PERENCANAAN STRATEGIS SISTEM INFORMASI PADA PERUSAHAAN SLINGBAG SALATIGA MENGGUNAKAN METODOLOGI *WARD AND PEPPARD*

Vido Rional Aprinda, Agustinus Fritz Wijaya
Program Studi Sistem Informasi S1, Fakultas Teknologi Informasi, Universitas Kristen Satya Wacana,
Jalan Diponegoro No.52-60, Kota Salatiga, Jawa Tengah, Indonesia
682018168@student.uksw.edu, agustinus.wijaya@uksw.edu

ABSTRAK

Slingbag Salatiga merupakan perusahaan mikro, kecil menengah yang bergerak pada bidang penjualan barang-barang *fashion* wanita terutama tas atau pakaian. Dalam menjalankan aktivitas proses bisnisnya, perusahaan Slingbag Salatiga masih menggunakan cara manual atau tradisional di beberapa bidangnya, salah satu contohnya merupakan aktivitas pencatatan keuangan perusahaan. Sehingga diperlukan perencanaan strategis SI/TI yang tepat dan sesuai dengan kebutuhan perusahaan saat ini. Semakin baik perencanaan strategis yang dibuat maka aktivitas proses bisnis yang ada dalam perusahaan juga berjalan dengan lebih efektif dan efisien. Penelitian ini menggunakan metode pengumpulan data secara wawancara dengan pemilik perusahaan dan observasi langsung ke perusahaan Slingbag Salatiga. Metode yang digunakan dalam merancang perencanaan strategis pada penelitian ini menggunakan metode *Ward and Peppard*. Dimana meliputi analisis internal dan eksternal perusahaan menggunakan analisis *Value Chain*, analisis *SWOT*, dan analisis *Porter Five Forces*. *Output* yang dihasilkan berupa usulan Sistem Informasi yang dipetakan menggunakan *McFarlan Strategic Grid* dan dapat diimplementasikan oleh perusahaan dalam tiga tahun ke depan.

Kata kunci : *Perencanaan Strategis Sistem Informasi, Ward and Peppard, Value Chain, SWOT, Five Forces Porter, McFarlan Strategic Grid.*

1. PENDAHULUAN

Di dunia yang terus berkembang ini, data, informasi maupun teknologi memiliki peran penting bagi kesuksesan suatu perusahaan dalam menghadapi persaingan usaha yang juga makin ketat di tengah pesatnya kemajuan teknologi. Implementasi SI/TI yang sesuai kebutuhan dan tepat pada sasaran, tentu akan sangat membantu perusahaan dalam menghasilkan produk yang memiliki *value* bagi *end user*.[1] Sudah banyak faktor dalam perusahaan yang kini dapat ditunjang dengan implementasi SI/TI, seperti perencanaan strategis perusahaan, sistem informasi pergudangan, analisis dan evaluasi jalannya proses bisnis, dan banyak lagi. Oleh karena itu, sudah banyak perusahaan yang mulai membuka mata akan pentingnya implementasi SI/TI untuk merealisasikan visi dan misi perusahan maupun tujuan bisnis dari perusahaan tersebut.

Ada tiga sasaran utama dari upaya penerapan SI/TI dalam sebuah perusahaan atau organisasi yakni, yang pertama adalah melakukan otomasi dalam berbagai proses dengan maksud memperbaiki efisiensi kerja, yang kedua adalah memaksimalkan keefektifan manajemen dengan memenuhi kebutuhan informasi guna pengambilan keputusan, dan yang ketiga adalah menambahkan *Competitive Advantage* dan memperbaiki daya saing perusahaan dengan merubah gaya maupun cara berbisnis.[2]. Maka dari itu, penting bagi perusahaan atau organisasi melakukan penyesuaian perencanaan strategis yang disesuaikan dengan kebutuhan perusahaan agar hasil yang didapat dapat memberi nilai baik bagi produk atau perusahaan tersebut.[3]

Perusahaan Slingbag Salatiga merupakan perusahaan produsen dan supplier yang ada di Salatiga, perusahaan ini berfokus pada penjualan barang barang fashion wanita yang *up to date* dengan harga terjangkau. Perusahaan ini berdiri sejak tahun 2018. Berawal dari berjualan melalui *online* kini Slingbag Salatiga sudah memiliki 2 toko *offline* yang berada di kota Salatiga dan bisnisnya berjalan secara *offline* dan *online*. Namun implementasi SI/TI di perusahaan ini masih dikatakan minim. Pembukuan pendapatan bulanan dan pencatatan hasil penjualan hariannya masih dilakukan dengan cara yang tradisional, hal ini terkadang menjadi permasalahan dalam perusahaan yang dapat mengganggu jalannya proses bisnis. Maka dari itu dengan menerapkan perencanaan strategis Sistem Informasi yang sesuai dengan kebutuhan, diharapkan Perusahaan Slingbag Salatiga dapat mempermudah pekerjaan sehingga membuat jalannya proses bisnis lebih efektif dan efisien.

