaan, mulai dari inbound logistics, operations, outbound logistics, sales and marketing, hingga service, telah berjalan dengan baik namun masih didominasi proses manual dan semi-digital. Aktivitas pendukung seperti infrastruktur perusahaan, manajemen sumber daya manusia, pengembangan teknologi, dan pengadaan barang turut berperan dalam menciptakan nilai tambah, namun belum sepenuhnya terintegrasi secara optimal melalui sistem informasi. Selanjutnya, analisis McFarlan Strategic Grid menunjukkan bahwa sistem informasi yang digunakan saat ini masih berada pada kategori key operational dan support, sedangkan aplikasi dengan potensi strategis dan high potential, seperti sistem ERP/CRM terintegrasi dan website pemesanan online, belum tersedia.

Secara keseluruhan, hasil analisis menunjukkan bahwa PT. Roda Prima Perkasa membutuhkan perencanaan strategis sistem informasi yang terarah dan terintegrasi untuk meningkatkan efisiensi operasional, memperbaiki kualitas layanan, serta memperkuat daya saing perusahaan. Pemanfaatan teknologi informasi secara strategis menjadi faktor penting dalam mendukung transformasi digital perusahaan agar mampu beradaptasi dengan perubahan lingkungan bisnis dan tuntutan pasar di masa depan.

Analisis yang telah dilakukan tersebut menghasilkan beberapa rekomendasi strategis yang dapat diterapkan perusahaan untuk meningkatkan daya saing, efisiensi bisnis serta kesiapan menghadapi perubahan pasar dan teknologi. Strategi awal yang dapat dilakukan adalah mengembangkan sistem ERP/CRM terintegrasi yang mencakup modul inventori, penjualan, pengadaan, logistik dan laporan manajemen agar seluruh proses bisnis berjalan efektif dan saling terhubung. Kemudian dapat dilanjutkan dengan membangun website pemesanan online B2B yang menyediakan katalog produk, informasi mengenai stok dan harga serta fitur pemesanan digital untuk meningkatkan kemudahan transaksi. Perusahaan juga perlu memperkuat transformasi digital operasional dengan mengimplementasikan sistem pelacakan pengiriman, optimasi rute logistik dan dashboard monitoring. Selanjutnya, perusahaan perlu meningkatkan kemampuan SDM melalui pelatihan penggunaan teknologi dan membentuk tim khusus untuk pengelolaan sistem informasi. Terakhir, mengadopsi strategi pemasaran digital dengan memanfaatkan media sosial dan konten informasi untuk memperluas jangkauan pasar. Seluruh strategi ini dirancang untuk meningkatkan efisiensi operasional, mempercepat pelayanan, mengurangi risiko dan menciptakan keunggulan kompetitif yang berkelanjutan bagi perusahaan. Untuk memenuhi strategi sistem informasi tersebut, diperlukan infrastruktur Hardware dan Software berikut :

Tabel 7. Hardware

No	Kategori	Jenis	Jumlah (Estimasi)	Fungsi
1.	Server	Virtual Private Server (VPS) (min. 4 core, 8 GB RAM, 100 GB SSD)	1 unit	Hosting ERP, website, dan database. Bisa menggunakan layanan cloud (AWS)
2.	Komputer & Laptop	PC Desktop (i5/8GB/256GB) & Laptop (i5/8GB)	10-15 unit	Untuk admin, sales, gudang, dan manajemen.
3.	Perangkat Jaringan	Router enterprise, switch 24-port, access point	1 set	Jaringan kantor dan gudang yang stabil.
4.	Printer & Scanner	Printer multifungsi (print, scan, copy)	3 unit	Untuk dokumen pengiriman, invoice, dan arsip.
5.	Barcode Scanner	Handheld barcode scanner	5 unit	Untuk input data barang di gudang dan pengiriman.

