

# Information Technology Business Analyst

Topik 1 : Pengantar



# Deskripsi Pelatihan



Modul pelatihan ini adalah Pengantar IT Business Analyst (Analisis Bisnis TI) yang menjelaskan informasi dasar mengenai pengetahuan analisis bisnis, peran dan tugas serta kompetensi analisis bisnis melaksanakan tugasnya

# Outline Materi



1

Pedoman IT Business Analyst

2

Peran dan Tugas IT Business Analyst

3

Kompetensi IT Business Analyst

# 01

## **Pedoman IT Business Analyst**

Analisis bisnis adalah setiap orang yang melakukan tugas analisis bisnis yang dijelaskan dalam Panduan BABOK®, terlepas dari jabatan atau peran organisasinya

Analisis bisnis bertanggung jawab untuk menemukan, mensintesis, dan menganalisis informasi dari berbagai sumber dalam suatu perusahaan, termasuk alat, proses, dokumentasi, dan pemangku kepentingan.

Analisis bisnis bertanggung jawab untuk memunculkan kebutuhan aktual pemangku kepentingan—yang sering kali melibatkan penyelidikan dan klarifikasi keinginan mereka yang diungkapkan—untuk menentukan masalah dan penyebab yang mendasarinya.

Analisis bisnis berperan dalam menyelaraskan solusi yang dirancang dan disampaikan dengan kebutuhan pemangku kepentingan.



Kegiatan yang dilakukan analisis bisnis meliputi:

1. memahami masalah dan tujuan perusahaan,
2. menganalisis kebutuhan dan solusi,
3. merancang strategi,
4. mendorong perubahan, dan
5. memfasilitasi kolaborasi pemangku kepentingan

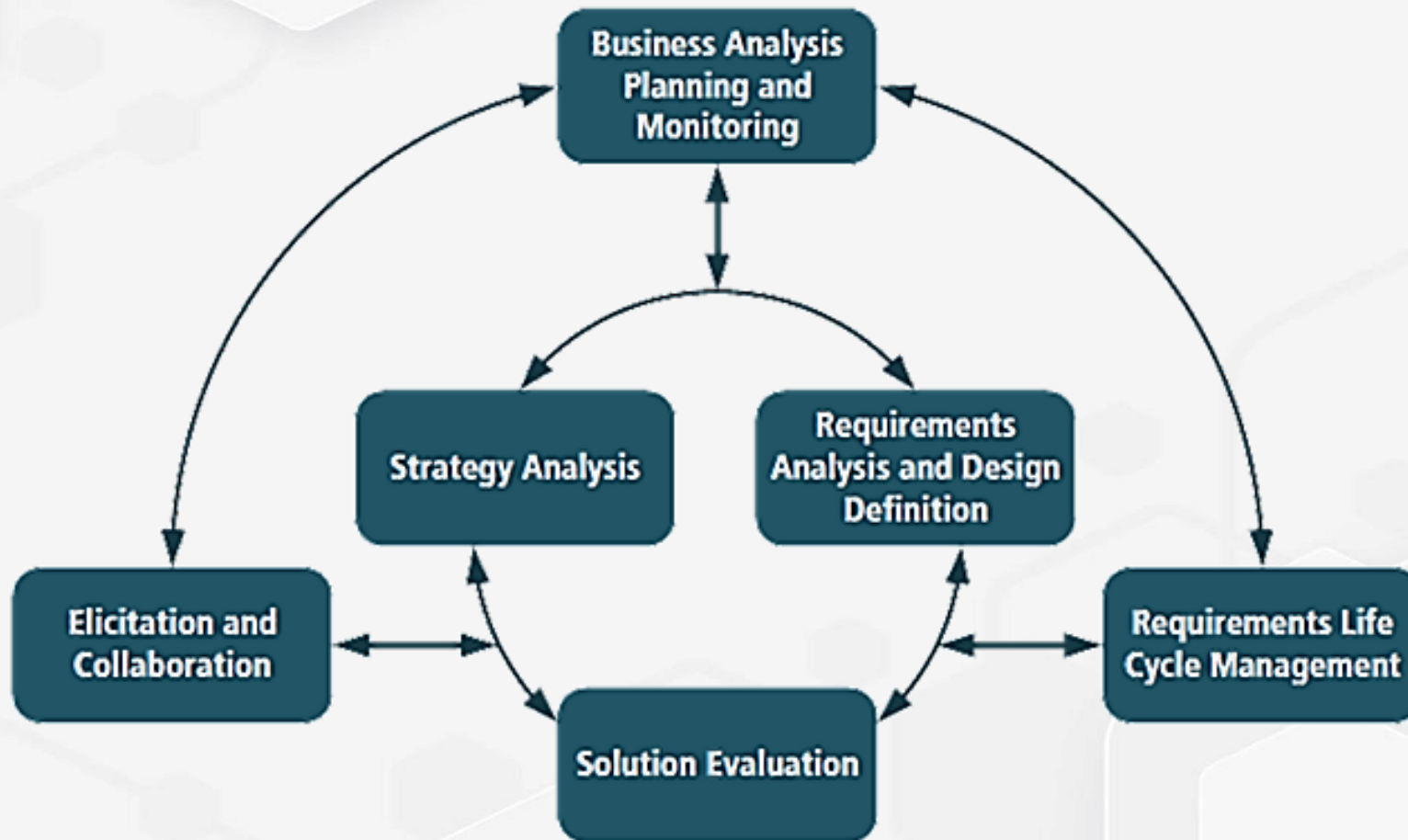
Pekerjaan umum lainnya untuk orang yang melakukan analisis bisnis meliputi:

1. arsitek bisnis,
2. analisis sistem bisnis,
3. analisis data,
4. analisis perusahaan,
5. Konsultan manajemen,
6. analisis proses,
7. manajer produk,
8. pemilik produk,
9. insinyur persyaratan, dan
10. analisis sistem

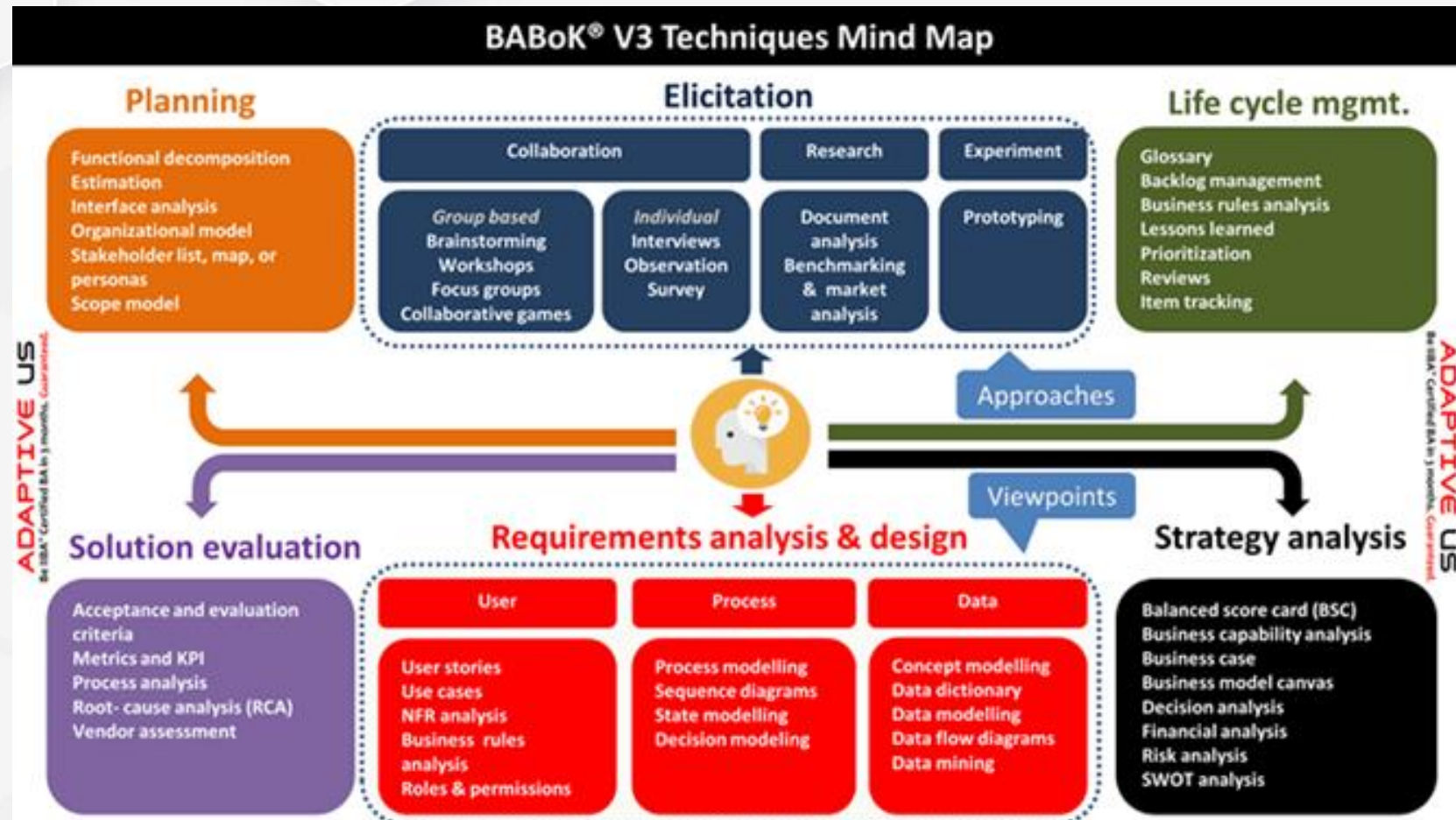


**A Guide to the Business Analysis Body of Knowledge® (BABOK® Guide)** adalah standar yang diakui secara global untuk praktik analisis bisnis. Panduan BABOK® menjelaskan bidang pengetahuan analisis bisnis, tugas, kompetensi dasar, teknik, dan perspektif tentang cara mendekati analisis bisnis

Ada 6 (enam) bidang pengetahuan (Knowledge Area), dan digunakan sebagai pengelompokan modul utama pelatihan untuk IT Business Analyst. Setiap modul memiliki hubungan dengan modul lainnya.