Penggunaan metode *Ward and Peppard* menjadi metode perencanaan strategis sistem informasi untuk permasalahan yang terjadi di Perusahaan Slingbag Salatiga karena teknik analisis yang ada pada metode ini bukan berfokus pada implementasi teknologi yang ada dalam perusahaan tetapi lebih berfokus pada kebutuhan kondisi bisnis perusahaan.[4] Teknik analisis yang digunakan dalam perencanaan strategis menggunakan metode *Ward and Peppard* yakni, penyusunan *Value Chain* untuk menggambarkan aktivitas proses bisnis utama dan proses bisnis pendukung dari perusahaan, kemudian dilanjutkan dengan teknik analisis *SWOT* untuk

mengidentifikasi kekuatan (*strength*), kelemahan (*weakness*), peluang (*opportunity*) dan ancaman (*threat*) dari perusahaan. Dilanjutkan dengan melakukan analisis kondisi lingkungan bisnis eksternal yang menjadi ancaman bagi perusahaan menggunakan teknik analisis *Five Forces Porter*, kemudian dilanjutkan dengan pembuatan portofolio aplikasi sebagai rekomendasi implementasi SI/TI untuk perusahaan menggunakan *McFarlan Strategic Grid*.[5]

2. TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Perencanaan Strategis

Perencanaan strategis merupakan rancangan jangka panjang yang mencakup banyak aspek dalam perusahaan, perencanaan strategis mengarahkan suatu perusahaan/organisasi dalam mengambil sebuah keputusan untuk mengalokasikan sumber daya yang dimiliki demi mencapai tujuan perusahaan/organisasi dalam periode waktu tertentu di berbagai kemungkinan kondisi lingkungan.[1] Dengan membuat perencanaan strategis perusahaan mendapatkan informasi identifikasi *tools*, *technique* dan *framework* bagi manajemen untuk menyesuaikan dengan strategi bisnis perusahaan dengan kondisi lingkungan yang ada.[2]

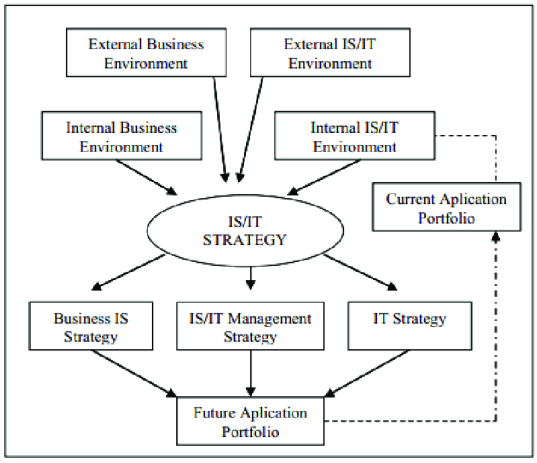
2.2. Perencanaan Strategis Sistem Informasi

Perencanaan Strategis Sistem Informasi merupakan sebuah proses identifikasi portofolio aplikasi sistem informasi dengan basis komputer sebagai pendukung pelaksanaan rencana bisnis perusahaan/organisasi untuk menciptakan sebuah *competitive advantage* dan mewujudkan tujuan bisnis perusahaan/organisasi.[3] Penggunaan metodologi merupakan salah satu faktor terpenting dalam proses perencanaan strategis SI/TI, tujuannya ialah meminimalisir resiko ketidak berhasilan sistem, memastikan keikutsertaan peran semua *stakeholder*, serta mengutamakan pada target yang ingin dicapai. Adapun analisis masukan dalam penyusunan perencanaan strategis sistem informasi pada jurnal ini, meliputi aspek lingkungan bisnis internal, lingkungan bisnis eksternal, lingkungan SI/TI internal, dan lingkungan SI/TI eksternal. *Output* dari perencanaan strategis sistem informasi ini nantinya menghasilkan sebuah strategi bisnis yang berkaitan dengan aspek SI/TI dan dapat diimplementasikan oleh organisasi atau perusahaan untuk mencapai tujuan bisnisnya.[4]

