

PERENCANAAN STRATEGIS SISTEM INFORMASI DI PT. SCUDETTO INTERNATIONAL BEARINDO BANDUNG

Tri Ramdhany

Program Studi Sistem Informasi

Sekolah Tinggi Manajemen Informatika dan Ilmu Komputer LPKIA

Jln Soekarno-Hatta No. 456 Bandung 40266. Telp. (022) 75642823. Fax. (022) 7564282

¹tri@lpkia.ac.id

ABSTRAK

PT.Scudetto Internasional Bearindo merupakan sebuah perusahaan yang bergerak di bidang penjualan sparepart kendaraan bermotor. Dalam menjalankan proses bisnisnya dalam penjualan, perusahaan masih menggunakan cara tradisional yaitu pemesanan produk menggunakan chat sosial media. Maka dari itu untuk menjalankan proses bisnis perusahaan agar lebih efektif, salah satu cara yang dapat diterapkan yaitu dengan pemanfaatan SI/TI melalui perencanaan strategis.

Dalam penyusunan kerangka kerja perencanaan strategis sistem informasi ini menggunakan Model Ward and Peppard dan menggunakan beberapa tools seperti Value Chain Analysis, SWOT Analysis, PEST Analysis serta Five Force Model Analysis yang digunakan dalam menganalisis lingkungan bisnis internal dan eksternal. Hasil analisis dan rekomendasi berupa aplikasi dipetakan kedalam tools Strategic Grid McFarlan Analysis.

Hasil akhirnya penelitian ini menghasilkan sebuah rekomendasi dan solusi untuk organisasi berupa dokumen Blueprint dalam membantu proses bisnis pada PT.Scudetto Internasional Bearindo.

Kata kunci : Metode *Ward and Peppard*, *Blueprint*

1. PENDAHULUAN

Sistem dan teknologi informasi merupakan tuntutan bagi perusahaan untuk diterapkan agar dapat bersaing dengan pesaingnya yang digunakan sebagai salah satu alat untuk mencapai keunggulan kompetitif. Sistem dan teknologi informasi harus sesuai dengan kebutuhan bisnis dan selaras dengan strategi dan tujuan perusahaan. Perencanaan strategis sistem informasi dan teknologi informasi merupakan proses identifikasi portofolio aplikasi sistem informasi berbasis komputer yang akan mendukung perusahaan dalam pelaksanaan rencana bisnis dan merealisasikan tujuan bisnisnya. Perencanaan ini mempelajari pengaruh sistem informasi terhadap kinerja bisnis dan kontribusi bagi perusahaan dalam memilih langkah-langkah strategis. Adanya perencanaan strategi sistem dan teknologi informasi yang terencana dengan baik diharapkan membantu perusahaan dalam mencapai tujuan bisnis. Pencapaian tujuan tersebut harus didukung oleh semua bagian dalam perusahaan tersebut sehingga dapat menciptakan rantai nilai yang akan memberikan margin bagi perusahaan tersebut.

PT. Scudetto Internasional Bearindo merupakan sebuah perusahaan yang terletak di Taman Holis Indah 1 Blok C2 No 102 yang bergerak dalam bidang penjualan sparepart kendaraan roda dua. Perusahaan sudah menggunakan dukungan sistem informasi berupa pemanfaatan komputer untuk memproses transaksi bisnis dan menyimpan data. Adapun permasalahan yang dihadapi oleh perusahaan adalah belum adanya perencanaan sistem dan teknologi informasi yang dapat menunjang keinginan manajemen untuk menjalankan proses bisnis yang lebih efektif,

sistem informasi yang ada saat ini hanya sebatas transaksi penjualan. Peran sistem dan teknologi informasi untuk membantu pencapaian tujuan perusahaan sangat dibutuhkan sehingga dapat bersaing dari perusahaan sejenis dalam keunggulan strategisnya, oleh karena itu dipilihlah perusahaan tersebut sebagai objek penelitian sehingga menghasilkan sebuah blueprint. Untuk memfokuskan penelitian, maka batasan masalahnya yaitu tidak membahas anggaran biaya untuk mengimplementasikan SI/TI di perusahaan.

