

Strategic Options Generator

Template pilihan-pilihan strategi SI/TI
menurut teori Wiseman & Macmillan

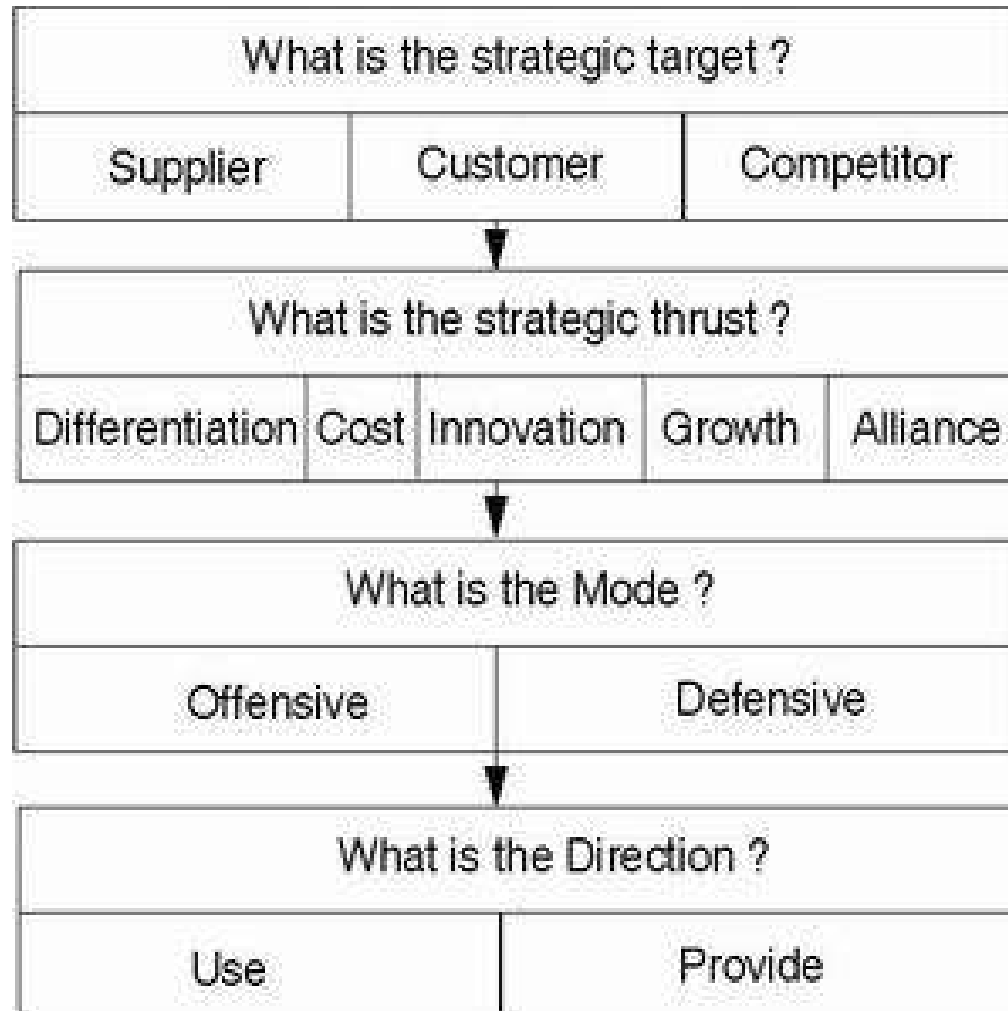
Disarikan, dikembangkan & diberi contoh (tambahan) oleh:
Arrianto Mukti Wibowo

amibowo@cs.ui.ac.id 0856-8012508

Manfaat

- Strategic option generator adalah tools yang dikembangkan oleh Wiseman & Macmillan yang dipergunakan untuk memilih strategi sistem informasi apa yang cocok bagi perusahaan tersebut dalam suatu lingkungan kompetitif.
- Mungkin bisa di-rephrase menjadi “Options for IS strategies”, jika itu membuat lebih mudah dimengerti.

