

**PERENCANAAN STRATEGIS SISTEM DAN TEKNOLOGI INFORMASI
PADA INDUSTRI RETAIL DENGAN PENDEKATAN CASSIDY****Hanafi Eko Darono**Program Studi Sistem Informasi
Universitas Bina Sarana Informatika
<http://www.bsi.ac.id>
hanafi.haf@bsi.ac.id

Abstract—The growth of the retail industry in Indonesia has experienced a significant decline in sales in the past five years. Seeing this data, many new competitors are emerging with the adoption of new retail formats, increasing the concentration of the retail industry, and globalization. Therefore, retail companies must carry out strategic planning or development that can generate competition. The author uses the Cassidy approach to describe the IS / IT strategy planning through four phases of planning, such as the visioning phase, the analysis phase, the direction phase, and the recommendation phase. The four phases process will produce some form of output analysis so that it can provide a clear picture in the formulation of the company's strategic planning. The results of this study are SI/IT strategic planning documents that suggest formulas for information system development strategies that can provide great benefits for business operations that can compete with others.

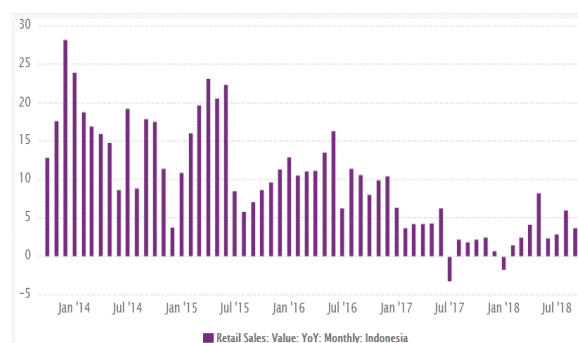
Keywords: retail, IS/IT strategic plan, Cassidy Approach

Abstrak—Pertumbuhan industri ritel di Indonesia telah mengalami penurunan penjualan yang signifikan dalam lima tahun terakhir. Melihat data ini, banyak pesaing baru bermunculan dengan adopsi format ritel baru, meningkatkan konsentrasi industri ritel, dan globalisasi. Oleh karena itu, perusahaan ritel harus melakukan perencanaan atau pengembangan strategis yang dapat menghasilkan persaingan. Penulis menggunakan pendekatan Cassidy untuk menggambarkan perencanaan strategi SI / TI melalui empat fase perencanaan, seperti fase visioning, fase analisis, fase arah, dan fase rekomendasi. Proses empat fase akan menghasilkan beberapa bentuk analisis output sehingga dapat memberikan gambaran yang jelas dalam perumusan perencanaan strategis perusahaan. Hasil dari penelitian ini adalah dokumen perencanaan strategis SI / TI yang menyarankan formula untuk strategi pengembangan sistem informasi yang dapat memberikan manfaat besar bagi operasi bisnis yang dapat bersaing dengan orang lain.

Kata kunci: ritel, rencana strategis SI / TI, Pendekatan Cassidy

PENDAHULUAN

Pertumbuhan industri retail di Indonesia mengalami penurunan penjualan cukup signifikan dalam lima tahun terakhir seperti yang dilansir oleh Lembaga CEIC. Setiap perusahaan memerlukan diferensiasi dan inovasi dalam meningkatkan daya saing terhadap kompetitor dan meningkatkan profit perusahaan.

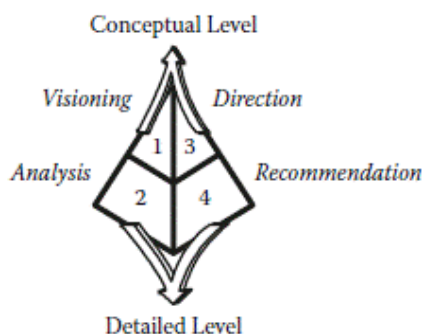


Sumber: (CEIC, 2018)

