

**Analisis Perencanaan Strategis SI/TI Pada PT. Tao  
Berlian Jaya Dengan Menggunakan Metode Ward  
Peppard**

**Tugas Akhir**

Diajukan untuk memenuhi persyaratan mencapai derajat Sarjana Sistem Informasi



**Gref Venty Yuniar Pangaribuan**

**NPM: 171709547**

**PROGRAM STUDI SISTEM INFORMASI  
FAKULTAS TEKNOLOGI INDUSTRI  
UNIVERSITAS ATMA JAYA YOGYAKARTA  
2021**

## HALAMAN PENGESAHAN

Tugas Akhir Berjudul

ANALISIS PERENCANAAN STRATEGI SI/TI PADA PT. TAO BERLIAN  
JAYA DENGAN MENGGUNAKAN METODE WARD PEPPARD.

yang disusun oleh

GRAF VENTY YUNIAR PANGARIBUAN

171709547

dinyatakan telah memenuhi syarat pada tanggal 25 Januari 2021

|                    |  | Keterangan       |
|--------------------|--|------------------|
| Dosen Pembimbing 1 | : Clara Hetty Primasari, S.T.,M.Cs.              | Telah menyetujui |
| Dosen Pembimbing 2 | : Clara Hetty Primasari, S.T.,M.Cs.              | Telah menyetujui |
| Tim Penguji        |  |                  |
| Penguji 1          | : Clara Hetty Primasari, S.T.,M.Cs.              | Telah menyetujui |
| Penguji 2          | : Aloysius Bagas Pradipta Irianto, S.Kom.,M.Eng. | Telah menyetujui |
| Penguji 3          | : Putri Nastiti, S.Kom.,M.Eng.                   | Telah menyetujui |

Yogyakarta, 25 Januari 2021  
Universitas Atma Jaya Yogyakarta  
Fakultas Teknologi Industri  
Dekan

Ttd

Dr. A. Teguh Siswantoro, M.Sc

## LEMBAR PENYATAAN Orisinalitas & Publikasi Ilmiah

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama Lengkap : [Gref Venty Yuniar Pangaribuan](#)  
NPM : [171709547](#)  
Program Studi : Sistem Informasi  
Fakultas : Teknologi Industri  
Judul Penelitian : Analisis Perencanaan Strategis SI/TI Pada PT. Tao Berlian Jaya Dengan Menggunakan Metode Ward Peppard

Menyatakan dengan ini:

1. Skripsi ini adalah benar merupakan hasil karya sendiri dan tidak merupakan salinan sebagian atau keseluruhan dari karya orang lain.
2. Memberikan kepada Universitas Atma Jaya Yogyakarta, berupa Hak Bebas Royalti non eksklusif (*Non-Exclusive-Royalty-Free Right*) atas Penelitian ini, dan berhak menyimpan, mengelola dalam pangkalan data, mendistribusikan, serta menampilkan untuk kepentingan akademis, tanpa perlu meminta izin selama tetap mencantumkan nama penulis.
3. Bersedia menanggung secara pribadi segala bentuk tuntutan hukum yang mengikuti atas pelanggaran Hak Cipta dalam pembuatan Skripsi ini.

Demikianlah pernyataan ini dibuat dan dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Yogyakarta, [10 Januari 2021](#)

Yang menyatakan,

[Gref Venty Yuniar Pangaribuan](#)  
[171709547](#)

## LEMBAR PENYATAAN

### Persetujuan dari Instansi Asal Penelitian

(Jika penelitian membutuhkan akses data organisasi eksternal)

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama Lengkap Pembimbing : [Eric Domdom Siagian](#)  
Jabatan : [Manajer](#)  
Departemen : [Pengembangan Bisnis](#)

Menyatakan dengan ini:

Nama Lengkap : [Gref Venty Yuniar Pangaribuan](#)  
NPM : [171709547](#)  
Program Studi : [Sistem Informasi](#)  
Fakultas : [Teknologi Industri](#)  
Judul Penelitian : [Analisis Perencanaan Strategis SI/TI Pada PT. Tao Berlian Jaya Dengan Menggunakan Metode Ward Peppard](#)

1. Penelitian telah selesai dilaksanakan pada perusahaan, dan telah diaplikasikan pada sistem terkait.
2. Perusahaan telah melakukan sidang internal berupa kelayakan penelitian ini dan akan mencantumkan lembar penilaian secara tertutup kepada pihak universitas sebagai bagian dari nilai akhir mahasiswa.
3. Memberikan kepada perusahaan berupa Hak Bebas Royalti non eksklusif (*Non-Exclusive-Royalty-Free Right*) atas Penelitian ini, dan berhak menyimpan, mengelola dalam pangkalan data, tanpa perlu meminta izin selama tetap mencantumkan nama penulis.