2.3. Metodologi Ward and Peppard

Pendekatan menggunakan metodologi *Ward and Peppard* dimulai dengan menganalisis penerapan SI/TI perusahaan yang dirasa kurang efektif untuk mencapai tujuan bisnis perusahaan dan mengidentifikasi peluang bisnis yang ada, serta menetapkan strategi untuk meningkatkan *competitive advantage* dengan memanfaatkan penerapan SI/TI secara maksimal. Investasi SI/TI yang kurang efektif bagi perusahaan disebabkan oleh perencanaan strategis SI/TI perusahaan cenderung berfokus ke arah teknologi, bukan berdasar menurut kebutuhan bisnis perusahaan. [3]

Adapun langkah-langkah analisis dengan metodologi *Ward and Peppard* terdiri dari tahapan masukan dan tahapan keluaran. Tahapan analisis masukan dari metode ini mencakup Analisis Lingkungan Bisnis Internal, Analisis Lingkungan Bisnis Eksternal, Analisis Lingkungan Internal SI/TI, Analisis Lingkungan Eksternal SI/TI. Sedangkan tahapan keluaran yang dihasilkan diantaranya Strategi Sistem Informasi Bisnis, Strategi Teknologi Informasi, dan Strategi Manajemen. [5]



Gambar 1. Model Perencanaan Strategi SI/TI [Ward and Peppard 2002]

Tahapan *input* (masukan model perancangan strategis SI/TI :

1. Analisis Lingkungan Bisnis Internal: mengidentifikasi proses bisnis yang telah berjalan pada perusahaan, serta melakukan analisa untuk mengetahui aspek bisnis internal apa saja yang memerlukan perbaikan ataupun pengembangan. [7]
2. Analisis Lingkungan Bisnis Eksternal SI/TI: merupakan bentuk analisis mengenai kekuatan bisnis milik kompetitor, ancaman produsen-produsen atau produk sejenis, serta kekuatan dari *supplier* dalam lingkup eksternal bisnis, yang dianalisis menggunakan teknis analisis *Five Force Porter*. [8]
3. Analisis Lingkungan Internal SI/TI : merupakan analisis mengenai penerapan SI/TI yang ada di perusahaan, dari perspektif kondisi bisnis saat ini, bagaimana kontribusinya terhadap bisnis, dan pemanfaatan sumber daya yang ada dalam perusahaan.[3]
4. Analisis Lingkungan Eksternal SI/TI: melakukan analisis yang mencakup tren teknologi dan peluang pemanfaatannya dari kustomer dan para kompetitor bisnis perusahaan. [1]

Berikut adalah tahapan *output* (keluaran) model perancangan strategis SI/TI :

1. Strategi Sistem Informasi Bisnis
   Mencakup pemanfaatan sistem informasi oleh setiap unit/fungsi bisnis untuk dapat mencapai tujuan bisnis perusahaan.[3]
2. Strategi Teknologi Informasi
   Mencakup pemanfaatan sumber daya IT dalam perusahaan untuk membuat sebuah rancangan strategi bisnis bagi perusahaan. [8]
3. Strategi Manajemen
   Mencakup penetapan aturan-aturan atau strategi dalam perusahaan, untuk menerapkan kebijakan SI/TI yang sesuai dengan kebutuhan perusahaan. [7]

Mengacu pada penelitian yang dilakukan oleh Deni Ekel Ramanda Sembiring Pelawi pada tahun 2020, menghasilkan beberapa usulan rekomendasi portofolio aplikasi seperti SI *Document Management* sebagai alat pendokumentasian *output* dari tiap divisi juga untuk mengintegrasikan antar divisi yang ada dalam perushaan. Juga pengadaan *Costumer Relationship Managerial (CRM)* dan *Knowledge Management System* yang diharap dapat mendukung perusahaan dalam mencapai tujuan dan sasarani bisnisnya.[1]

Pada penelitian yang berjudul "Analisis Perencanaan Strategis Sistem Informasi Pada Manies Group Madiun dengan Pemodelan Ward dan Peppard Untuk Meningkatkan Pelayanan Pelanggan" oleh Sri Anardani dan Andi Rahman Putera pada tahun 2018 dengan menggunakan metode *Ward and Peppard* sebagai alat perencanaan strategis sistem informasi, menghasilkan dokumen rekomendasi bagi perusahaan terkait untuk menentukan prioritas pengembangan Sistem Informasi dan Teknologi Informasi yang dapat meningkatkan pelayanan pelanggan bagi Manis Grup ke depannya.[6]

