

BAB 2

TINJAUAN PUSTAKA

Dalam melakukan sebuah penelitian, dalam landasan teori dibutuhkan referensi media untuk menggambarkan proses sebuah penelitian guna menunjang dan memperkuat pembuatan Laporan Tugas Akhir

2.1 Tinjauan Pustaka

Paparan penelitian lain berkaitan dengan penelitian yang pada dasarnya akan dilakukan adalah tinjauan pustaka. Tinjauan pustaka meuliskan masalah, atribut atau variabel, metode penyelesaian, dan hasil.

Sumber dalam tinjauan pustaka diambil dari artikel atau jurnal ilmiah dalam 5 tahun terakhir. Dalam penulisan tinjauan pustaka paling sedikit diambil dari 2 penelitian lain yang terkait. Tinjauan pustaka dituliskan dalam dua bagian, yaitu bagian paragraf penjelasan dan rangkuman tinjauan pustaka yang berupa tabel.

Pada penelitian ini, penulis menggunakan dua metode untuk merumuskan strategi bisnis perusahaan yaitu menggunakan metode analisa SWOT dan Balance Scorecard (BSC). Berikut dibawah ini contoh penelitian yang bersangkutan dengan Perencanaan Strategis Sistem Informasi yang juga menggunakan metode tersebut:

Penelitian yang dilakukan oleh Firmansyah Adji Prayoga pada tahun 2016 yang berjudul “Perencanaan Strategi Sistem Informasi pada PT Pertamina Patra Niaga Terminal BBM Boyolali Menggunakan Metode Analisis SWOT dan Balance Scorecard (BSC)”. Penelitian ini dilakukan karena adanya masalah pada peningkatan kinerja perusahaan yaitu operasional distribusi sehingga berpotensi untuk memaksimalkan operasional distribusinya. Penelitian tersebut menggunakan metode analisa SWOT dan Balance Scorecard. Hasil dari riset ini adalah Sistem Informasi Operasional Distribusi.

Penelitian yang dilakukan oleh Juwieta Meydhia pada tahun 2016 dengan judul “Perencanaan Strategi Sistem Informasi pada PT. BNI Life Insurance Area Semarang”. Penelitian ini dilakukan karena perusahaan masih belum memiliki kinerja yang baik dalam memenuhi kebutuhan para nasabahnya sehingga perusahaan membutuhkan suatu Perencanaan Stretegis Sistem Informasi (PSSI) yang di desain sesuai alur usaha dan penunjang usaha. Penelitian tersebut menggunakan metode analisa SWOT dan Balance Scorecard. Hasil dari penelitian adalah tersusunnya Perencanaan Stretegis Sistem Informasi dapat meningkatkan kinerja bisnis dengan saran atau rekomendasi perbaikan terhadap kinerja proses bisnis sehingga apa uang diharapkan dapat mencapai hasil yang maksimal.

Tabel 2.1 Penelitian Terkait

No	Nama Peneliti dan Tahun	Masalah	Metode	Hasil
1.	Firmansyah Adji Prayoga, 2016	Bagaimana Perencanaan Strategis Sistem Informasi pada PT. Pertamina Patra Niaga Terminal BBM Boyolali dengan meningkatkan upaya kerja	Metode analisis SWOT, <i>Balance Scorecard</i> (BSC), dan <i>Key Perfomance Indikator</i> (KPI)	Tersusunnya Perencanaan Strategis Sistem Informasi pada PT. Pertamina Patra Niaga Terminal BBM Boyolali
2.	Juwieta Meydhia, 2016	BNI Life Insurance Area Semarang masih belum memiliki	Metode analisis SWOT, <i>Balance Scorecard</i> (BSC), dan <i>Key Perfomance Indikator</i> (KPI)	Tersusunnya Perencanaan Stratregis Sitem Informasi yang direkomendasikan

No	Nama Peneliti dan Tahun	Masalah	Metode	Hasil
		kinerja yang baik dalam memenuhi kebutuhan nasabahnya		untuk perbaikan kinerja proses bisnis pada BNI Life Insurance Area Semarang

2.2 Definisi Perencanaan Strategis Sistem Informasi

Untuk Strategi bisnis yang dimiliki oleh perusahaan mempunyai kunci keberhasilan yang ditentukan oleh Perencanaan Strategis Sistem Informasi. Karena sangat berguna dalam memaksimalkan saran, tujuan, visi, dan misi perusahaan. Beberapa pendapat menurut para ahli mengenai Perencanaan Strategi Sistem Informasi :

