

Information Technology Business Analyst

Topik 5 : Analisis Strategi



Modul pelatihan ini menjelaskan Analisis strategi yang diperlukan untuk identifikasi kebutuhan bisnis, kemampuan bisnis dan kemudian menentukan pendekatan solusi bisnis yang diikuti cakupan bisnis serta dilanjutkan dengan layanan baru serta peluang bisnis baru

Outline Materi



1

Tentukan kebutuhan Bisnis/Pengguna

2

Kesenjangan Kemampuan

3

Pendekatan Solusi

4

Lingkup Solusi

5

Project Benefits dan B/C Ratio

6

Domain Pengguna

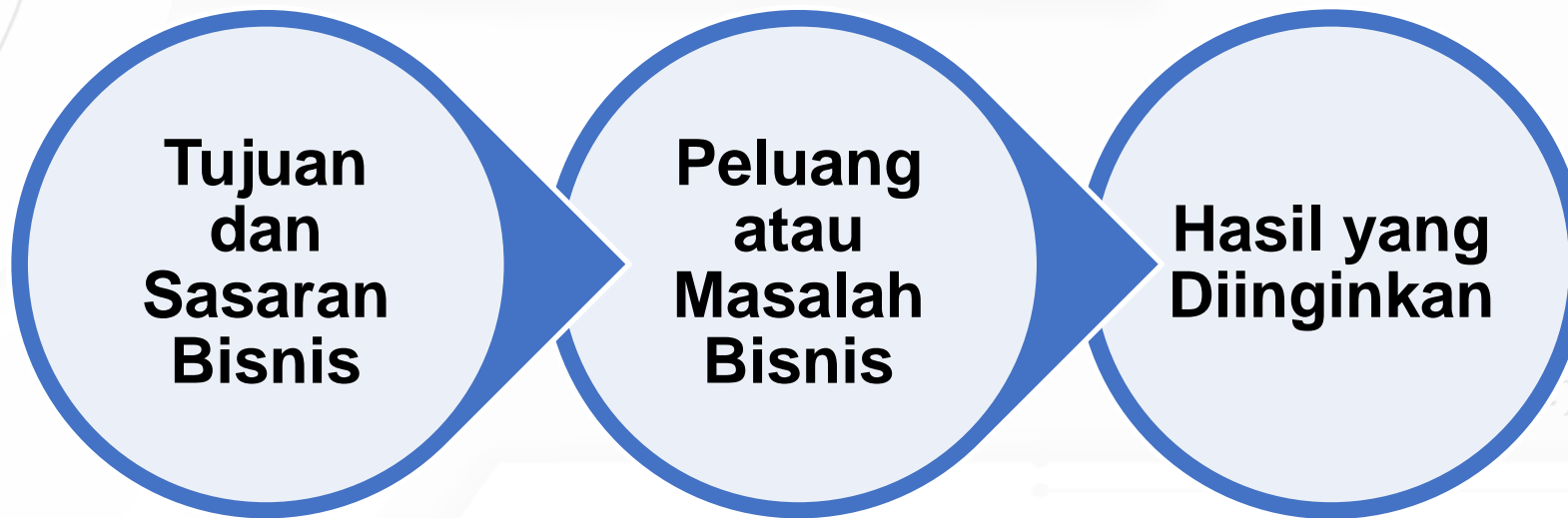
7

Bisnis Baru Pengguna

01

Tentukan Kebutuhan Bisnis/Pengguna

Elemen Kebutuhan Bisnis



Identifikasi dan Analisis Tujuan dan Sasaran Bisnis (Pengguna) Kebutuhan bisnis berkaitan dengan persyaratan organisasi publik atau swasta untuk berjalan secara efisien.

Ada tiga elemen penting dalam hal kebutuhan bisnis :

1. Tujuan dan Sasaran Bisnis: Ini melibatkan kelompok dan bagaimana mereka berusaha mencapai tujuan. Tujuannya bisa jangka panjang, termasuk pernyataan kualitatif.
2. Peluang atau Masalah Bisnis: Ini adalah masalah utama yang perlu diperbaiki dalam beberapa cara.
3. Hasil yang Diinginkan: Ini bukan solusi, tetapi situasi yang menentukan manfaat yang dihasilkan dari memenuhi kebutuhan bisnis.

Bagaimana kebutuhan bisnis didefinisikan pada tingkat tertinggi dapat mencakup kebutuhan kemampuan. Ini mengacu pada pernyataan yang menunjukkan berbagai layanan, seperti:

1. Menyampaikan produk
2. Membantu orang lain
3. Memastikan efektivitas operasi bisnis

Mendefinisikan kebutuhan bisnis adalah komponen penting dari aktivitas yang dikenal sebagai analisis perusahaan. Ini termasuk memahami dan mengidentifikasi tujuan organisasi, sambil mengartikulasikan arah strategis.

- Catat kekhawatiran penting apa pun mengenai kesuksesan, masalah, atau tantangan perusahaan.
- Menafsirkan kata-kata dengan hati-hati dan merencanakannya dengan tepat Jika muncul tentang kekurangan di bidang tertentu dan berbicara tentang tantangan memperoleh teknologi terbaru.
- Mengetahui keinginan seorang pemimpin dapat memberikan lebih banyak informasi tentang target dan sasaran mereka, dan dapat melihat fungsi inti organisasi.

Untuk melayani kebutuhan bisnis secara efisien, seorang analis bisnis harus memperhatikan hal-hal berikut :

1. Sasaran mana yang dilayani di area tertentu?
2. Apa hasil yang diinginkan?
3. Apa saja masalah atau masalah yang perlu ditangani?
4. Jawaban apa yang sedang dipertimbangkan atau disarankan terkait adopsi atau implementasi untuk memenuhi kebutuhan bisnis?

Pemahaman Masalah dan Peluang

Masalah	Peluang
Pelacakan pendaftaran siswa untuk kelas secara manual membutuhkan waktu terlalu lama.	Mengotomatiskan proses pendaftaran.
Melacak ketersediaan instruktur secara manual dan aturan bisnis lainnya terlalu rumit.	Mengotomatiskan ketersediaan instruktur dan aturan bisnis tambahan.
Tidak ada	Pesaing melakukan semua penjadwalan mereka secara manual, dan kami ingin menjadi yang pertama ke pasar.

Penting untuk disadari bahwa beberapa proyek didorong oleh peluang, bukan masalah. Misalnya, dapat menghemat 40% biaya pengoperasian jika kita mengubah ke model lisensi perangkat lunak baru, atau mendapat manfaat dari promosi jika kita memutuskan untuk membeli dengan cepat.

Terlepas dari apakah proyek kita didorong oleh masalah atau peluang, ada empat langkah spesifik yang akan Anda ambil untuk mengidentifikasi kebutuhan bisnis.

Ada empat langkah spesifik yang akan kita ambil untuk mengidentifikasi kebutuhan bisnis.

Langkah #1: Tanyakan

Langkah #2: Analisis

Langkah #3: Setuju

Langkah #4: Arsip

Analisis persyaratan bisnis adalah tentang mengidentifikasi, menganalisis, dan mendokumentasikan persyaratan utama yang terkait dengan masalah bisnis yang perlu dipecahkan atau tujuan organisasi yang perlu dipenuhi.

Apa itu persyaratan?

Persyaratan dalam konteks Analisis Bisnis adalah pernyataan yang diberikan oleh pemangku kepentingan tentang apa yang mereka yakini mereka butuhkan untuk memecahkan masalah bisnis tertentu atau menanggapi kebutuhan bisnis tertentu.