Pada penelitian oleh Adiatama Cahyo Setyo Waskito di tahun 2021 pada studi kasus Perusahaan Toko Surabaya cabang Surakarta dengan menggunakan metodologi *Ward and Peppard*, penelitian ini menghasilkan beberapa portofolio aplikasi dan memetakan 4 kuadran sebagai rekomendasi portofolio yang didapatkan, diantaranya, kuadran pertama adalah kuadran *strategic* yang berisi SI Kasir, kuadran kedua adalah *Key Operational* yang berisi SI Keuangan dan SI Gudang, kuadran ketiga adalah kuadran *Support* yang berisi: SI Penggajian dan SI Barang, dan kuadran yang terakhir adalah kuadran High Potential yakni SI Penjualan, yang diharapkan dapat berguna untuk perencanaan strategis SI/TI perusahaan [7]

Dari ketiga penelitian diatas kita dapat mengetahui bahwa perencenaan strategis SI/TI dengan metode analisis *Ward and Peppard* dapat diimplementasikan di berbagai bidang. Pada jurnal pertama, didapatkan hasil berupa solusi sistem informasi yang berbentuk Document Management dan pengadaan *Costumer Relationship Managerial (CRM)* juga *Knowledge Management System*. Pada jurnal kedua, peneliti memberikan beberapa rekomendasi kepada perusahaan sesuai pemetaan kuadran yang dibuat seperti *website* pemasaran aplikasi kasir, pembangunan jaringan komputer dan akses internet. Dan kemudian pada jurnal terakhir, menghasilkan portofolio rekomendasi sistem informasi di beberapa bidang dalam perusahaan untuk mendukung jalannya proses bisnis.

Mengacu dari penelitian diatas, diharapkan dapat membantu dalam perencanaan strategis sistem informasi di perusahaan Slingbag Salatiga yang mana akan mendukung aktivitas proses bisnis dalam perusahaan agar berjalan dengan lebih efektif dan efisien sehingga dapat mencapai harapan bisnis perusahaan kedepannya. [8]

3. METODE PENELITIAN

Pendekatan yang dilakukan peneliti dalam upaya pengumpulan data merupakan pendekatan kualitatif, dengan teknik pengumpulan data secara riset langsung ke objek studi kasus dan kemudian menganalisis data yang diperoleh dari fakta-fakta yang terjadi pada objek studi kasus, sehingga didapatkan instrumen kunci penelitian yang kemudian dideskripsikan ke dalam bentuk deskriptif.[7]

Tahap selanjutnya, dari data yang telah diperoleh dengan cara observasi maupun wawancara, dianalisis dengan menggunakan metode *Ward and Peppard*. Ada beberapa teknik analisis dalam melakukan Perencanaan Strategis Sistem Informasi dengan metode ini diantaranya adalah, teknik analisis lingkungan bisnins internal dengan menggunakan *Value Chain* sehingga dapat memetakan aktivitas proses bisnis utama dan proses bisnis pendukung serta mengidentifikasi *stakeholder* yang memiliki keterlibatan dalam proses bisnis di perusahaaan Slingbag Salatiga.[6] Kemudian dengan teknik analisis *SWOT*, peneliti mengidentifikasi faktor internal bisnis yang mencakup kekuatan (*strength*) dan kelemahan (*weakness*) serta faktor eksternal bisnis yaitu peluang (*opportunity*) dan ancaman (*threat*) di perusahaan Slingbag Salatiga.[2] Selanjutnya peneliti melakukan analisis terhadap faktor eksternal perusahaan yang dapat mempengaruhi jalannya perusahaan dengan teknik *Five Forces Proter*. [7] Kemudian dengan menggunakan *McFarlan Strategic Grid*, melakukan pemetaan portofolio aplikasi yang menggambarkan implementasi SI/TI yang diterapkan maupun yang akan dikembangkan untuk mendukung aktivitas proses bisnis dalam perusahaan.[1]

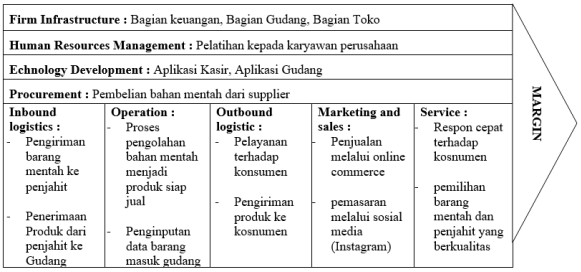
Dengan hasil analisis tersebut maka kemudian akan dilakukan pemetaan aplikasi menggunakan *McFarlan Strategic Grid*. Dimana nantinya akan mendapatkan 4 kategori diantaranya *High Potential, Strategic, Support,* dan *Key Operation*. Nantinya hasil dari analisis tersebut akan menghasilkan sebuah portofolio aplikasi yang dapat diimplementasikan

untuk menunjang SI/TI perusahaan di masa yang akan datang. [2]