1. Martin (1990) : Perencanaan Strategi Sistem Informasi merupakan sasaran dan target bisnis jangka panjang yang menggambarkan kebutuhan sistem dan teknologi digunakan untuk menciptakan kesempatan baru atau peruntungan yang positif.
2. Ward *and* Griffiths (1996) : Perencanaan Strategi SI/TI merupakan pendekatan secara sistematis yang berkaitan dengan kepuasan pemenuhan kebutuhan informasi yang paling efektif dan efisien.
3. Ward *and* Peppard (2002) : Perencanaan Strategi SI/TI yaitu proses mengidentifikasi *portfolio* aplikasi sistem informasi didasari computer mendukung perusahaan pada perencanaan bisnis sampai terciptanya arah bisnis. Selain itu, perencanaan strategi SI/TI juga menguasai pengaruh SI/TI pada kinerja bisnis sehingga dapat memberikan kontribusi pada saat menentukan langkah strategi perusahaan berupa alat, teknik, dan kerangka kerja bagi posisi manajemen untuk menyesuaikan antara strategi SI/TI dengan strategi bisnis dan secara inovatif dapat memberikan peluang bisnis baru di bidang teknologi.

4. Perencanaan Strategi Sistem Informasi pada umumnya yaitu proses yang digunakan pada suatu organisasi secara komprehensif dalam menyusun perencanaan untuk penggunaan serta implementasi sistem dan teknologi informasi yang searah dengan strategi bisnis dan mendukung pencapaian tujuan secara efektif dan efisien.

2.3 Manfaat Perencanaan Strategis Sistem Informasi

Berikut ini merupakan penjelasan mengenai manfaat Perencanaan Strategis Sistem Informasi, yaitu :

1. Dalam perusahaan aset mempunyai nilai yang diperoleh dari manajemen yang efektif dan bersifat kritis. Tidak hanya itu, proses perencanaan secara proaktif dalam perusahaan juga dapat menyeimbangkan kekuatan yang saling bertentangan dan dapat mengelola arah sistem informasi. Hal ini mengakibatkan sistem informasi akan ada pada kedudukan yang memanggul prosedur aspek bisnis atas aturan penghematan keuangan.
2. Mempererat kontak dan jalinan antar bisnis dan sistem informasi instansi. Peningkatan bisnis perusahaan secara signifikan diperoleh dengan meningkatkan komunikasi dan menyelaraskan sistem informasi sehingga sistem informasi dikatakan sebagai komponen penting untuk perusahaan dalam mencapai tujuan.
3. Melalui proses perencanaan, suatu perusahaan dapat bekerjasama dengan kemitraan yang benar-benar memiliki kepemilikan ke arah sistem informasi yang jelas. Dengan infrastruktur yang tepat, alat, dan teknologi, sistem informasi dapat bersifat responsif dan proaktif terhadap perubahan kebutuhan bisnis.
4. Dapat mengimbangkan kemungkinan untuk mengenakan teknologi untuk manfaat masuk akal dan menaikkan kelas utama pada bisnis. Kondisi ekonomi yang kompetitif saat ini, mempengaruhi setiap perusahaan untuk mengeksekusi lebih efektif, efisien, dan rendah biaya. Dalam hal ini, sistem informasi sangat penting untuk mempengaruhi profitabilitas dan *return* investasi perusahaan.

5. Pada proses rencana akan mendapatkan sebuah masukan *stakeholder* termasuk pelanggan, *vendor*, dan mitra sehingga dapat membetulkan proses untuk digunakan sesuai dengan kebutuhan *stakeholder*. Artinya, perusahaan harus merancang sistem dan proses bisnis untuk memudahkan perusahaan dalam melakukan bisnis dengan perspektif pelanggan eksternal.
6. Mengefektifkan dan mengefisienkan dengan alokasi sumber daya. Departemen sistem informasi harus mengelola dengan baik sumber daya dan desain fleksibilitas ke dalam sebuah rencana, serta menjadikan konsultan bisnis yang berfokus dalam membantu mengoptimalkan semua sumber daya perusahaan. Sumber daya bukan hanya komputasi saja, namun sumber daya manusia juga dimanfaatkan oleh sistem informasi untuk mendapatkan nilai terbaik bagi perusahaan.
7. Siklus hidup sistem membutuhkan tenaga dan uang yang dikurangi. Tanpa adanya perencanaan yang tepat, beberapa langkah dari siklus hidup sistem dapat membuang waktu dan uang, sehingga dibutuhkan perencanaan yang matang untuk mengurangi waktu pelaksanaan. Perencanaan langkah strategi juga akan memperoleh dukungan dari manajemen di seluruh tingkatan perusahaan.