Gambar 1. Retail Sales YoY Monthly Indonesia

Ketatnya persaingan antar suplier menyebabkan melemahnya posisi tawar (*bargaining position*) para suplier terhadap pengusaha ritel modern (Utomo, 2010). Program pemasaran yang tidak efektif dan pentingnya menciptakan seperangkat alat untuk membangun posisi yang kuat dalam sasaran pasar (Meyliana, 2010). Transaksi masih banyak menggunakan sistem konvensional maupun tradisional, produk yang kurang dikenal dan dijangkau kalangan luas (Pradiani, 2017). Tidak adanya teknologi informasi dan sistem informasi yang melibatkan dalam perencanaan dan juga kegiatan operasional (Septiana, 2017).

Mengacu hal diatas, banyak perusahaan ritel yang terus mengembangkan strategi usahanya baik dari sisi manajemen maupun sistem informasinya agar mampu bersaing. Membangun strategi sistem informasi dan teknologi informasi (SI/TI) berarti berpikir strategis dan berencana untuk efektivitas proses manajemen jangka panjang. Umumnya tujuan utama organisasi mengadopsi proses SI/TI antara lain penyelarasan SI/TI dengan bisnis untuk menentukan dimana SI/TI paling memberikan kontribusi serta menentukan urutan prioritas investasi untuk memberikan pelayanan yang baik kepada *stakeholder* (Susena, Utami, & Sunyoto, 2015). Sinergi antara pemanfaatan teknologi informasi dan komunikasi (TIK) dan tersedianya sumber daya manusia yang kompeten akan mampu menciptakan keunggulan kompetitif sekaligus menjadi senjata ampuh menjamin eksistensi sebuah organisasi di masa yang akan datang (Rosmiati, 2016). "Global level of thinking about the information system (IS) organization and its integration with the rest of enterprise" (Cassidy, 2006).



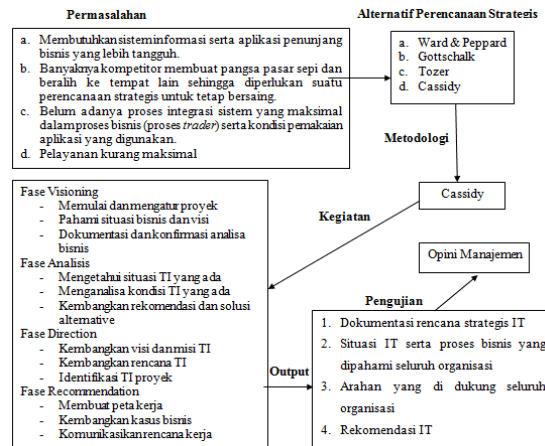
Sumber: (Cassidy, 2006)

Gambar 2. Fase Proses Perencanaan

BAHAN DAN METODE

Penelitian ini dilakukan pada organisasi telah memiliki rencana bisnis dengan misi, visi, tujuan, dan telah memiliki SI. Rencana Strategi ini bertujuan untuk mengevaluasi strategi SI/IT yang

ada agar selaras dengan strategi bisnis. Agar rencana strategi ini dapat dibuat dengan baik maka diperlukan suatu alur kerja perencanaan strategi SI/IT yang nantinya akan diusulkan sebagai kerangka kerja perencanaan strategi IT dan dapat diimplementasikan dalam suatu organisasi/perusahaan.



Sumber: (Daron, 2018)

Gambar 3. Kerangka Kerja Penelitian

Jenis penelitian yang dilakukan adalah dengan menggunakan penelitian kualitatif yang mengacu kepada pendekatan kualitatif. Tahapan penelitian yang akan dilakukan adalah dengan menggunakan pendekatan Cassidy yang dijelaskan dengan beberapa tahapan perencanaan yaitu fase visioning, fase analysis, fase direction, dan fase recommendation yang dilakukan pada perusahaan PT LotteMart Wholesale07.

