

# Business Case

Pertemuan ke-7

Manajemen Investasi TI

Lutfi Fanani (lutfi.class@gmail.com)

# Business Case

- Business case merupakan tahap sebuah **inisiasi awal** suatu perencanaan proyek untuk menghasilkan produk TI dan mengelola proses proyek.
- Business case adalah gambaran umum suatu proyek sebagai konsumsi dari *high level management* untuk menentukan disetujui tidaknya proyek tersebut.
- Dokumen ini memuat organizational value, feasibility, biaya, manfaat, dan risiko dari proyek dan bukan merupakan anggaran atau perencanaan proyek.

# Business Case

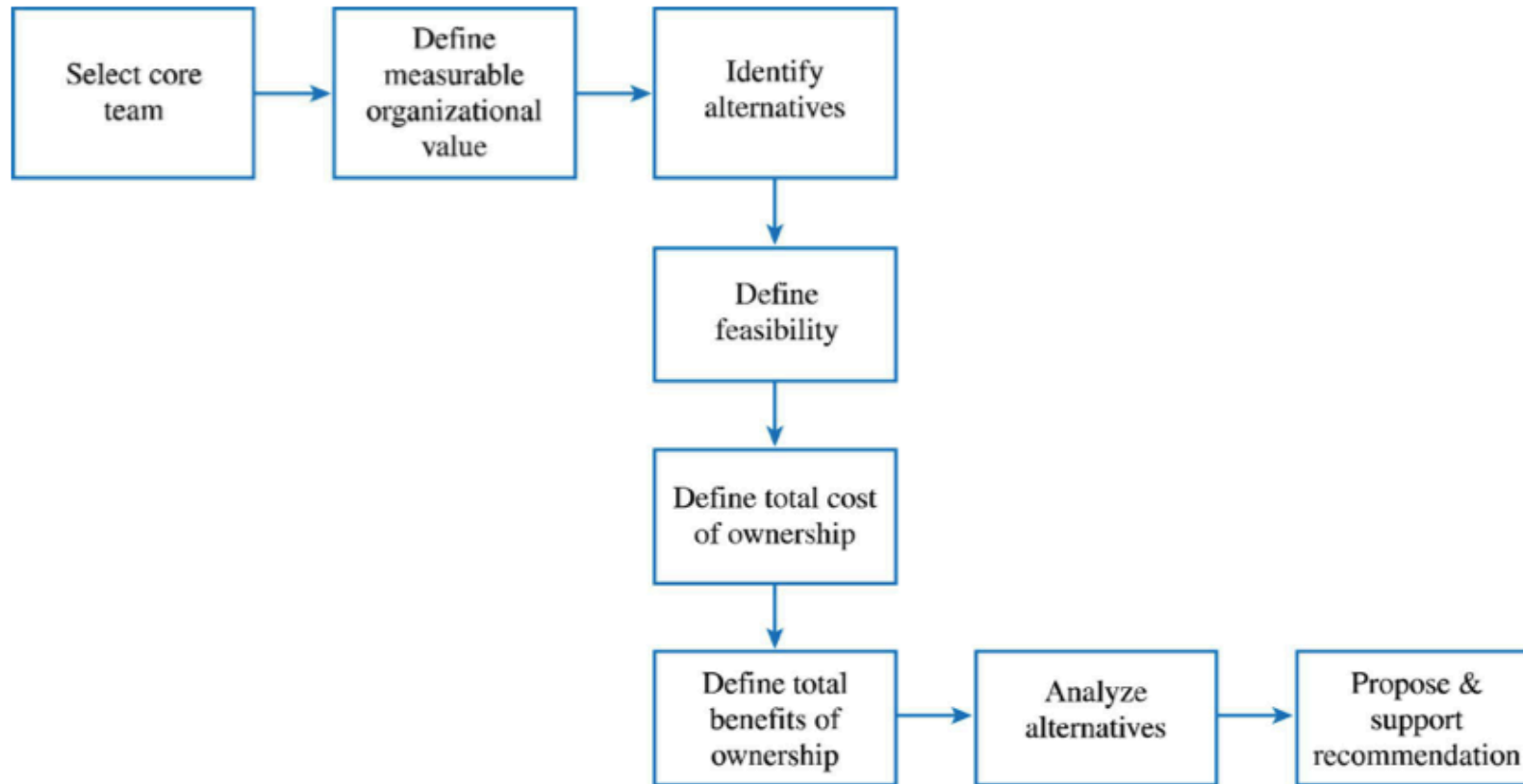


# Business Case

- Business case yang baik yaitu:
  - ✓ Memuat secara rinci semua kemungkinan akibat, biaya, dan manfaat proyek
  - ✓ Membandingkan alternatif secara jelas
  - ✓ Secara obyektif memasukkan semua informasi yang berkaitan
  - ✓ Secara sistematis meringkas isi di dalamnya