Jenis Persyaratan

Persyaratan Bisnis (Business Requirements)	Contoh: Membangun rumah keluarga untuk menggantikan rumah yang terbakar termasuk penambahan garasi.
Persyaratan Pemangku Kepentingan (Stakeholder Requirements)	Contoh : <ul style="list-style-type: none">a. “Kami membutuhkan rumah keluarga dengan empat kamar tidur sehingga setiap anak memiliki kamar tidur sendiri”b. “Kami membutuhkan rumah untuk memiliki dua kamar mandi terpisah untuk memastikan orang tua memiliki kamar mandi sendiri yang terpisah dari anak-anak”c. “Kami membutuhkan rumah untuk dilindungi dari kebakaran hutan di masa depan sehingga kami tidak perlu takut kehilangan rumah kami lagi”

Jenis Persyaratan

Persyaratan Solusi (Solution Requirements)

Contoh:

- a. “Saya ingin kamar tidur saya dicat merah muda agar semua orang tahu itu kamar saya” – Stakeholder yang mengajukan persyaratan ini adalah gadis kecil.
- b. “Saya ingin luas lantai kamar tidur saya minimal 30 meter persegi agar saya bisa berlatih trik skateboard di kamar tidur” – Stakeholder yang mengajukan persyaratan ini adalah remaja laki-laki dalam keluarga.
- c. “Setiap kamar tidur harus memiliki unit pendingin udara yang diterapkan agar keluarga dapat tetap sejuk selama musim panas” – Pemangku kepentingan yang mengajukan persyaratan ini adalah ayah yang berkonsultasi dengan arsitek.
- d. “Rumah harus memiliki insulasi tahan api di semua dinding rumah untuk mencegah kerusakan kebakaran yang signifikan.” – Pemangku kepentingan yang mengajukan persyaratan ini adalah pembangun yang mematuhi persyaratan peraturan.

Jenis Persyaratan

Persyaratan Solusi (Solution Requirements) Functional Requirements:	Contoh: memiliki pintu internal, yang dapat dibuka dan ditutup tetapi tidak dikunci. Ini adalah sesuatu yang Anda ingin rumah dapat lakukan, fungsi yang Anda ingin rumah dapat lakukan.
Persyaratan Solusi (Solution Requirements) Non Functional Requirements:	Contoh: solusi persyaratan untuk menggambarkan karakteristik yang diperlukan dari dinding rumah (untuk kasus aplikasi ; memiliki sistem cadangan yang diinstal untuk digunakan jika terjadi bencana untuk mencegah kehilangan data yang tidak perlu
Persyaratan Transisi (Transition Requirements)	Contoh: Lantai di dalam rumah harus ditutup dengan spreng untuk melindungi karpet saat perusahaan pindahan memindahkan perabotan ke dalam rumah

Kegiatan ini bertujuan menentukan aktivitas yang harus dilakukan dan hasil yang harus dihasilkan, memperkirakan upaya yang diperlukan untuk melakukan pekerjaan itu, dan mengidentifikasi alat manajemen yang diperlukan untuk mengukur kemajuan kegiatan dan hasil tersebut.

Analisis bisnis menentukan aktivitas mana yang diperlukan untuk inisiatif tertentu, bagaimana aktivitas tersebut akan dilakukan, upaya kerja yang terlibat, dan perkiraan berapa lama aktivitas tersebut akan berlangsung.

Kegiatan ini bertujuan menentukan aktivitas yang harus dilakukan dan hasil yang harus dihasilkan, memperkirakan upaya yang diperlukan untuk melakukan pekerjaan itu, dan mengidentifikasi alat manajemen yang diperlukan untuk mengukur kemajuan kegiatan dan hasil tersebut.

Analisis bisnis menentukan aktivitas mana yang diperlukan untuk inisiatif tertentu, bagaimana aktivitas tersebut akan dilakukan, upaya kerja yang terlibat, dan perkiraan berapa lama aktivitas tersebut akan berlangsung.

Kegiatan Analisis Bisnis

**Identifikasi
hasil analisis
bisnis**

**Menentukan
ruang
lingkup
pekerjaan**

**Tentukan
aktivitas
dan kapan**

**Kembangkan
perkiraan
pekerjaan**

Beberapa elemen yang perlu dipertimbangkan saat menyusun aktifitas analisis bisnis :

- a. Geografis Pemangku Kepentingan
- b. Jenis Proyek atau Inisiatif
- c. Hasil Analisis Bisnis

Alat penting dalam mendefinisikan ruang lingkup pekerjaan dan dalam mengembangkan perkiraan adalah struktur rincian pekerjaan (WBS).

WBS menguraikan ruang lingkup proyek menjadi bagian-bagian yang lebih kecil dan lebih kecil, menciptakan hierarki pekerjaan. Sebuah WBS dapat memecah proyek menjadi iterasi, rilis, atau fase; memecah kiriman ke dalam paket kerja; atau memecah aktivitas menjadi tugas-tugas yang lebih kecil.

Daftar Aktivitas dapat dibuat dengan berbagai cara, seperti dengan :

- a. Mengambil setiap hasil kerja, menetapkan aktivitas yang diperlukan untuk menyelesaikan hasil kerja, dan memecah setiap aktivitas menjadi tugas.
- b. Membagi proyek menjadi fase, iterasi, peningkatan, atau rilis, mengidentifikasi hasil kerja untuk masing-masing, dan menambahkan aktivitas dan tugas yang sesuai
- c. Menggunakan proyek serupa sebelumnya sebagai milestone dan memperluasnya dengan tugas terperinci yang unik untuk fase analisis bisnis proyek saat ini.

Elemen-elemen yang diidentifikasi untuk setiap aktivitas dan tugas dapat mencakup :

- a. Nomor Unik untuk mengidentifikasi setiap tugas secara unik.
- b. Deskripsi aktivitas diberi label dengan kata kerja dan kata benda, dan menjelaskan tugas-tugas rinci yang terdiri dari setiap aktivitas. Misalnya, suatu aktivitas mungkin diberi label “Perbarui Persyaratan Dokumen”.

Selain itu, mungkin termasuk informasi lain, seperti:

- a. Asumsi: Untuk setiap tugas, mungkin ada faktor atau kondisi yang dianggap benar. Analisis bisnis dapat mendokumentasikan faktor-faktor ini, dan di mana perkiraan saat ini akan dikembangkan menggunakan asumsi ini.
- b. Dependensi: Identifikasi hubungan logis, seperti aktivitas mana yang harus diselesaikan sebelum tugas berikutnya dapat dimulai.
- c. Milestones: Mewakili peristiwa penting dalam kemajuan proyek. Milestones digunakan untuk mengukur kemajuan proyek dan membandingkan kemajuan aktual dengan perkiraan sebelumnya.

Milestones dapat digunakan sebagai waktu untuk merayakan penyelesaian atau pengiriman kiriman utama atau bagian dari pekerjaan proyek.

PENUGASAN - 1

Tentukan Kebutuhan Bisnis/Pengguna

Sesuai dengan kasus Bapak / Ibu, lengkapi tabel berikut

02

Kesenjangan Kemampuan

Kemampuan dan proses menggambarkan aktivitas yang dilakukan perusahaan, mencakup pengetahuan yang dimiliki perusahaan, produk dan layanan yang disediakan, fungsi yang didukungnya, dan metode yang menggunakannya untuk membuat keputusan.

Kemampuan atau proses inti menggambarkan fungsi penting perusahaan yang membedakannya dari yang lain. Mereka diukur dengan indikator kinerja yang dapat digunakan untuk menilai manfaat dari suatu perubahan.

Identifikasi Kemampuan Bisnis (pengguna)

Pandangan perusahaan yang berpusat pada **kemampuan**

Pandangan perusahaan yang berpusat pada **proses**

Analisis bisnis dapat menggunakan :

- a. Pandangan perusahaan yang berpusat pada kemampuan ketika mencari solusi inovatif yang menggabungkan kemampuan yang ada untuk menghasilkan hasil baru.