HASIL DAN PEMBAHASAN

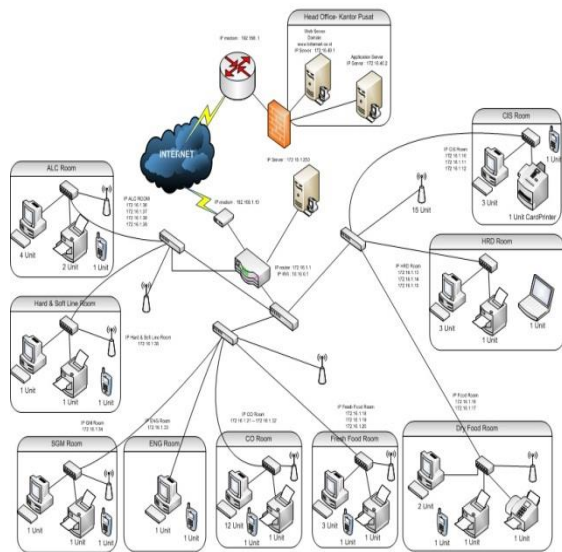
A. Fase Visioning

Proses inisiasi kegiatan dan mengatur bagaimana proses perencanaan ini dilakukan dari awal hingga akhir.

Tabel 1. Aplikasi Bisnis

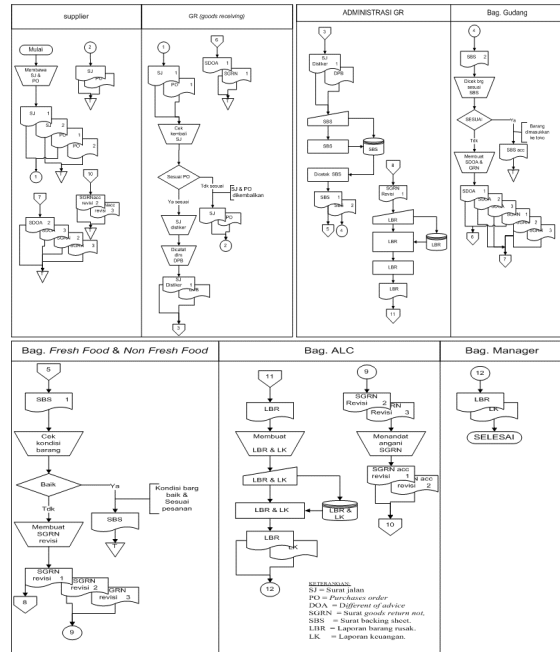
Application	Purpose	Costume/Package
GMD	SGM (Store General Manager)	Vendor Package
GMD	PGM	Vendor Package
GMD	CO	Vendor Package
GMD	Fresh Food	Vendor Package
GMD	Dry Food	Vendor Package
GMD	ALC	Vendor Package
GMD	Non Food	Vendor Package
GMD	GR	Vendor Package
GMD	CIS, ENG	Vendor Package
Payroll System	HRD	Custome
Website (B2B)	Lotte Head Office	Vendor Package

Sumber: (Daron, 2018)



Sumber: (Darono, 2018)
Gambar 4. Infrastruktur Teknik

Infrastruktur yang terdapat pada perusahaan PT. LotteMart Wholesale07 sudah cukup baik. Hal ini terlihat dengan adanya keterhubungan antar tiap divisinya. Memanfaatkan media internet sebagai bentuk fasilitas kerja dalam proses bisnis.



Sumber: (Darono, 2018)
Gambar 5. Proses Bisnis

B. Fase Analysis

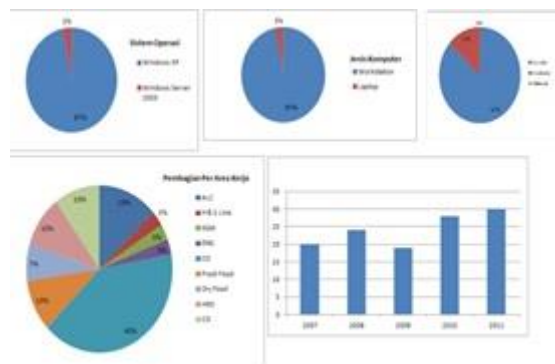
Analisa dilakukan dengan pendalaman dokumen dan menganalisis objektifitas dari lingkungan IT.