Gambar 1. Diagram hubungan umum antara bidang pengetahuan (Knowledge Area)



Gambar 2. Kegiatan pada setiap bidang pengetahuan pada BABOK

## **MODUL 1**

### Business Analysis Planning and Monitoring (Pantauan dan perencanaan analisis bisnis)

Menjelaskan tugas yang dilakukan analisis bisnis untuk mengatur dan mengkoordinasikan tugas tugas analisis bisnis dan pemangku kepentingan. Tugas-tugas ini menghasilkan keluaran yang digunakan sebagai masukan utama dan pedoman untuk tugas tugas lainnya

## MODUL 2

### Elicitation and Collaboration (Elisitasi dan Kolaborasi)

Menjelaskan tugas yang dilakukan analis bisnis untuk mempersiapkan dan melakukan aktivitas elisitasi dan mengkonfirmasi hasil yang diperoleh. Juga menjelaskan komunikasi dengan pemangku kepentingan setelah informasi analisis bisnis dikumpulkan dan kolaborasi berkelanjutan dengan mereka selama aktivitas analisis bisnis.

## **MODUL 3**

### Requirements Life Cycle Management (Manajemen Siklus Hidup Persyaratan)

Menjelaskan tugas yang dilakukan analisis bisnis untuk mengelola dan memelihara persyaratan dan informasi desain dari awal hingga tidak digunakan lagi. Tugas-tugas ini menjelaskan membangun hubungan antara persyaratan dan desain terkait, dan menilai, menganalisis, dan mendapatkan konsensus tentang perubahan yang diusulkan pada persyaratan dan desain.



## **MODUL 4**

### Strategy Analysis (Analisis Strategi)

Menjelaskan pekerjaan analisis bisnis yang harus dilakukan untuk berkolaborasi dengan pemangku kepentingan untuk mengidentifikasi kebutuhan kepentingan strategis atau taktis (kebutuhan bisnis), memungkinkan perusahaan untuk mengatasi kebutuhan itu, dan menyelaraskan strategi yang dihasilkan untuk perubahan dengan strategi tingkat yang lebih tinggi dan lebih rendah.



## **MODUL 5** Requirements Analysis and Design Definition (Analisis Persyaratan dan Definisi Desain)

Menjelaskan tugas analisis bisnis untuk menyusun dan mengatur persyaratan yang ditemukan selama aktivitas elisitasi, menentukan dan memodelkan persyaratan dan desain, memvalidasi dan memverifikasi informasi, mengidentifikasi opsi solusi yang memenuhi kebutuhan bisnis, dan memperkirakan nilai potensial yang dapat direalisasikan untuk setiap opsi solusi. Bidang pengetahuan ini mencakup kegiatan incremental dan iteratif mulai dari konsep awal dan eksplorasi kebutuhan melalui transformasi kebutuhan tersebut menjadi solusi tertentu yang direkomendasikan.

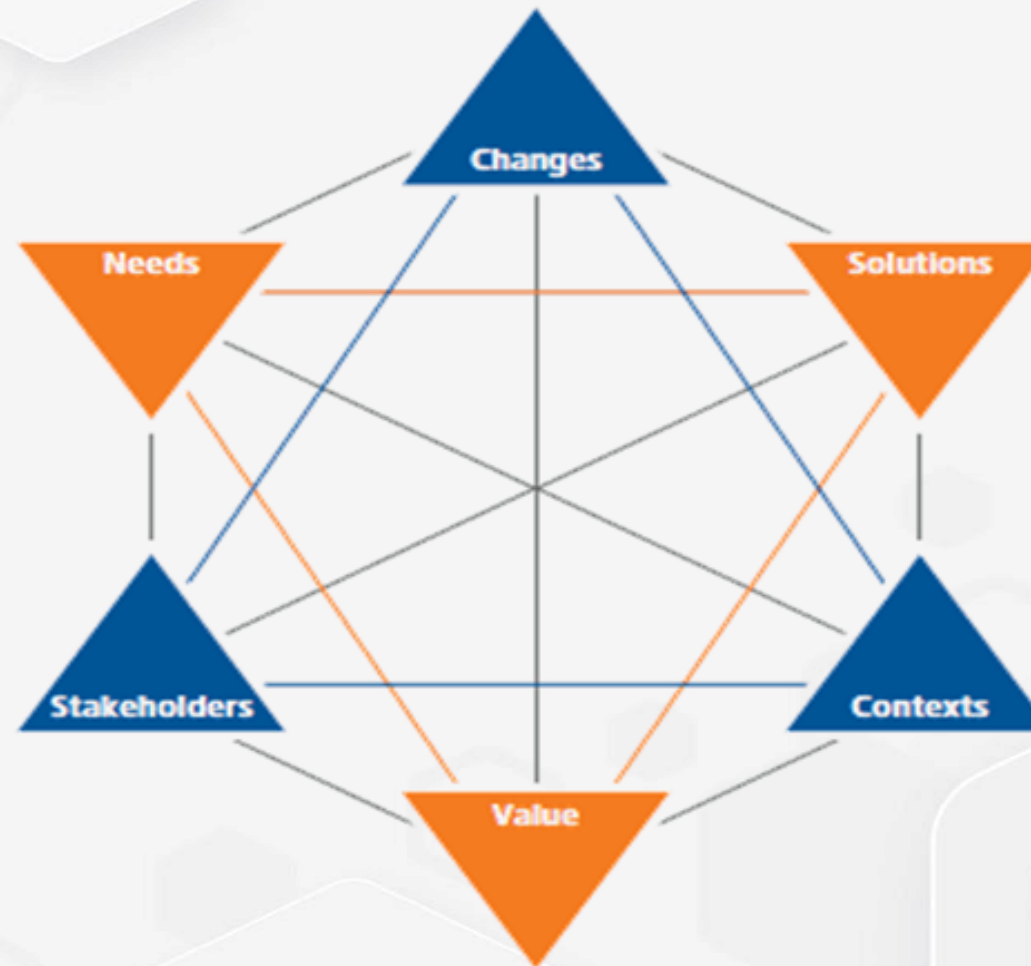
## **MODUL 6**

### **Solution Evaluation (Evaluasi Solusi)**

Menjelaskan tugas yang dilakukan oleh analis bisnis menilai kinerja dan nilai yang diberikan oleh solusi yang digunakan oleh perusahaan, dan untuk merekomendasikan penghapusan hambatan atau kendala yang mencegah realisasi nilai sepenuhnya

Adalah kerangka kerja konseptual untuk analisis bisnis, mencakup apa itu analisis bisnis dan apa artinya bagi mereka yang melakukan tugas analisis bisnis terlepas dari perspektif, industri, metodologi, atau level dalam organisasi

BACCM terdiri dari enam istilah yang memiliki arti umum bagi semua analis bisnis dan membantu stakeholder / pemangku kepentingan / mitra mendiskusikan analisis bisnis dan hubungannya dengan terminologi umum. Masing-masing istilah ini dianggap sebagai konsep inti.



Gambar 3. BACCM

## **1. Kebutuhan / Need**

Tindakan transformasi dalam menanggapi kebutuhan. Perubahan berfungsi untuk meningkatkan kinerja perusahaan. Perbaikan ini disengaja dan dikendalikan kegiatan analisis bisnis.

## **2. Perubahan / Change**

Masalah atau peluang untuk ditangani. Kebutuhan dapat menyebabkan perubahan dengan memotivasi pemangku kepentingan untuk bertindak. Perubahan juga dapat menyebabkan kebutuhan dengan mengikis atau meningkatkan nilai yang diberikan oleh solusi yang ada.

### 3. Solusi / Solution

Cara spesifik untuk memuaskan satu atau lebih kebutuhan dalam suatu konteks. Solusi memenuhi kebutuhan dengan menyelesaikan masalah yang dihadapi oleh pemangku kepentingan atau memungkinkan pemangku kepentingan untuk memanfaatkan peluang.

## 4. Pemangku Kepentingan / Stakeholder

Sebuah kelompok atau individu yang memiliki hubungan dengan perubahan, kebutuhan, atau solusi. Pemangku kepentingan sering didefinisikan dalam istilah ketertarikan, dampak, dan pengaruh atas perubahan. Pemangku kepentingan dikelompokkan berdasarkan hubungan mereka dengan kebutuhan, perubahan, dan solusi.



## 5. Nilai / Value

Nilai, kepentingan, atau kegunaan sesuatu bagi pemangku kepentingan dalam suatu konteks. Nilai dapat dilihat sebagai potensi atau realisasi pengembalian, keuntungan, dan perbaikan. Mungkin juga terjadi penurunan nilai berupa kerugian, risiko, dan biaya. Nilai bisa berwujud atau tidak berwujud. Nilai nyata secara langsung terukur. Nilai berwujud seringkali memiliki moneter yang signifikan komponen. Nilai tak berwujud diukur secara tidak langsung. Nilai tak berwujud seringkali memiliki motivasi yang signifikan komponen, seperti reputasi atau karyawan perusahaan moral. Dalam beberapa kasus, nilai dapat dinilai secara absolut, tetapi dalam banyak kasus dinilai dalam istilah relatif: satu solusi opsi lebih berharga dari pada yang lain dari perspektif sekumpulan kepentingan tertentu.

## 6. Konteks / Context

Keadaan yang memengaruhi, dipengaruhi oleh, dan memberikan pemahaman tentang perubahan tersebut. Perubahan terjadi dalam suatu konteks. Konteks adalah segala sesuatu yang relevan. dengan perubahan yang ada di dalam lingkungan. Konteks mungkin termasuk sikap, perilaku, keyakinan, pesaing, budaya, demografi, tujuan, pemerintah, infrastruktur, bahasa, kerugian, proses, produk, Dalam konteks apa kita dan solusinya berada? proyek, penjualan, musim, terminologi, teknologi, cuaca, dan elemen lain yang memenuhi definisi tersebut.