2.4 Alasan Penggunaan Perencanaan Strategi Sistem Informasi

Adapun alasan penting memiliki perencanaan strategi sistem informasi atau teknologi informasi bagi perusahaan adalah :

1. Investasi sistem tidak mendukung sasaran bisnis sebuah perusahaan.
2. Pengelolaan informasi yang buruk.
3. SI/TI perusahaan tidak terawat.
4. Tidak terhubungnya sistem sehingga data bersifat menyebar dan akan menyebabkan terjadinya penggandaan data dan juga hilangnya keterlibatan dengan sumber daya informasi.
5. Tidak ada skala prioritas pada pengembangan proyek atau sumber daya sistem informasi sehingga tingkat produk perusahaan menurun.

6. Tidak ada mekanisme untuk menetapkan tingkat maksimal terhadap sumber daya atau alat terbaik dalam mendukung sistem perusahaan.
7. Adanya masalah dan ketidakpuasan yang dikarenakan kesalahpahaman antara pengguna dan spesialis IT.
8. Kekurangan dari investasi terhadap infrastruktur.
9. Strategi teknologi yang tidak berhubungan dan cenderung membatasi pilihan dan perkembangan proses bisnis.
10. Seluruh proyek hanya dievaluasi berdasarkan keuangannya.
11. Terjadi masalah karena investasi SI/TI yang menimbulkan sumber konflik antara bagian dalam perusahaan.
12. Rata-rata sistem yang ada memiliki jangka bisnis yang lebih pendek daripada yang diharapkan dan memerlukan pengeluaran SI/TI yang lebih besar dari kebutuhan.
13. Penilaian investasi yang bersifat lokal dapat memberikan keuntungan yang sebenarnya kontraproduktif terhadap konteks bisnis secara keseluruhan.

Sehingga alasan utama mengapa perlu diterapkan Perencanaan Strategi Sistem Informasi adalah terdapat pada poin nomor 2 yaitu pengelolaan informasi yang buruk, maka dari itu perlu diterapkan Perencanaan Strategi Sistem Informasi pada PT. Jasa Marga (Persero) Tbk. Cabang Semarang.

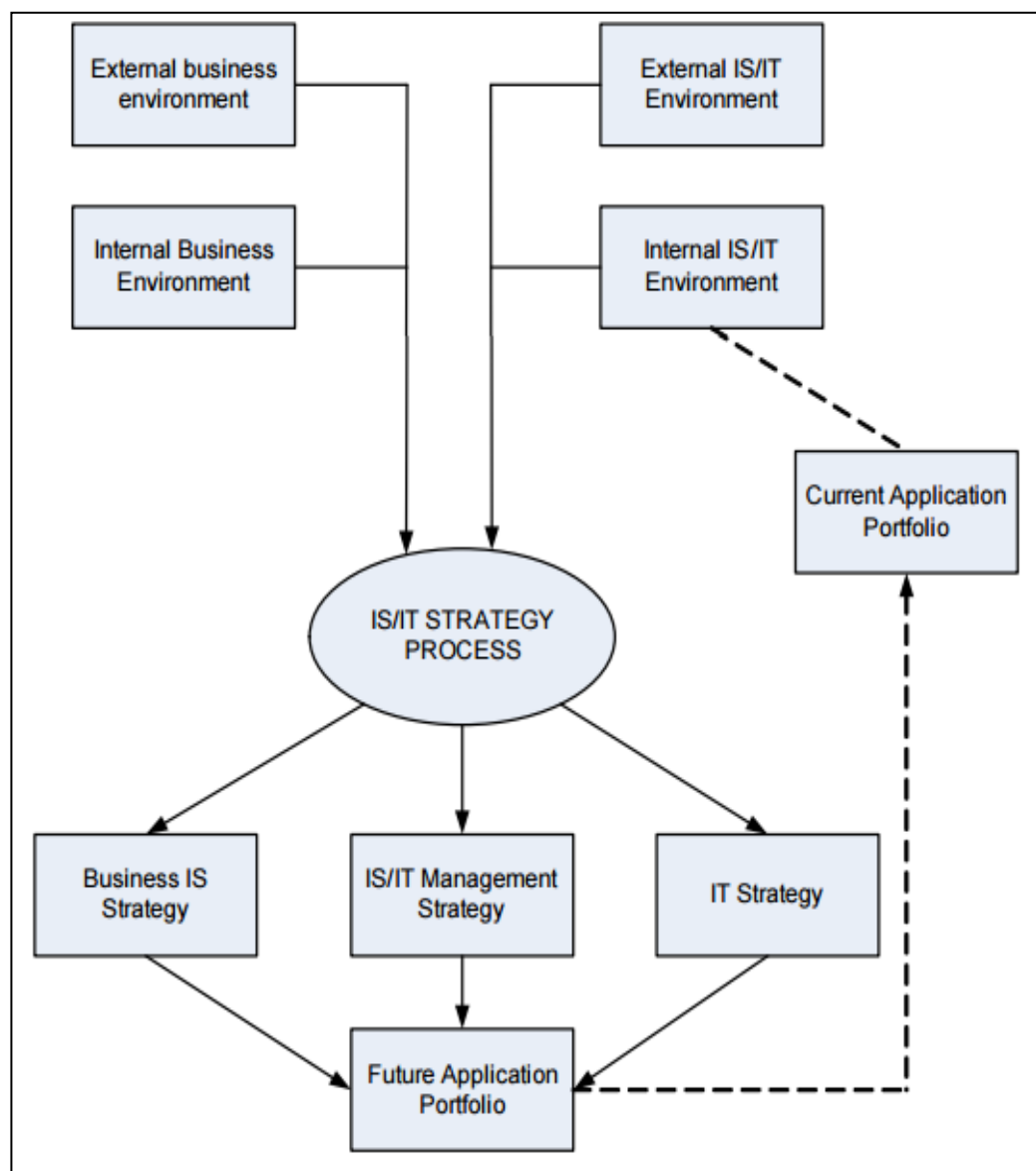
2.5 Perbedaan Antara SWOT *Balance Scorecard* (Ekonomi dan Bisnis) vs SWOT *Balance Scorecard* (TI/SI)