Tabel 2. Analisis SWOT

<p>Opportunities :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Proses antrian dan pelayanan yang diperlukan pelanggan 2. Pembangunan toko baru di beberapa lokasi wilayah 	<p>Threat :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Banyaknya kompetitor baru 2. Aturan dan kebijakan pemerintah terhadap kondisi industri 3. lonjakan harga
<p>Strength :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Pengalaman bisnis 21 tahun dengan tingkat kepercayaan pelanggan yang tinggi 2. Miliki asset tanpa sewa dan alat kerja yang berbeda dengan kompetitor 3. produk berkualitas dan berdaya saing 4. Miliki karyawan yang kompeten dan rasa kekeluargaan dalam budaya kerja 5. Adanya training kerja karyawan 6. infrastruktur TI yang bagus 7. Kuasai seluruh pangsa pasar 8. Dukungan dana kuat dan miliki income dari bisnis lain 	<p>SO :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Peningkatan layanan dengan melakukan pendekatan Inovatif dengan cara mengevaluasi kualitas layanan pelanggan, meneliti harapan pelanggan, membuat riset pelanggan, mengembangkan layanan web (order via web). (1,1-5,1-6,1-8,1) 2. Analisis sistem antrian yang sederhana dengan memperbaharui model antrian yang ada berdasarkan situasi antrian dan memberikan informasi pada pelanggan yang menunggu. (1,1) 3. Pengembangan eksistensi perusahaan demi menggapai pangsa pasar yang lebih besar dan menjadi perusahaan ritel no.1. (2,2-3,2-7,2) <p>ST :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Mengusahakan strategi pertumbuhan ritel dengan cara melakukan penembusan pasar, perluasan pasar, pengembangan format ritel dan diversifikasi yaitu memperkenalkan format ritel baru pada segmen pasar yang sedang tidak dilayani. (1,1-7,1) 2. Mempertahankan persaingan usaha yang sehat dan efektif dengan memperhatikan kebijakan dan izin usaha berdasarkan sistem zonasi sesuai dengan tata ruang wilayah kota setempat. (1,3) 3. Melakukan strategi penetapan hargadengan penetapan harga rendah tiap hari (EDLP) dan penetapan harga tinggi atau rendah (HLP). (3,3)

<p>Weakness :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Segmen pasar belum berkembang 2. Teknikal skill dan manajerial skill kurang maksimal 3. Strategi marketing kurang bagus 4. SDM kurang 5. Fokus hanya kepada pedagang besar 6. Ada bagian yang belum terintegrasi dengan sistem 	<p>WO :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Menambah stand kasir baru serta khusus dan menambah tenaga kerja dengan kemampuan yang kompeten yang mampu meningkatkan pelayanan secara maksimal. (2,1-4,1) 2. Memaksimalkan pencarian sumber daya secara teknik dan manajemen pemasaran, Meningkatkan segmen pasar yang belum terjangkau. (1,2-3,2-5,2) 	<p>WT :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Mengetahui teknik promosi yang sesuai trend dan target pangsa pasar lain. (1,1-3,1-5,1) 2. Pengelolaan manajemen yang baik dan perhatian bisnis terhadap aturan pemerintah. (2,2) 3. Penelitian pemasaran, pangsa pasar, SDM dan harga pasar diperlukan bagi perusahaan. (1,3-3,3-4,3-5,3-6,3)
---	--	--

Sumber: (Darono, 2018)



Sumber: (Darono, 2018)