Konsep	Pertanyaan
<b>Perubahan / Change</b>	Jenis perubahan apa yang di lakukan?
<b>Kebutuhan / Need</b>	Kebutuhan apa yang ingin kita penuhi?
<b>Solusi / Solution</b>	Apa solusi yang dibuat atau diubah?
<b>Pemangku Kepentingan / Stakeholder</b>	Siapa pemangku kepentingan yang terlibat?
<b>Nilai / Value</b>	Apa yang dianggap oleh pemangku kepentingan sebagai nilai?
<b>Konteks / Context</b>	Dalam konteks apa kita dan solusinya berada?

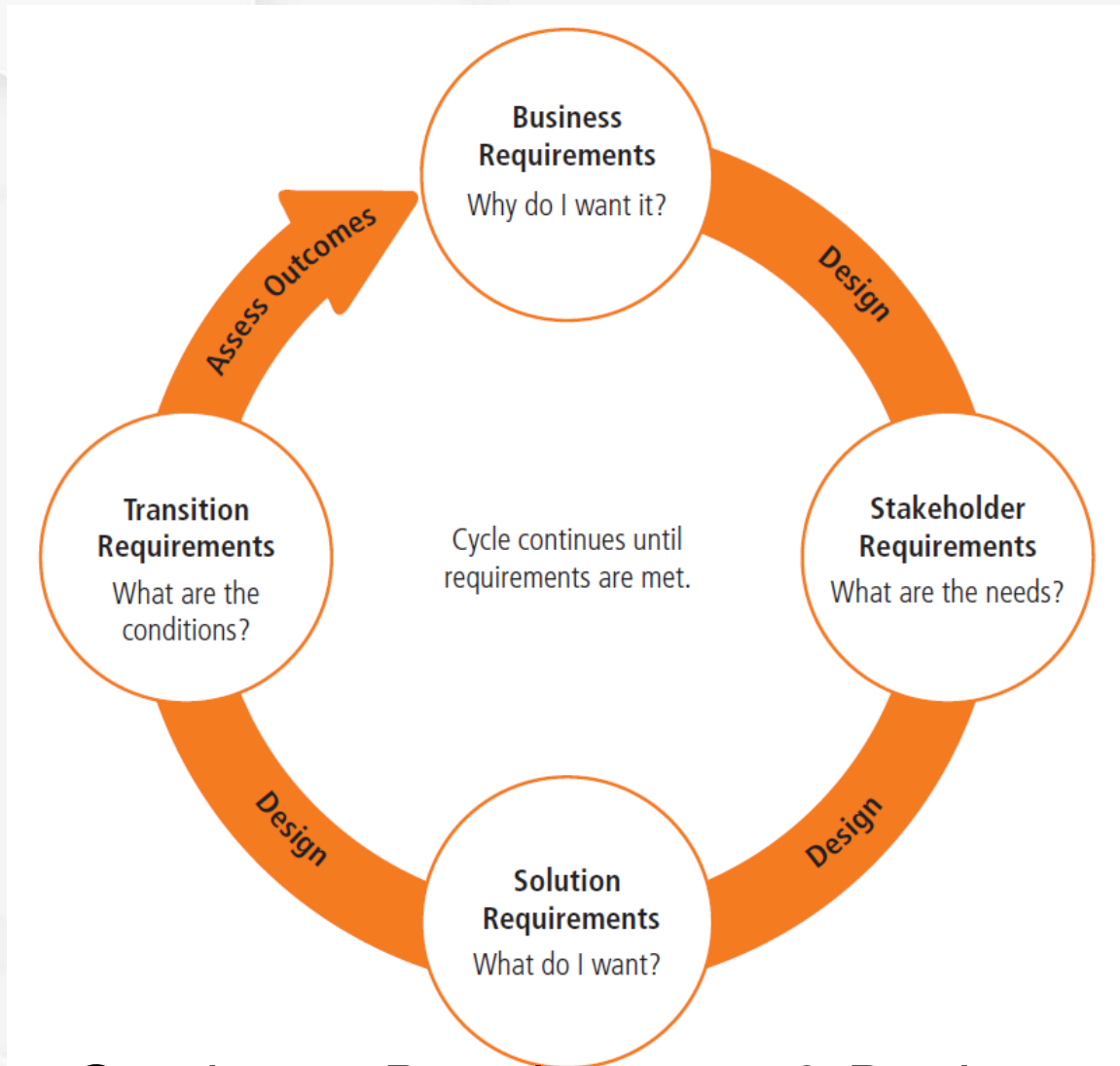
Tabel 1. Deskripsi konsep utama pada BACCM

Persyaratan difokuskan pada kebutuhan; desain difokuskan pada solusi. Perbedaan antara persyaratan dan desain tidak selalu jelas. Teknik yang sama digunakan untuk memperoleh, memodelkan, dan menganalisis keduanya. Persyaratan mengarah ke desain yang pada gilirannya dapat mendorong penemuan dan analisis persyaratan lainnya.

Persyaratan	Desain
Lihat data penjualan enam bulan di beberapa unit organisasi dalam satu tampilan.	Sketsa dasbor
Kurangi waktu yang dibutuhkan untuk memetic dan kemas pesanan pelanggan.	Model proses
Rekam dan akses ke sejarah medis pasien	Mock-up layar menunjukkan spesifik bidang data
Kembangkan strategi bisnis, tujuan, dan tujuan untuk bisnis baru.	Model Kemampuan Bisnis.
Berikan informasi dalam bahasa Inggris dan Prancis.	Prototipe dengan teks ditampilkan dalam bahasa Inggris dan Prancis

Tabel 2. Requirement dan Design

Terlepas dari fokus pemangku kepentingan, pentingnya peran analisis bisnis terletak pada pertanyaan 'mengapa?' Secara terus menerus. Misalnya, "Mengapa persyaratan atau desain diperlukan untuk memberikan nilai bagi perusahaan dan untuk memfasilitasi realisasi tujuan dan sasaran perusahaan?"



Gambar 4. Requirements & Design



# **PENUGASAN - 1**

## **Pedoman IT Business Analyst**

Sesuai dengan usulan kasus Bapak / Ibu, isi pertanyaan-pertanyaan berikut ini

Konsep Utama	Deskripsi
<b>Perubahan / <i>Change</i></b>	<b><i>PERTANYAAN:</i></b> Jenis perubahan apa yang di lakukan?
<b>Kebutuhan / <i>Need</i></b>	<b><i>PERTANYAAN:</i></b> Kebutuhan apa yang ingin kita penuhi?
<b>Solusi / <i>Solution</i></b>	<b><i>PERTANYAAN:</i></b> Apa solusi yang dibuat atau diubah?
<b>Pemangku Kepentingan / <i>Stakeholder</i></b>	<b><i>PERTANYAAN:</i></b> Siapa pemangku kepentingan yang terlibat?
<b>Nilai / <i>Value</i></b>	<b><i>PERTANYAAN:</i></b> Apa yang dianggap oleh pemangku kepentingan sebagai nilai?
<b>Konteks / <i>Context</i></b>	<b><i>PERTANYAAN:</i></b> Dalam konteks 15p akita dan solusinya berada?

# 02

## **Peran & Tugas IT Business Analyst**

## **1. Peran sebagai penghubung**

Pada kegiatannya memiliki peran sebagai penghubung antara bisnis atau pengguna layanan atau produk dengan organisasi Teknologi Informasi.

Sebagai penghubung, IT business analyst diminta untuk memahami :

### **a. Proses bisnis dari usulan solusi pengguna**

Sebagai seorang analis bisnis TI tentunya diminta untuk memahami proses bisnis yang ada dari stakeholder, baik proses bisnis dari lingkungan bisnis / pengguna / klien dan juga proses bisnis dari lingkungan TI.

**b. Dengan jelas memahami dan komunikasi untuk persyaratan**

Analisis bisnis juga diminta untuk memahami dan dapat berkomunikasi dengan baik tentang requirement yang diperlukan.

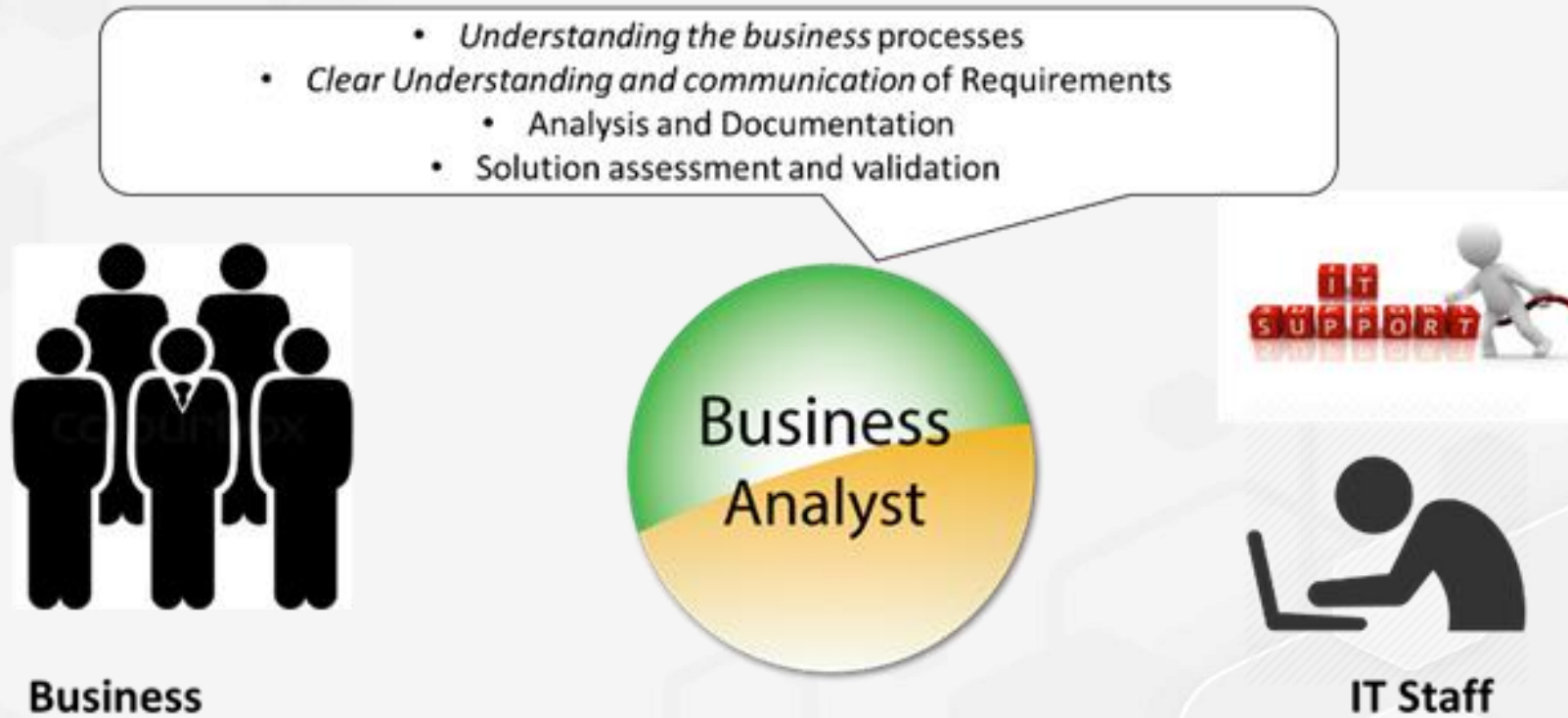
**c. Analisa permasalahan, kebutuhan dan persyaratan dan dokumentasi**

Dengan pemahaman tersebut, kemudian analisis bisnis mampu membuat analisa dan mendokumentasikan nya sebagai alat bukti.