# Business Case



# Core Team

- Yang perlu diperhatikan dalam memilih anggota tim adalah perlunya melibatkan stakeholder/ pemangku kepentingan dari pemilik proyek sebagai anggota proyek. Dengan demikian ada beberapa keuntungan yang bisa diperoleh:
  - ✓ Adanya kredibilitas dari tim proyek
  - ✓ Selaras dengan tujuan organisasi dari pemilik proyek
  - ✓ Adanya akses ke biaya yang sesungguhnya
  - ✓ Adanya kepemilikan (ownership) dan rasa memiliki proyek
  - ✓ Adanya persetujuan terhadap apa yang terjadi dalam proyek
  - ✓ Membangun jembatan antara pekerja proyek dengan organisasi

# Define MOV

- Proyek teknologi informasi yang berjalan harus sesuai dengan & mendukung visi, misi dan tujuan organisasi.
- Syarat MOV haruslah: dapat diukur, mempunyai nilai bagi organisasi, disetujui, dapat diverifikasi. Bagaimana proses untuk menyusun MOV:
  1. Identifikasi area pengaruh
  2. Identifikasi nilai yang diinginkan
  3. Menentukan metric/ ukuran yang tepat
  4. Menentukan target waktu mencapai MOV
  5. Verifikasi & mendapatkan persetujuan stakeholder
  6. Meringkas MOV dalam statement yang jelas



# 1. Area of Impact

- Terdapat beberapa area yang berpotensi antara lain strategi, customer, finansial, operasional, atau sosial.



- The important question to answer at this point is why are we thinking of doing this project?

Table 2.1 Potential Areas of Impact for IT Projects

<i>Potential Area</i>	<i>Examples of Desired Impact</i>
Strategic	<ul style="list-style-type: none"><li>■ Penetration of new markets</li><li>■ Transformation of the terms of competition within the market</li><li>■ Increased market share</li></ul>
Customer	<ul style="list-style-type: none"><li>■ Customers have more choices of products or services</li><li>■ Customers receive better products or services</li><li>■ Transaction processes are more efficient or effective</li></ul>
Financial	<ul style="list-style-type: none"><li>■ Increased profit</li><li>■ Increased margins</li></ul>
Operational	<ul style="list-style-type: none"><li>■ Lower costs due to streamlined operations</li><li>■ Increased operational effectiveness</li><li>■ Improvements to supply chain</li></ul>
Social	<ul style="list-style-type: none"><li>■ Education</li><li>■ Health</li><li>■ Safety</li><li>■ Environment</li></ul>

SOURCE: Adapted from *CIO* magazine's Enterprise Value Awards Application Form and Elaine M. Cummings, "Judgment Call," *CIO*, February 2, 2000, <http://www.cio.com/awards/eva/index.html>.



## 2. Value of Project

- Identifikasi nilai yang diinginkan bagi organisasi. Apakah ia:
  - ✓ **Better** - Lebih baik (meningkatkan kualitas atau efektivitas),
  - ✓ **Faster** - Lebih cepat (meningkatkan kecepatan atau mengurangi waktu siklus),
  - ✓ **Cheaper** - Lebih murah (mengurangi biaya),
  - ✓ **Do More** - Melakukan lebih (perkembangan atau ekspansi).
- Fokus pada kualitas, efektivitas, dan efisiensi.
- Berfokus pada perkembangan sistem.

### 3. Develop an Metrics

- Menentukan metric/ ukuran yang tepat apakah akan bertambah atau berkurang (dalam satuan uang, persentase, atau angka numerik).
  1. Memberikan target kepada tim proyek
  2. Menetapkan alternatif kemungkinan diantara semua stakeholder.
  3. Mengevaluasi apakah proyek tersebut sukses di kemudian hari
- Semua stakeholder harus sepakat tentang ukuran dari proyek yang akan dikerjakan.

## 4. Time Frame MOV

- Setelah Anda memiliki kesepakatan mengenai target metrik yang akan memberikan dampak yang diinginkan untuk organisasi, langkah berikutnya adalah untuk menyepakati sebuah proyek untuk jangka waktu tertentu.
- Sebagai contoh, sebuah perusahaan dapat fokus pada peningkatan keuntungan atau mengurangi biaya, tapi pertanyaannya adalah kapan hasil tersebut dapat dicapai?
- Kapan project manager dan sponsor sepakat untuk mengevaluasi project?