Gambar 6. Analisa Kondisi Infrastruktur

Tabel 3. Analisis Proses Bisnis

Proses Bisnis	Kegiatan	Bagian terlibat	SI dalam proses bisnis
Persediaan Barang	Pemesanan	Ordering	Mengisi Order proposal List (OPL) dalam program GMD
	Pengiriman Barang	Supplier	
	Penerimaan Barang	GR-admin	Menginput surat jalan yang sudah sesuai dengan PO kedalam sistem GMD dan mencetak hasil inputan (<i>backing sheet</i>) sebanyak 2 rangkap
	Pemeriksaan	Gudang	
Penjualan	Pengecekan	Fresh Food, Non Fresh Food	
	Pelaporan Barang Rusak	GR-admin	Membuat inputan laporan barang rusak untuk mendapatkan potongan harga dari supplier
	Pelaporan Barang dan Keuangan	ALC-admin	Membuat rekap laporan barang dan keuangan untuk diserahkan kepada manajer
Penjualan	Pendaftaran Member	CIS	Menginput data <i>customer</i> baru ke dalam aplikasi GMD
	Pemesanan Barang	BCO	Merekap manual kedalam aplikasi microsoft excel
	Pembayaran	Kasir	Menginput data bayar kedalam aplikasi GMD sesuai jenis barang yang dipesan dan menscan membercard customer
	Pengecekan	MOD, Petugas EndControl	
	Pengambilan Barang	Petugas EndCotrol	
	Pelaporan	ALC-admin	Membuat dan mencetak laporan transaksi penjualan berdasarkan seluruh data penjualan harian yang terdapat pada aplikasi GMD dan arsip

Absensi dan Payroll	Pencetakan	Administrasi HRD	Membuat dan cetak daftar absensi karyawan, slip gaji karyawan (SGK) dan rekap daftar gaji karyawan.
	Distribusi SGK	Administrasi HRD	Manual
	Pengarsipan	Administrasi HRD	
	Rekap Laporan Pekerja	Administrasi HRD	Merekap dan memeriksa laporan dan memasukkannya kedalam aplikasi payroll
	Pengecekan payroll	Administrasi HRD	Memeriksa data payroll melalui system payroll
	Penggajian	Administrasi HRD	Pembayaran secara otomatis secara sistem dikirimkan setiap tanggal 25

Sumber: (Darono, 2018)

Assesment yang dilakukan pada aplikasi dan proses bisnis terfokus pada 3 proses bisnis utama yang dilakukan dalam PT. Lotte Mart Wholesale07, berdasarkan hasil analisa dan wawancara berikut merupakan kelemahan dan kelebihan yang diidentifikasi :

Tabel 4. Assesment Aplikasi Bisnis

Kebutuhan Bisnis	Aplikasi Bisnis	Keunggulan	Kekurangan
Pencarian barang hilang (<i>not sold</i>) tidak ada dan rekap pesanan barang	GMD	1. GUI userfriendly	Tool untuk barang hilang dalam aplikasi GMD tidak ada, serta pengisian rekap manual oleh BCO
		2. Keamanan terjaga dalam jaringan internal	
		3. menggunakan password protection	
		4. Adanya output report	
Rekap pesanan barang	MS Excell	-	Tidak adanya integrasi sistem dengan aplikasi utama
Absensi dan Penggajian	Ms. Access	-	Tidak adanya integrasi sistem diantara kedua aplikasi

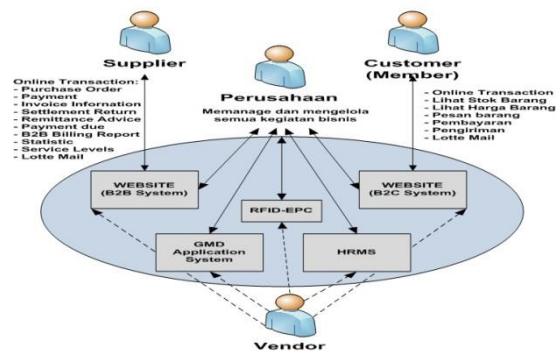
Sumber: (Darono, 2018)

Dengan melihat identifikasi kebutuhan yang ada, dapat disimpulkan bahwa perlu adanya sistem yang lebih baik yang dapat melengkapi kebutuhan bisnis saat ini. Dalam pengembangan bisnis, peran pelanggan menjadi prioritas dalam menerapkan strategi perusahaan untuk menjadi yang terdepan. Mempertimbangkan hal tersebut, penulis mengusulkan untuk menggunakan metode *out-source* sebagai sarana penunjang pengembangan aplikasi bisnis ke depan. Hal ini dirasa dapat memaksimalkan kinerja perusahaan dalam

menggapai efektifitas, meningkatkan efisiensi operasional dan peningkatan *time to market* serta perluasan jaringan target konsumen.