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1. Analisis Lingkungan Bisnis Internal dan Eksternal

4.1.1. Analisis *Value Chain Activity*



Gambar 2. Internal Value Chain Slingbag Salatiga

Menurut Gambar 2 yang mejelaskan Internal *Value Chain* Slingbag Salatiga, hasil dari analisis *Value Chain* dapat dideskripsikan sebagai berikut:

1. Aktivitas Utama
   a. *Inbound* : Pengiriman barang mentah ke penjahit, Penerimaan Produk dari penjahit ke Gudang
   b. *Operation* : Proses pengolahan bahan mentah menjadi produk siap jual, Penginputan data barang yang masuk ke Gudang
   c. *Outbound* : Pelayanan terhadap konsumen, Pengiriman produk ke kosnumen
   d. Pemasaran : Penjualan melalui *online commerce*, pemasaran melalui sosial media (Instagram), Spanduk
   e. Pelayanan : Respon cepat terhadap konsumen, pemilihan barang mentah dan penjahit yang berkualitas
2. Aktivitas pendukung :
   a. Firm Infrastructure : Bagian keuangan, Bagian Gudang, Bagian Toko
   b. Manajemen SDM : Pelatihan kepada karyawan perusahaan
   c. Pengembangan Teknologi : Aplikasi Kasir, Aplikasi Gudang
   d. Pengadaan : Pembelian bahan mentah dari supplier.

4.1.2. Analisis SWOT

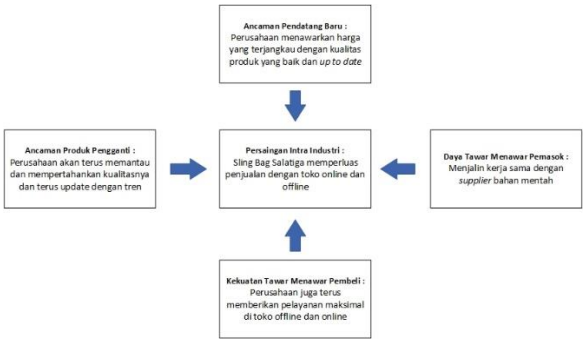
Pada tahap ini peneliti mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang dan juga ancaman pada perusahaan Slingbag Salatiga yang dianalisis dari faktor lingkungan internal maupun eksternal perusahaan dengan menggunakan teknik analisis *SWOT*. [1] Berikut hasil analisa *SWOT* yang didapat dari kondisi perusahaan ditunukkan pada tabel 1.

Dari hasil analisis dari tabel 1 merujuk pada bagaimana perusahaan dapat menjaga kualitas produk maupun pelayanannya sehingga dapat menarik konsumen. Nantinya, dari hasil analisis di atas, perusahaan mampu membuat perencanaan dengan memanfaatkan kekuatan internal dan peluang eksternal, serta meminimalkan kerugian yang dilihat dari kelemahan serta ancaman eksternal perusahaan, agar perusahaan dapat mencapai tujuan dan visi misinya.

Tabel 1. Matriks SWOT Slingbag Salatiga

	S 1. Harga lebih terjangkau dibandingkan kompetitornya. 2. Penjualan sudah melalui *E-commerce* dan Whatsapp memudahkan konsumen melakukan transaksi 3. Sudah memiliki sistem gudang untuk mencatat barang masuk	**W** 1. SDM yang masih awam dengan sistem informasi 2. Lokasi toko *offline* yang kurang strategis sedikit menyulitkan konsumen
O 1. Karena barang yang dijual merupakan produksi sendiri membuat harga yang ditawarkan relatif murah	**Strategi SO :** Harga yang terjangkau dengan kualitas produk yang terbilang baik dan *up to date* dikarenakan produksi sendiri merupakan hal yang perlu dipertahankan untuk menarik konsumen	**Strategi WO:** Penjualan toko online merupakan strategi perusahaan untuk memasarkan produk secara *online* sehingga dapat merambah konsumen dengan lebih luas dan mudah
T 1. Letak salah satu toko yang berada di tengah pasar, menambah persaingan dalam hal penjualan terutama di bidang penjualan tas	**Strategi ST :** Perusahaan melakukan penjualan secara online dengan harga yang terjangkau dengan kualitas yang baik, membuat konsumen lebih yakin untuk membeli produk dari perusahaan.	**Strategi WT :** Memberikan pelatihan bagi SDM perusahaan agar dapat memahami sistem informasi yang diterapkan oleh perusahaan