Pandangan berbasis kemampuan berguna dalam situasi ini karena kemampuan umumnya diatur dalam hierarki fungsional dengan hubungan dengan kemampuan lain, membuatnya lebih mudah untuk mengidentifikasi celah apa pun.

- b. Pandangan perusahaan yang berpusat pada proses ketika mencari cara untuk meningkatkan kinerja aktivitas saat ini. Pandangan berbasis proses berguna dalam situasi ini karena proses diatur secara end-to-end di seluruh perusahaan untuk memberikan nilai kepada pelanggannya, membuatnya lebih mudah untuk memastikan bahwa perubahan memang meningkatkan kinerja.

Teknik Analisis Kemampuan Bisnis

**Menganalisis
Kemampuan
Bisnis**

**Menggabungkan
Berbagai
Perspektif**

**Komponen yang
Mendasari**

a. Tingkat di mana untuk Menganalisis Kemampuan Bisnis :

Analisis kemampuan bisnis dapat terjadi di berbagai tingkatan. Seseorang dapat menganalisis kemampuan dalam konteks inisiatif atau program transformasi.

Misalnya, secara keseluruhan kemampuan seperti "Manajemen Hubungan Pelanggan" dapat bekerja dengan baik dalam konteks B2B (Business to Business) tetapi dalam divisi konsumen (B2C), kemampuan yang sama mungkin tidak matang.

Dan dengan asumsi kapabilitas adalah bagian dari tiga unit bisnis yang berbeda, bagaimana cara meringkas peringkat keseluruhan kapabilitas di tingkat perusahaan.

b. Menggabungkan Berbagai Perspektif : Ada banyak pemangku kepentingan untuk suatu kemampuan. Konsumen dari kemampuan dalam organisasi sebagai bagian dari produk, layanan atau platform. Dan penyedia kemampuan. Pemangku kepentingan bisnis dan pemangku kepentingan teknologi yang memanfaatkan konteks kemampuan untuk TI memungkinkan perangkat lunak dan solusi. Seseorang dapat menilai kemampuan di setiap tingkat dan meringkas di tingkat perusahaan atau menjaga skor individu di tingkat unit bisnis dan kemudian secara terpisah di tingkat perusahaan.

- c. Komponen yang Mendasari atau Abstraksi** : Misalnya, untuk mengevaluasi kemampuan seseorang dapat meninjau proses yang mendasarinya, teknologi pendukung, aliran objek informasi, dan pentingnya berkaitan dengan strategi. Pendekatan multidimensi ini merupakan tambahan untuk tingkat analisis kemampuan. Atau seseorang dapat memeriksa kemampuan pada abstraksi holistik.

Elemen nilai dalam Penilaian Bisnis

Faktor yang dipertimbangkan dalam Penilaian Bisnis / Pengguna

Faktor Internal :

1. Karakteristik bisnis perusahaan yang dinilai (resiko, return, pembiayaan, dll)
2. Laporan keuangan dan kondisi keuangan
3. Identifikasi nilai aset tak berwujud yang signifikan
4. Transaksi sebelumnya
5. Informasi relevan lain terkait perusahaan yang dinilai (sejarah bisnis, kebijakan perusahaan, manajemen, dll)

Faktor Eksternal :

1. Kondisi ekonomi yang berpengaruh (keadaan politik, kebijakan pemerintah)
2. Kondisi industri spesifik
3. Ukuran tingkat pengendalian
4. Data pasar lainnya (return untuk investasi alternatif, perjanjian kerjasama bisnis, dll)

Parameter Analisis Kemampuan Bisnis

Parameter Penilaian	Definisi
Kepentingan	Seberapa penting kapabilitas bagi perusahaan Anda? Ini harus didasarkan pada arah masa depan perusahaan, tidak harus keadaan saat ini.
Utama	Kemampuan yang merupakan pembeda strategis dan menentukan esensi perusahaan Anda
Mengaktifkan	Kemampuan yang membuat alat berat tetap bekerja dan penting untuk keunggulan operasional
Komoditas	Semua kemampuan yang dapat distandarisasi, dialihdayakan dan di mana diferensiasi kompetitif sulit dicapai.

Analisa kesenjangan kemampuan bisnis terdiri dari beberapa komponen yaitu (BABOK 3.0)

Parameter Analisis Kemampuan Bisnis :

Ada beberapa parameter yang dapat digunakan untuk mengevaluasi kemampuan.

Parameter Penilaian	Definisi
Kematangan Proses	Seberapa matang proses bisnis yang mendasari yang mengatur kemampuan?
Initial	Proses biasanya ad hoc dan kacau. Keberhasilan dalam organisasi ini tergantung pada kompetensi dan kepahlawanan orang-orang dalam organisasi dan bukan pada penggunaan proses yang terbukti.
Repeatable	Disiplin proses yang dicerminkan oleh kedewasaan Repeatable membantu memastikan bahwa praktik dan alur kerja yang ada dipertahankan selama masa stres. Dengan praktik dan prinsip ini, tugas dilakukan dan dikelola sesuai dengan rencana yang terdokumentasi
Managed	Tujuan kuantitatif untuk kualitas dan kinerja proses ditetapkan untuk proses pada tingkat kematangan ini.
Optimized	Proses terus ditingkatkan berdasarkan pemahaman kuantitatif tentang penyebab umum variasi yang melekat dalam proses.

Analisa kesenjangan kemampuan bisnis

Analisis Keadaan Saat Ini	INPUT <ul style="list-style-type: none">a. Hasil Elisitasi: digunakan untuk mendefinisikan dan memahami keadaan saat ini.b. Kebutuhan: masalah atau peluang yang sering dihadapi oleh perusahaan atau organisasi meluncurkan pekerjaan analisis bisnis untuk lebih memahami kebutuhan ini.
	OUTPUT <ul style="list-style-type: none">a. Deskripsi Keadaan Saat Ini: konteks lingkup perusahaan, kemampuan, sumber daya, kinerja, budaya, ketergantungan, infrastruktur, pengaruh eksternal, dan hubungan signifikan antara elemen-elemen ini.b. Persyaratan Bisnis: masalah, peluang, atau kendala yang didefinisikan berdasarkan pemahaman tentang keadaan saat ini.

Analisa kesenjangan kemampuan bisnis

<i>Tentukan keadaan masa datang</i>	INPUT a. Persyaratan Bisnis: masalah, peluang, atau kendala yang akan ditangani oleh keadaan di masa depan.
	OUTPUT a. Tujuan Bisnis: arah yang diinginkan yang ingin dicapai bisnis untuk mencapai keadaan masa depan. b. Deskripsi Keadaan Masa Depan: deskripsi keadaan masa depan mencakup batas-batas komponen perusahaan yang baru, dihapus, dan dimodifikasi yang diusulkan dan nilai potensial yang diharapkan dari keadaan masa depan. Deskripsi mungkin termasuk kemampuan masa depan yang diinginkan, kebijakan, sumber daya, dependensi, infrastruktur, pengaruh eksternal, dan hubungan antara setiap elemen. c. Infrastruktur, pengaruh eksternal, dan hubungan antara setiap elemen. d. Nilai Potensial: nilai yang dapat direalisasikan dengan menerapkan keadaan masa depan yang diusulkan.