C. Fase Direction

Bertujuan untuk mencari dan menemukan formulasi strategi IT yang dapat mendukung bisnis mencapai tujuannya.



Sumber: (Darono, 2018)

Gambar 7. Arsitektur Aplikasi Bisnis kedepan

Untuk pengembangan aplikasi bisnis pada PT. LotteMart Wholesale07 dilakukan dengan menggunakan pendekatan *Customer Centric Intelligence Application dan Customer Touching Application*. Sebuah pendekatan bisnis untuk melakukan bisnis yang memastikan perusahaan untuk menjaga dan meningkatkan hubungan dengan pelanggan terbaik, dan sebagai alat bantu perusahaan agar menjadi lebih *customer centric*, yang membantu untuk lebih mengerti pelanggan, sehingga menjadi hubungan yang lebih menguntungkan sehingga konsumen dapat lebih berinteraksi lagi pada aplikasi elektronik seperti *e-commerce dan mobile application*.

Tabel 5. Proyek Aplikasi Bisnis

Aplikasi Bisnis	Area Bisnis	Status	Metode Pengembangan
GMD	Semua Divisi	Sudah Ada	Re-engineering
Website B2B	Head Office	Sudah Ada	Outsourcing
Absensi dan Payroll	HRD	Sudah Ada	Miragsi aplikasi karena aplikasi vendor package sehingga tidak mungkin

di modifikasi. Pemilihan aplikasi diusulkan kedepan menggunakan HRMS			
Website B2C	Headoffice	Belum Ada	Outsourcing
Aplikasi EPC dan RFID	Headoffice	Belum Ada	Outsourcing

Sumber: (Darono, 2018)

Tabel 6. Matriks Portopolio Aplikasi

STRATEGIC	HIGH POTENTIAL
(*)GMD Application	(**)Human Resource Management System (HRMS), (**)Aplikasi EPC dan RFID, web B2C system, (***)E-CRM
(*)payroll, web B2B system	(*)Adobe Acrobat Reader, (*)Java, Email, (*)Microsoft office (word, excell, powerpoint, access)

KEY OPERATIONAL **SUPPORT**

Sumber: (Darono, 2018)

Gambar diatas menjelaskan bahwa perlu adanya perubahan IS/TI ke depan pada perusahaan. Hal ini dimaksudkan untuk mengatasi permasalahan daya saing pangsa pasar terhadap kompetitor lain.

D. Fase Recommendation

Dalam penyusunan roadmap yang menjadi pertimbangan adalah berbagai keterbatasan yang dimiliki perusahaan, keterbatasan yang dimaksud antara lain faktor keterbatasan dana, waktu dan sumber daya. Oleh karena itu, proyek akan disesuaikan dengan besarnya anggaran dan prioritas proyek.

Tabel 7. Roadmap Pengembangan Aplikasi Bisnis

Rencana Kegiatan	Tahun I				Tahun II				Tahun III				Resiko
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	
Strategi SI													
Re-engineering GMD	█												Medium
Penerapan WebCommerce B2C			█		█								High
Penerapan EPC-RFID					█		█						High
Penerapan HRMS									█		█		High
Strategi Manajemen SI/TI													
Pembenahan Struktur	█												Low
Perekrutan Staff IT	█												Medium
Strategi TI													
Pembelian Hardware	█												Low
Pembenahan Struktur Jaringan	█												Low
Penambahan dan pembenahan Server	█		█										Medium
Pemeliharaan SI/TI	█											Low	

Sumber: (Darono, 2018)