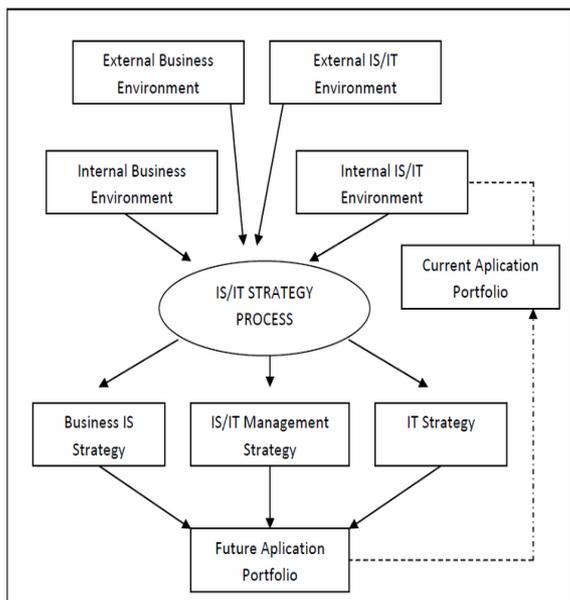
2. Dasar Teori

2.1 Pengertian SI dan TI

Menurut Sutabri Sistem Informasi adalah kegiatan didalam organisasi yang melibatkan serangkaian proses berisi informasi untuk menghasilkan sebuah laporan. Sedangkan pengertian Teknologi Informasi yaitu penggunaan alat teknologi yang mampu mengolah berbagai sumber data untuk menghasilkan sebuah informasi yang relevan, akurat, dan tepat waktu sehingga bisa digunakan oleh siapa saja sesuai dengan kebutuhan[4].

2.2 Metode Ward and Peppard

Metode Ward and Peppard dimulai dari menganalisis kondisi investasi SI/TI yang telah berjalan yang dinilai kurang efektif bagi tujuan organisasi dan menganalisis kondisi bisnis eksternal untuk meningkatkan keunggulan kompetitif organisasi. Berikut adalah penjelasan tahapan proses menggunakan metode Ward and Peppard:



Gambar 1 Model Strategis SI/TI [5]

1. Input terdiri dari
 - a. External business environment yang meliputi ekonomi, industri, dan keadaan persaingan dimana perusahaan berlangsung.
 - b. External IS/IT environment : tren dan peluang teknologi dan penggunaan dari SI/TI terhadap konsumen, pesaing dan pemasok.
 - c. Internal business environment : strategi bisnis yang ada saat ini, tujuan, sumber daya, proses dan budaya serta nilai dari bisnis.
 - d. Internal IS/IT environment : perspektif SI/TI pada bisnis, kematangan SI/TI, kontribusi bisnis dan ruang lingkungannya, kemampuan, sumber daya dan infrastruktur teknologi. Portfolio aplikasi sistem saat ini dan sistem yang dalam tahap pengembangan yang belum dijalankan atau sudah memiliki anggaran tetapi belum dilaksanakan merupakan bagian dari internal lingkungan SI/TI.
2. Proses :
Proses perencanaan strategi SI/TI, dimana informasi yang diperoleh serta hasil analisis yang diperoleh dari input yang akan diolah menjadi output.
3. Output :
 - a. Business IS Strategy : menunjukkan beberapa banyak unit dan fungsi yang akan mengembangkan SI/TI dalam mencapai tujuan bisnis. Selain setiap portfolio aplikasi yang dibangun untuk unit bisnis dan model bisnis, serta menggambarkan arsitektur informasi dari setiap unit. Portfolio dapat berupa bagaimana SI/TI akan digunakan pada masa yang akan datang untuk membantu setiap unit untuk mencapai tujuannya.
 - b. IS/IT management strategy : elemen-elemen umum dari strategi yang dilaksanakan di seluruh organisasi, menjamin konsistensi kebijakan yang dibutuhkan.
 - c. IT strategy : kebijakan-kebijakan dan strategi-strategi bagi manajemen teknologi dan sumber daya spesialis.

4. Aplikasi portofolio masa sekarang :

Current application portfolio merupakan gambaran mengenai aplikasi sistem informasi yang diterapkan perusahaan saat ini, dengan melihat keuntungan dan kekuatan yang diperoleh dengan menggunakan aplikasi tersebut serta melihat dukungan aplikasi yang ada terhadap kegiatan operasional dan perencanaan strategi sistem dan teknologi informasi bagi perusahaan untuk menghadapi persaingan dan pasar saat ini[5].

5. Aplikasi portofolio masa mendatang :

Future application portfolio merupakan gambaran yang menjelaskan usulan aplikasi yang akan digunakan perusahaan pada masa yang akan datang yang bertujuan untuk mengintegrasikan setiap unit dari perusahaan dan menyesuaikan perkembangan teknologi dengan perkembangan perusahaan.

Tools yang digunakan untuk mendukung perencanaan strategis SI/TI pada metodologi ini adalah PEST, Value Chain, SWOT, CSF, dan McFarlan's Strategic Grid[5].

2.3 Analisis Lingkungan Eksternal Bisnis

2.3.1 PEST (Politik, Ekonomi, Sosial, Teknologi) PEST adalah analisis terhadap faktor lingkungan eksternal bisnis yang meliputi bidang politik, ekonomi, sosial dan teknologi. PEST digunakan untuk menilai pasar dari suatu unit bisnis atau unit organisasi. Arah analisis PEST adalah kerangka untuk menilai sebuah situasi dan menilai strategi atau posisi, arah perusahaan, rencana pemasaran atau ide. Dimana analisis ini dapat diambil suatu peluang atau ancaman baru bagi perusahaan [1].