4.1.3. Analisis *Five Forces Porter*



Gambar 3. Analisis *Five Forces Porter*

Metode *Porter Five Forces* betujuan untuk menganalisis lingkungan eksternal perusahaan. Pada bagian pertama merupakan analisis terhadap persaingan intra industri, Dalam menghadapi persaingan dengan kompetitor dalam Industri sejenis, Slingbag Salatiga memperluas penjualan dari penjualan melalui *online commerce*, kini memiliki total 2 toko *offline* yang ada di kota Salatiga. Slingbag Salatiga memberikan layanan terbaik untuk konsumennya di toko *offline* maupun layanan melalui akun sosial media yang ada.

Kemudian pada bagian kedua adalah ancaman pendatang baru. Jika dilihat dari pembatas atau barrier untuk masuk dan keluar ke bisnis ini, maka bisnis pada bidang ini termasuk golongan *low barrier for entry* dan *low barrier for exit*. Dan permintaan kebutuhan fashion yang cukup tinggi dari milenial. Menjadaikan bisnis dalam bidang ini rawan akan munculnya kompetitor baru yang dapat menjadi ancaman bagi perusahaan. Untuk menanggapinya perusahaan menawarkan harga yang terjangkau dengan kualitas produk baik dan gaya yang *up to date* dikarenakan barang diproduksi oleh perusahaan sendiri.

Pada bagian ketiga merupakan analisis terhadap ancaman produk ataupun jasa pengganti. Kompetitor yang bermunculan juga akan diikuti datangnya produk-produk baru yang dihasilkan. Kualitas dan harga merupakan sebuah aspek yang sangat perlu dipertimbangkan dalam bisnis ini. Jika produk yang dijual kompetitor memiliki kualitas yang lebih baik dengan harga yang lebih murah, hal ini menjadikan produk kompetitor menjadi produk yang dapat menggantikan produk dari perusahaan Slingbag Salatiga. Maka dari itu perusahaan akan terus memantau dan mempertahankan kualitasnya serta terus mengupdate *trend fashion* agar produknya dapat terus diminati oleh konsumen.

Bagian ke empat adalah analisis mengenai kekuatan tawar menawar pembeli, dalam menjaga kepuasan konsumen terhadap barang hasil produksi perusahaan, Slingbag Salatiga terus menjamin mutu produknya agar memiliki kualitas bahan yang baik dengan gaya yang terus mengikuti tren yang ada, namun tetap harga yang terjangkau sehingga dapat menarik minat konsumen. Perusahaan juga terus memberikan pelayanan yang maksimal baik di toko *offline* maupun melalui akun sosial media yang ada.

Analisis terakhir merupakan analisis mengenai kekuatan tawar menawar pemasok, perusahaan menjalin kerja sama dengan *supplier* bahan mentah yang nantinya akan dijadikan barang jadi hasil produksi. Kerja sama dengan berlangganan dapat menjamin hubungan baik dengan pemasok sehingga perusahaan Slingbag Salatiga juga mendapatkan barang mentah yang berkualitas.

4.2. Analisa SI/TI Perusahaan

Di tahap ini peneliti menganalisis dan memetakan hasil analisis dengan teknik analisis *Mc Farlan Strategic Grid*. Pemetaan ini bertujuan untuk mengidentifikasi aplikasi atau sistem informasi yang telah diterapkan pada sebuah organisasi atau perusahaan, dan kondisi yang diharapkan, serta aplikasi-aplikasi yang dirasa memiliki potensi untuk menunjang jalannya bisnis operasional di perusahaan.[6] *McFarlan Strategic Grid* mengelompokkan aplikasi berdasarkan kontribusinya terhadap kondisi perusahaan atau organisasi ke dalam 4 area, diantaranya *key operational*, *support*, *strategic*, dan *high potential*. [9] Model pemetaan *McFarlan Strategic Grid* untuk sistem infotmasi yang telah diterapkan pada perusahaan Slingbag Salatiga adalah sebagai berikut :

Tabel 2. Sistem Informasi yang Ada Saat Ini

Strategic	High Potential
Social Media& Online Commerce	SI Kasir
Support	Key Operational
SI Gudang Ms. Office (Excel)	

4.3. Strategis TI

Dengan kondisi perusahaan sekarang yang masih belum memanfaatkan perangkat komputer di beberapa bidangnya. Penliti merekomendasikan penambahan *hardware* atau penambahan perangkat yang kemudian dapat digunakan secara maksimal untuk menunjang bisnis operasional perusahaan. Perusahaan juga dapat memfasilitasi *hardware* lain untuk menjaga perangkat komputer yang dimiliki agar tidak cepat rusak serta dapat bekerja dengan maksimal.