Tabel 8. Anggaran Pengadaan Aplikasi

Aplikasi	Produk	Metrik (Satuan Harga sebuah software berdasarkan jumlah pengguna)	Realisasi Quarter	Harga \$	Rupiah (Rp)	Referensi
HRMS	Peoplesoft enterprise human resourc	processor	1 tahun	\$63,300.00	Rp889,871,400.00	www.oracle.com/us/products/applications/peoplesoft-enterprise/human.../052830.html

es

EPC dan RFID	GS1 EPCglobal	-	6 bulan	\$750.00	Rp10,543,500.00	www.gs1.org/epcglobal
WebCommerce B2C System	X-Shops	-	9 bulan	\$491.00	Rp6,902,478.00	http://www.qtmssoft.com/products.html

Sumber: (Darono, 2019)

Implementasi sistem informasi yang baru akan memberi dampak pada PT. Lotte Mart Wholesale07. Dampak tersebut penulis identifikasi berdasarkan perkiraan dari serangkaian proses perencanaan yang telah disusun, diantaranya adalah:

- Kinerja Individu
- Perubahan struktur perusahaan
- Kebutuhan pergantian personel
- Perubahan *job description*
- Kebutuhan pelatihan

Implikasi terhadap temuan penelitian mencakup pada tiga hal, yaitu implikasi terhadap sistem informasi, implikasi terhadap manajemen, dan implikasi terhadap penelitian lanjutan.

1. Implikasi terhadap Sistem Informasi

Pengaruh sistem informasi terhadap perusahaan ditunjukkan dengan adanya pengaruh yang signifikan terhadap respon strategik perusahaan dalam menghadapi globalisasi yang terkait dengan informasi teknologi. Hal ini dilakukan dengan bentuk keputusan untuk berinvestasi teknologi informasi. Dengan adanya penerapan sistem baru dapat meningkatkan produktifitas kerja dan dapat memaksimalkan bentuk pelayanan kepada para konsumen khususnya *customer end user*. Selain itu juga perlu adanya pemisahan sumber daya baik berupa *hardware* seperti bentuk server terpisah untuk database aplikasi *webcommerce* B2C untuk menyimpan data-data pelayanan online shopping, database aplikasi HRMS untuk menyimpan data pengelolaan SDM yang ada, database EPC-RFID untuk menyimpan data produk perusahaan. Juga pengembangan infrastruktur juga diperlukan dalam upaya mendukung pengimplementasian aplikasi dalam proses bisnis.

2. Implikasi terhadap Manajerial

Adanya bentuk suatu investasi teknologi informasi juga membawa pengaruh kepada manajemen perusahaan. Indikasi tersebut terlihat dengan adanya perubahan terhadap struktur organisasi, struktur kerja, serta tanggung jawab seperti hierarki, spesialisasi, rutinitas maupun proses bisnis yang terdapat dalam perusahaan. Manfaat penerapan aplikasi yang diusulkan akan

memberikan suatu perubahan kepada sistem dan keputusan manajerial, hal ini dapat terlihat dengan diharuskannya manajemen untuk mengadakan berbagai pelatihan kepada karyawan, melakukan perekrutan karyawan sesuai dengan deskripsi kerja yang yang dibutuhkan, proses adaptasi terhadap sistem baru. Diharapkan dengan adanya peranan aplikasi baru dapat membantu manajemen agar lebih matang dalam mengevaluasi serta membuat keputusan guna meningkatkan pelayanan baik kepada pekerja maupun pelanggan.