Perbedaan yang sangat mencolok antara penerapan SWOT *Balance Scorecard* (Ekonomi dan Bisnis) dengan SWOT *Balance Scorecard* (TI/SI) adalah SWOT *Balance Scorecard* (Ekonomi dan Bisnis) merupakan metode perumusan strategi yang mengacu manajemen ekonomi sebagai tahap untuk merumuskan strategi yang berkaitan dengan bisnis. Sedangkan SWOT *Balance Scorecard* (TI/SI) adalah metode perencanaan strategi yang digunakan merumuskan strategi yang mengacu aplikasi berbasis komputer yang digunakan oleh perusahaan pada portofolio sebagai langkah perumusan strategi perusahaan dalam mencapai tujuan bisnis yang berfokus terhadap peningkatan kinerja perusahaan. Pada penelitian ini

menggunakan metode *SWOT* dan *Balance Scorecard* yang mengarah kepada sistem informasi perusahaan karena mempunyai beberapa masalah dan perlu untuk diterapkan Perencanaan Strategi Sistem Informasi pada sistem perusahaan yang dinamakan SIOD (Sistem Informasi Operasional Distribusi).

2.6 Model Strategi Sistem Informasi/Teknologi Informasi

Model strategi SI/TI terbagi atas tahapan masukan (*input*) dan keluaran (*output*). Berikut mengenai penjelasannya, yaitu :



Gambar 2.1 Model Strategi SI/TI

1. Masukan (*Input*), yaitu merupakan masukan yang berada pada perencanaan strategis sistem dan informasi teknologi. Tahapannya adalah :
 - a. Lingkungan internal bisnis perusahaan
Pada tahap ini mencakup berbagai segi strategi bisnis saat ini, sasaran, sumber daya, proses dan budaya perusahaan bahkan nilai bisnis itu sendiri.
 - b. Lingkungan eksternal bisnis lembaga
Langkah ini melakukan analisa dari berbagai aspek yang berada diluar dari perusahaan untuk mempengaruhi kinerja perusahaan yaitu persaingan perusahaan dari berbagai aspek.
 - c. Lingkungan SI/TI Internal
Dalam langkah ini terkait dengan beberapa keadaan SI/TI organisasi berupa sudut pandang bisnis, bagaimana kematangannya (*maturity*), macam mana pemberian bisnis, ilmu sumber daya, sumber daya dan alur teknologi, dan juga bagaimana portofolio dari SI/TI yang ada saat ini.
 - d. Lingkungan SI/TI Eksternal
Dalam langkah ini terkait dengan penggunaan SI/TI oleh lawan, pelanggan, dan pemasok serta adanya peluang dalam perkembangan analisa keadaan teknologi SI/TI yang sesuai dengan teknologi sekarang.
2. Keluaran (*Output*), menghasilkan suatu dokumen perencanaan strategi SI/TI adalah belahannya. Tahapan ini terdiri dari :
 - a. Strategi Bisnis SI
Pada tahap ini akan berfokus pada fungsi bisnis perusahaan yang dapat memanfaatkan SI/TI untuk mencapai sasaran bisnisnya.
 - b. Strategi TI
Pada tahap ini berfokus pada penggarapan teknologi dan sumber daya manusia sesuai dengan kebijakan dan program SI/TI.
 - c. Strategi Manajemen SI/TI
Pada tahap ini melingkupi elemen umum yang telah disusun dalam perusahaan serta dapat mastikan keserasian penerapan prosedur yang dibutuhkan pada mendukung strategi SI/TI.