Analisa kesenjangan kemampuan bisnis

Menilai Risiko:	INPUT <ul style="list-style-type: none"> a. Tujuan Bisnis: menggambarkan arah yang diinginkan yang diperlukan untuk mencapai keadaan masa depan dapat digunakan untuk mengidentifikasi dan mendiskusikan potensi risiko. b. Hasil Elisitasi (dikonfirmasi): pemahaman tentang apa yang dianggap oleh berbagai pemangku kepentingan sebagai risiko terhadap realisasi keadaan masa depan yang diinginkan. c. Pengaruh: faktor dalam perusahaan (internal) dan faktor luar perusahaan (eksternal) yang akan mempengaruhi terwujudnya keadaan masa depan yang diinginkan. d. Nilai Potensial: menggambarkan nilai yang akan direalisasikan dengan menerapkan keadaan masa depan yang diusulkan memberikan tolok ukur terhadap risiko mana yang dapat dinilai. e. Persyaratan (diprioritaskan): tergantung pada prioritasnya, persyaratan akan mempengaruhi risiko yang akan didefinisikan dan dipahami sebagai bagian dari realisasi solusi.
	OUTPUT <ul style="list-style-type: none"> a. Hasil Analisis Risiko: pemahaman tentang risiko yang terkait dengan pencapaian keadaan di masa depan, dan strategi mitigasi yang akan digunakan untuk mencegah risiko tersebut, mengurangi dampak risiko, atau mengurangi kemungkinan terjadinya risiko

Analisa kesenjangan kemampuan bisnis

Tentukan Strategi Perubahan	INPUT <ul style="list-style-type: none">a. Deskripsi Keadaan Saat Ini: memberikan konteks tentang keadaan saat ini, dan mencakup penilaian pengaruh internal dan eksternal terhadap perusahaan yang sedang dipertimbangkan.b. Deskripsi Keadaan Masa Depan: memberikan konteks tentang keadaan masa depan yang diinginkan.c. Hasil Analisis Risiko: menggambarkan risiko yang teridentifikasi dan eksposur dari setiap risiko.d. Pendekatan Keterlibatan Pemangku Kepentingan: memahami kebutuhan komunikasi dan kolaborasi pemangku kepentingan dapat membantu mengidentifikasi aktivitas terkait perubahan yang perlu dimasukkan sebagai bagian dari strategi perubahan
	OUTPUT <ul style="list-style-type: none">a. Strategi Perubahan: pendekatan yang akan diikuti organisasi untuk memandu perubahan.b. Lingkup Solusi: cakupan solusi yang akan dicapai melalui eksekusi strategi perubahan.

PENUGASAN - 2

Kesenjangan Kemampuan

Sesuai dengan proyek Bapak / Ibu, buat penilaian kemampuan unit kerja berdasarkan factor internal dan eksternal

03

Pendekatan Solusi

Pendekatan solusi menjelaskan apakah komponen solusi akan dibuat atau dibeli, atau kombinasi keduanya. Analisis bisnis menilai manfaat pendekatan solusi untuk setiap opsi desain.

Ruang lingkup pekerjaan seorang analis bisnis dapat secara luas dikategorikan menjadi tiga bidang utama:

Analisis Strategi Bisnis

***Analisis
Bisnis***

***Analisis
Sistem***

***Analisis
Bisnis Data***

Analisis Bisnis

Analisis bisnis tersebut berasal dari latar belakang bisnis/domain untuk menentukan kebutuhan bisnis, cakupan solusi tingkat tinggi, dan menyajikan kasus bisnis kepada sponsor.

- a. Optimalisasi dan manajemen teknologi bisnis
- b. Manajemen proses
- c. Tentukan kebutuhan bisnis (masalah atau peluang)
- d. Tentukan cakupan solusi yang akan memenuhi kebutuhan bisnis tertentu particular
- e. Menentukan dan menyajikan kasus bisnis (analisis biaya vs. manfaat)
- f. Pendanaan

Analisis bisnis ini berasal dari latar belakang bisnis atau teknis dan memulai analisis bisnis inti atau rekayasa persyaratan setelah kebutuhan bisnis ditentukan atau pendanaan proyek diatur. Analisis bisnis ini terutama terlibat dalam memunculkan persyaratan dan menentukan solusi. Selain itu, mereka juga terlibat dalam mengidentifikasi tim TI (internal atau eksternal) dan mengelolanya selama pengembangan dan implementasi solusi.

- a. Dapatkan persyaratan, dokumentasikan, konfirmasi, cakup, presentasikan, dan buat disetujui atau ditandatangani.
- b. Tentukan solusi atau BRD atau peta jalan produk
- c. Analisis kebutuhan lebih lanjut (FRD, model kebutuhan, dll.)
- d. Mengidentifikasi atau merekomendasikan tim TI (internal atau eksternal)
- e. Menyelesaikan solusi dan cakupannya

Analisis Strategi Bisnis

Memverifikasi dan memvalidasi solusi terhadap kebutuhan perusahaan, kemampuan saat ini, dan analisis kasus bisnis baru (biaya vs. manfaat) untuk menerima solusi. Analisis Bisnis TI juga berkolaborasi dengan pakar materi implementasi (UKM) atau manajer produksi untuk memperoleh persyaratan transisi yang diperlukan untuk memindahkan solusi perangkat lunak ke komunitas pengguna.

- a. Dukung tim teknis dalam persyaratan dan manajemen perubahan
- b. Mengawasi kegiatan pengembangan dan pengujian
- c. Pastikan penerapan solusi berkualitas tinggi
- d. Dokumentasi penutupan
- e. Pelatihan pengguna akhir
- f. Perkaya dan tingkatkan solusi selama siklus hidupnya
- g. Pastikan penghentian solusi secara teratur ketika mencapai akhir siklus hidupnya.

Aktifitas Analisis Bisnis

Business Requirements	Non-functional Requirements	Measurement	Benchmarking
Gap Analysis	Project Charter	Strategy Planning	Business Case
Business Planning	Budget Planning	Estimates	Competitive Intelligence
Market Research	Financial Analysis	Problem Analysis	Technical Analysis
Risk Analysis	Scenario Planning		

Analisis Risiko

Risiko?

Risiko adalah efek ketidakpastian tentang suatu keadaan yang akan terjadi nantinya (*future*), apabila terjadi bisa menimbulkan suatu kerugian (Risiko negatif) atau peluang (Risiko positif).

Contoh:

1. Risiko negatif berasal dari alam: Tsunami, Banjir, Tanah Longsor, Gempa Bumi
2. Risiko positif berasal dari alam: Asuransi, padat karya

Manajemen Risiko

adalah suatu proses identifikasi, analisis, pengendalian, dan upaya menghindari, meminimalisir, atau bahkan menghapus risiko yang tidak dapat diterima

Daftar Resiko

IDENTIFIKASI RISIKO (RISK IDENTIFICATION)							
Kategori	Sub kategori	Risiko	Dampak Risiko	Kerawanan (Penyebab Risiko)	Kontrol Yang Ada Saat Ini	Pemilik Risiko (Risk Owner)	Opportunity
3	4	5	6	7	8	9	10

ANALISA RISIKO (RISK ANALYSIS)		
Nilai Kemungkinan	Nilai Dampak	Nilai Risiko
11	12	13

PENANGANAN RISIKO (RISK TREATMENT)				
Penanganan Risiko	Rencana Kontrol	Penanggung Jawab	Target Waktu / Frekuensi	Kebutuhan Sumber Daya
14	15	17	18	19

Mitigasi Resiko

Mitigasi Risiko adalah suatu upaya yang dilakukan untuk mengurangi atau menghapus kerugian yang mungkin terjadi akibat risiko yang terjadi (bencana) yaitu dengan cara membuat persiapan sebelum terjadinya bencana.

Mitigasi Struktural ;

Upaya untuk meminimalkan bencana yang dilaksanakan melalui pembangunan prasarana fisik dan memakai pendekatan teknologi

Mitigasi Non-Struktural ;

Upaya mengurangi akibat bencana dengan pembuatan kebijakan seperti suatu peraturan.

Mitigasi Resiko

Contoh Mitigasi Struktural ;

1. Pembangunan kanal khusus untuk mencegah banjir.
2. Penggunaan alat deteksi aktivitas gunung berapi.
3. Membuat struktur bangunan yang tahan gempa.
4. Penggunaan sistem peringatan dini untuk memperkirakan kemungkinan adanya gelombang tsunami.