#### **d. Menilai solusi dan validasi**

Terakhir, Analis Bisnis diminta untuk dapat membuat penilaian terhadap dan validasi solusi, dalam proses manajemen proyek, kegiatan ini dilakukan dalam laporan Post Implementation review (PIR).

## Peran dan tugas IT Business Analyst – sebagai penghubung



Gambar 5. Peran sebagai penghubung antar pemangku kepentingan



## Konsultan

Secara umum bertanggung jawab terhadap pelaksanaan dan kualitas layanan. Membantu dalam menentukan ruang lingkup dan mengidentifikasi pemangku kepentingan utama. Tinjau hasil kerja analis bisnis sebelum rilis untuk memastikan kualitas dan akurasi.

Hasil kegiatan : Pernyataan ruang lingkup proyek, rencana kualitas proyek

## Manajer persyaratan

Secara umum bertanggung jawab untuk identifikasi persyaratan, definisi dan pemenuhannya. Mengidentifikasi, menentukan, dan memantau serta mengelola persyaratan dan batasan melalui siklus hidup pengembangan. Digunakan untuk memastikan persyaratan terpenuhi, dan jika ada kesenjangan, maka persyaratan tersebut dikelola dengan baik

Hasil kegiatan; Spesifikasi Persyaratan Bisnis, matriks Persyaratan Treacibility.

## Analisis proses bisnis

Bertanggung jawab untuk mengintegrasikan solusi teknis ke proses bisnis. Peran ini dimulai dengan mempertimbangkan batasan dan arsitektur solusi tingkat tinggi dan memastikan proses bisnis sesuai kasus bisnis. Nanti dalam proyek, prosedur dan proses rinci dikembangkan untuk memastikan materi yang cukup tersedia untuk panduan pelatihan, kasus UAT, BPD dan instruksi kerja.

Hasil kegiatan : Proyek baru Bisnis Proses Dokumen (BPD) atau memperbarui BPD

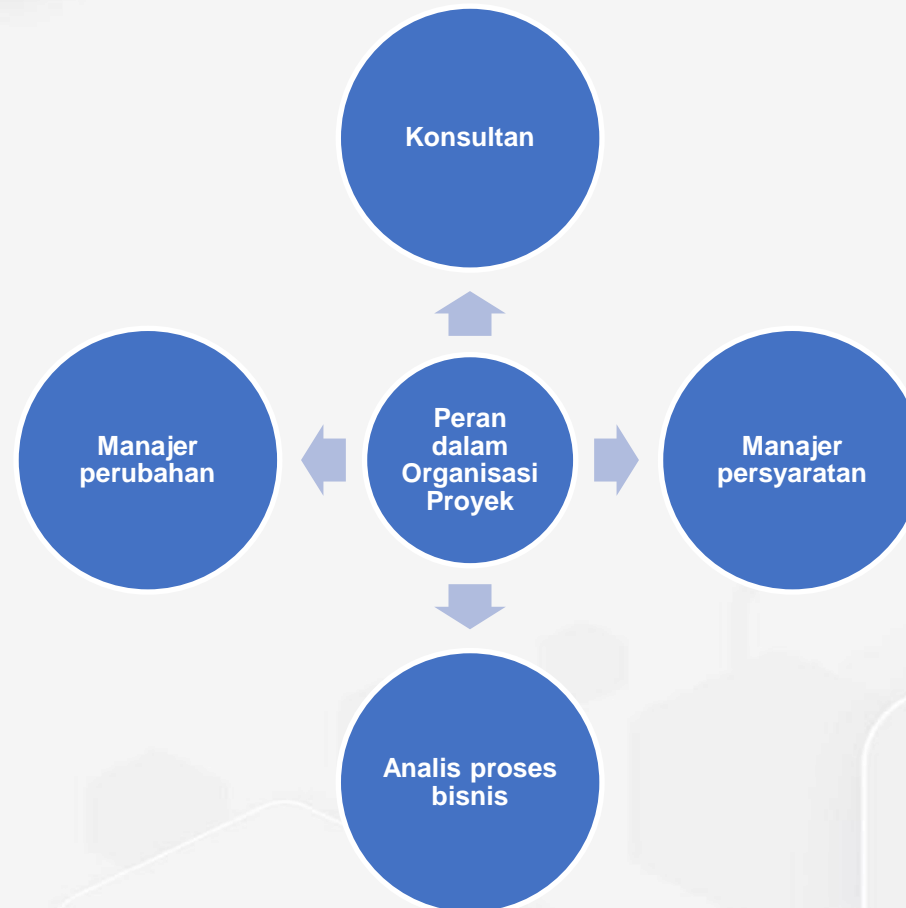
## Manajer perubahan

Bertanggung jawab untuk sisi kemanusiaan dari perubahan proyek

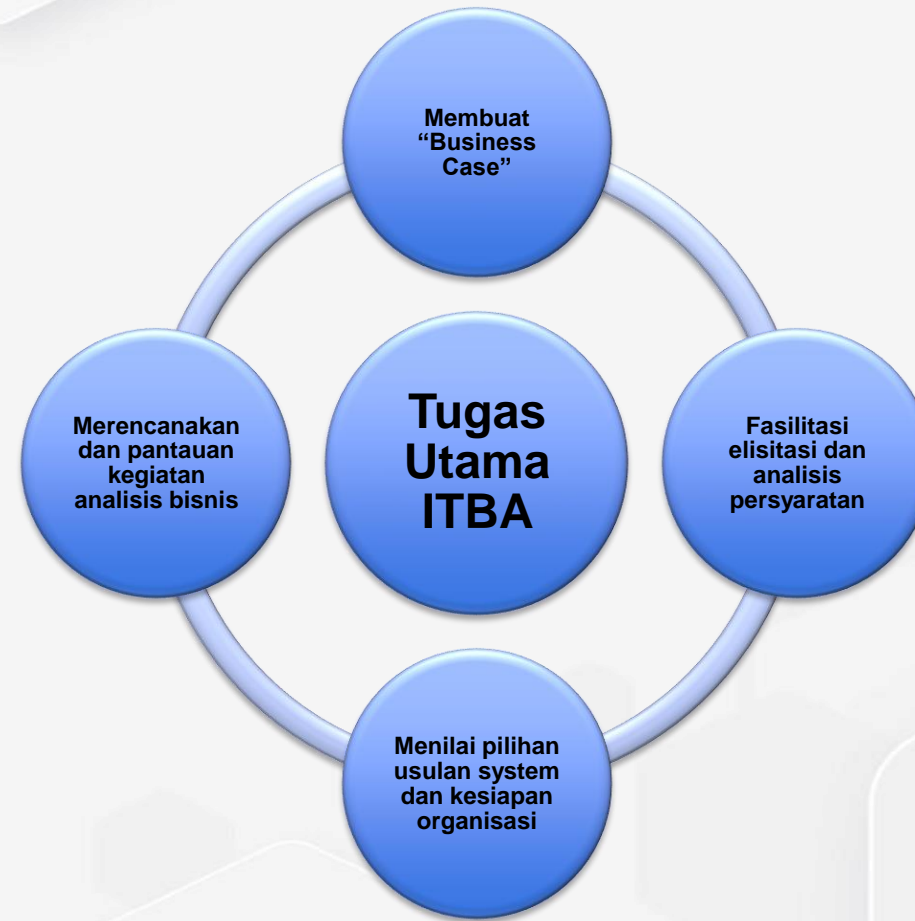
Termasuk komunikasi, pelatihan, atau perubahan organisasi, menerapkan proses baru dan metrik kinerja. Juga bertanggung jawab atas kesepakatan bisnis untuk memotong proses baru

Hasil kegiatan; rencana manajemen perubahan, rencana komunikasi, rencana pelatihan, kesepakatan implementasi

## Peran dan tugas IT Business Analyst – dalam organisasi proyek



Gambar 6. Peran dalam Organisasi Proyek



Gambar 7. Tugas Utama ITBA

## 1. Kontribusi membuat “Business Case”

Membantu pengguna dalam mengidentifikasi masalah, kebutuhan dan fungsi bisnis, memahami keprihatinan dan persyaratan pemangku kepentingan, mengidentifikasi peluang peningkatan, dan menyumbangkan masukan bisnis untuk mengembangkan kasus bisnis untuk proyek pengembangan sistem TI.



## 2. Fasilitasi elisitasi dan analisis persyaratan

Berkolaborasi kepentingan dan berkomunikasi dengan pemangku untuk memperoleh, mengkonsolidasikan, menganalisis dan memprioritaskan persyaratan, mengelola harapan dan kebutuhan mereka, dan membantu memastikan persyaratan lengkap, tidak ambigu dan memetakan kebutuhan bisnis nyata.