Demikianlah pernyataan ini dibuat dan dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

[Jakarta, 10 Januari 2021](#)

Yang menyatakan,

[Eric Domdom Siagian](#)  
Manajer Pengembangan Bisnis

## PRAKATA

Segala puji dan syukur yang dapat saya panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa, karena anugerah dan kemurahan kasihNya akhirnya penulis dapat menyelesaikan penulisan tugas akhir yang berjudul **“Analisis Perencanaan Strategis pada PT. Tao Berlian Jaya dengan menggunakan Metode Ward Peppard”**. Penyusunan tugas akhir ini bertujuan untuk memenuhi salah satu syarat agar dapat mencapai derajat Sarjana Komputer dari Program Studi Sistem Informasi di Universitas Atma Jaya Yogyakarta.

Penulis menyadari bahwa dalam pembuatan tugas akhir ini terdapat banyak pihak-pihak yang mendukung dalam memberikan bimbingan, dorongan serta kritik dan saran yang bersifat membangun. Untuk itu, penulis ingin menyampaikan banyak terima kasih kepada pihak-pihak yang membantu penulis dalam penyusunan tugas akhir ini terutama kepada :

1. Tuhan Yesus Kristus yang selalu memberikan berkat yang melimpah serta menyertai penulis dimanapun dan kapanpun.
2. Bapak Dr. A. Teguh Siswantoro, M.Sc., selaku Dekan Fakultas Teknologi Industri Universitas Atma Jaya Yogyakarta.
3. Bapak Yohanes Priadi Wibisono, S.T.,M.M., selaku Ketua Program Studi Sistem Informasi Universitas Atma Jaya Yogyakarta.
4. Ibu Clara Hetty Primasari, S.T.,M.Cs., selaku Dosen Pembimbing Akademik, Magang dan Skripsi yang selalu membimbing saya dengan sangat baik dan selalu memotivasi penulis hingga akhirnya dapat menyelesaikan tugas akhir ini dengan baik.
5. Seluruh Dosen Sistem Informasi yang selalu bersedia membantu penulis dan sudah memberikan ilmu yang bermanfaat selama masa perkuliahan.
6. Bapak Jefry Samuel, selaku direktur perusahaan PT. Tao Berlian Jaya yang senantiasa membantu saya dan motivasi saya dalam menyelesaikan tugas akhir ini.

7. Bapak Dodo Sukarda, selaku komisaris PT. Tao Berlian Jaya yang senantiasa membantu saya dalam menyelesaikan tugas akhir ini.
8. Bapak Eric Siagian, selaku manajer pengembangan bisnis PT. Tao Berlian Jaya yang senantiasa membantu saya dalam menyelesaikan tugas akhir ini.
9. Bapak Alfonsus, selaku manajer operasional PT. Tao Berlian Jaya yang senantiasa membantu saya dalam menyelesaikan tugas akhir ini.
10. Ibu Yerry, selaku manajer keuangan PT. Tao Berlian Jaya yang senantiasa membantu saya dalam menyelesaikan tugas akhir ini.
11. Keluargaku terkasih papa Hengky Pangaribuan, mama Nurmidia Girsang, opung Capt. Leonardo Pangaribuan, abang Simon Pangaribuan dan adek-adekku (Daniel Pangaribuan dan Kriswanto Pengaribuan) yang selalu memberikan doa, dukungan serta motivasi selama saya menempuh masa studi di Yogyakarta hingga akhirnya dapat menyelesaikan tugas akhir ini dengan baik.
12. Subti Z. Simangunsong dan Riska E. Saragih yang menemani dari awal berada di Yogyakarta dan mendukung setiap perjalanan pembuatan tugas akhir ini.
13. AWC tersayang (Clara Sidauruk, Elbina Debora Muham, Mega Theresia Pangaribuan, Tifani Asri Rahayu, Veni Manik) yang telah menjadi keluarga dan bagian dari cerita-cerita senang dan susahku.
14. Dan kepada semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu penulis ucapkan terima kasih sebanyak-banyaknya.

Demikian laporan tugas akhir ini dibuat dan penulis mengucapkan banyak terima kasih kepada semua pihak. Semoga laporan ini dapat bermanfaat bagi pembaca.