Contoh Mitigasi Non-Struktural ;

1. Larangan membuang sampah ke selokan atau sungai.
2. Mengatur tata ruang kota.
3. Mengatur kapasitas pembangunan masyarakat

Tingkat Kemungkinan Kejadian Risiko

Tingkat	Kemungkinan	Deskripsi
1	Kecil	Kemungkinan terjadi 1-2 kali dalam satu periode
2	Sedang	Kemungkinan terjadi 3-4 kali dalam satu periode
3	Besar	Kemungkinan terjadi >5 kali dalam satu periode

Tingkat Dampak Risiko

Tingkat	Dampak	Deskripsi
1	Kecil	Dampak secara finansial atau non-finansial tidak terlalu serius, tidak menyebabkan banyak masalah atau kerusakan
2	Sedang	Dampak secara finansial atau non-finansial besar atau punya pengaruh untuk mendapatkan tindakan lebih lanjut
3	Besar	Dampak secara finansial atau non-finansia sangat buruk, serius, atau kerusakan yang tidak dikehendaki

Tingkat Risiko

Pengukuran Tingkat Risiko:

$$\text{Tingkat Risiko} = \text{Tingkat Kemungkinan} \times \text{Tingkat Dampak}$$

Tingkat Risiko	Deskripsi	Aksi
≥ 7	Tinggi	harus ada aksi perbaikan dalam maksimum 3 bulan ke depan
4 - 6	Sedang	Harus ada aksi perbaikan dalam maksimum 6 bulan ke depan
1 - 3	Rendah	Perlu ada perhatian

PENUGASAN - 3

Pendekatan Solusi

Berdasarkan proyek Bapak / Ibu, lakukan analisis strategi bisnis bagian 1 (analisis bisnis)

04

Lingkup Solusi

Lingkup Solusi tidak lain adalah terkait dengan Apa yang harus disertakan dalam solusi dalam hal fitur fungsional & non-fungsional murni. Analis Bisnis adalah pemilik dan pencipta lingkup Solusi.

Ruang lingkup solusi ditentukan sebelum ruang lingkup proyek, yang dapat memberikan kejelasan kepada manajer proyek kejelasan dalam hal besarnya kompleksitas, risiko yang terkait dengan, kemungkinan tingkat keberhasilan dan menciptakan dasar untuk memperkirakan biaya proyek dan garis waktu dasar.

Cakupan solusi berbicara tentang solusi yang akan diimplementasikan, memberikan bentuk bagaimana solusi terlihat, bagaimana fungsinya, dll.

Tujuan utama dari mendefinisikan dan menciptakan ruang lingkup solusi adalah untuk konseptualisasi solusi yang direkomendasikan untuk memungkinkan pihak terkait atau pemangku kepentingan untuk memahami lebih baik tentang kemampuan bisnis disampaikan dalam bentuk solusi bisnis TI baru.

Pernyataan Lingkup

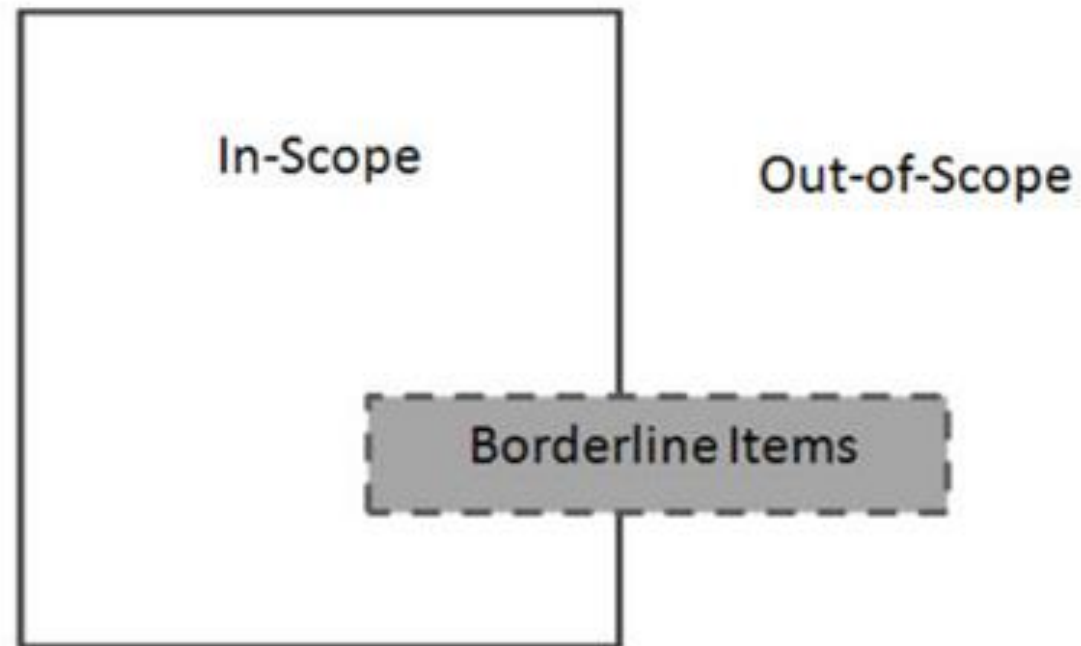


Figure1 depicting In-Scope, Out-of-Scope and Borderline sections

Pernyataan Lingkup

1. **In-Scope:** Pernyataan ini menentukan komponen, kapabilitas, antarmuka, unit organisasi, dan proses apa yang disertakan dalam solusi. Jika solusi diimplementasikan dalam fase atau iterasi, pernyataan In-Scope harus dijelaskan sehubungan dengan setiap fase atau iterasi.
2. **Out-Of-Scope:** Beberapa Analis Bisnis ragu-ragu untuk mendefinisikan item Out-Of-Scope karena dapat berupa apa saja dan mungkin tidak relevan. Kadang-kadang dapat mengganggu pemangku kepentingan juga..

Namun sangat penting bahwa pernyataan ini didefinisikan bersama dengan pernyataan Dalam Cakupan untuk mengkristalisasi ruang lingkup. Item Out-Of-Scope ini dapat diidentifikasi dengan memvisualisasikan gambaran yang lebih besar dan melepas item yang entah bagaimana terkait dengan solusi tetapi tidak tercakup dalam ruang lingkup.

Ini juga bisa menjadi persyaratan potensial yang dapat menjadi bagian dari ruang lingkup di masa depan. Ini akan memberikan lebih banyak soliditas dan keunggulan ke batas ruang lingkup dan akan meminimalkan risiko ruang lingkup merayap.

Mengelola perubahan Lingkup Solusi

***Perubahan
Kebutuhan
Bisnis***

***Perubahan
Kemampuan
/ Fitur***

Perubahan Kebutuhan Bisnis

Jika Kebutuhan Bisnis diubah, hal itu mungkin berdampak besar pada Lingkup Solusi. BA perlu membuat ruang lingkup baru atau memodifikasi ruang lingkup yang ada untuk memasukkan perubahan.

Disarankan untuk menjalani siklus hidup lengkap untuk mendefinisikan ulang ruang lingkup (Memahami – Mendefinisikan – Memvalidasi – Menyetujui) untuk skenario tersebut. Ini mungkin sekali lagi mengubah Lingkup Proyek dan keseluruhan biaya dan jadwal.

Perubahan Kemampuan / Fitur

Jika Kebutuhan dan Tujuan Bisnis tetap tidak berubah dan kemampuan / fitur baru ditambahkan atau yang sudah ada dimodifikasi, BA perlu mengevaluasi apakah perubahan ini selaras dengan kebutuhan bisnis atau tidak.