## 5. Verify & Agreement

- Langkah berikutnya dalam mengembangkan MOV adalah untuk memastikan bahwa sebuah proyek (area, nilai, ukuran, waktu) adalah akurat dan realistis.
- Singkatnya, apakah akan berhasil menyelesaikan proyek ini dengan memberikan nilai yang dimaksudkan untuk organisasi? Dan apakah nilai MOV realistis? Perkembangan MOV memerlukan hubungan kerja yang erat antara manajer proyek dan sponsor, karena PM dan tim proyek hanya dapat memandu proses ini.

## 6. Sumarize of MOV

- Meringkas MOV dalam statement atau tabel yang jelas misal: Proyek ini akan memberikan 20% Return on Investment 500 pelanggan baru dalam tahun pertamanya beroperasi.

Year	MOV
1	<b>20% return on investment 500 new customers</b>
2	<b>25% return on investment 1,000 new customers</b>
3	<b>30% return on investment 1,500 new customers</b>

# Identify Alternative

- Dalam business case harus terdapat beberapa alternatif yang dicantumkan.
- Pertama perlu dibuat **base case** terlebih dahulu tentang kondisi organisasi jika tidak melakukan apa pun (proyek tidak berjalan), kemudian dibuat beberapa **strategi alternatif** yang memungkinkan (misal merubah proses yang sekarang tanpa investasi di TI, business process engineering, adopsi sistem dari area organisasi lain, membeli software package baru, atau membuat solusi dari nol).





# Define Feasibility

- Kemungkinan bisa tidaknya suatu proyek dijalankan (feasibility) perlu dianalisis dari sisi ekonomis, teknis, organisasi dan sebagainya.
- Begitu pula dengan risiko yang perlu dianalisis dari sisi identifikasi, assessment dan response dari risiko tersebut.



# Define TCO

- TCO dapat dikategorikan menjadi :
  1. **Biaya langsung** atau biaya di depan (direct & up-front cost): pembayaran awal untuk semua perangkat keras, perangkat lunak, peralatan telekomunikasi, biaya pengembangan atau instalasi, biaya konsultasi, dsb.
  2. **Biaya berjalan** (ongoing cost): gaji, biaya training, biaya upgrade, maintenance, supply, dsb.
  3. **Biaya tidak langsung** (indirect cost): pengeluaran akibat berkurangnya produktivitas, biaya akibat adanya kegagalan sistem, biaya audit peralatan, quality assurance.



# Define TBO

- Beberapa macam benefit suatu proyek dapat kita analisis sebagai berikut:
  - ✓ Meningkatkan pekerjaan dengan value tinggi (misal adanya teknologi yang mengurangi pekerjaan dengan kertas)
  - ✓ Meningkatkan akurasi dan efisiensi (misal mengurangi kesalahan, duplikasi, atau jumlah tahap dari suatu proses bisnis)
  - ✓ Memperbaiki pengambilan keputusan (misal dengan menyediakan informasi yang akurat dan tepat waktu)
  - ✓ Memperbaiki pelayanan pelanggan (misal adanya produk atau layanan baru, layanan yang lebih cepat dan lebih handal, dsb)

# Analyze Alternative

- Terdapat beberapa model perhitungan finansial yang dapat kita gunakan untuk menghitung pembobotan tiap alternatif yang kita buat, antara lain: payback, break even, return on investment, net present value, dll.
- Berikut contoh perhitungan dan pembobotan untuk setiap alternatif untuk kemudian dapat kita perhitungkan mana yang akan dipilih berdasarkan bobot yang paling menguntungkan.

# Analyze Alternative

Criterion		Weight	Alternative A	Alternative B	Alternative C
Financial	ROI	15%	2	4	10
	Payback	10%	3	5	10
	NPV	15%	2	4	10
Organizational	Alignment with strategic objectives	10%	3	5	8
	Likelihood of achieving project's MOV	10%	2	6	9
Project	Availability of skilled team members	5%	5	5	4
	Maintainability	5%	4	6	7
	Time to develop	5%	5	7	6
	Risk	5%	3	5	5
External	Customer satisfaction	10%	2	4	9
	Increased market share	10%	2	5	8
Total Score		100%	2.65	4.85	8.50

**Notes:** Risk scores have a reverse scale – i.e., higher scores for risk imply lower levels of risk

# Support Recommendation

- Langkah terakhir adalah mengajukan business case ini kepada high level management untuk dibandingkan dengan proyek lainnya.





**terima**  
**kasih**