Model Strategic Options Generator



Matrix Strategic Option Generator

Strategic Trust

(generic strategies, bisa diambil dari Treacy & Wiersma)

Strategic Target
(siapa dalam lingkungan kompetisi)

	Differen- tiation	Cost	Intimacy	Alliance	Innovation
Supplier					
Customer					
Competitor					

Strategic Trust

Strategic Target

	Differen- tiation	Cost	Intimacy	Alliance	Innovation
Supplier		Equitable Life Assurance memiliki sistem pengendalian persediaan dan sistem pembelian yang berisi informasi tentang harga yang dikenakan oleh vendor pasokan mereka. Ini memberi mereka posisi tawar yang lebih baik saat berurusan dengan vendor. (Use)	Ford memiliki sistem otomatis yang mencocokkan antara pemesanan suku cadang, penerimaan di gudang dan pembayaran kepada supplier suku cadang tsb. Semua ini dilakukan otomatis dan cepat, sehingga supplier suku cadang lebih suka (mengutamakan) menjual ke Ford. (Use/Provide)	Beberapa BUMN sektor asuransi bekerjasama untuk menekan biaya telekomunikasi. Dengan saling bertukar informasi biaya yang discharge oleh masing-masing perusahaan telekomunikasi, mereka akhirnya bisa menekan biaya telekomunikasi melalui lelang bersama. (Use)	Agregator buy & sell sektor perminyakan seperti Trade Ranger bisa mengumpulkan aneka informasi mengenai suku cadang yang berlebih/tak terpakai dari suatu perusahaan minyak, dan bisa juga menyediakan informasi di mana ketersediaan suku cadang spesifik dengan harga terbaik.
Customer					
Competitor					

Strategic Trust

Strategic Target

	Differen- tiation	Cost	Intimacy	Alliance	Innovation
Supplier					
Customer		<p>Saat ini banyak publisher menjual buku secara elektronik (E-Book, atau Amazon Kindle). Selain harganya menjadi lebih murah bagi pelanggan, hal ini juga sangat menekan biaya produksi dan biaya distribusi. (Provide)</p>	<p>Wetterau, sebuah perusahaan grosir pemasok bahan makanan, terpaksa masuk ke bisnis supermarket besar (<i>chains</i>, spt Giant, Hypermart, Carefour). Mereka mampu memasuki pasar baru ini karena menggunakan point-of-sale yang terintegrasi dengan perangkat lunak pengendalian persediaan canggih yang membantu proses pemesanan, harga, dan banyak fungsi lainnya. Targetnya adalah basis pelanggan baru. (Provide)</p>	<p>Star Alliance dan One World adalah contoh aliansi penerbangan-penerbangan internasional ternama. Mereka memiliki code sharing, dan membentuk jaringan koneksi hampir ke seluruh pelosok dunia. Bukan hanya saja integrasi jadwal dan koneksi penerbangan, bahkan frequent flyer mereka juga bisa mendapatkan milage point meskipun didapatkan dari maskapai penerbangan partner. (Provide)</p>	<p>Metpath, sebuah laboratorium klinis yang besar, memperoleh keuntungan lebih dari pesaing dengan menginstal kantor dokter dengan komputer yang terhubung dengan server Metpath. Dokter bisa mengambil hasil tes secara online setelah hasil lab keluar. (Provide)</p>
Competitor					

Strategic Trust

Strategic Target

	Differen- tiation	Cost	Intimacy	Alliance	Innovation
Supplier					
Customer					
Competitor	<p>American Airlines mengembangkan sistem reservasi Sabre di pertengahan 1970-an. Meskipun informasi tentang penerbangan pesaing dimasukkan juga ke dalam sistem, penerbangan American Airlineslah yang ditampilkan pertama oleh sistem, walaupun penerbangan lain yang koneksinya lebih baik atau lebih murah juga ditampilkan kemudian. (Provide)</p>	<p>Sebuah perusahaan yang berhasil melakukan implementasi ERP dengan baik, memiliki kans untuk beroperasi dengan lebih efisien (baca: lebih rendah biayanya). Hal ini disebabkan karena informasi antar unit kerja dipertukarkan / dishare dengan lancar. Ini akan sangat menguntungkan apalagi jika perusahaan itu yang pertama-tama melakukan konsolidasi internal dgn ERP, lebih dahulu ketimbang kompetitor di sektor industrinya. (Provide/Use)</p>		<p>Sharing jalur penerbangan memungkinkan sebuah perusahaan penerbangan memiliki cakupan operasi yang global tanpa harus beroperasi di seluruh bagian dunia. (Provide/Use).</p>	<p>Terra Firma, sebuah perusahaan pengembang medical imaging, memiliki keunggulan produk karena produknya yang high-tech dan customizable. Terra Firma memiliki sistem knowledge management dengan nput internal/external perusahaan, yang mendukung high-tech product deveelopment (including R & D-nya). (Provide)</p>