3. Implikasi terhadap Penelitian lanjutan

Tingkat kematangan teknologi informasi diperlukan dalam penelitian selanjutnya dimana analisa serta hasil pengujian menentukan keberhasilan suatu teknologi informasi. Diharapkan dengan adanya penelitian ini dapat memberikan suatu kontribusi bagi pihak perusahaan serta dapat dipakai sebagai referensi dan bahan pertimbangan dalam menentukan keputusan investasi IT. Pendekatan-pendekatan lain sangat ditekankan untuk penelitian berikutnya untuk mengukur seberapa penting perlunya pengembangan teknologi informasi dengan melihat aspek-aspek seperti faktor kebutuhan bisnis perusahaan saat ini, target dan sasaran pemakai maupun pengguna IT, serta memperhatikan siklus pengembangan sistem informasi ke depan. Hasil penelitian ini dapat digunakan sebagai bahan referensi bagi perusahaan lainnya sebagai acuan terhadap proses perencanaan strategis sistem informasi dan teknologi informasi khususnya dalam industri ritel di Indonesia.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan maka ada beberapa kesimpulan yang dapat ditarik dari penelitian ini adalah pertama, perencanaan strategi SI/IT dapat memberikan suatu rumusan perencanaan strategi dapat memberikan manfaat bagi operasional perusahaan sehingga mampu bersaing dalam bisnis. Kedua, menganalisa strategi bisnis dengan melakukan pendekatan kepada pelanggan akhir mampu memberikan kontribusi yang baik bagi tingkat kepuasan pelanggan. Ketiga, merencanakan

strategi sistem informasi baru dengan adanya penerapan aplikasi penunjang bisnis lainnya diharapkan dapat meningkatkan profit perusahaan dalam menggapai pangsa pasar, memberikan pelayanan yang optimal, produktifitas kerja membaik serta membentuk pengintegrasian sistem yang lebih baik. Keempat, pembangunan infrastruktur IT dengan yang melibatkan pihak lain (*outsorce*) dapat mampu mengevaluasi infrastruktur IT yang ada demi perbaikan kemudahan dalam bekerja, Kelima, perencanaan anggaran serta waktu pengimplementasi (*roadmap*) strategi SI/IT cukup dapat mengakomodir pelaksanaan perencanaan strategi IT. Secara keseluruhan metode pendekatan yang digunakan cukup efektif untuk memberikan solusi perencanaan strategis sistem informasi. Hasil dari perencanaan ini dapat dipahami dengan baik oleh pihak perusahaan.

REFERENSI

- Cassidy, A. (2006). *A Practical Guide to Information Systems Strategic Planning*. (Taylor & Francis Group, Ed.) (2nd ed). New York: Auerbach Publications.
- CEIC. (2018). Indonesia Retail Sales Growth. Retrieved from <https://www.ceicdata.com/en/indicator/indonesia/retail-sales-growth>
- Darono, H. E. (2018). *Laporan Akhir Penelitian - Perencanaan Strategis Sistem Dan Teknologi Informasi Pada Industri Retail Dengan Pendekatan Cassidy*. Jakarta.
- Meyliana. (2010). Analisa Strategi E-Marketing Dan Implementasinya. *Analisa Strategi E-Marketing Dan Implementasinya (Studi Kasus : Perusahaan Retail Garment)*. <https://doi.org/10.1016/j.proche.2013.03.003>
- Pradiani, T. (2017). Pengaruh Sistem Pemasaran Digital Marketing Terhadap Peningkatan Volume Penjualan Hasil Industri Rumahan. *Jurnal Jibeka*.
- Rosmiati, M. (2016). Penerapan Analisa SWOT dalam Perencanaan Strategis SI/TI pada AJB Bumi Putera Kantor Wilayah Cibinong. *Jurnal Techno Nusa Mandiri*.
- Septiana, Y. (2017). PERENCANAAN STRATEGIS SISTEM INFORMASI DENGAN PENDEKATAN WARD AND PEPPARD MODEL (Studi Kasus : Klinik INTI Garut). *Jurnal Wawasan Ilmiah*.
- Susena, E., Utami, E., & Sunyoto, A. (2015). Perencanaan Strategis Sistem Informasi Smart Campus Untuk Meningkatkan Pelayanan di Politeknik Indonusa Surakarta. *Jurnal Sainstech Politeknik Indonusa Surakarta*.
- Utomo, T. J. (2010). Lingkungan Bisnis dan Persaingan Ritel (The Business Environment and the Competition of Retail Business). *Fokus Ekonomi*.