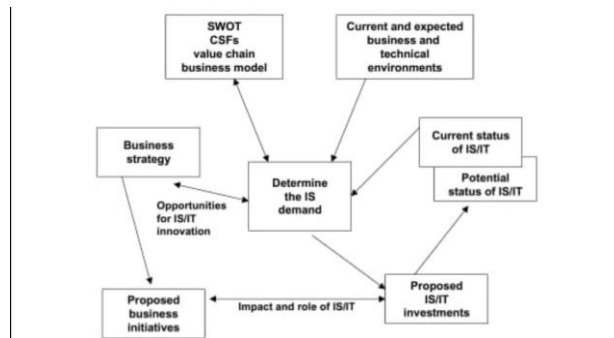


DETERMINE THE IS DEMAND



Materi ini membahas langkah langkah dan pertimbangan yang diperlukan dalam menentukan kebutuhan Sistem Informasi/Teknologi Informasi (IS/IT) untuk mendukung tujuan bisnis.

1. SWOT CSFs Value Chain Business Model: Mengacu pada analisis SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats), Faktor Kritis Keberhasilan (CSFs), dan Model Rantai Nilai Bisnis. Ini melibatkan evaluasi internal dan eksternal untuk mengidentifikasi faktor-faktor yang krusial dalam mencapai keberhasilan bisnis.
2. Current and Expected Business and Technical Environments: Menganalisis kondisinya saat ini dan perkiraan kondisi masa depan lingkungan bisnis dan teknis. Ini membantu dalam memahami tantangan dan peluang yang mungkin memengaruhi kebutuhan IS/IT.
3. Business Strategy: Menentukan strategi bisnis yang sedang berjalan. Kebutuhan IS/IT harus selaras dengan tujuan dan arah strategis bisnis.
4. Opportunities for IS/IT Innovation: Mengidentifikasi peluang untuk inovasi IS/IT yang dapat memberikan nilai tambah atau keunggulan kompetitif bagi organisasi.
5. Determine the IS Demand: Proses penentuan permintaan terhadap sistem informasi. Melibatkan pemahaman mendalam tentang apa yang dibutuhkan untuk mendukung operasi dan pertumbuhan bisnis.
6. Impact and Role of IS/IT: Menilai dampak dan peran IS/IT dalam mencapai tujuan bisnis. Hal ini mencakup bagaimana IS/IT dapat meningkatkan efisiensi, efektivitas, dan inovasi.
7. Current Status of IS/IT: Mengevaluasi status saat ini dari sistem informasi dan teknologi yang ada. Melibatkan pemahaman terkini tentang arsitektur, perangkat lunak, dan perangkat keras yang digunakan.
8. Potential Status of IS/IT: Merencanakan status IS/IT yang diinginkan atau diharapkan di masa depan. Ini termasuk pemikiran tentang kemungkinan peningkatan, pengembangan, atau transformasi IS/IT.
9. Proposed IS/IT Investments: Menentukan investasi yang diperlukan untuk memenuhi kebutuhan IS/IT yang telah diidentifikasi. Ini mencakup alokasi anggaran untuk proyek dan inisiatif baru.
10. Proposed Business Initiatives: Mengidentifikasi inisiatif bisnis yang diusulkan yang memerlukan dukungan atau pengembangan oleh IS/IT. Ini mencakup proyek-proyek strategis yang terkait dengan tujuan bisnis.
11. Figure 4.2 Determine the IS Demand: Merupakan representasi visual atau diagram yang mengilustrasikan proses penentuan permintaan terhadap IS/IT. Diagram ini membantu menyajikan secara lebih jelas dan terstruktur informasi yang terkait dengan penentuan kebutuhan IS/IT.

Kesimpulan:

Secara keseluruhan, pemahaman tentang "Determine the IS demand" **melibatkan serangkaian proses strategis yang membantu organisasi menentukan kebutuhan dan peluang dalam mengadopsi atau meningkatkan Sistem Informasi (IS) dan Teknologi Informasi (IT)**. Langkah-langkah ini menyediakan panduan sistematis untuk mengidentifikasi, memahami, dan merencanakan kebutuhan IS/IT agar sesuai dengan strategi dan tujuan bisnis organisasi. Dengan memahami dengan baik permintaan IS/IT, organisasi dapat mengoptimalkan penggunaan teknologi untuk mendukung pertumbuhan, meningkatkan efisiensi, dan mencapai keunggulan kompetitif. Proses ini adalah bagian integral dari perencanaan strategis dan manajemen teknologi informasi yang efektif dalam lingkungan bisnis yang dinamis.

Strategi Bisnis: Rencana terpadu yang mengarahkan kegiatan organisasi untuk mencapai tujuan bisnis jangka panjangnya.

Analisis Balanced Scorecard adalah sebuah pendekatan strategis yang digunakan oleh perusahaan untuk mengevaluasi kinerja dari berbagai perspektif yang berbeda, tidak hanya berfokus pada aspek keuangan semata.

