



ANKARA
HACI BAYRAM VELİ ÜNİVERSİTESİ
**UZAKTAN EĞİTİM UYGULAMA VE
ARAŞTIRMA MERKEZİ**

YÖNETİM BİLİŞİM SİSTEMLERİNDE ÇAĞDAŞ YÖNELİMLER

1. Bilgi Sistemleri ve Bilgi Sistemlerinin Organizasyonlardaki Yeri

1.1. Günümüz İşletmelerinde Bilgi Sistemlerinin Rolü

1.1.1 Bilgi Sistemleri İşletmeleri Nasıl Değiştirir?

Bilgi sistemleri, işletmeleri çeşitli şekillerde değiştirir ve dönüştürür. İlk olarak, işletmelerin iş süreçlerini ve faaliyetlerini daha verimli hale getirir. Otomasyon ve veri yönetimi sayesinde, tekrarlanan görevler azaltılır, hatalar en aza indirilir ve işlemler daha hızlı gerçekleştirilir. Bu da işletmelerin maliyetleri düşürmesine ve operasyonel verimliliği artırmasına yardımcı olur.

İkincisi, bilgi sistemleri işletmelerin veri analizi ve karar verme süreçlerini iyileştirir. Büyük miktarda veriyi toplamak, depolamak ve analiz etmek, işletmelerin daha iyi kararlar almasına olanak tanır. Veri analizi, işletmelerin müşteri taleplerini anlamalarını, pazar trendlerini takip etmelerini ve rekabet avantajı elde etmelerini sağlar. Ayrıca, bilgi sistemleri işletmeler arasındaki iletişimi ve iş birliğini geliştirir, müşteri ilişkileri yönetimini kolaylaştırır ve yeni iş modellerinin ortaya çıkmasına yardımcı olur.

Bilgi sistemleri, işletmelerin daha rekabetçi olmasını sağlayarak, verimliliklerini artırır, karar alma süreçlerini iyileştirir ve müşteri ilişkilerini güçlendirir. Bu nedenle, işletmelerin bilgi sistemlerini etkili bir şekilde kullanmaları ve sürekli olarak yenilikleri takip etmeleri önemlidir.

1.1.2 Dijital İşletmelerin Ortaya Çıkışı

Dijital işletmelerin ortaya çıkışı, teknolojik gelişmelerin iş dünyasına etkisiyle birlikte gerçekleşen bir dönüşümü ifade eder. İnternetin yaygınlaşması, mobil cihazların gelişimi ve dijital teknolojilerin ilerlemesi, işletmelerin iş yapış şekillerini kökten değiştirmiştir. Dijital işletmeler, geleneksel işletme modellerini dijital teknolojilerle birleştirerek, rekabet avantajı elde etmek ve iş süreçlerini optimize etmek amacıyla ortaya çıkmıştır.

Dijital işletmeler, teknolojinin entegrasyonu ile daha esnek, inovatif ve verimli bir şekilde faaliyet gösterir. Bu işletmeler, iş süreçlerini otomatikleştirerek verimliliklerini artırır, müşteri deneyimini iyileştirir ve hızlı karar almayı sağlar. Dijital pazarlama, e-ticaret platformları, bulut tabanlı hizmetler, yapay zekâ ve büyük veri analitiği gibi dijital araçlar ve stratejiler, dijital işletmelerin başarılı olmalarını sağlar. Ayrıca, dijital işletmeler, işletmelerin müşterileriyle daha etkileşimli olmalarını sağlar ve küresel pazarlara erişim imkânı sunar.

Dijital işletmelerin ortaya çıkışı, işletmelerin rekabet güçlerini artırmak, pazarlama stratejilerini optimize etmek, verimliliklerini artırmak ve müşteri ihtiyaçlarına hızlı yanıt vermek için dijital teknolojileri kullanmalarını gerektirir. Bu nedenle, işletmelerin dijital dönüşümü benimsemeleri, teknolojik trendleri takip etmeleri ve sürekli olarak yenilikçi çözümler geliştirmeleri önemlidir.

1.1.3 Dijital İşletmelerin Ortaya Çıkışı

Bilgi sistemleri, işletmelerin stratejik işletme hedeflerini desteklemek ve başarmak için önemli bir rol oynar. İşletmelerin stratejik hedefleri genellikle rekabet avantajı elde etmek, maliyetleri düşürmek, verimliliği artırmak, müşteri memnuniyetini sağlamak ve yeni pazarlara girmek gibi unsurları içerir. Bilgi sistemleri, bu hedefleri gerçekleştirmek için aşağıdaki şekillerde katkıda bulunur.