4.4. Strategis Bisnis SI/TI

Stategi Bisnis SI/TI yang direkomendasikan setalah proses analisis dan observasi di perusahaan Slingbag Salatiga adalah :

1. Mengembangkan aplikasi keuangan untuk merekap pendapatan dan pengeluaran perusahaan yang nantinya dapat terhubung juga dengan sistem informasi Gudang.
2. Mengintegrasikan sistem Gudang yang sudah diimplementasikan dengan sistem informasi keuangan.

4.5. Strategis Manajemen SI/TI

Dalam pengimplementasian SI/TI dalam perusahaan tentu membutuhkan adanya divisi yang memahami tentang teknologi yang ada di perusahaan atau organisasi. Divisi ini nantinya bertugas untuk merencanakan, mengontrol, dan mengawasi software maupun *hardware* yang akan diimplementasikan sehingga dapat mengoptimalkan fungsi IT dengan baik.

4.6. Usulan Aplikasi

Berdasarkan hasil dari beberapa tahapan analisis yang telah dilakukan mencakup analisis lingkungan bisnis internal perusahaan maupun eksternal perusahaan, maka peneliti memberikan usulan aplikasi/sistem informasi untuk perusahaan Sling Bag Salatiga. Usulan strategi sistem informasi yang sesuai dengan keadaan perusahaan saat ini adalah :

Tabel 3. Sistem Informasi yang Diusulkan

No.	Nama Usulan	Pengguna	Jenis Aplikasi
1	SI Keuangan (Aplikasi pencatatan penjualan barang, pembelian dan ongkos pengolahan bahan mentah menjadi barang hasil produksi yang dilakukan perusahaan dalam kurun waktu yang dapat ditentukan)	Karyawan	Web/Desktop
2	SI Gudang (Upgrade terhadap SI Gudang dengan mengintegrasikannya dengan SI Keuangan sebagai pencatatan hasil penjualan barang)	Karyawan	Web/Desktop
3	SI Pemasaran (Pembangunan aplikasi berbasis web sebagai media promosi produk perusahaan)	Karyawan	Web
4	SI Absensi Pegawai	Karyawan	Web/Desktop

Mengacu pada usulan sistem informasi yang telah dibuat, selanjutnya dipetakan menjadi 4 kuadran *Mc Farlan Strategic Grid* sehingga dapat diketahui prioritas sistem informasi yang dapat diimplementasikan oleh perusahaan di masa mendatang. Berikut portofolio aplikasi perusahaan Slingbag Salatiga untuk masa depan.

Tabel 4. Pemetaan Sistem Informasi yang Diusulkan

Strategic	**High Potential**
SI Pemasaran	SI Keuangan
Support	**Key Operational**
SI Gudang (Upgrade)	SI Absensi Pegawai

4.7. Analisa SI/TI Perusahaan

Analisa Kesenjangan Aplikasi berguna untuk mengidentifikasi apakah sistem informasi yang sudah diimplementasikan saat ini mampu memenuhi kebutuhan perusahaan, serta menganalisa kesenjangannya dengan kondisi yang diharapkan perusahaan di masa depan. Berikut merupakan analisa kesenjangan aplikasi yang dijabarkan pada Tabel 5

Table 5. Analisa Kesenjangan Aplikasi

Aplikasi	**Upgrade**	**Delete**	**Planning**
SI Keuangan	-	-	✓
SI Gudang	✓	-	-
SI Pemasaran	-	-	✓
SI Absensi Pegawai	-	-	✓

4.8. Pemetaan Implementasi Usulan Sistem Informasi

Pemetaan implementasi aplikasi disusun berdasar usulan aplikasi sistem informasi yang telah dibuat sebelumnya. Mempertimbangkan usulan aplikasi dengan dana serta waktu yang dimiliki perusahaan maka peneliti menentukan waktu yang sesuai bagi perusahaan untuk dapat mengimplementasikan usulan sistem informasi yang telah dibuat selama tiga tahun kedepan. Dapat dilihat pada Tabel 6 peneliti mengusulkan rencana implementasi usulan sistem informasi.