2.7 Visi dan Misi

Visi merupakan suatu keinginan yang dicapai oleh perusahaan atau institusi di tahun yang akan datang. Dijelaskan bahwa gambaran visi yang jelasakan mengarahkan kemana perusahaan atau institusi akan memulai sehingga tidak ada visi yang jelas, perusahaan atau institusi bersama elemennya tak akan mendapatkan pandangan tentang jalan suatu pencapaian di masa mendatang. Sehingga di perusahaan atau instansi perlu untuk mengumumkan visi yang tak sulit untuk dimengerti dan untuk penyemangat.

Sedangkan misi adalah maklumat atas jawaban dari pertanyaan akan bukti utama presensi institusi atau penjelasan lebih jauh dan operasional dari visi institusi atau pengumuman yang menyeluruh akan macam mana visi dicapai. Umumnya, misi suatu perusahaan atau instansi yang mencakup informasi. Contohnya, barang atau jasa yang ditawarkan oleh perusahaan, siapa pembeli yang hendak dihadapi, dan apa nilai-nilai penting yang dilaksanakan.

2.8 Analisis SWOT

Penomoran point point dapat dibuat secara bertingkat dengan format sebagai berikut:

SWOT yang dimaksud yaitu rancangan rencana modern yang mengarah pada *Strenghts* (Kekuatan), *Weaknesses* (Kelemahan), *Opportunities* (Peluang) dan *Threats* (Ancaman). Dalam metode pengambilan dekrit strategi pada analisis SWOT kerap berangkaian tentang peningkatan misi, tujuan, strategi, dan kebijakan institusi dan menghasilkan faktor pendorong, penghambat, dan potensi yang didasari dengan adanya asumsi dasar berupa perusahaan harus menyamakan kegiatan dalam dengan realitas luar supaya menuju tujuan yang dipatenkan. Beberapa komponen penyusun SWOT dapat diartikan sebagai berikut :

1. *Strenghts* (Kekuatan)

merupakan sumber daya atau kapasitas dalam perusahaan atau organisasi yang dapat digunakan secara efektif untuk mencapai suatu tujuan.

2. *Weaknesses* (Kelemahan)

merupakan suatu batasan, toleransi, ataupun keterampilan yang menyangkut dengan lawan yang dapat memperlambat pencapaian tujuan kegiatan efektif suatu perusahaan atau organisasi.

3. *Opportunities* (Peluang)

merupakan keadaan utama yang digambarkan dari kecenderungan atau perubahan sejenis atau pandangan yang dibutuhkan untuk meningkatkan permintaan produk atau jasa serta memungkinkan peluang dalam perusahaan atau organisasi.

4. *Threats* (Ancaman)

Membuat posisi utama yang tidak berguna pada lingkungan instansi atau organisasi sehingga menimbulkan masalah, kerusakan, dan kekeliruan.

Atas begitu, perencanaan strategi perlu menganalisis faktor-faktor strategi instansi yang berada pada kedudukan saat ini yaitu dengan membandingkan antara faktor internal dengan faktor eksternal. Untuk dapat menganalisis lebih dalam, maka perlu ditinjau factor luar dan dalam sebagai bagan yang penting dalam analisa SWOT, yaitu sebagai berikut :

1. Faktor Internal

merupakan faktor yang mempengaruhi terbentuknya *Strenghts* (Kekuatan) dan *Weaknesses* (Kelemahan) yaitu (S dan W). Faktor internal ini mengait keadaan yang terjadi pada perusahaan yang dapat mengakibatkan terciptanya pembuatan jawaban akhir perusahaan yang mencakup semua jenis manajemen fungsional berupa pemasaran, keuangan, operasi, sumber daya manusia, eksplorasi dan ekspansi, sistem informasi manajemen dan budaya perusahaan (*corporate culture*).

2. Faktor Eksternal

merupakan faktor yang mempengaruhi terbentuknya *Opportunities* (Peluang) dan *Threats* (Ancaman) yaitu (O dan T). Faktor eksternal ini melekat kedudukan yang tepat di luar instansi yang dapat mengakibatkan pada pembentukan dekrit instansi yang mencakup lingkungan industri dan

lingkungan bisnis makro, ekonomi, politik, hukum, teknologi, kependudukan, dan sosial budaya.