2.3.2 Analisis Porter's five force model

Persaingan dalam suatu industri tergantung pada lima kekuatan bersaing. Kumpulan kekuatan-kekuatan ini menentukan potensi keuntungan dalam industri yang diukur berdasarkan pengembalian jangka panjang terhadap modal yang diinvestasikan. Kelima kekuatan persaingan tersebut secara bersama-sama menentukan intensitas persaingan dan kemampuan dalam industri dan kekuatan yang paling besar akan sangat menentukan serta menjadi sesuatu yang sangat penting dari sudut pandang perumusan strategi. Adapun kelima faktor tersebut adalah :

- a. Ancaman Masuknya Pendatang Baru
- b. Persaingan Diantara Perusahaan Sejenis
- c. Ancaman Dari Produk/Jasa Pengganti
- d. Kekuatan tawar-menawar Pembeli
- e. Kekuatan tawar-menawar Pemasok[3]

2.4 Analisis Lingkungan Internal Bisnis

Value Chain

Value chain adalah sebuah alat yang digunakan perusahaan untuk menentukan biaya yang terkait dengan aktivitas penciptaan nilai perusahaan yang mencakup produksi dan pemasaran produk [2]. Value Chain terbagi menjadi 2 yaitu :

1. Aktivitas Primer (Primary Activities)
 - a. Logistik ke dalam (Inbound Logistic)
Kegiatan yang berhubungan dengan menerima, menyimpan, dan menyebarkan masukan ke produk, seperti material handling, pergudangan, inventory control, penjadwalan kendaraan, dan kembali ke pemasok.

- b. Operasi (Operation)
Kegiatan yang berhubungan dengan mengubah input menjadi bentuk produk akhir (output), seperti mesin, kemasan, perakitan, pemeliharaan peralatan, pengujian, percetakan, dan fasilitas dalam kegiatan operasi.
 - c. Logistik ke luar (Outbound Logistic)
Aktivitas yang berhubungan dengan pengumpulan, penyimpanan, dan fisik mendistribusikan produk kepada pembeli, seperti selesai pergudangan barang, material handling, kendaraan operasional pengiriman, pemrosesan pemesanan, dan penjadwalan.
 - d. Pemasaran dan Penjualan (Marketing and Sales)
Kegiatan yang berhubungan dengan menyediakan sarana yang pembeli dapat membeli produk dan mendorong mereka untuk melakukannya, seperti iklan, promosi, salesforce, pilihan channels, hubungan dengan channels, dan harga.
 - e. Pelayanan (Service)
Kegiatan yang berhubungan dengan menyediakan layanan untuk meningkatkan atau mempertahankan nilai produk, seperti instalasi, perbaikan, pelatihan, pasokan suku cadang, dan penyesuaian produk.
2. Aktivitas Sekunder (Support Activities)
- a. Pengadaan (Procurement)
Pengadaan mengacu pada aktivitas-aktivitas yang dilakukan untuk pembelian input yang diperlukan dalam kegiatan produksi dalam rantai nilai perusahaan, bukan untuk input yang dibeli sendiri.
 - b. Pengembangan Teknologi (Technology Development)
Perkembangan teknologi terdiri dari berbagai kegiatan yang dapat dikelompokkan menjadi upaya untuk meningkatkan produk dan proses yang digunakan perusahaan.
 - c. Manajemen Sumber Daya Manusia (Human Resource Management)
Manajemen sumber daya manusia terdiri dari kegiatan yang terlibat dalam merekrut, menyewa, pelatihan, pengembangan, dan kompensasi dari semua jenis personil.
 - d. Infrastruktur Perusahaan (Firm Infrastructure)
Infrastruktur perusahaan terdiri dari sejumlah kegiatan termasuk manajemen umum, perencanaan, keuangan, akuntansi, hukum, urusan pemerintahan, dan manajemen mutu.

2.4.1 SWOT

Analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi permasalahan [2]. Analisis ini dilakukan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan dan peluang dan secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan dan ancaman. Jadi analisis SWOT membandingkan antara faktor eksternal peluang dan ancaman dengan faktor internal kekuatan dan kelemahan. SWOT terdiri dari :

- a. Strength (Kekuatan)
Merupakan suatu keunggulan sumber daya, ketrampilan dan kemampuan lainnya yang relatif terhadap pesaing dan kebutuhan dari

- pasar yang dilayani atau hendak dilayani oleh perusahaan.
- b. Weakness (Kelemahan)
Merupakan keterbatasan atau kekurangan dalam sumber daya, ketrampilan dan kemampuan yang secara serius menghalangi kinerja efektif perusahaan. Keterbatasan dalam fasilitas, sumber daya keuangan, kemampuan manajemen, ketrampilan pemasaran merupakan sumber dari kelemahan.
- c. Opportunity (Kesempatan)
Merupakan suatu daerah kebutuhan pembeli dimana perusahaan dapat beroperasi secara menguntungkan dan untuk merebut lebih banyak konsumen dibandingkan dengan para pesaing.
- d. Threat (Ancaman)
Merupakan tantangan dan ancaman yang dihadapi oleh suatu perusahaan dari para pesaing dalam merebut konsumen.