Tabel 6. *Timeline* Implementasi Usulan Aplikasi

Usulan SI	**2022**	**2023**	**2024**
SI Keuangan			
SI Gudang			
SI Pemasaran			
SI Absensi Pegawai			

5. KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil observasi dan data yang telah didapat pada perusahaan Slingbag Salatiga, yang kemudian dianalisis dengan metode *Ward and Peppard*, menghasilkan sebuah rekomendasi portofolio aplikasi berisi beberapa usulan sistem informasi yang sesuai menurut kebutuhan dan kondisi perusahaan Slingbag Salatiga. Usulan tersebut dipetakan kedalam 4 kuadran diantaranya 1.) Kuadran *Strategic* : SI Pemasaran, 2.) *Kuadran Key* : SI Absensi Pegawai 3.) Kuadran *Suppor*t : Upgrade kepada SI Gudang 4.) *High Potential* : SI Keuangan. Kemudian dilakukan analisa kesenjangan, dimana kedepannya usulan tersebut dapat diimplementasikan untuk menunjang jalannya aktivitas bisnis perusahaan Slingbag Salatiga dalam mencapai visi misi perusahaan. Nantinya usulan perencanaan strategis SI/TI yang telah dibuat dapat dikembangkan atau diterapkan dalam kurun waktu 3 (tiga) tahun.

DAFTAR PUSTAKA

[1] D. wardhana Setya and A. R. Tanaamah, "Perencanaan Strategis Sistem Informasi Menggunakan Metode Ward And Peppard (Studi Kasus: Pada STMIK Parna Raya Manado)," *Sent*, vol. 16, no. 2, pp. 15–17, 2017.

[2] S. Anardani and A. R. Putera, "Analisis Perencanaan Strategis Sistem Informasi Pada Manies Group Madiun dengan Pemodelan Ward And Peppard Untuk Meningkatkan Pelayanan Pelanggan," *J. Sist. Inf. Bisnis*, vol. 8, no. 2, p. 97, 2018, doi: 10.21456/vol8iss2pp97-103.

[3] Ari Wedhasmara, "LANGKAH-LANGKAH PERENCANAAN STRATEGIS SISTEM INFORMASI DENGAN MENGGUNAKAN METODE WARD AND PEPPARD | Wedhasmara | Jurnal Sistem Informasi," *Jsi*, vol. VOL. 1, NO, no. 1, pp. 14–22, 2017, [Online]. Available: https://ejournal.unsri.ac.id/index.php/jsi/article/view/704.

[4] A. Wiyono and A. F. Wijaya, "PERENCANAAN STRATEGIS SISTEM INFORMASI DI PT TELEKOMUNIKASI INDONESIA, Tbk WITEL SEMARANG MENGGUNAKAN WARD AND PEPPARD," *J. Bina Komput.*, vol. 2, no. 1, pp. 23–32, 2020, doi: 10.33557/binakomputer.v2i1.797.

[5] E. Susena, E. Utami, and A. Sunyoto, "Perencanaan Strategis Sistem Informasi Smart Campus Untuk Meningkatkan Pelayanan di Politeknik Indonusa Surakarta," *J. Sainstech Politek. Indonusa Surakarta*, vol. 1, no. 3, pp. 1–17, 2015.

[6] D. E. Ramanda Sembiring Pelawi and A. F. Wijaya, "Information System Strategic Planning In PT. Hostingan Awan Indonesia Using Ward & Peppard Methodology," *J. Inf. Syst. Informatics*, vol. 2, no. 2, pp. 267–278, 2020, doi: 10.33557/journalisi.v2i2.70.

[7] A. F. Wijaya and V. D. R. Damara, "Perencanaan Strategis Si/Ti Pada Document Management Menggunakan Ward and Peppard (Studi Kasus: Pt. Visionet Data International)," *J. Bina Komput.*, vol. 2, no. 1, pp. 33–43, 2020, doi: 10.33557/binakomputer.v2i1.796.

[8] A. Cahyo and A. D. Manuputty, "Perencanaan Strategi Sistem Informasi Dengan Metode Ward And Peppard di Perusahaan Toko Surabaya cabang Surakarta," *J. Inf. Syst. Informatics*, vol. 3, no. 2, pp. 365–377, 2021, doi: 10.33557/journalisi.v3i2.137.

[9] C. D. Rumiarti, B. R. Setiawan, and I. D. M. P. Wiana, "Kajian Perencanaan Strategis Sistem Informasi pada Bisnis Ritel Berbasis Metodologi Ward & Peppard : Studi Kasus PT. Gramedia Asri Media," *J. Teknol. Inf. dan Ilmu Komput.*, vol. 6, no. 3, p. 245, 2019, doi: 10.25126/jtiik.201963926.