2.8.1 Model Analisis SWOT

Dalam pemodelan analisa SWOT akan membandingkan antara faktor internal berupa *Strenghts* (Kekuatan) dan *Weaknesses* (Kelemahan) dengan faktor eksternal berupa *Opportunities* (Peluang) dan *Threats* (Ancaman). Berikut langkah-langkah yang harus dilakukan dalam pemodelan analisis SWOT adalah langkah pertama yang dilakukan yaitu faktor dalam diimplementasikan kedalam matrik yang disebut matrik faktor rencana dalam atau IFAS (*Internal Strategic Factor Analisis Summary*). Langkah selanjutnya dengan factor luar diterapkan dalam perhitungan matrik yang diketahui sebagai matrik faktor rencana luar EFAS (*Eksternal Strategic Factor Analisis Summary*). Sesudah matrik faktor strategi internal dan eksternal usai akan disusun, lalu hasil dari susunan tersebut dapat dipakai untuk merumuskan strategi kompetitif perusahaan.

Tabel 2.2 Matrik Faktor Strategi Internal (IFAS)

FAKTOR STRATEGI INTERNAL (IFAS)	BOBOT	RATING	BOBOT x RATING
KEKUATAN	X	X	X
Jumlah	X	X	X
KELEMAHAN	X	X	X
Jumlah	X	X	X
TOTAL	X	X	X

Tabel 2.3 Matrik Faktor Strategi Eksternal (EFAS)

FAKTOR STRATEGI EKSTERNAL (EFAS)	BOBOT	RATING	BOBOT x RATING
PELUANG	X	X	X
Jumlah	X	X	X
ANCAMAN	X	X	X
Jumlah	X	X	X
TOTAL	X	X	X

2.8.2 Matrik SWOT

Sedangkan matriks SWOT merupakan alat yang digunakan untuk mencocokkan faktor terpenting sehingga dapat membantu manajer mengembangkan empat tipe strategi dan menggambarkan beragam cara alternatif strategi yang akan dilaksanakan oleh perusahaan atau organisasi.

Tabel 2.4 Matriks SWOT

Internal Eksternal	Strengths (S)	Weaknesses (W)
	1. 2. 3.	1. 2. 3.
Opportunities (O)	Strategi SO	Strategi WO
1. 2. 3.	1. 2. 3.	1. 2. 3.
Threats (T)	Strategi ST	Strategi WT
1. 2. 3.	1. 2. 3.	1. 2. 3.

Berikut ini akan dijelaskan mengenai empat tipe strategi yang digunakan dalam matriks SWOT, yaitu :

1. Strategi SO (*Strenghts-Opportunities*)
merupakan strategi yang disebut sebagai strategi agresif. Artinya, strategi yang digunakan perusahaan untuk melakukan pengembangan bisnis dengan memanfaatkan berbagai peluang yang ada atau mengoptimalkan kekuatan yang dimiliki.
2. Strategi WO (*Weaknesses-Opportunities*)
merupakan strategi yang disebut sebagai strategi berbalik arah. Artinya, strategi yang dipakai perusahaan untuk meminimalisir kelemahan yang ada dan memanfaatkan beberapa peluang.
3. Strategi ST (*Strenghts-Threats*)
merupakan strategi yang disebut sebagai strategi diversifikasi. Artinya, strategi yang digunakan perusahaan untuk mengembangkan kekuatan dalam mengurangi berbagai risiko yang sepertinya terjadi.
4. Strategi WT (*Weaknesses-Threats*)
merupakan rencana yang disebut sebagai strategi bertahan. Artinya, strategi digunakan perusahaan untuk meminimalisir kelemahan dalam menghindari ancaman yang ada.