2.4.2 Analisis Critical Success Factor (CSF)

CSF merupakan area tertentu dalam perusahaan, dimana jika hasil dari area tersebut memuaskan, maka akan menjamin keberhasilan perusahaan dalam bersaing. Area tersebut adalah kunci dimana ‘sesuatu harus berjalan dengan baik dan benar’, sehingga keberhasilan bisnis dapat dicapai dan terus berkembang[1].

2.5 Analisis Lingkungan Internal SI/TI

Analisis lingkungan internal SI/TI berfungsi untuk menyediakan informasi mengenai perusahaan pada saat ini. Analisis ini berguna untuk dijadikan sebuah masukan dalam proses perencanaan strategi SI/TI[5]. Mc Farlan Strategic Grid digunakan untuk melihat bagaimana peran sistem informasi berdasarkan kontribusi terhadap perusahaan atau organisasi. Terdapat 4 kuadran yaitu support, key operation, high potential dan strategic. Dari hasil pemetaan tersebut didapat gambaran kontribusi bagaimana sebuah sistem informasi terhadap organisasi dan pengembangan dimasa mendatang[5].

STRATEGIC	HIGH POTENTIAL
- Applications that are critical to sustaining future business strategy	- Applications that may be important in achieving future success
- Applications on which the organization currently depends for success	- Applications that are valuable but not critical to success
KEY OPERATIONAL	SUPPORT

Gambar 2 McFarlan Strategy Grid

- a. Analisis Strategic
Adalah aplikasi yang memiliki pengaruh terhadap keberhasilan bisnis perusahaan di masa mendatang.
- b. Key Operational

Adalah aplikasi yang menunjang kelangsungan bisnis perusahaan.

c. Support

Adalah aplikasi yang mendukung perusahaan dalam meningkatkan efisiensi bisnis dan efektifitas manajemen, namun tidak memberikan keunggulan bersaing.

d. High Potential

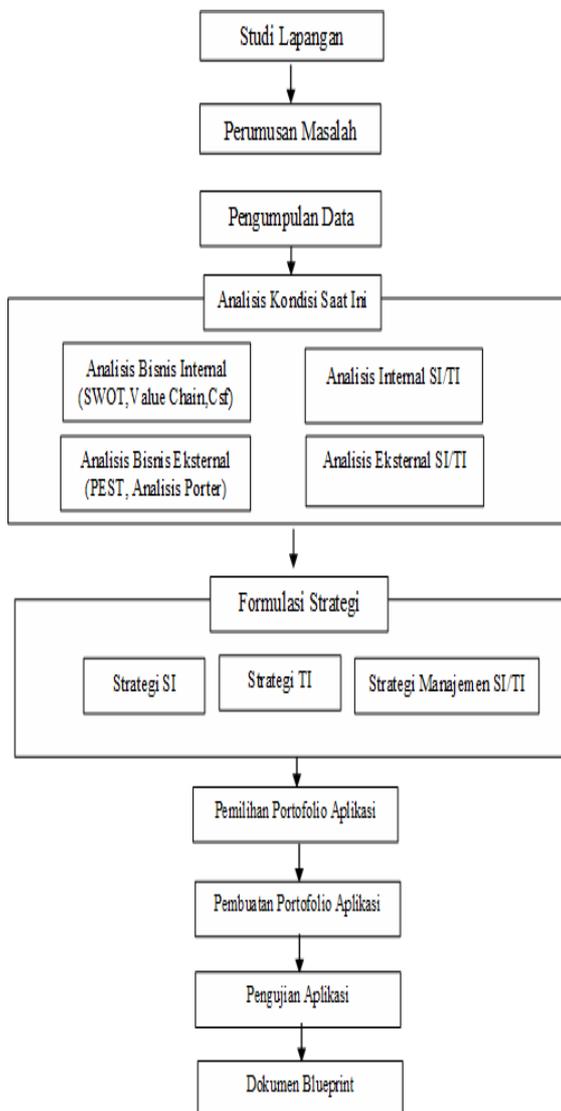
Adalah aplikasi yang mungkin dapat menciptakan peluang keunggulan bagi perusahaan di masa mendatang.

2.6 Lingkungan Eksternal SI/TI

Analisis ini bertujuan untuk memperoleh pandangan akan tren teknologi dan peluang untuk menggunakan SI/TI dengan cara dan inovasi yang baru yang dapat memberikan dampak bagi perusahaan baik secara langsung maupun tidak langsung.