### **3. Menilai pilihan usulan system dan kesiapan organisasi untuk implementasi Sistem**

Memberikan dukungan kepada pengguna dan berkoordinasi dengan staf TI untuk membantu meninjau dan memberikan masukan untuk desain sistem TI dari perspektif bisnis, menyelesaikan masalah / konflik di antara para pemangku kepentingan, membantu mengatur UAT yang komprehensif dan berkualitas melalui mengembangkan kasus membantu pengujian, pengguna dan dalam membantu menyelenggarakan pelatihan dengan tujuan memastikan sistem TI yang digunakan mampu memenuhi kebutuhan dan persyaratan bisnis serta mewujudkan manfaat yang diantisipasi.

#### **4. Merencanakan dan pantauan kegiatan analisis bisnis**

Merencanakan ruang lingkup, jadwal dan pendekatan untuk melakukan kegiatan yang berkaitan dengan analisis bisnis untuk proyek pengembangan sistem TI, memantau kemajuan, berkoordinasi dengan PM Internal dan melaporkan tentang perubahan, risiko, dan masalah di mana pun sesuai.



Gambar 8. Peran sebagai penghubung antar pemangku kepentingan

## 1. Tugas Analis sistem TI

- a. Analis sistem adalah profesional TI yang memiliki pengetahuan tentang sistem informasi.
- b. Analis sistem menggunakan teknik analisis dan desain untuk menyelesaikan masalah bisnis yang menggunakan teknologi informasi.

## 2. Peran Analis system TI

- a. Merencanakan aliran sistem dari bawah ke atas.
- b. Berinteraksi dengan pengguna internal dan pelanggan untuk mempelajari dan mendokumentasikan persyaratan yang kemudian digunakan untuk menghasilkan dokumen persyaratan bisnis.
- c. Berinteraksi  
Dengan desainer untuk memahami keterbatasan perangkat lunak.

IT Business Analyst	IT System Analyst
Jembatan antara IT dan Bisnis	Berbasis di departemen Teknologi Informasi
Membuat "Business Case"	Evaluasi solusi teknis
Focus pada pemangku kepentingan	Efisiensi sumberdaya
Memiliki keterampilan komunikasi yang baik	Memiliki keterampilan menulis dan matematika / analitik
Focus pada system informasi (IS)	Focus pada teknologi informasi (IT)
UAT (user acceptance testing)	Pengujian system (system testing)
Membuat rekomendasi utk solusi atau perbaikan yang dapat dicapai dengan menggunakan teknologi baru atau alternatif menggunakan teknologi yang ada	Membuat spesifikasi, diagram, flowchart agar diikuti oleh programmer.
Menganalisa dan komunikasi kebutuhan pemangku kepentingan dengan menterjemahkan persyaratan pengguna menjadi persyaratan software	Mengawasi implementasi, kordinasi pengujian dan mengamati inisiasi system dan validasi kinerja sistem
Focus utama adalah identifikasi peluang untuk perbaikan proses bisnis dan penggunaan teknologi untuk mengatasi masalah dan berdampak pada produktifitas, output, distribusi	Merancang system untuk memenuhi tujuan pengguna. Khususnya INPUT dan format OUTPUT sesuai kebutuhan pengguna

Tabel 3. perbedaan IT BA dan IT SA



# PENUGASAN - 2

## Peran & Tugas IT Business Analyst

Sesuai dengan kasus Bapak / Ibu, tentukan peran IT business analyst terkait dengan kasus Bapak / Ibu, baik sebagai penghubung dan dalam organisasi proyek?

# 03

## **Kompetensi IT Business Analyst**

# 1. Analytical Thinking and Problem Solving

## Analytical Thinking and Problem Solving

Diperlukan bagi bisnis analis untuk menganalisis masalah dan peluang secara efektif, mengidentifikasi perubahan mana yang dapat memberikan nilai paling besar, dan bekerja dengan pemangku kepentingan untuk memahami dampak dari perubahan tersebut.

Bisnis Analis menggunakan pemikiran analitis dengan cepat mengasimilasi berbagai jenis informasi (misalnya, diagram, keprihatinan pemangku kepentingan, umpan balik pelanggan, skema, panduan pengguna, dan spreadsheet), dan mengidentifikasi yang relevan.

Bisnis Analis harus dapat dengan cepat memilih metode yang efektif dan mudah beradaptasi untuk mempelajari dan menganalisis media, pemirsa, jenis masalah, dan lingkungan seperti yang dihadapi masing-masing.

Kompetensi Inti :

- Creative Thinking,
- Decision Making,
- Learning,
- Problem Solving,
- Systems Thinking,
- Conceptual Thinking
- Visual Thinking

# Creative Thinking

## Tujuan

Berpikir kreatif dan membantu orang lain untuk menerapkan pemikiran kreatif membantu analis bisnis untuk efektif dalam menghasilkan ide-ide baru, pendekatan, dan alternatif untuk pemecahan masalah dan peluang.

## Definisi

Berpikir kreatif, menghasilkan ide dan konsep baru serta menemukan kumpulan ide dan konsep baru atau berbeda dengan yang ada. Ini membantu mengatasi pendekatan yang kaku untuk pemecahan masalah dengan mempertanyakan pendekatan konvensional dan mendorong ide-ide baru dan inovasi yang sesuai dengan situasi.

## Pengukuran efektifitas

- menghasilkan dan secara produktif mempertimbangkan ide-ide baru,
- menjelajahi konsep dan ide yang baru,
- mengeksplorasi perubahan ke konsep dan ide yang ada,
- menghasilkan kreativitas untuk diri sendiri dan orang lain, dan
- menerapkan ide-ide baru untuk menyelesaikan masalah yang ada.

# Decision Making

## Tujuan

Bisnis analis harus efektif dalam memahami kriteria yang terlibat dalam membuat keputusan, dan membantu orang lain untuk membuat keputusan yang lebih baik.

## Definisi

Ketika seorang bisnis analis atau sekelompok pemangku kepentingan dihadapkan dengan keharusan untuk memilih opsi dari serangkaian alternatif, keputusan harus dibuat yang paling menguntungkan bagi para pemangku kepentingan dan perusahaan.

## Pengukuran efektifitas

- pemangku kepentingan yang tepat diwakili dalam pengambilan keputusan proses,
- pemangku kepentingan memahami proses pengambilan keputusan dan alasannya di belakang keputusan itu,
- pro dan kontra semua opsi yang tersedia dikomunikasikan dengan jelas kepada para pemangku kepentingan,
- keputusan mengurangi atau menghilangkan ketidakpastian, dan ketidakpastian yang tersisa diterima,
- keputusan yang dibuat membahas kebutuhan atau peluang yang ada dan masuk kepentingan terbaik dari semua pemangku kepentingan,
- pemangku kepentingan memahami semua kondisi, lingkungan, dan tindakan dalam keputusan mana yang akan dibuat, dan
- Membuat keputusan

# Learning

## Tujuan

Bisnis anallis harus mampu untuk cepat menyerap jenis informasi baru dan berbeda dan juga memodifikasi dan menyesuaikan pengetahuan yang ada memungkinkan bisnis analis untuk bekerja secara efektif dalam lingkungan yang berubah dan berkembang dengan cepat.

## Definisi

Belajar adalah proses mendapatkan pengetahuan atau keterampilan. Belajar tentang domain melewati serangkaian tahapan, dari akuisisi awal dan belajar fakta mentah, melalui pemahaman maknanya, untuk menerapkan pengetahuan dalam pekerjaan sehari-hari, dan akhirnya analisis, sintesis, dan evaluasi.

## Pengukuran efektifitas

- memahami bahwa belajar adalah proses untuk semua pemangku kepentingan,
- mempelajari konsep yang disajikan dan kemudian menunjukkan pemahaman dari mereka,
- menunjukkan kemampuan untuk menerapkan konsep ke area atau hubungan baru,
- dengan cepat menyerap fakta, gagasan, konsep, dan pendapat baru, dan
- secara efektif menyajikan fakta, gagasan, konsep, dan pendapat baru kepada orang lain



## Problem Solving

### Tujuan

Bisnis analis harus dapat mendefinisikan dan memecahkan masalah untuk memastikan bahwa yang sebenarnya, akar penyebab masalah yang mendasar dipahami oleh semua pemangku kepentingan dan itu opsi solusi mengatasi akar masalah itu.

### Definisi

Mendefinisikan masalah melibatkan memastikan bahwa sifat masalah dan apa pun masalah yang mendasarinya dipahami dengan jelas oleh semua pemangku kepentingan

### Pengukuran efektifitas

- kepercayaan peserta dalam proses pemecahan masalah,
- solusi yang dipilih memenuhi tujuan yang ditetapkan dan memecahkan akar permasalahan masalah,
- opsi solusi baru dapat dievaluasi secara efektif menggunakan pemecahan masalah kerangka kerja, dan
- proses pemecahan masalah menghindari pengambilan keputusan berdasarkan tidak divalidasi asumsi, praduga yang terbentuk, atau perangkat lain yang dapat menyebabkan solusi suboptimal untuk dipilih.

# System Thinking

## Tujuan

Bisnis analis harus dapat memahami bagaimana orang, proses, dan teknologi dalam suatu organisasi berinteraksi memungkinkan analis bisnis untuk memahami perusahaan dari sudut pandang holistik.

## Definisi

Teori sistem dan pemikiran sistem menunjukkan bahwa suatu sistem secara keseluruhan memiliki sifat, perilaku, dan karakteristik yang muncul dari interaksi komponen dari sistem itu

## Pengukuran efektifitas

- mengkomunikasikan bagaimana perubahan pada suatu komponen mempengaruhi sistem sebagai suatu keseluruhan,
- mengkomunikasikan bagaimana perubahan pada suatu sistem memengaruhi lingkungan tempat ia berada, dan
- mengkomunikasikan bagaimana sistem beradaptasi terhadap tekanan internal dan / atau eksternal dan perubahan.

# Conceptual Thinking

## Tujuan

Bisnis analis secara rutin menerima sejumlah besar detail dan berpotensi terdiri dari informasi yang berbeda. Mereka menerapkan keterampilan berpikir konseptual untuk menemukan cara bagaimana memahami informasi itu cocok dengan gambaran yang lebih besar dan detail, dan untuk menghubungkan informasi yang tampaknya abstrak.