Tabel 8. Software

No	Kategori	Jenis	Fungsi
1.	ERP Terintegrasi	Odoo, SAP Business One, atau sistem lokal	Manajemen inventori, penjualan, pembelian, logistik, akuntansi, dan CRM dalam satu platform.
2.	CRM	Modul CRM dalam ERP	Mengelola hubungan pelanggan, riwayat transaksi, keluhan, dan program loyalitas.
3.	Website & E-Commerce B2B	WordPress + WooCommerce, atau Laravel custom development	Katalog produk online, pemesanan digital, login pelanggan, tracking pesanan, dan informasi perusahaan.
4.	Sistem Logistik & Tracking	Modul logistik dalam ERP, atau integrasi dengan Google Maps API/Shipday	Penjadwalan pengiriman, optimasi rute, pelacakan real-time.
5.	Tools Digital Marketing	Google Analytics, Meta Business Suite, Canva	Analisis trafik website, promosi via sosial media, pembuatan konten visual.
6.	Office & Kolaborasi	Google Workspace atau Microsoft 365	Email perusahaan, cloud storage, dokumen kolaboratif, meeting online.
7.	Security & Backup	Antivirus, firewall, backup cloud (Google Drive/Backblaze)	Keamanan data, backup otomatis, pemulihan bencana.

4. PENUTUP

4.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis kegiatan operasional pada PT. Roda Prima Perkasa, dapat disimpulkan bahwa perusahaan telah memanfaatkan teknologi informasi dalam operasionalnya, namun implementasinya belum maksimal. PT. Roda Prima Perkasa membutuhkan pengembangan sistem informasi yang lebih terintegrasi yang mencakup sistem ERP/CRM, website pemesanan online B2B, penguatan transformasi digital dalam operasional perusahaan, peningkatan kompetensi SDM serta penerapan strategi pemasaran digital. Rekomendasi ini diharapkan dapat membantu perusahaan meningkatkan efisiensi operasional, mempercepat layanan dan memperkuat daya saing.

4.2. Saran

Penelitian ini masih dapat dikembangkan lebih lanjut dengan mengevaluasi implementasi strategi SI/TI yang telah direkomendasikan. Perusahaan juga disarankan untuk memprioritaskan pengembangan ERP/CRM dan website pemesanan online agar peningkatan efisiensi dan pelayanan dapat segera terwujud. Penelitian selanjutnya dapat memperluas analisis pada kesiapan transformasi digital perusahaan dan integrasi teknologi lainnya

DAFTAR PUSTAKA

- Cassidy, A. (2016). *A Practical Guide to Information Systems Strategic Planning, Second Edition*. Boca Raton: CRC Press.
- Porter, M. E. (1985). *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*. New York: Free Press.
- Porter, M. E. (2008). 'The Five Competitive Forces That Shape Strategy', *Harvard Business Review*, 86(1), pp. 78–93.
- McFarlan, F. W. (1984). 'Information Technology Changes the Way You Compete', *Harvard Business Review*, 62(3), pp. 98–103
- Ward, J., & Peppard, J. (2016). *The Strategic Management of Information Systems: Building a Digital Strategy, 4th Edition*. John Wiley & Sons.
- Rangkuti, F. (2018). *Analisis SWOT: Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- David, F. R., & David, F. R. (2017). *Strategic Management: A Competitive Advantage Approach, Concepts and Cases*. Pearson.
- Laudon, K. C., & Laudon, J. P. (2021). *Management Information Systems: Managing the Digital Firm, 17th Edition*. Pearson.
- Chaffey, D., & Ellis-Chadwick, F. (2019). *Digital Marketing: Strategy, Implementation and Practice*. Pearson.
- Informasi, S. *et al.* (2021) 'Pendekatan Metode Ward And Peppard Untuk Perencanaan Strategis Sistem Informasi DISPERINNAKER Kota Salatiga', 8(2), pp. 480–493.
- Karawang, D.I.G. (2024) 'No Title', 6(2), pp. 234–240.
- Metode, M. and Cassidy, A. (2023) 'Perencanaan Strategis Sistem Informasi SMKN 1 Garut', 10(1), pp. 937–945.
- Prima, S. *et al.* (2023) 'Perencanaan Strategis Sistem Informasi Pada PT . Banter', 10(2).
- Rahmawati, R. *et al.* (2025) 'Pengembangan Rencana Strategis Sistem Informasi Asrama Mahasiswa Nusantara Berbasis Framework Anita Cassidy', 4(1), pp. 210–220.
- Yulianto, D.T., Pamuji, G.C. and Kerlooza, Y.Y. (2024) 'Pendekatan Metode Ward And Peppard Dan Anita Cassidy Dalam Perencanaan Strategi Bisnis SI / TI Untuk Optimalisasi Kinerja Organisasi The Ward and Peppard and Anita Cassidy Method Approaches in IT / IS Business Strategy Planning for Organizational Performance Optimization', 10, pp. 81–91