2.9 Balance Scorecard (BSC)

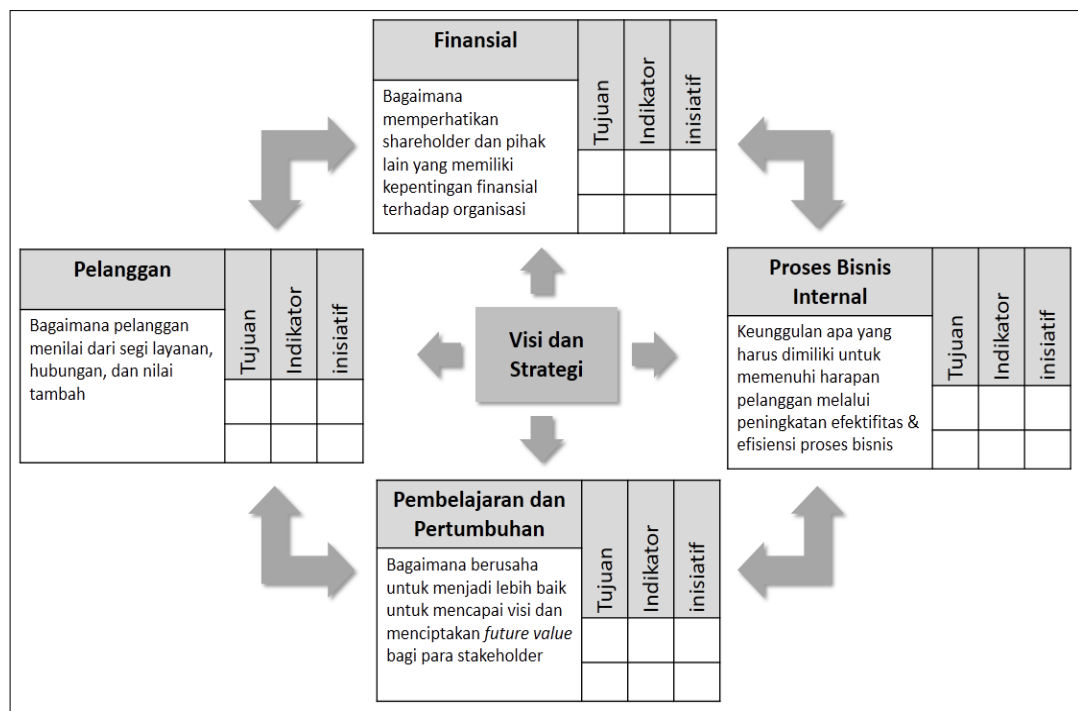
Balance Scorecard (BSC) merupakan perkembangan dari konsep sebuah kondisi kerja fresh atau baru untuk merger dengan beragam skala yang diturunkan dari strategi instansi atau organisasi. Lain dari skala kinerja moneter masa lantasi, BSC pula mempromosikan penggerak kapasitas moneter masa depan. Manfaat yang diperoleh dalam pengukuran kinerja BSC, yaitu :

1. Dapat mengklarifikasikan strategi dan menghasilkan konsensus.
2. Dapat memberikan komunikasi strategi ke seluruh perusahaan dengan jelas.
3. Dapat menyesuaikan beragam maksud departemen dan pribadi dengan strategi instansi.

4. Dapat menyatukan beragam strategis dengan sasaran jangka panjang dan anggaran tahunan.
5. Dapat mengidentifikasi dan menyatukan berbagai gagasan strategi.
6. Dapat melakukan tinjauan balik strategi secara teratur dan bersistem.
7. Memperoleh umpan balik yang dibutuhkan untuk menekuni dan membenahi strategi.

BSC dibagi ke dalam empat perspektif, yaitu : (1) *Financial Perspective* (Perspektif Keuangan), (2) *Customer Perspective* (Perspektif Pelanggan), (3) *Internal Business Process Perspective* (Perspektif Proses Bisnis Internal), dan (4) *Learning and Growth Perspective* (Perspektif Pembelajaran dan Pertumbuhan).

Berikut mengenai penjelasannya, yaitu :



Gambar 2.2 Perspektif *Balance Scorecard* (BSC)

1. Perspektif Keuangan

Perspektif finansial digunakan oleh BSC dikarenakan menjadi titik perhatian mengenai pentingnya ukuran finansial dalam memberikan rangkuman dampak suatu kegiatan ekonomis yang telah diambil. Skala aktivitas finansial

juga dapat membagikan suatu arahan apakah strategi, implementasi, dan pelaksanaannya dapat memberi partisipasi atau tidak kepada kenaikan keuntungan instansi.

2. Perspektif Pelanggan

Dalam perspektif pelanggan, dianggap penting di masa sekarang karena para manajer telah mengidentifikasi bahwa semakin ketatnya persaingan dalam sektor bisnis untuk memenuhi keinginan dan kebutuhan para (calon) pelanggan dalam segmen pasar dan berbagai ukuran kinerja unit bisnis di dalam segmen objek.

3. Perspektif Proses Bisnis Internal

Pada perspektif proses bisnis internal, para eksekutif mengenali beragam metode internal penting yang harus dimengerti dengan baik oleh instansi. Skala proses bisnis internal juga bertitik pada macam proses internal yang akan mengakibatkan besar terhadap kepuasan pelanggan dan pencapaian tujuan finansial perusahaan.

4. Perspektif Pembelajaran dan Pertumbuhan

Perspektif terakhir dari BSC ini bertujuan untuk mengenali prasarana yang wajib dibangun instansi dalam menciptakan perkembangan dan peningkatan kinerja jangka panjang.