Dengan demikian BA dapat mengidentifikasi perubahan sebagai item Dalam Cakupan atau Di Luar Cakupan. Jika terjadi konflik, BA perlu memfasilitasi kesepakatan antara pemangku kepentingan di mana persyaratan dan ruang lingkup bisnis akan dimodifikasi atau perubahan akan berada di luar cakupan solusi.

Pendekatan Implementasi Solusi Bisnis

Analisis
Dokumen
Proyek Saat
Ini

Kembangkan
Rencana
Pengelolaan
Lingkup

Kumpulkan
Persyaratan
Proyek

Pendekatan implementasi lingkup solusi adalah sebagai berikut :

1. Analisis Dokumen Proyek Saat Ini

Untuk membuat rencana manajemen ruang lingkup, penting untuk menganalisis dokumen proyek saat ini. Menganalisis dokumen proyek membantu dalam menghasilkan perubahan yang diinginkan yang dapat membantu dalam manajemen ruang lingkup yang lebih baik.

2. Kembangkan Rencana Pengelolaan Lingkup

Rencana pengelolaan ruang lingkup adalah dokumen penting dan awal dari proyek yang menjelaskan bagaimana ruang lingkup proyek akan didefinisikan, dikembangkan, dipantau, dikendalikan, dan divalidasi.

3. Kumpulkan Persyaratan Proyek

Setelah melakukan analisis yang sehat terhadap dokumen proyek penting, Rencana Manajemen Lingkup mudah untuk dikembangkan. Ini termasuk yang berikut :

- a. Proses terperinci untuk menghasilkan pernyataan ruang lingkup proyek.
- b. Bagaimana WBS akan dibuat sesuai dengan pernyataan proyek yang dikembangkan.
- c. Apa yang akan dibutuhkan dalam menyetujui dan memelihara baseline ruang lingkup.
- d. Bagaimana penerimaan formal dari hasil kerja proyek akan diperoleh melalui proses formal.

PENUGASAN - 4

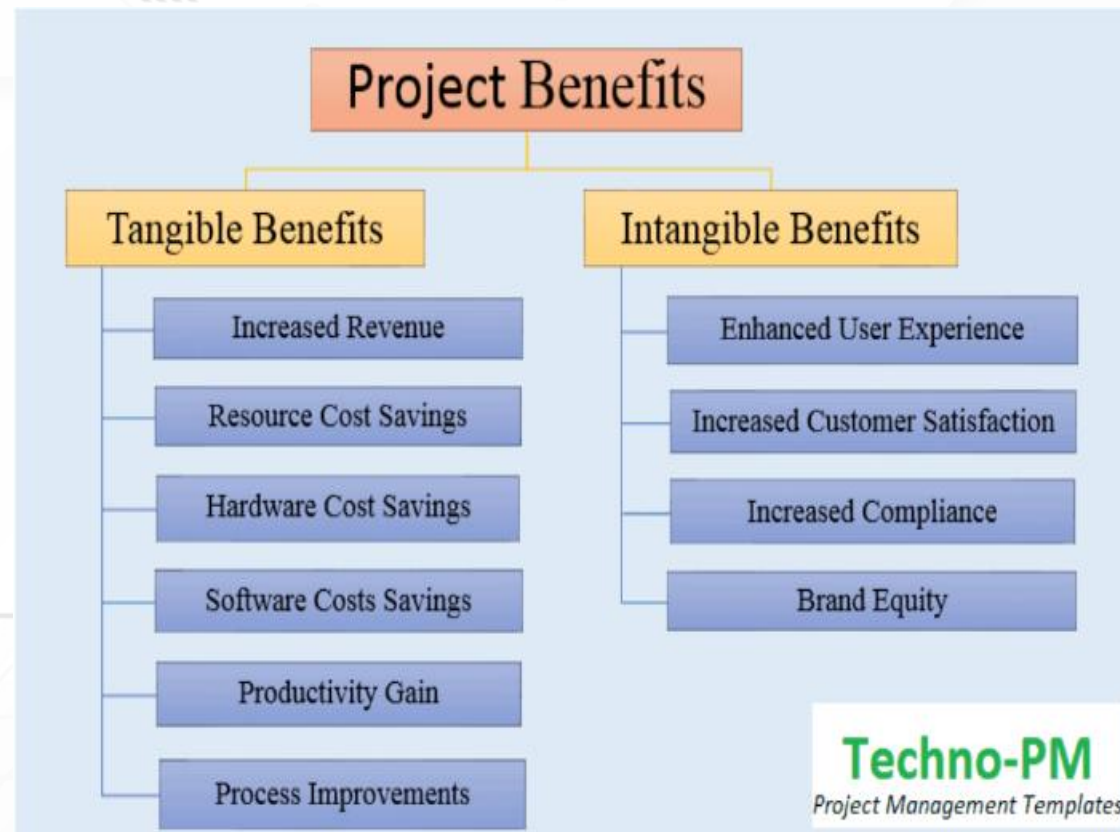
Lingkup Solusi

Sesuai dengan proyek Bapak / Ibu, tentukan lingkup solusi (in-scope dan out-of-scope)

05

Project Benefits dan B/C Ratio

Manfaat Tangible dan Intangible



Manfaat Tangible (nyata / berwujud)

Peningkatan
Pendapatan

Penghematan
Biaya Sumber
Daya

Penghematan
Biaya Perangkat
Keras

Penghematan
Biaya Perangkat
Lunak

Keuntungan
Produktivitas

Peningkatan
Proses

Manfaat In-Tangible (tidak nyata / berwujud)

Temuan Audit

Kontribusi pada
strategi
organisasi

Penghematan
Biaya Perangkat
Keras

Enhanced User
Experience

Meningkatkan
Kepuasan
Pelanggan

Peningkatan
Kepatuhan

Ekuitas Merek

Total biaya solusi

Cost	Cost of Control (Cost of Conformance)		Cost of Failure of Control (Cost of Non - Conformance)	
Sub-category	Prevention Costs	Appraisal Costs	Internal Failure Costs	External Failure Costs
Deskripsi	timbul dari upaya untuk menjaga agar cacat tidak terjadi sama sekali	timbul dari mendeteksi cacat dalam pengujian, inspeksi audit	timbul dari mendeteksi cacat yang tertangkap secara internal dan ditangani dengan membuang atau memperbaiki item yang terpengaruh	timbul dari mendeteksi cacat yang benar-benar mencapai pengguna akhir
Contoh	a. perencanaan kualitas b. pelatihan berkualitas dan pengembangan tenaga kerja c. verifikasi desain proyek d. riset pasar	a. pengujian dan inspeksi bahan yang dibeli b. inspeksi c. Pengujian d. audit kualitas	a. pembatalan b. biaya pengerjaan ulang c. manajemen sistem pengerjaan ulang d. dokumen penolakan	a. biaya garansi b. komplain dari garansi c. penarikan kembali proyek d. klaim tanggung jawab produk e. hilangnya niat baik pelanggan

Karakteristik Proyek Swasta vs Pemerintah

Proyek Swasta	Proyek Pemerintah
Berorientasi pada keuntungan	Berorientasi pada manfaat umum yang bisa diperoleh
Memiliki umur teknis yang tidak terlalu panjang	Memiliki umur teknis yang relatif panjang, (> 10 th)
Alat analisis kelayakannya berupa analisis BEP (Break Even Point), PP (Payback Period), dst	Alat analisis kelayakannya berupa analisis B/C (benefit cost ratio)

Benefit / Cost Rasio

Komponen Benefit	Komponen Disbenefit
<ul style="list-style-type: none"> a. Manfaat mengurangi biaya b. Manfaat mengurangi kesalahan-kesalahan c. Manfaat meningkatkan kecepatan aktivitas d. Manfaat meningkatkan perencanaan dan pengendalian e. manajemen. 	<ul style="list-style-type: none"> a. Disbenefit berupa penambahan biaya munculnya faktor lain b. Disbenefit akibat penurunan kecepatan atau terganggunya c. aktivitas lain yang berpengaruh d. Disbenefit akibat hilangnya pendapatan dari faktor lain

Benefit / Cost Rasio

$$\frac{Benefit - Disbenefit}{cost} = BC \text{ ratio}$$

Jika :

$B/C > 1$, investasi layak (feasible)

$B/C = 1$, tidak terdapat perbedaan (impas)

$B/C < 1$, investasi tidak layak (infeasible)

Benefit / Cost Rasio

Contoh :

Pemerintah daerah Propinsi Jawa Timur akan membangun sebuah jalan baru ke area pedesaan untuk mendukung pertanian desa.