Pendekatan ini menyediakan kerangka kerja yang komprehensif dengan mempertimbangkan perspektif keuangan, pelanggan, proses internal, serta pembelajaran dan pertumbuhan organisasi.

Business portfolio adalah kumpulan bisnis atau produk yang dimiliki oleh suatu perusahaan. Ini melibatkan analisis untuk menentukan posisi dan kinerja setiap elemen dalam portofolio.

Sedangkan **Competitive Strategy** adalah strategi yang digunakan oleh perusahaan untuk bersaing dengan perusahaan lain.

Business Process Re-engineering (BPR) adalah suatu pendekatan strategis untuk merancang dan meningkatkan proses bisnis secara menyeluruh.

Faktor penentu kesuksesan (CSF) adalah tujuan utama yang harus dipenuhi organisasi Anda untuk mencapai tujuan strategis. CSF dapat menemukan faktor-faktor penentu kesuksesan yang akan menghasilkan manfaat signifikan bagi organisasi.

ANALISIS ORGANIZATIONAL MODELING= struktur atau kerangka kerja yang digunakan oleh suatu entitas atau perusahaan untuk mengatur tugas, tanggung jawab, hierarki, dan aliran informasi.

diagram Mc Farlan adalah sebuah diagram yang digunakan untuk menggambarkan hubungan antara sistem informasi (SI) dengan strategi bisnis perusahaan.

Empat Kuadran(kategori aplikasi)

a. Strategic Kuadran

Mencakup aplikasi yang penting bagi keberhasilan bisnis masa depan. Aplikasi tersebut dapat menciptakan atau mendukung perubahan dalam organisasi demi mencapai keunggulan kompetitif. Penilaian harus didasarkan pada kontribusi bagi bisnis, bukan kemutakhiran suatu teknologi

b. Key Operational

Aplikasi yang termasuk dalam kuadran key operational adalah aplikasi yang mendukung operasi bisnis, membantu untuk menghindari kerugian bagi bisnis dari segi apapun.

c. Support

Aplikasi yang termasuk dalam kuadran support adalah aplikasi yang dapat meningkatkan efisiensi dan efektivitas manajemen internal organisasi tanpa memberikan keunggulan kompetitif bagi organisasi.

d. High Potential

Kuadran ini mencakup aplikasi yang dapat menciptakan peluang untuk mendapatkan keuntungan di masa depan namun belum terbukti.

Fungsi dari diagram Mc Farlan :

a. Pengelompokan Proyek:

Mengklasifikasikan proyek-proyek TI berdasarkan tingkat dampak dan ketidakpastian, memungkinkan manajer untuk memahami perbedaan dan memperlakukan mereka sesuai.

b. Pengalokasian Sumber Daya:

Memungkinkan perusahaan untuk mengalokasikan sumber daya secara efisien berdasarkan pada tingkat risiko dan dampak dari setiap proyek.

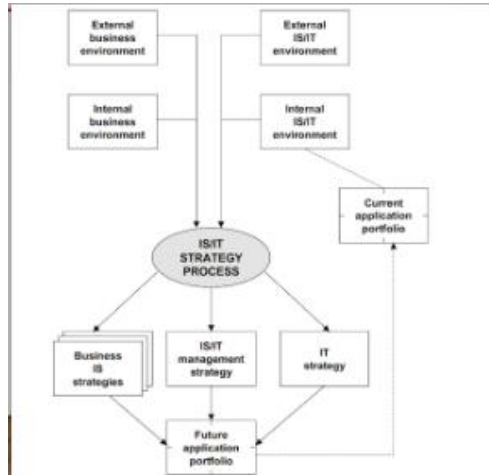
c. Manajemen Risiko:

Mengidentifikasi proyek-proyek yang mungkin memiliki tingkat risiko yang tinggi (misalnya, proyek strategis atau perubahan arah) dan memungkinkan manajemen risiko yang lebih baik.

d. Perencanaan Strategis:

Membantu perusahaan untuk membuat keputusan strategis terkait investasi dan pengembangan TI, mempertimbangkan tingkat dampak dan tingkat ketidakpastian yang terlibat dalam setiap proyek.

Pertemuan 7-8



Input:

- Lingkungan Bisnis Internal: Melibatkan aspek-aspek seperti strategi bisnis saat ini, tujuan organisasi, sumber daya yang dimiliki, proses bisnis yang ada, serta budaya dan nilai-nilai bisnis yang menjadi bagian dari internal perusahaan.
- Lingkungan Bisnis Eksternal: Terkait dengan faktor-faktor eksternal seperti iklim ekonomi, kondisi industri, dan persaingan di lingkungan di mana organisasi beroperasi.
- Lingkungan SI/TI Internal: Menyajikan perspektif dari sistem informasi/teknologi internal perusahaan, termasuk tingkat kematangan, cakupan, kontribusi terhadap bisnis, keterampilan SDM, sumber daya, dan infrastruktur teknologi. Juga termasuk portofolio aplikasi yang saat ini digunakan atau sedang dikembangkan.
- Lingkungan SI/TI Eksternal: Menyoroti tren dan peluang dalam teknologi serta penggunaan SI/TI oleh pihak luar, seperti pelanggan, pesaing, dan pemasok.