## Definisi

Pemikiran konseptual adalah tentang memahami hubungan antara konteks, solusi, kebutuhan, perubahan, pemangku kepentingan, dan nilai secara abstrak dan dalam skala gambar yang besar .

## Pengukuran efektivitas

- menghubungkan informasi yang berbeda dan bertindak untuk lebih memahami hubungan,
- mengkonfirmasi kepercayaan diri dan pemahaman tentang konsep tersebut dikomunikasikan dengan para pemangku kepentingan,
- merumuskan konsep abstrak menggunakan kombinasi informasi dan ketidakpastian, dan
- memanfaatkan pengalaman masa lalu untuk memahami situasinya.

# Visual Thinking

## Tujuan

Bisnis analis memiliki kemampuan untuk mengkomunikasikan konsep dan model yang kompleks menjadi mudah dimengerti representasi visual memungkinkan analis bisnis untuk melibatkan para pemangku kepentingan dan membantu mereka memahami konsep yang disajikan.

## Definisi

Keterampilan berpikir visual memungkinkan analis bisnis untuk membuat representasi grafis dari konsep atau sistem yang sedang dibahas

## Pengukuran efektifitas

- informasi kompleks dikomunikasikan dalam model visual yang dimengerti oleh para pemangku kepentingan,
- visual memungkinkan untuk perbandingan, penemuan pola, dan pemetaan ide dengan peserta,
- produktivitas meningkat karena peningkatan pembelajaran, ingatan cepat, dan ikutan dari visual yang efektif,
- pemangku kepentingan terlibat pada tingkat yang lebih dalam daripada hanya dengan teks, dan
- pemangku kepentingan memahami informasi penting

## 2. Behavior Characteristics

## Behavior Characteristics

Karakteristik perilaku tidak unik untuk analisis bisnis tetapi mereka telah ditemukan untuk meningkatkan efektivitas pribadi dalam praktek analisis bisnis. Karakteristik ini ada di inti setiap keahlian analisis bisnis. Setiap karakteristik perilaku yang dijelaskan di sini dapat memengaruhi hasil upaya praktisi.

Kompetensi inti dari karakteristik perilaku berfokus pada keterampilan dan perilaku yang memungkinkan seorang analisis bisnis untuk mendapatkan kepercayaan dan rasa hormat dari para pemangku kepentingan. Para analisis bisnis melakukan ini dengan bertindak konsisten secara etis, menyelesaikan tugas tepat waktu dan sesuai harapan, secara efisien memberikan hasil yang berkualitas, dan menunjukkan kemampuan beradaptasi terhadap perubahan kebutuhan dan keadaan.

Kompetensi Inti :

- Ethics
- Personal Accountability
- Trustworthiness
- Organization and Time Management
- Adaptability

## Ethics

### Tujuan

Bisnis analis berperilaku etis dan memikirkan dampak etika pada orang lain memungkinkan analis bisnis untuk mendapatkan rasa hormat dari para pemangku kepentingan. Kemampuan untuk mengenali kapan solusi atau persyaratan yang diusulkan dapat menimbulkan kesulitan etika bagi organisasi atau pemangku kepentingannya merupakan pertimbangan penting yang dapat digunakan oleh analis bisnis untuk membantu mengurangi paparan terhadap risiko.

### Definisi

Etika membutuhkan pemahaman dan fokus pada keadilan, pertimbangan, dan perilaku moral melalui kegiatan analisis bisnis dan hubungan.

### Pengukuran efektifitas

- identifikasi yang cepat dan penyelesaian dilema etika,
- umpan balik dari para pemangku kepentingan yang menegaskan bahwa mereka merasa keputusan dan tindakan transparan dan adil,
- keputusan dibuat dengan mempertimbangkan kepentingan semua pemangku kepentingan,
- alasan untuk keputusan yang jelas diartikulasikan dan dipahami,
- pengungkapan penuh atas potensi konflik kepentingan, dan
- kejujuran tentang kemampuan seseorang, kinerja pekerjaan seseorang, dan menerima tanggung jawab atas kegagalan atau kesalahan.



## Personal Organization

### Tujuan

Akuntabilitas pribadi penting bagi seorang analis bisnis karena itu memastikan tugas analisis bisnis diselesaikan tepat waktu dan sesuai dengan harapan rekan kerja dan pemangku kepentingan. Ini memungkinkan analis bisnis untuk membangun kredibilitas dengan memastikan bahwa upaya analisis bisnis memenuhi kebutuhan bisnis.

### Definisi

Akuntabilitas pribadi termasuk secara efektif merencanakan kerja analisis bisnis mencapai target dan sasaran, dan memastikan bahwa nilai yang disampaikan selaras dengan kebutuhan bisnis.

### Pengukuran efektifitas

- upaya kerja direncanakan dan mudah diartikulasikan kepada orang lain,
- pekerjaan diselesaikan sesuai rencana atau direncanakan ulang dengan alasan dan waktu tunggu yang cukup,
- status pekerjaan terencana dan tidak terencana diketahui,
- pemangku kepentingan merasa pekerjaan itu terorganisir,
- risiko dan masalah diidentifikasi dan ditindak dengan tepat,
- persyaratan yang dapat dilacak sepenuhnya disampaikan tepat waktu, dan pemangku kepentingan kebutuhan terpenuhi.

# Trustworthiness

## Tujuan

Mendapatkan kepercayaan dari para pemangku kepentingan membantu analis bisnis mendapatkan informasi analisis bisnis seputar isu-isu sensitif dan memungkinkan mereka untuk membantu para pemangku kepentingan yakin bahwa rekomendasi mereka akan dievaluasi dengan benar dan adil.

## Definisi

Kepercayaan adalah persepsi bahwa seseorang layak dipercaya. Seorang analis bisnis yang dianggap dapat dipercaya dapat mengimbangi ketakutan alami akan perubahan yang dialami oleh banyak pemangku kepentingan.

## Pengukuran efektifitas

- pemangku kepentingan melibatkan analis bisnis dalam diskusi dan keputusan pembuatan,
- pemangku kepentingan membawa isu dan kekhawatiran kepada analis bisnis,
- stakeholder bersedia mendiskusikan topik yang sulit atau kontroversial dengan analis bisnis,
- pemangku kepentingan tidak menyalahkan analis bisnis ketika masalah terjadi,
- pemangku kepentingan menghormati ide dan referensi analis bisnis, dan
- pemangku kepentingan menanggapi referensi analis bisnis dengan positif umpan balik.

# Organization and Time Management

## Tujuan

Organisasi dan keterampilan manajemen waktu membantu analis bisnis melakukan tugas secara efektif dan menggunakan waktu kerja secara efisien..

## Definisi

Organisasi dan manajemen waktu melibatkan kemampuan untuk memprioritaskan tugas, melakukan mereka secara efisien, dan mengelola waktu secara efektif..

## Pengukuran efektifitas

- kemampuan untuk menghasilkan kiriman secara tepat waktu,
- pemangku kepentingan merasa bahwa analis bisnis berfokus pada tugas yang benar waktu yang tepat,
- jadwal upaya kerja dan tenggat waktu dikelola dan dikomunikasikan kepada para pemangku kepentingan,
- pemangku kepentingan merasa waktu mereka dalam pertemuan dan dalam komunikasi membaca digunakan dengan baik,
- persiapan lengkap untuk pertemuan, wawancara, dan persyaratan lokakarya,
- informasi analisis bisnis yang relevan ditangkap, diorganisir, dan didokumentasikan,
- kepatuhan terhadap jadwal proyek dan pertemuan tenggat waktu,
- memberikan informasi yang akurat, menyeluruh, dan ringkas dengan cara yang logis yang dipahami oleh para pemangku kepentingan, dan
- memelihara informasi terkini tentang status setiap item pekerjaan dan semuanya pekerjaan luar biasa.

# Adaptability

## Tujuan

Bisnis analis sering bekerja di lingkungan yang berubah dengan cepat dan dengan berbagai pemangku kepentingan. Mereka menyesuaikan gaya dan metode perilaku mereka pendekatan untuk meningkatkan efektivitas mereka saat berinteraksi dengan yang berbeda pemangku kepentingan, organisasi, dan situasi...

## Definisi

Adaptabilitas adalah kemampuan untuk mengubah teknik, gaya, metode, dan pendekatan.

## Pengukuran efektifitas

- menunjukkan keberanian untuk bertindak berbeda dari yang lain,
- beradaptasi dengan kondisi dan lingkungan yang berubah-ubah,
- menilai dan mempertimbangkan sudut pandang dan pendekatan lain,
- menunjukkan sikap positif dalam menghadapi ambiguitas dan perubahan,
- menunjukkan kesediaan untuk mempelajari metode, prosedur, atau teknik untuk mencapai tujuan dan sasaran,
- mengubah perilaku untuk berfungsi secara efektif di bawah perubahan atau tidak jelas kondisi,
- memperoleh dan menerapkan informasi dan keterampilan baru untuk mengatasi yang baru tantangan,
- penerimaan atas perubahan yang dilakukan pada tugas, peran, dan tugas proyek sebagai realitas organisasi berubah,
- mengubah gaya interpersonal menjadi individu dan kelompok yang sangat beragam dalam berbagai situasi, dan
- mengevaluasi apa yang berhasil, apa yang tidak, dan apa yang bisa dilakukan secara berbeda lain kali.

## 3. Business Knowledge

## Business Knowledge

Pengetahuan bisnis diperlukan agar analisis bisnis dapat berfungsi secara efektif dalam bisnis, industri, organisasi, solusi, dan metodologi mereka.

Pengetahuan bisnis memungkinkan analisis bisnis untuk lebih memahami konsep menyeluruh yang mengatur struktur, manfaat, dan nilai dari situasi yang berkaitan dengan perubahan atau kebutuhan.

Kompetensi Inti :

- Business Acumen
- Industry Knowledge
- Organization Knowledge
- Solution Knowledge
- Methodology Knowledge

## Business Acumen

### Tujuan

Bisnis analis membutuhkan pemahaman prinsip-prinsip bisnis yang fundamental dan praktik-praktik terbaik untuk memastikan mereka dianggap sebagai solusi yang ditinjau.

### Definisi

Business Acumen adalah kemampuan untuk memahami kebutuhan bisnis menggunakan pengalaman dan pengetahuan yang diperoleh dari situasi lain.