2.10 Key Performance Indicator dan Inisiatif Strategis

Menurut Suwardi Luis, *Key Performance Indicator (KPI)* merupakan indikator-indikator yang digunakan dalam mengukur suatu kinerja KPI juga sangat berkaitan dengan sasaran strategis suatu organisasi, dikarenakan dapat membantu suatu organisasi untuk menerjemahkan strateginya ke dalam terminologi yang bisa dihitung. Sedangkan inisiatif strategis adalah inisiatif-inisiatif yang bersifat strategis, yang disusun dan perlu dilaksanakan dalam mencapai target KPI. Inisiatif strategis juga perlu didukung oleh pelaksana, baik seorang individu maupun secara kelompok yang pada akhirnya akan mengeksekusi inisiatif strategis tersebut.

2.11 McFarland Strategis

McFarland Strategis Grid adalah alat lain yang digunakan untuk menilai bisnis / IT keselarasan dan dampak strategis TI pada kinerja keseluruhan organisasi dan kemampuannya untuk bersaing. Weinstein (2011) ingin pengusaha untuk mencatat bahwa dalam rangka untuk mengalami ketahanan dalam bisnis TI harus selaras dengan tujuan bisnis agar berhasil meningkatkan laba turn-over dan meningkatkan kekokohan proses bisnis. Sementara itu, McFarland menyarankan bahwa langkah terpenting dalam menyelaraskan TI dengan tujuan bisnis adalah untuk menilai dan mengukur dampak strategis dari semua sistem TI yang ada dan inisiatif yang memiliki berada di tempat saat. McFarland telah menciptakan matriks dua-dua ditunjukkan di bawah untuk membantu pengusaha bisnis untuk mengkategorikan sistem IS sesuai dengan tingkat kepentingan dan kontribusi bagi organisasi bisnis Ulasan.

McFarland telah membagi kuadran menjadi empat kuadran seperti yang diilustrasikan pada gambar di atas

Support Quadrant:

Kuadran pertama yang ia sebut sebagai "dukungan kuadran" menunjukkan mereka IS sistem dengan dampak operasional rendah dan dampak strategis yang rendah pada organisasi bisnis. Ini adalah sistem yang digunakan perusahaan untuk mendukung hari-hari operasi bisnis, tetapi sistem tersebut tidak begitu penting untuk perusahaan. Itu akan baik untuk memiliki sistem seperti di tempat tentu saja tetapi perusahaan masih dapat melakukan / bertahan hidup tanpa mereka. Pada saat ini sistem tersebut tidak begitu penting untuk pertumbuhan perusahaan.

High Potensial Quadrant

Pabrik kuadran mewakili IS sistem yang dampak operasional yang tinggi dan dampak strategis yang rendah. Sistem yang termasuk dalam kuadran ini ditujukan untuk meningkatkan kinerja perusahaan dan / atau mengurangi biaya.

Key Operational Quadrant

IS sistem yang termasuk dalam kategori ini adalah mereka yang sistem yang dampak operasional yang rendah tetapi memiliki dampak strategis yang tinggi. Sistem ditemukan pada kuadran ini sangat penting untuk keberhasilan perusahaan; mereka memanfaatkan teknologi baru untuk memberikan kesempatan strategis. Perusahaan yang berada pada kuadran ini sangat tergantung pada IT dan IT sangat penting untuk pertumbuhan dan keberlanjutan baik pada saat ini dan masa depan terdekat.

Strategic Quadrant

Kuadran strategis mewakili semua IS sistem dampak operasional yang tinggi dan dampak strategis yang tinggi untuk sebuah organisasi bisnis. organisasi TI yang memiliki sebagian besar proyek dalam kategori ini memahami bahwa IT dapat meningkatkan kedua operasi inti dari bisnis sekaligus menghasilkan pilihan strategis yang akan membawa sebuah revolusi lengkap untuk negara dan kinerja perusahaan jika mereka dilaksanakan. Sistem seperti ini adalah jantung / inti yang memegang bisnis dan karena itu, mereka harus dipertahankan dari waktu ke waktu karena tanpa mereka seluruh organisasi adalah un-operasional.

Tabel 2.10 McFarlan Strategic Grid

STRATEGIC	HIGH POTENTIAL
Aplikasi-aplikasi yang sangat rentang terhadap keberlangsungan proses bisnis intitusi	Aplikasi-aplikasi yang menjadi potensial dalam upaya meningkatkan kemajuan yang akan datang
KEY OPERATIONAL	SUPPORT
Aplikasi-aplikasi yang saat ini menjadi bergantungnya kesuksesan bagi intitusi	Aplikasi-aplikasi yang berharga namun tidak menjadikan bergantungnya kesuksesan intitusi