3. Analisa dan Interpretasi

Tabel 1 Analisis Value Chain



Gambar 3 Tahapan Penelitian

3.1 Analisis Lingkungan Bisnis Internal

Analisis ini membahas hasil analisis dari tools

SWOT, Value Chain serta CSF. Berikut penjelasannya.

3.1.1 Analisis Value Chain

Analisis ini merupakan sebuah analisa untuk mengidentifikasi rantai proses apa yang paling memberikan value dalam seluruh proses organisasi.

Aktivitas Pendukung	Administration Infrastruktur Administrasi Perusahaan				
	Human Resources Management Sistem Penggajian Unit training yang bertanggung jawab atas pengembangan sumber daya manusia				
	Technology Mini Data Collector WIFI				
	Procurement Pemberian Plafon				
Inbound Logistic	Operation	Outbond Logistic	Marketing & Sales	Service	
Impor Sparepart Kendaraan Bermotor, Penggunaan pihak ke 3 untuk ekspedisi	Pengemasan Sparepart, Bongkar Muat, Penghitungan barang	Pendistribusian Sparepart	Promosi, brosur, Customer service dan salesman menyampaikan produk	Layanan Call Centre, Ambil dan antar sparepart	
Aktivitas Utama					

Tabel 1 Analisis Value Chain

3.1.2 Analisis CSF

Analisa CSF ditujukan untuk mengidentifikasi ukuran hasil dan strategi tujuan bisnis (business objectices). Berikut ini hasil skema sebagian dari critical success factor untuk potensi kebutuhan bisnis.

Dalam critical success factor juga diperlukan analisis yang lebih lanjut untuk memmtukan Key Performance. Agar misi dan goal yang ditentukan dan dapat diukur pencapaiannya

Critical sucess factor dapa ditentukan dari misi yang diturunkan dalam aktivitas – aktivitas yang konkrit bisnis strage perusahaan tersebut.

MISI	FAKTOR PENENTU (CRITICAL SUCCESS FAKTOR)	KPI (KEY PERFORMANCE INDICATOR)
1. Menyamakan visi dan misi bersama.	Melakukan tindak lanjut pada sasaran yang belum tercapai	Rapat minimal 1x / bulan
2. Meningkatkan image merek	Membuat logo merek yang menarik serta mempunyai kesan kuat	Penilaian mitra menggunakan rating terhadap citra barang dari 4 merek
	Memberikan garansi terhadap produk	Pengembalian barang cacat maksimal 5%/bulan
3. Menjaga kualitas terbaik	Pengecekan barang sebelum dipasarkan	Minimal 97% produk yang terjual tidak di kembalikan
4. Menguatkan team manajemen dan marketing	Kerjasama antara setiap unit kerja untuk menghasilkan lingkungan kerja yang produktif	Penilaian dan evaluasi dari Office Manajer terhadap kinerja team
	Menurunkan jumlah turn over para pekerja	Maksimal 5 karyawan / tahun
	Mengadakan acara liburan dengan tujuan mempererat hubungan seluruh karyawan	2 Hari / Tahun dalam agenda acara perusahaan karyawan
5. Meningkatkan market (omset) disemua jalur / region / daerah	Pengiriman sparepart sampai ke pelosok kota yang tersedia	Sales / mitra mengkonfirmasi produk telah sampai
	Meningkatkan promosi secara offline	Jumlah media iklan yang disebarakan
6. Meningkatkan loyalitas toko / mitra.	Memberikan sample produk	Jumlah pemesanan barang dari mitra setiap bulan
	Memberikan diskon tertentu	% diskon dari jumlah transaksi mitra yang berhasil
	Meningkatkan pemberian plafon	% dari jumlah transaksi mitra yang berhasil
7. Care (peduli) terhadap toko / mitra dan karyawan.	Pemberian tunjangan hasil kerja karyawan	% bonus yang diberikan
	Meningkatkan upah pokok pekerja	2% dari omset penjualan
	Menanyakan perkembangan usaha dari mitra	Salesman mengetahui informasi perkembangan dan hambatan usaha dari mitra
8. Selalu terdepan dalam inovasi	Membuat inovasi baru yang bisa membuat produk lebih unggul	% barang baru yang terjual