### Pengukuran efektifitas

- menunjukkan kemampuan untuk mengenali keterbatasan potensial dan peluang,
- menunjukkan kemampuan untuk mengenali kapan perubahan situasi bisa terjadi membutuhkan perubahan ke arah inisiatif atau usaha,
- memahami risiko yang terlibat dan kemampuan untuk membuat keputusan mengelola risiko,
- menunjukkan kemampuan untuk mengenali peluang untuk mengurangi biaya dan meningkatkan laba, dan
- memahami opsi yang tersedia untuk mengatasi perubahan yang muncul dalam situasi.



# Industry Knowledge

## Tujuan

Pengetahuan industri memberi para analis bisnis pemahaman praktik dan kegiatan saat ini dalam industri, dan proses serupa di seluruh industri.

## Definisi

Pengetahuan industri juga merupakan pemahaman tentang bagaimana perusahaan diposisikan dalam suatu industri, dan dampak dan ketergantungannya, dalam hal pasar dan sumber daya manusia.

## Pengukuran efektifitas

- mengetahui kegiatan di dalam perusahaan dan yang lebih luas industri,
- memiliki pengetahuan tentang pesaing dan mitra utama,
- kemampuan untuk mengidentifikasi tren utama yang membentuk industri,
- akrab dengan segmen pelanggan terbesar,
- memiliki pengetahuan tentang produk umum dan jenis produk,
- memiliki pengetahuan tentang sumber informasi tentang industri, termasuk organisasi perdagangan atau jurnal yang relevan,
- pemahaman tentang istilah, standar, dan proses industri tertentu metodologi, dan
- pemahaman tentang lingkungan peraturan industri.



# Organization Knowledge

## Tujuan

Pengetahuan organisasi memberikan pemahaman tentang manajemen struktur dan arsitektur bisnis perusahaan.

## Definisi

Pengetahuan organisasi mencakup pemahaman tentang bagaimana perusahaan menghasilkan laba, mencapai tujuannya, struktur organisasinya, hubungan yang ada di antara unit bisnis, dan orang-orang yang menempati kunci posisi pemangku kepentingan.

## Pengukuran efektifitas

- kemampuan untuk bertindak sesuai dengan komunikasi informal dan formal dan saluran otoritas,
- pemahaman terminologi atau jargon yang digunakan dalam organisasi,
- pemahaman tentang produk atau layanan yang ditawarkan oleh organisasi,
- kemampuan untuk mengidentifikasi ahli materi pelajaran (UKM) dalam organisasi, dan
- kemampuan untuk menavigasi hubungan dan politik organisasi.

## Solution Knowledge

### Tujuan

Pengetahuan solusi memungkinkan analisis bisnis untuk meningkatkan pemahaman mereka departemen, lingkungan, atau teknologi yang ada untuk secara efisien mengidentifikasi paling banyak sarana yang efektif untuk menerapkan perubahan.

### Definisi

Ketika upaya analisis bisnis melibatkan peningkatan solusi yang ada, analisis bisnis menerapkan pengetahuan dan pengalaman dari pekerjaan sebelumnya pada larutan.

### Pengukuran efektivitas

- mengurangi waktu atau biaya untuk menerapkan perubahan yang diperlukan,
- mempersingkat waktu pada analisis kebutuhan dan / atau desain solusi,
- memahami ketika perubahan yang lebih besar, atau tidak, dibenarkan berdasarkan manfaat bisnis, dan
- memahami bagaimana kemampuan tambahan yang ada, tetapi tidak saat ini digunakan, dapat digunakan untuk memberikan nilai.

## Methodology Knowledge

### Tujuan

Memahami metodologi yang digunakan oleh organisasi menyediakan bisnis analisis dengan informasi mengenai konteks, ketergantungan, peluang, dan kendala yang digunakan ketika mengembangkan pendekatan analisis bisnis.

### Definisi

Metodologi menentukan waktu (langkah besar atau sedikit kenaikan), pendekatan, peran mereka yang terlibat, tingkat risiko yang diterima, dan aspek lain dari bagaimana perubahan didekati dan dikelola

### Pengukuran efektivitas

- kemampuan untuk beradaptasi dengan perubahan dalam metodologi,
- keinginan untuk menggunakan atau mempelajari metodologi baru,
- keberhasilan integrasi tugas dan teknik analisis bisnis mendukung metodologi saat ini,
- keakraban dengan istilah, alat, dan teknik yang ditentukan oleh metodologi, dan
- kemampuan untuk memainkan banyak peran dalam aktivitas yang ditentukan oleh metodologi.

## 4. Communication Skills

## Communication Skills

Komunikasi adalah tindakan pengirim menyampaikan informasi ke penerima dalam metode yang memberikan arti pengirim yang dimaksudkan. Keterampilan mendengarkan aktif membantu memperdalam pemahaman dan kepercayaan antara pengirim dan penerima. Manfaat komunikasi yang efektif semua pemangku kepentingan.

Komunikasi yang efektif termasuk mengadaptasi gaya dan teknik komunikasi ke tingkat pengetahuan dan gaya komunikasi penerima. Komunikator yang efektif memahami bagaimana nada, bahasa tubuh, dan konteks mengubah arti kata-kata. Memperoleh pemahaman tentang istilah dan konsep (sebelum pertukaran) dapat memberikan manfaat yang bermanfaat.

Kompetensi Inti :

- Verbal Communication
- Non-Verbal Communication
- Written Communication
- Listening

# Verbal Communications

## Tujuan

Bisnis Analis menggunakan komunikasi verbal untuk menyampaikan ide, konsep, fakta, dan pendapat kepada berbagai pemangku kepentingan.

## Definisi

Komunikasi lisan menggunakan kata-kata yang diucapkan untuk menyampaikan informasi dari pengirim ke penerima. Keterampilan komunikasi verbal digunakan untuk mengekspresikan analisis bisnis informasi, gagasan, konsep, fakta, dan pendapat. Ini memungkinkan untuk efisien transfer informasi, termasuk isyarat emosional dan non-verbal lainnya. Itu bisa dipasangkan dengan komunikasi tertulis dan non-verbal.

## Pengukuran efektifitas

- mengulang konsep untuk memastikan semua pemangku kepentingan memahami dengan jelas hal yang sama informasi,
- membantu percakapan untuk mencapai kesimpulan yang produktif,
- memberikan presentasi yang efektif dengan merancang dan memosisikan konten dan tujuan dengan tepat, dan
- mengkomunikasikan masalah poin penting dengan cara yang tenang dan rasional, dan menyajikan opsi solusi.

## Non-Verbal Communications

### Tujuan

Keterampilan komunikasi non-verbal memungkinkan pengiriman dan penerimaan yang efektif pesan melalui – tetapi tidak terbatas pada – gerakan tubuh, postur, wajah ekspresi, gerak tubuh, dan kontak mata.

### Definisi

Komunikasi biasanya difokuskan pada kata-kata yang ditulis atau diucapkan. Nonverbal komunikasi, bagaimanapun, diyakini menyampaikan lebih banyak makna daripada kata-kata saja.

### Pengukuran efektifitas

- menyadari bahasa tubuh pada orang lain, tetapi tidak mengasumsikan yang lengkap pemahaman melalui komunikasi non-verbal,
- kesadaran yang disengaja tentang komunikasi non-verbal pribadi,
- meningkatkan kepercayaan dan komunikasi sebagai akibat dari non-verbal komunikasi, dan
- secara efektif menangani dan menyelesaikan situasi ketika nonverbal stakeholder komunikasi tidak sesuai dengan pesan verbal mereka.



## Written Communications

### Tujuan

Bisnis Analis menggunakan komunikasi tertulis untuk menyampaikan ide, konsep, fakta, dan opini untuk berbagai pemangku kepentingan.

### Definisi

Komunikasi tertulis adalah praktik menggunakan teks, simbol, model (formal atau informal), dan sketsa untuk menyampaikan dan berbagi informasi

### Pengukuran efektifitas

- menyesuaikan gaya penulisan untuk kebutuhan audiens,
- penggunaan tata bahasa dan gaya yang tepat,
- memilih kata-kata penonton akan memahami arti yang dimaksudkan, dan
- kemampuan pembaca untuk memparafrase dan mendeskripsikan isi yang tertulis komunikasi.

# Listening

## Tujuan

Pendengaran yang efektif memungkinkan analisis bisnis untuk memahami secara akurat informasi yang dikomunikasikan secara lisan.

## Definisi

Mendengarkan adalah proses tidak hanya mendengar kata-kata tetapi memahami kata-kata mereka artinya dalam konteks.

## Pengukuran efektifitas

- memberikan perhatian penuh pembicara,
- mengakui pembicara dengan dorongan verbal atau non-verbal,
- memberikan umpan balik kepada orang atau kelompok yang berbicara untuk memastikan ada pemahaman, dan
- menggunakan keterampilan mendengarkan aktif dengan menunda penilaian dan merespons dengan tepat.

## 5. Interaction Skills

## Interaction skills

Keterampilan interaksi diwakili oleh kemampuan analisis bisnis untuk berhubungan, bekerja sama, dan berkomunikasi dengan berbagai jenis orang termasuk eksekutif, sponsor, kolega, anggota tim, pengembang, vendor, belajar dan profesional pengembangan, pengguna akhir, pelanggan, dan Subject Matter Expert (SME).

Kompetensi Inti :

- Facilitation
- Leadership and Influencing
- Teamwork
- Negotiation and Conflict Resolution
- Teaching

## Facilitation

### Tujuan

Bisnis Analis memfasilitasi interaksi antara para pemangku kepentingan untuk membantu mereka membuat keputusan, memecahkan masalah, bertukar ide dan informasi, atau mencapai kesepakatan tentang prioritas dan sifat persyaratan. Bisnis analis juga dapat memfasilitasi interaksi antara pemangku kepentingan untuk tujuan negosiasi dan resolusi konflik

### Definisi

Fasilitasi adalah keterampilan memoderasi diskusi dalam kelompok untuk memungkinkan semua peserta untuk secara efektif mengartikulasikan pandangan mereka tentang suatu topik yang sedang dibahas, dan untuk memastikan bahwa peserta dalam diskusi dapat mengenali dan menghargai sudut pandang berbeda yang diartikulasikan.