İlk olarak, bilgi sistemleri verimliliği artırır ve maliyetleri düşürür. İşletmeler, otomasyon, veri analizi ve iş süreçleri iyileştirmesi gibi bilgi sistemleri aracılığıyla verimlilik artışı sağlar. Veri ve bilgi yönetimi, işletmelerin daha iyi kararlar almasını ve kaynakları daha etkin bir şekilde kullanmasını sağlar. Böylece, işletmeler maliyetleri düşürür, operasyonel verimliliklerini artırır ve rekabet avantajı elde eder.

İkinci olarak, bilgi sistemleri müşteri memnuniyetini artırmaya yardımcı olur ve yeni pazarlara girmeyi sağlar. Müşteri ilişkileri yönetimi (CRM) sistemleri, müşteri taleplerini izler, müşteri ilişkilerini güçlendirir ve hizmet kalitesini artırır. Bilgi sistemleri, pazarlama stratejilerinin tasarlanması ve uygulanmasında da önemli bir rol oynar. İnternet ve dijital pazarlama araçları, işletmelerin küresel müşterilere erişimini kolaylaştırır ve yeni pazarlara girmelerini sağlar. Bu sayede, işletmeler daha geniş bir müşteri tabanına ulaşır ve büyüme fırsatları elde eder.

Bilgi sistemleri, işletmelerin stratejik hedeflerini desteklemek ve başarmak için güçlü bir araçtır. Ancak, başarılı bir şekilde kullanabilmek için işletmelerin doğru sistemleri seçmeleri, verileri etkin bir şekilde yönetmeleri, personelin eğitimini sağlamaları ve sürekli olarak yenilikleri takip etmeleri önemlidir.

1.2. Bilişim Sistemlerine Bakış Açısı

1.2.1 Bilgi Sistemi Nedir?

Bilgi sistemi, bir işletmenin veya organizasyonun veri toplama, depolama, işleme ve iletişim süreçlerini yöneten bir yapıdır. Bilgi sistemleri, organizasyonun bilgi ihtiyaçlarını karşılamak, verileri bilgiye dönüştürmek ve karar verme süreçlerini desteklemek amacıyla tasarlanmıştır.

Bir bilgi sistemi, donanım, yazılım, veri tabanları, ağlar ve insan kaynaklarından oluşan bileşenlerin entegrasyonunu içerir. Donanım, bilgi sisteminin fiziksel bileşenlerini temsil ederken, yazılım, işletim sistemleri ve uygulama programlarını içerir. Veri tabanları, verilerin depolandığı ve yönetildiği yapıları ifade ederken, ağlar, bilgi ve iletişim teknolojilerinin birleşiminden oluşan bağlantıları ifade eder. İnsan kaynakları ise, bilgi sistemlerinin tasarımı, geliştirilmesi, kullanımı ve yönetimi için insanların rolünü ifade eder.

Bilgi sistemleri, işletmelerin verileri toplamasını, işlemesini ve bilgiye dönüştürmesini sağlayarak, organizasyonun karar alma süreçlerini destekler. Ayrıca, bilgi sistemleri, iç ve dış paydaşlar arasında iletişimi kolaylaştırır, iş süreçlerini otomatikleştirir, verimliliği artırır ve rekabet avantajı sağlar. Bilgi sistemleri, işletmelerin veri ve bilgi yönetimini daha etkin hale getirerek, hızlı kararlar almasına ve başarılı stratejiler oluşturmaya yardımcı olur.

1.2.2 Bilgi Sistemlerine İşletme Bakış Açısı

Bilgi sistemlerine işletme bakış açısı, işletmelerin bilgi sistemlerini stratejik bir avantaj olarak kullanma perspektifini ifade eder. Bu bakış açısı, işletmelerin bilgi sistemlerini işletme işlevleriyle entegre etmesi, iş stratejilerini desteklemesi ve rekabet avantajı sağlaması üzerine odaklanır.