Tabel 2 Analisis CSF

3.1.1 Analisis SWOT

	STRENGTHS (S)	WEAKNESS (W)
Faktor Internal	a. Memiliki 4 Brands produk temama b. Simpan barang ditoko untuk mitra baru dengan percobaan awal c. Plafon bisa bertambah jika pembayaran lancar d. Produk yang tidak laku bisa di kembalikan dengan syarat kemasan tidak rusak	a. Kebijakan perusahaan tentang pembayaran yang melalui sales sehingga sering terjadi penyalahgunaan b. Kurangnya iklan dan promosi dalam penjualan c. Belum memiliki website perusahaan
Faktor Eksternal		
OPPORTUNITIES	STRATEGI SO	STRATEGI WO
a. Pertumbuhan usaha bengkel selalu meningkat b. Tingginya minat masyarakat menggunakan sepeda motor c. Pabrikasi sepeda motor selalu mengeluarkan produk baru d. Menjamurnya komunitas sepeda motor	a. Penyimpanan 4 Brands di bengkel baru dengan produk yang sering laku b. Pengantaran sparepart ke pelosok kota yang tersedia c. Memberi sampel produk untuk dicoba oleh komunitas motor d. Menjamurnya komunitas sepeda motor	a. Pemberian stiker produk kepada konsumen sebagai media iklan b. Pemberian sponsor kepada komunitas motor c. Membuat Website Perusahaan berupa Profile Company d. Pemberian SP maksimal 3x jika terbukti melakukan penyelewengan
THREATS	STRATEGI ST	STRATEGI WT
a. Banyaknya pesaing distributor baru b. Harga beberapa sparepart original hampir sama c. Naiknya tarif dasar listrik dan bahan bakar sehingga mempengaruhi daya beli pelanggan	a. Menjaga hubungan baik dengan pemilik bengkel melalui pendekatan dari salesman b. Mengklasifikasikan harga dari 4 Brands untuk kualitas dibawah dan diatas sparepart original c. Mempertahankan atau mengevaluasi harga produk yang sudah dikenal murah oleh pelanggannya	a. Membuat media penyimpanan uang pembayaran menggunakan segel b. Memberi media iklan untuk bengkel berupa banner dengan informasi produk yang murah dan berkualitas c. Membuat sebuah website perusahaan

Tabel 3 Analisis SWOT

3.2 Analisis Lingkungan Bisnis Eksternal

3.2.1 Analisis PEST

1. Politik

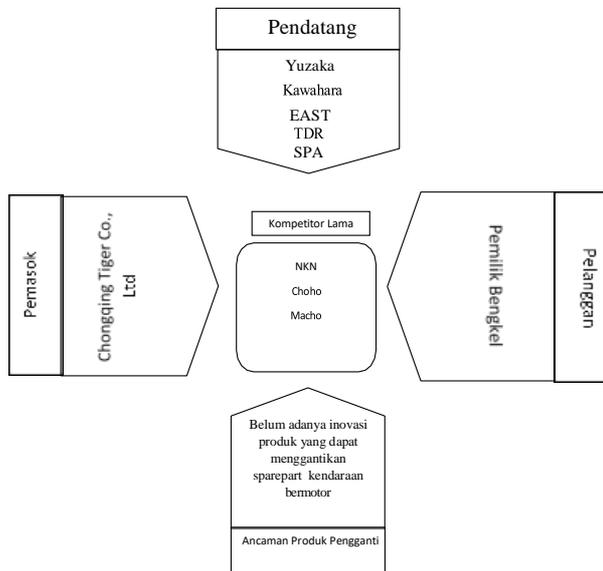
Meningkatnya kegiatan impor di Indonesia , membuat pemerintah mengambil langkah dengan pembatasan kuota dan pergantian tarif. Hal ini akan berdampak dengan proses bisnis dari perusahaan.

2. Ekonomi

a. Kenaikan biaya tarif dasar listrik sehingga akan menambah beban untuk mengeluarkan biaya operasional kantor.

- b. Naiknya harga minyak dunia yang melonjak , yang kemungkinan pemerintah tidak sanggup memberikan subsidi lagi sehingga biaya operasional kendaraan akan meningkat
 - c. Nilai kurs mata uang Rupiah terhadap Dollar yang mempengaruhi daya beli perusahaan
3. Sosial
Meningkatnya jumlah penduduk dan kepemilikan kendaraan bermotor , perusahaan menghadapi tantangan yaitu menyediakan kebutuhan sparepart dengan variasi produk yang berbeda dan harga yang bersaing.
4. Teknologi
Berdasarkan hasil analisis diketahui bahwa kebutuhan sistem keuangan, kepegawaian dan pengelolaan barang dalam bentuk sistem informatika yang mempergunakan teknologi informatika sangat dibutuhkan oleh pihak perusahaan.

3.2.2 Analisis Five Force Competitive



Gambar 4 Analisis Five Force Competitive

3.2 Analisis Lingkungan SI/TI Internal

Jenis	Keterangan	Jumlah
Hardware	Personal Computer dengan spesifikasi : Processor Intel Dual Core 1.8 Gz, Ram 2gb	2
	Monitor Dell	2
	Printer Epson T13x	1
	WIFI Modem ZTE F609	1
	Software	Microsoft Office 2013
	Smadav Antivirus 2017	2

Tabel 4 SI/TI Perusahaan

3.3 Analisis Lingkungan SI/TI Eksternal

3.3.1 Tren Server

Server adalah sebuah sistem komputer yang menyediakan jenis layanan (service) tertentu dalam

sebuah jaringan computer. Server didukung dengan prosesor yang bersifat scalable dan RAM yang besar, juga dilengkapi dengan sistem operasi khusus, yang disebut sebagai sistem operasi jaringan.