Ongkos pembangunan dibutuhkan sekitar Rp. 1,2 milyar, dengan adanya biaya pemeliharaan per tahun sebesar Rp. 40 juta. Dengan adanya jalan baru ini diharapkan adanya pendapatan dari sektor pertanian sebesar Rp. 400 juta per tahun.

Bila jalan diestimasikan berumur 30 tahun dengan tingkat bunga pengembalian modal 8% per tahun, dengan memperkirakan nilainya saat ini, tentukan apakah proyek pembangunan jalan tersebut layak dilaksanakan

Pendekatan Implementasi Solusi Bisnis

$$\text{BC ratio} = \text{PWB (benefits)} / \text{PWC (cost)}$$

PWB

$$\begin{aligned} &= Ab(P/A, i, n) \\ &= 400 (P/A, 8\%, 30) \\ &= 400. (11,26) \\ &= \text{Rp. 4.504 juta} \end{aligned}$$

PWC

$$\begin{aligned} &= I + Ac(P/A, i, n) \\ &= 1200 + 40 (P/A, 8\%, 30) \\ &= 1200 + 40 (11,26) \\ &= \text{Rp. 1.650,4 juta} \end{aligned}$$

$$\text{BC ratio} = 4.504 \text{ juta} / 1.650,4 \text{ juta}$$

$$\text{BC ratio} = 2,73$$

PENUGASAN - 5

Lingkup Solusi

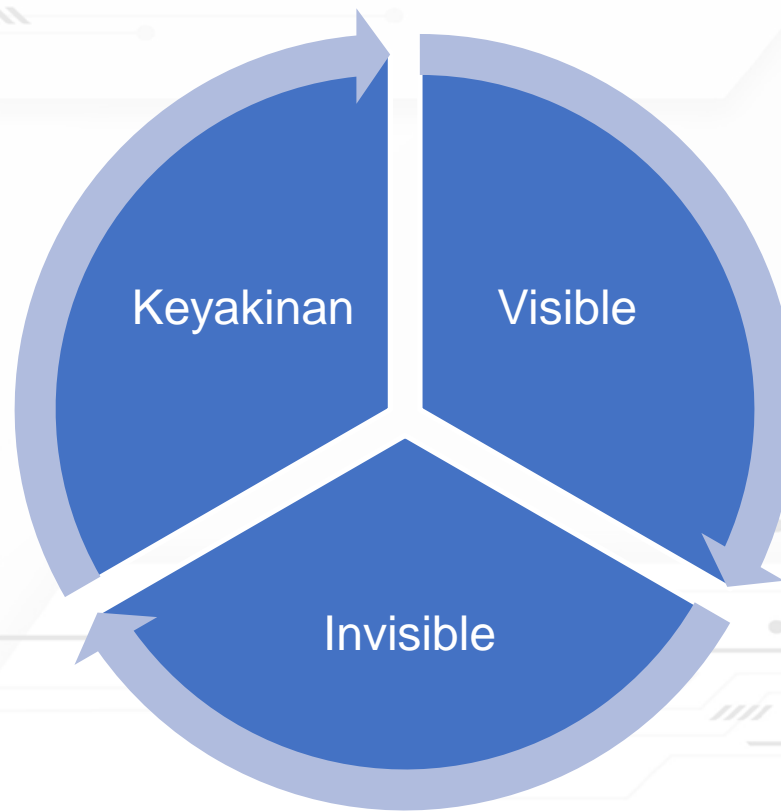
Sesuai proyek Bapak / Ibu, lakukan perhitungan B/C ratio

06

Domain Pengguna

Standar Layanan Organisasi, Nilai dan Budaya Organisasi adalah suatu karakteristik yang ada pada sebuah organisasi dan menjadi pedoman organisasi tersebut sehingga membedakannya dengan organisasi lainnya. Dengan kata lain, budaya organisasi adalah norma perilaku dan nilai-nilai yang dipahami dan diterima oleh semua anggota organisasi dan digunakan sebagai dasar dalam aturan perilaku dalam organisasi tersebut.

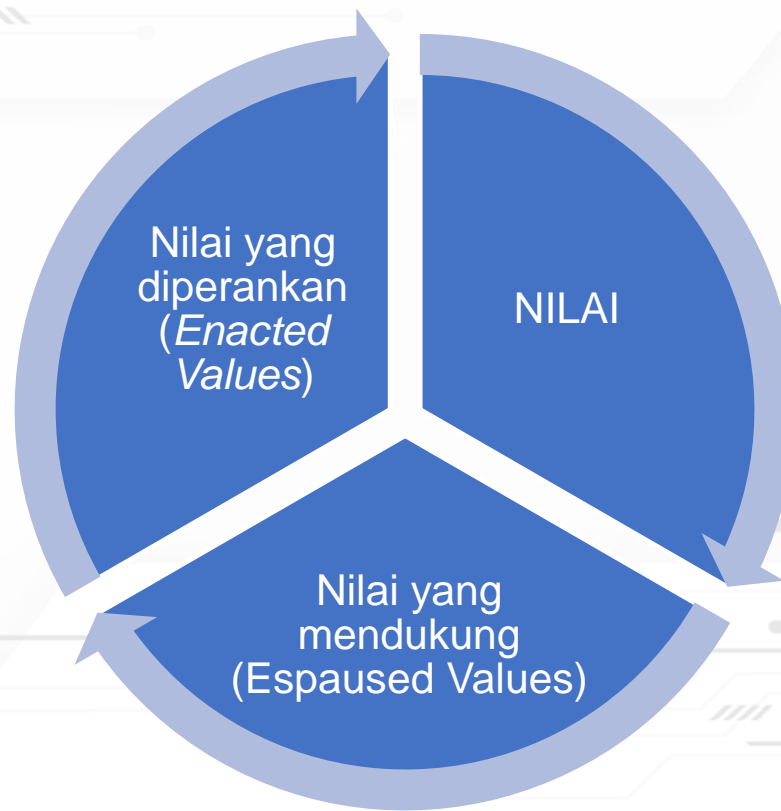
Budaya Organisasi



Budaya Organisasi ada 3 tingkat :

1. Budaya Organisasi yang tampak (Visible) “cara berpakaian, simbol fisik, perayaan/seremonial, dan tata ruang kantor.
2. Budaya Organisasi yang tidak tampak (Invisible) “ disiplin dan makna prestasi.
3. Keyakinan yg paling dalam atau asumsi-asumsi yg tersembunyi “adanya keyakinan bahwa atasan tdk pernah salah-anak buah selalu salah atau konsumen adalah raja.