İşletme bakış açısından, bilgi sistemleri işletme işlevlerinin etkin bir şekilde yönetilmesine katkı sağlar. Pazarlama departmanı için müşteri ilişkileri yönetimi (CRM) sistemleri, müşteri taleplerini izler, pazarlama stratejilerinin geliştirilmesine destek olur ve pazar trendlerinin analizine yardımcı olur. Finans departmanı için mali analiz ve raporlama sistemleri, maliyet muhasebesi ve bütçeleme gibi finansal süreçlerin yönetimine yardımcı olur. Üretim departmanı için stok yönetimi ve üretim planlama sistemleri, tedarik zinciri yönetimi ve verimlilik artırma hedeflerini destekler. İnsan kaynakları departmanı için ise personel yönetimi

ve performans değerlendirme sistemleri, insan kaynakları süreçlerini optimize etmeye yardımcı olur.

Aynı zamanda, bilgi sistemlerine işletme bakış açısı stratejik yönetimle de ilgilidir. İşletmeler, bilgi sistemlerini stratejik bir avantaj olarak kullanarak rekabetçi bir konum elde edebilir. İş stratejilerine uygun olarak tasarlanmış bilgi sistemleri, rekabet avantajı sağlamak için kullanılabilir. Örneğin, veri analizi ve karar destek sistemleri sayesinde işletmeler, rekabetçi bir pazarda hızlı ve doğru kararlar alabilir. Bilgi sistemleri ayrıca işletmelerin müşteri ihtiyaçlarına hızlı yanıt vermesini sağlar, yeni pazarlara girmelerine olanak tanır ve iş süreçlerini verimli hale getirir. İşletmelerin stratejik hedefleriyle uyumlu bir şekilde planlanan, uygulanan ve yönetilen bilgi sistemleri, işletmelerin başarılı olmalarını ve sürdürülebilir rekabet avantajı elde etmelerini sağlar.

1.2.3 Tamamlayıcı Yatırımlar: Organizasyonel Sermaye ve Doğru İş Modeli

Tamamlayıcı yatırımlar, bir işletmenin büyümesi ve başarılı olması için önemli bir stratejidir. Organizasyonel sermaye ve doğru iş modeli, tamamlayıcı yatırımların temel unsurları arasında yer almaktadır.

Organizasyonel sermaye, işletmenin insan kaynakları, bilgi birikimi, ilişkiler ağı ve marka değeri gibi değerli varlıklarını ifade eder. İşletmenin sahip olduğu yetenekler, deneyimler ve içsel kaynaklar, organizasyonel sermayenin bir parçasıdır. Bu sermaye, işletmenin rekabet avantajını artırabilir ve inovasyon yeteneklerini güçlendirebilir. Tamamlayıcı yatırımlar, organizasyonel sermayeyi büyütme ve değerini artırmak için yapılır. Örneğin, eğitim ve geliştirme programları, çalışanların yeteneklerini ve bilgi birikimlerini artırmak amacıyla yapılabilir.

Doğru iş modeli ise işletmenin gelir elde etme stratejisini ve değer yaratma sürecini tanımlar. İş modeli, işletmenin müşteri segmentleri, değer teklifi, dağıtım kanalları, gelir kaynakları ve maliyet yapısı gibi unsurlarını içerir. Doğru iş modeli, işletmenin hedeflerine ulaşması ve sürdürülebilir bir büyüme sağlaması için kritik öneme sahiptir. Tamamlayıcı yatırımlar, iş modelini iyileştirmek ve işletmenin değerini maksimize etmek için yapılır. Örneğin, yeni pazarlara giriş, ürün ve hizmet çeşitlendirmesi veya dijital dönüşüm gibi yatırımlar, iş modelinin güncellenmesine ve rekabet avantajının artmasına yardımcı olabilir.

KAYNAKÇA

- Laudon, K., & Laudon, J. (2009). Management Information Systems: International Edition, 11/E. London, UK: Pearson Higher Education.
- Buckland, M. (1991). Information and information systems. Bloomsbury Publishing USA.
- O'brien, J. A., & Marakas, G. M. (2006). Management information systems (Vol. 6). New York, NY, USA: McGraw-Hill Irwin.

BÖLÜM SORULARI

1) Bilgi sistemlerini başarılı bir şekilde oluşturmak ve kullanmak için yöneticilerin organizasyonların hangi özelliklerini bilmesi gerekir? Açıklayınız.

2) Bilgi sistemlerinin organizasyonların üzerindeki etkisi nedir? Açıklayınız.