3.3.2 Tren Aplikasi SI

Aplikasi sistem informasi terus berkembang seiring dengan perkembangan teknologi dan internet. Dampak perkembangan internet membuat tren aplikasi berkembang kearah berbasis web. Aplikasi berbasis web mempunyai banyak keuntungan diantaranya :

1. Dapat dijalankan di sistem operasi manapun.
2. Dapat diakses lewat banyak media
3. Tidak perlu spesifikasi komputer yang tinggi
4. Tidak perlu lisensi ketika menggunakan web-based application
5. Ketersediaan, maksudnya tidak perlu susah payah mencari, tinggal akses ke alamat di internet sudah bisa menjalankan aplikasi berbasis web tanpa memerlukan penginstalan.

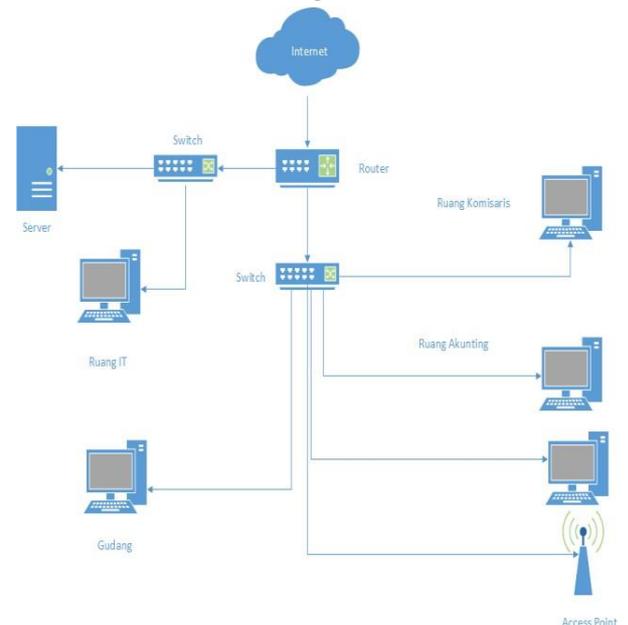
3.4 Usulan SI Portofolio McFarlan Strategy Grid

Strategic		High Potential	
1. SI Keuangan	Baru	1. Aplikasi Mobile SIB	Baru
2. SI Pemasaran	Baru		
Key Operational		Support	
1. SI Pengelolaan Barang	Baru	1. Website SIB	Baru
2. SI Kepegawaian	Baru	2. SI Ekonomi	Baru

Tabel 5 Portofolio Aplikasi Masa Depan

3.5 Usulan Teknologi Informasi

3.5.1 Usulan Arsitektur Jaringan



Gambar 5 Arsitektur Jaringan

Usulan SI/TI	Kebutuhan Software	Kebutuhan Hardware
Server Aplikasi	Microsoft Windows Server 2012	Processor Intel Xeon E5, Ram 8GB , VGA 4 GB
Server Database	Microsoft SQL Server 2014 Exspress	
Server Web, FTP dan Proxy	AVG File Server Edition	
Tambahan 2 unit PC	Microsoft Windows 7 64-bit Bitdefender Internet Security Microsoft Office 2016	Processor Intel Core i3 , Ram 3GB , HDD 500 GB

Tabel 6 Hardware dan Software

3.6 Usulan Strategi MI

No	SDM yang Dibutuhkan	Jumlah
1	IT Programmer	2
2	IT System Analyst	1
3	IT Technical Support	1

Tabel 7 Kebutuhan SDM

4. Implementasi

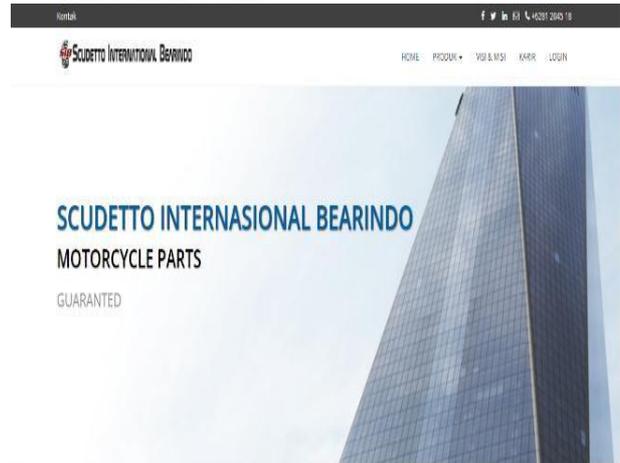
Tahapan	Detail Kegiatan	Jangka Waktu
Identifikasi Masalah	a. Observasi lingkup perusahaan	2 Minggu
Analisis dan Solusi	a. Wawancara kebutuhan	18 Minggu
	b. Menganalisis lingkungan internal dan eksternal (Bisnis & SI/TI)	
	c. Pembuatan kebutuhan solusi SI/TI dari hasil analisis	
Pembuatan Aplikasi	a. Pembuatan desain UML b. Pemilihan Database dan framework aplikasi c. Perancangan Memperbaiki dan meningkatkan web	5 Minggu
Pengujian Aplikasi	a. Instalasi pada hardware pengguna b. Pengujian sistem oleh pengguna	2 Minggu