Nilai Organisasi



Konsep Nilai:

1. NILAI ; Keyakinan yang dipegang teguh dan tampil dalam tingkah laku.
2. NILAI YG MENDUKUNG (Espoused Values) ; Nilai dan norma yang telah dibuat oleh organisasi. (Mis: Keanekragaman, rasa hormat, dan integritas...)
3. NILAI YG DIPERANKAN (Enacted Values); Nilai dan norma yang dimiliki karyawan. (Mis : Sejauhmana nilai rasa hormat tercermin dalam perilaku setiap karyawan)

Standar Layanan

Contoh :

Standar layanan membuat E=KTP

No	Komponen	Uraian
1	Produk Pelayanan	Pelayanan Rekomendasi Pembuatan E-KTP
2	Persyaratan Pelayanan	a. Surat Pengantar / Blangko KTP Dari Kelurahan b. Foto Copy KK Keterangan : * Jika Pembaharuan KTP asli disertakan. * Jika KTP hilang membawa surat kehilangan dari Kepolisian
3	Sistem, Mekanisme, dan Prosedur	a. Pemohon datang membawa berkas pengajuan b. Petugas meneliti kelengkapan berkas c. Setelah kelengkapan berkas benar petugas mengajukan kepada Sekcam / Camat untuk ditandatangani d. Petugas melakukan registrasi pada buku register KTP e. Berkas diserahkan kepada pemohon untuk dilanjutkan ke Dispendukcapil Kota Madiun

Standar Layanan

Contoh :

Standar layanan membuat E=KTP

No	Komponen	Uraian
4	Jangka Waktu Penyelesaian	5 – 10 menit (bila pimpinan ada ditempat), kalau pimpinan dinas luar bisa ditinggal dan nanti dihubungi oleh petugas via telepon pemohon bila sudah ditanda tangani pimpinan
5	Biaya / Tarif	GRATIS
6	Penanganan Pengaduan, Saran dan Masukan	Email : Telepon :

Service level Agreement (SLA)

Bagaimana Menghitung SLA ?

Cara menghitung SLA, tergantung dari layanan yang diberikan , sebagai contoh yang saya ketahui beberapa provider IT khususnya provider / penyedia layanan internet memberikan SLA antara 96% – 99%, artinya dalam 1 bulan pihak provider menjamin bahwa layanan yang diberikan adalah :

Menghitung SLA (asumsi dengan SLA 98%, artinya layanan standard mereka 98% dalam 1 bulan, dan 2% dianggap wajar jika terjadi mati (down) dalam layanan tersebut)

1 hari = 24 jam

1 bulan = 30 hari

Biaya bulanan Internet = Rp. 1.000.000

=> 1 bulan = 30 hari x 24 jam = 720 Jam (720 jam merupakan layanan 100%)

=> Sedangkan jika 98% maka layanan standard mereka adalah

=> $98\% \times 720 \text{ jam} = 705.6 \text{ jam}$ (layanan standard mereka, sisanya 14.4 jam dianggap wajar jika layanan itu mati (down))

PENUGASAN - 6

Domain Pengguna

Sesuai dengan proyek Bapak / Ibu, tentukan standar layanan perusahaan / unit kerja

07

Bisnis Baru Pengguna

Kebutuhan Layanan Pengguna dan Tingkatan Layanan Pelayanan publik adalah inti dari mesin administrasi pemerintah, tetapi mesin ini memiliki komponen lain. Hal ini termasuk otoritas dan arti sistem hukum, yayasan pemerintah, dan perusahaan dengan kepemilikan saham mayoritas pemerintah. Dalam arti lain, layanan publik adalah layanan yang ditawarkan atau dikendalikan oleh pemerintah. Pelayanan publik memiliki maklumat sendiri yang merupakan wujud kesungguhan penyelenggaraan pelayanan publik sesuai dengan prinsip good governance.

Ruang Lingkup Pelayanan Publik

Pelayanan Barang

Pelayanan Jasa

Pelayanan
Administratif

Jenis Pelayanan Publik

Pelayanan Pendidikan

Layanan Darurat

Pelayanan Kesehatan

Pelayanan Keamanan Publik

Pelayanan Perlindungan Lingkungan

Pelayanan Angkutan

Pelayanan Sosial

Pelayanan Ekonomi

Pelayanan Rekreasi

Pelayanan Pembangunan

Peluang bisnis baru pengguna

Fintech (Finance Technology)

Software As a Service (SaaS)

Cloud hosting

Bisnis jual-beli online

Online Marketing

Fintech (Finance Technology)

Peluang bisnis di era revolusi industri 4.0 yang pertama adalah Fintech. Saat ini, istilah fintech pasti sudah sering terdengar di telinga masyarakat dunia, termasuk Indonesia. Khususnya di kalangan menengah ke atas yang melihat berbagai peluang bisnis dari urusan finansial. Para generasi milenial menjadi salah satu target utama dari perusahaan fintech. Hal tersebut dikarenakan ada banyak perusahaan fintech yang memberikan kemudahan dalam pengelolaan keuangan, salah satu hal yang sebenarnya sulit untuk dilakukan oleh generasi milenial.

Software As A Service

Pada era industri 4.0 nanti, peluang bisnis yang akan banyak digunakan digunakan adalah bisnis pengembangan software as a service. Dimana Anda membuat dan mengembangkan sebuah software sebagai pihak ketiga yang dapat membantu segala aktivitas usaha lain. Bentuk penjualannya berupa business-to-business artinya klien utama Anda adalah sama-sama pebisnis.

Contoh bisnis software as a service adalah aplikasi absensi, software payroll, software akuntansi, atau software retensi konsumen atau CRM.

Cloud hosting

Cloud adalah salah satu teknik penyimpanan database yang ringan dan sangat mudah diakses. Pada dasarnya, masyarakat pasti sudah pernah menggunakan cloud tetapi tidak tahu kalau itu adalah cloud. Sebut saja Google Drive dan Dropbox, kedua cloud yang paling sering digunakan di dalam industri saat ini.

Itulah yang membuat cloud hosting sangat laku di era industri 4.0 saat ini karena sangat berdekatan dengan dunia industri dan proses bisnis.

Bisnis jual-beli online

Bisnis jual-beli secara online semakin menjanjikan di era revolusi industri 4.0. Promosi yang tidak harus digembar-gemborkan serta tidak perlu menyediakan biaya operasional yang tinggi membuat bisnis jual-beli secara online semakin besar di industri 4.0.

Bisnis jual-beli online

Bisnis jual-beli secara online semakin menjanjikan di era revolusi industri 4.0. Promosi yang tidak harus digembar-gemborkan serta tidak perlu menyediakan biaya operasional yang tinggi membuat bisnis jual-beli secara online semakin besar di industri 4.0.

Cara pembayaran yang lebih mudah pun banyak ditawarkan pada saat ini. Tidak harus selalu pergi ke ATM untuk melakukan transfer uang. Namun sistem pembayaran Cash on Delivery, virtual account hingga berbagai pembayaran lewat perusahaan fintech telah membuat bisnis jual-beli online terus berkembang.

Online Marketing

Seiring dengan perubahan kiblat bisnis ke dunia maya, industri pemasaran pun bergeser dari cara-cara yang konvensional ke arah digital.

Kini, online marketing telah dianggap begitu krusial sebagai bagian dari pemasaran sebuah bisnis. Visibilitas di internet memberikan potensi yang begitu luas kepada calon konsumen sehingga sebuah bisnis akan lebih mudah memasarkan produk mereka.

Peluang tersebut membuat kesempatan untuk membuka ahensi untuk pemasaran digital online marketing terlihat begitu menggiurkan. Apalagi, banyak perusahaan yang berlomba-lomba mencari strategi terbaik untuk kampanye digital mereka.

PENUGASAN - 7

Bisnis Baru Pengguna

Sesuai dengan proyek Bapak / Ibu, tentukan potensi peluang layanan / bisnis baru setelah proyek tersebut selesai

Referensi

- International Institute of Business Analysis. (2015). *A guide to the business analysis body of knowledge (BABOK®)*. Version 3.0. Toronto, Ontario, Canada: International Institute of Business Analysis.

Tanya Jawab



GTA Government
Transformation
Academy




TERIMA KASIH

#JadiJagoanDigital

   Digital Talent Scholarship

  digitalent.kominfo

 DTS_kominfo