Output:

- Strategi Manajemen SI/TI: Merupakan elemen umum dari strategi yang berlaku di seluruh organisasi, memastikan kebijakan yang konsisten jika diperlukan.
- Strategi SI Bisnis: Menjelaskan bagaimana setiap unit atau fungsi dalam organisasi akan menggunakan SI/TI untuk mencapai tujuan bisnisnya. Ini mencakup portofolio aplikasi yang akan dikembangkan untuk setiap unit, termasuk model bisnis dan arsitektur informasi yang mendukung.
- Strategi TI: Merinci kebijakan dan strategi pengelolaan teknologi dan sumber daya spesialis, memastikan bahwa infrastruktur dan teknologi diorganisasi dielola dengan efisien dan sesuai dengan kebutuhan bisnis.

Dengan kata lain, input merinci informasi yang diperlukan untuk merumuskan strategi SI/TI, sementara output adalah hasil dari proses pengembangan strategi tersebut, yang mencakup panduan umum untuk manajemen SI/TI, strategi SI bisnis, dan strategi khusus untuk pengelolaan teknologi.

Tinjauan: Pendekatan yang dipilih dalam pengembangan strategi Sistem Informasi (SI) harus memberikan gambaran umum atau pandangan dari atas ke bawah terhadap seluruh area yang akan dipelajari.

Konsistensi: teknik yang digunakan harus konsisten di seluruh tahapan proses dan hasil strategi sebelumnya. Tidak boleh terjadi penggambaran ulang diagram hanya karena pendekatan tertentu menganjurkan penggunaan diagram skema yang berbeda.

Komunikasi/communication: salah satu alasan utama menggunakan standar Pendekatannya adalah untuk memfasilitasi komunikasi antara anggota tim dan komunitas bisnis. Ini berarti bahwa pendekatan dan teknik yang dianjurkan harus relatif mudah dipelajari dan digunakan. Secara khusus,

Dokumentasi/Documentation: hasil yang sulit dari proses ini adalah laporan dan model bisnis dan portofolio. Ini menyiratkan bahwa pendekatan apa pun harus memberikan panduan yang jelas mengenai isi dan bentuk 'hasil' ini dan lampiran pendukungnya.

Rasionalisasi keputusan/Rationalize Decisions: pendekatan perencanaan strategis apa pun harus menyediakan sarana bagi manajemen untuk membuat keputusan yang rasional. Keputusan ini harus dibuat di pos pemeriksaan yang logis dan jelas, yang memecah seluruh proses menjadi unit kerja yang mudah dipahami dan mencegah pemborosan waktu untuk hasil yang tidak diinginkan.

tahap memulai formulasi strategi:

- Maksud, tujuan, ruang lingkup, dan hasil telah dikonfirmasi..
- Pendekatan ditentukan dan sumber daya diperoleh, seperti alat otomatis.
- Peserta bisnis diidentifikasi dan tim berkumpul dan, jika perlu, terlatih Mekanisme kemudian dan manajemen untuk proses dibuat.
- Bagaimana pekerjaan akan berinteraksi dengan dan dimasukkan ke dalam perencanaan bisnis.

UNDERSTAND THE CURRENT SITUATION AND INTERPRET BUSINESS NEEDS

Langkah ini dapat dilakukan dalam berbagai bentuk antara lain mempelajari dokumen yang ada, mewawancarai pengguna, mengadakan lokakarya dan sesi brainstorming dengan kelompok pengguna.

Tujuannya adalah untuk mengembangkan pemahaman yang luas tentang bisnis di lingkungannya, dan untuk menafsirkan kebutuhan potensial saat ini, yang direncanakan dan masa depan

DETERMINE THE BUSINESS IS STRATEGY : Akumulasi permintaan SI bisnis diubah menjadi rekomendasi untuk penerapan SI/TI di tingkat unit dan di seluruh organisasi. Ini didokumentasikan dalam manajemen dan bisnis IS strategi.

DEFINE INFORMATION AND SYSTEMS ARCHITECTURE: mengambil hasil analisis proses dan kebutuhan informasi untuk membangun model bisnis yang diusulkan untuk bisnis.

FORMULATE IT SUPPLY PROPOSALS: Dalam praktiknya, pada titik ini strategi SI dan proposal pasokan TI dapat dimasukkan kembali ke dalam proses strategi bisnis untuk dipertimbangkan, dan akhirnya untuk konsolidasi. Manajemen bisnis senior kemudian dapat memutuskan program investasi yang paling menguntungkan dan layak untuk bisnis tersebut.

DELIVERABLES FROM THE IS/IT STRATEGY PROCESS : Output yang berasal dari proses strategi SI/TI adalah campuran dari *Deliverable* keras dan lunak.

Purpose of IS strategy: alasan untuk strategi baru (new)/pembaruan(updated)—perubahan utama dalam bisnis dan konteks TI sejak strategi terakhir: layak untuk strategi IS menjadi pembaruan tahunan dari strategi sebelumnya