Tabel 8 Detail Kegiatan Analisis

4.1 Implementasi Aplikasi

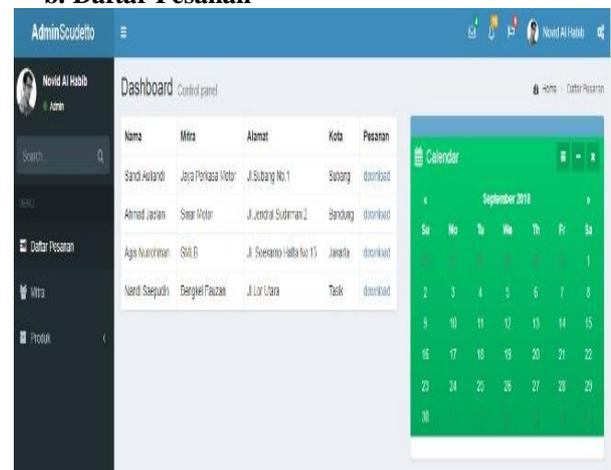
Tahap ini yaitu pengimplementasian aplikasi dari hasil analisis dalam McFarlan Strategy Grid

a. Halaman Utama



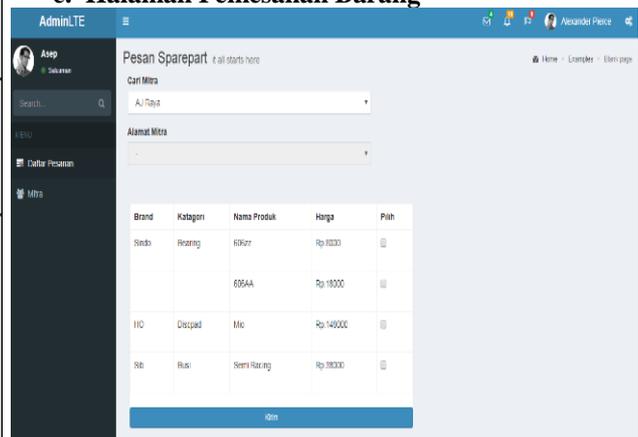
Gambar 6 Halaman Utama

b. Daftar Pesanan



Gambar 7 Daftar Pesanan

c. Halaman Pemesanan Barang



Gambar 8 Halaman Pesanan Barang

5. Kesimpulan dan Saran

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil pembahasan terhadap Perencanaan Strategis Sistem Informasi , maka dapat diambil beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. Perencanaan Strategis Sistem Informasi ini dibuat untuk membantu PT.Scudetto Internasional Bearindo mencapai tujuan bisnisnya dengan merencanakan hal-hal strategis.
2. PT.Scudetto Internasional Bearindo berada pada

kuadran I di analisis SWOT sehingga perusahaan memiliki kesempatan dalam pengembangan SI/TI dengan menerapkan strategi agresif dalam menjalankan proses bisnisnya.

3. Usulan penambahan struktur organisasi pada bidang SI/TI bertujuan untuk menunjang kebutuhan perusahaan dalam mencapai tujuan perencanaan strategis.
4. Perencanaan Strategis SI/TI ini diharapkan mampu meningkatkan keunggulan bersaing diantara perusahaan sejenis.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil analisis dan usulan yang telah dilakukan pada tools dan metode yang digunakan , maka terdapat saran yang dapat diajukan untuk kelanjutan penelitian tugas akhir ini. Adapun saran yang dapat disampaikan adalah :

1. Dalam analisis Perencanaan Strategis Sistem Informasi ini dapat mengembangkan lebih luas seperti cost benefit analysis dari investasi aplikasi yang harus dibangun
2. Untuk meningkatkan kevalidan dokumen ISSP , maka diperlukan penyesuaian metode perencanaan dan pembuatan dokumen menggunakan metode penilaian Enterprise Architecture.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] David, F. R. (2010). Manajemen Strategis. Jakarta: Salemba Empat.
- [2] Djahir, Y., & Pratita, D. (2015). Bahan Ajar Sistem Informasi Manajemen. Yogyakarta: CV Budi Utama.
- [3] Potter, E. Michael (2017). Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors: CreateSpace Independent Publishing Platform.
- [4] Sutabri, Tata.(2012). Analisis Sistem Informasi. Yogyakarta: Andi Offset.
- [5] Ward, J., & Peppard, J. (2002). Strategic Planning for Information Systems Third Edition. USA: John Wiley & Sons L