### Pengukuran efektifitas

- menjelaskan kepada peserta bahwa fasilitator adalah pihak ketiga untuk proses dan bukan pembuat keputusan atau pemilik topik,
- mendorong partisipasi dari semua peserta,
- tetap netral dan tidak memihak, tetapi pada saat yang bersamaan tidak memihak dan mengintervensi ketika diperlukan untuk membuat saran dan menawarkan wawasan,
- menetapkan aturan dasar seperti terbuka untuk saran, membangun apa yang ada, tidak mengabaikan ide, dan membiarkan orang lain berbicara dan ekspresikan diri mereka,
- memastikan bahwa peserta diskusi benar saling memahami satu sama lain posisi,
- menggunakan keterampilan dan alat manajemen pertemuan untuk menjaga diskusi tetap fokus dan terorganisir

# Leadership and Influencing

## Tujuan

Bisnis Analis menggunakan kepemimpinan dan mempengaruhi keterampilan ketika memandu para pemangku kepentingan selama penyelidikan informasi analisis bisnis dan opsi solusi. Mereka membangun konsensus dan mendorong dukungan dan kolaborasi pemangku kepentingan selama perubahan.

## Definisi

Kepemimpinan dan pengaruh melibatkan memotivasi orang untuk bertindak dengan cara yang memungkinkan mereka bekerja sama untuk mencapai tujuan dan sasaran bersama.

## Pengukuran efektifitas

- mengurangi resistensi terhadap perubahan yang diperlukan,
- artikulasi visi yang jelas dan inspiratif tentang keadaan masa depan yang diinginkan,
- sukses dalam menginspirasi orang lain untuk mengubah visi menjadi tindakan,
- mempengaruhi pemangku kepentingan untuk memahami kepentingan bersama,
- penggunaan teknik kolaborasi yang efektif untuk memengaruhi orang lain,
- mempengaruhi pemangku kepentingan untuk mempertimbangkan tujuan yang lebih luas daripada pribadi motivasi, dan
- membingkai ulang masalah sehingga perspektif alternatif dapat dipahami dan diakomodasi untuk mempengaruhi pemangku kepentingan terhadap tujuan bersama.

## Teamwork

### Tujuan

Keterampilan kerja tim memungkinkan analis bisnis untuk bekerja secara produktif dengan anggota tim, para pemangku kepentingan, dan setiap mitra lainnya sehingga solusi dapat efektif dikembangkan dan diimplementasikan.

### Definisi

Bisnis Analis sering bekerja sebagai bagian dari tim dengan analis bisnis lainnya, manajer proyek, pemangku kepentingan, dan subject matter expert (SME). Hubungan dengan orang-orang dalam peran tersebut adalah bagian penting dari keberhasilan proyek apa pun atau perusahaan.

### Pengukuran efektifitas

- membina lingkungan kerja yang kolaboratif,
- menyelesaikan konflik secara efektif,
- mengembangkan kepercayaan di antara anggota tim,
- dukungan di antara tim untuk pencapaian standar yang tinggi, dan
- mempromosikan rasa kepemilikan bersama dari tujuan tim.



# Negotiation and Conflict Resolution

## Tujuan

Bisnis Analis kadang-kadang menengahi negosiasi antar pemangku kepentingan di untuk mencapai pemahaman bersama atau kesepakatan. Selama proses ini, analis bisnis membantu menyelesaikan konflik dan perbedaan pendapat dengan maksud mempertahankan dan memperkuat hubungan kerja di antara para pemangku kepentingan dan anggota tim..

## Definisi

Negosiasi dan resolusi konflik melibatkan mediasi diskusi antara peserta untuk membantu mereka mengenali bahwa ada pandangan yang berbeda pada topik, menyelesaikan perbedaan, dan mencapai kesimpulan yang memiliki persetujuan semua peserta

## Pengukuran efektifitas

- pendekatan yang direncanakan untuk memastikan bahwa negosiasi memperhitungkan nada suara, sikap yang disampaikan, metode yang digunakan, dan perhatian untuk perasaan dan kebutuhan pihak lain,
- kemampuan untuk mengenali bahwa kebutuhan para pihak tidak selalu ada pertentangan dan bahwa seringkali memungkinkan untuk memuaskan kedua pihak tanpa keduanya kehilangan sisi,
- pendekatan obyektif untuk memastikan masalah dipisahkan dari orang tersebut sehingga isu-isu nyata diperdebatkan tanpa merusak hubungan kerja, dan
- kemampuan untuk mengenali negosiasi dan resolusi konflik yang efektif tidak selalu dicapai dalam satu pertemuan otonom, dan itu kadang-kadang beberapa pertemuan diperlukan untuk mencapai tujuan yang dinyatakan.

# Teaching

## Tujuan

Ketrampilan mengajar membantu analis bisnis berkomunikasi secara efektif analisis bisnis informasi, konsep, gagasan, dan masalah. Mereka juga membantu memastikan informasi itu dipahami dan dipertahankan oleh para pemangku kepentingan...

## Definisi

Mengajar adalah proses memimpin orang lain untuk mendapatkan pengetahuan. Bisnis Analis bertanggung jawab untuk memastikan bahwa informasi yang disampaikan telah dipahami oleh para pemangku kepentingan

## Pengukuran efektifitas

- memanfaatkan metode yang berbeda untuk mengkomunikasikan informasi untuk dipelajari para pemangku kepentingan,
- menemukan informasi baru melalui tingkat pemangku kepentingan yang tinggi pertunangan,
- memvalidasi bahwa audiens memiliki pemahaman yang jelas tentang pesan-pesan kunci yang dimaksudkan untuk dipelajari, dan
- memverifikasi bahwa para pemangku kepentingan dapat menunjukkan pengetahuan baru, fakta, konsep, dan ide.

## 6. Tools and Technology

## Tools and Technology

Bisnis Analis menggunakan berbagai aplikasi perangkat lunak untuk mendukung komunikasi dan kolaborasi, membuat dan memelihara persyaratan artefak, konsep model, melacak masalah, dan meningkatkan produktivitas secara keseluruhan.

Dokumentasi persyaratan sering dikembangkan menggunakan alat pengolah kata, sedangkan proses pengembangan persyaratan bisnis mungkin memerlukan penggunaan prototipe dan alat simulasi, serta alat khusus untuk pemodelan dan diagram.

Kompetensi Inti :

- Office Productivity Tools and Technology
- Business Analysis Tools and Technology
- Communication Tools and Technology

# Office Productivity Tools and Technology

## Tujuan

Bisnis Analis menggunakan alat dan teknologi produktivitas kantor untuk mendokumentasikan dan melacak informasi dan artefak.

## Definisi

Alat dan teknologi produktivitas kantor menyediakan analisis bisnis dengan kemampuan untuk mengatur, membedah, memanipulasi, memahami, dan mengkomunikasikan informasi jelas

## Pengukuran efektifitas

- peningkatan efisiensi dan perampingan proses dengan mengeksplorasi fitur dan fungsi alat,
- kesadaran alat yang tersedia, operasi mereka, dan kemampuan,
- kemampuan untuk menentukan alat yang paling memenuhi kebutuhan pemangku kepentingan, dan
- kemampuan untuk mengkomunikasikan dengan jelas fitur utama dari alat yang tersedia.

# Business Analysis Tools and Technology

## Tujuan

Bisnis Analis menggunakan berbagai alat dan teknologi untuk model, dokumen, dan mengelola output kegiatan analisis bisnis dan hasil kepada pemangku kepentingan.

## Definisi

Beberapa alat dan teknologi analisis bisnis fokus hanya pada satu bisnis aktivitas analisis dan beberapa mengintegrasikan beberapa fungsi analisis bisnis ke dalam alat tunggal. Alat yang dirancang khusus untuk analisis bisnis dapat mencakup fungsi seperti pemodelan, manajemen persyaratan, pelacakan masalah, prototipe dan simulasi, rekayasa perangkat lunak yang dibantu komputer (CASE), dan mesin survei.

## Pengukuran efektifitas

- kemampuan untuk menerapkan pemahaman tentang satu alat dan alat serupa lainnya,
- mampu mengidentifikasi alat-alat utama yang tersedia saat ini dan menggambarkan kekuatan, kelemahan, dan bagaimana mereka dapat digunakan dalam situasi tertentu,
- pemahaman dan kemampuan untuk menggunakan fitur utama alat,
- kemampuan untuk memilih alat atau alat yang mendukung proses organisasi,
- kemampuan untuk menggunakan alat-alat untuk melengkapi kegiatan yang berhubungan dengan kebutuhan lebih banyak cepat daripada sebaliknya mungkin, dan
- kemampuan untuk melacak perubahan terhadap persyaratan dan dampaknya pada implementasi solusi, pemangku kepentingan, dan nilai.

# Communication Tools and Technology

## Tujuan

Bisnis Analis menggunakan alat komunikasi dan teknologi untuk melakukan bisnis kegiatan analisis, mengelola tim, dan berkolaborasi dengan para pemangku kepentingan.

## Definisi

Alat komunikasi digunakan untuk merencanakan dan menyelesaikan tugas terkait interaksi percakapan dan interaksi kolaboratif. Alat komunikasi izinkan analis bisnis untuk bekerja dengan tim maya dan tim gabungan.

## Pengukuran efektifitas

- pemilihan alat yang tepat dan efektif untuk audiens dan tujuan,
- secara efektif memilih kapan menggunakan teknologi komunikasi dan kapan tidak untuk,
- kemampuan untuk mengidentifikasi alat untuk memenuhi kebutuhan komunikasi, dan
- pemahaman dan kemampuan untuk menggunakan fitur alat.



# PENUGASAN - 3

## Kompetensi IT Business Analyst

Sesuai dengan kasus Bapak / Ibu, tentukan peran IT business analyst terkait dengan kasus Bapak / Ibu, baik sebagai penghubung dan dalam organisasi proyek?

# Tanya Jawab



**GTA** Government  
Transformation  
Academy



# TERIMA KASIH

#JadiJagoanDigital

   Digital Talent Scholarship

  digitalent.kominfo

 DTS\_kominfo