Yogyakarta, 10 Januari 2021

Gref Venty Yuniar Pangaribuan  
171709547

## ABSTRAK

PT. Tao Berlian Jaya merupakan sebuah perusahaan penyedia layanan yang bergerak dibidang jasa pengiriman barang. Dalam menjalankan proses bisnisnya perusahaan masih belum sepenuhnya memanfaatkan SI/TI dengan maksimal. Maka dari itu diperlukan sebuah perencanaan strategis SI/TI. Pada penelitian ini perencanaan strategis SI/TI dilakukan dengan menggunakan metode Ward Peppard. Adapun tahapan dalam melakukan perencanaan strategis SI/TI dimulai dengan mengidentifikasi kondisi internal dan eksternal bisnis dilanjutkan dengan kondisi internal dan eksternal SI/TI kemudian akan dibuatkan sebuah perumusan hasil perencanaan strategis sistem informasi. Adapun *tools* yang digunakan pada penelitian ini adalah SWOT analisis, *value chain*, CSF, PEST, tren analisis dan *McFarlan strategy grid*. Sehingga ditemukan hasil dari penelitian berupa penyusunan strategi SI yaitu adanya usulan berupa penggunaan sistem informasi keuangan, e-CRM dan HRGA (*Human Resource & General Affairs*), penyusunan strategi TI yaitu usulan berupa pemanfaatan *cloud computing* dan sistem informasi yang terintegrasi dengan setiap bidang di perusahaan dan penyusunan manajemen SI/TI berupa usulan penambahan staf IT yang khusus dalam menangani SI/TI di perusahaan serta terdapat penyusunan portofolio aplikasi dimasa akan datang yang sesuai dengan kebutuhan perusahaan.

**Kata Kunci :** Perencanaan strategis SI/TI, Ward Peppard, SWOT, *value chain*, CSF, PEST, *McFarlan strategy grid*.

## ABSTRACT

*PT. Tao Berlian Jaya is a service provider company engaged in shipping services. In carrying out its business processes the company has not yet fully utilized IS / IT. Therefore an IS / IT strategic plan is needed. In this study, IS / IT strategic planning was carried out using the Ward Peppard method. The stage in carrying out IS / IT strategic planning begins with identifying the internal and external conditions of the business with the internal and external conditions of IS / IT, then a formulation of the results of the information system strategic planning will be made. The tools used in this research are SWOT analysis, value chain, CSF, PEST, trend analysis, and McFarlan strategy grid. So that the results of research in the form of IS strategy formulation that utilize or use financial nformation systems, e-CRM, and HRGA (Human Resource & General Affairs) are found, the formulation of IT strategies in the form of the use of cloud computing and information systems that are integrated with every field in Compilation and preparation of IS / IT management in the form of additional IT staff specifically for IS / IT in the company as well as a compilation of future application portfolios according to company needs.*

**Keywords :** *IS/IT strategic planning, Ward Peppard, SWOT, value chain, CSF, PEST, McFarlan strategy grid.*

## DAFTAR ISI

|   |               |
|---|---------------|
| <b>HALAMAN PENGESAHAN</b> .....               | <b>xliii</b>  |
| <b>LEMBAR PENYATAAN</b> .....                 | <b>xliv</b>   |
| <b>LEMBAR PENYATAAN</b> .....                 | <b>xlv</b>    |
| <b>PRAKATA</b> .....                          | <b>xlvi</b>   |
| <b>ABSTRAK</b> .....                          | <b>xlviii</b> |
| <b>ABSTRACT</b> .....                         | <b>xlix</b>   |
| <b>DAFTAR ISI</b> .....                       | <b>1</b>      |
| <b>DAFTAR GAMBAR</b> .....                    | <b>liii</b>   |
| <b>DAFTAR TABEL</b> .....                     | <b>liv</b>    |
| <b>BAB I PENDAHULUAN</b> .....                | <b>1</b>      |
| 1.1. Latar Belakang .....                     | 1             |
| 1.2. Perumusan Masalah .....                  | 3             |
| 1.3. Pertanyaan Penelitian.....               | 3             |
| 1.4. Tujuan .....                             | 3             |
| 1.5. Batasan Masalah .....                    | 4             |
| 1.6. Manfaat Penelitian .....                 | 4             |
| 1.7. Bagan Keterkaitan.....                   | 5             |
| <b>BAB II TINJAUAN PUSTAKA</b> .....          | <b>6</b>      |
| 2.1. Studi Sebelumnya .....                   | 6             |
| 2.2. Dasar Teori.....                         | 10            |
| 2.2.1. Pengertian Perencanaan Strategis ..... | 10            |
| 2.2.2. Sistem Informasi.....                  | 10            |
| 2.2.3. Teknologi Informasi .....              | 11            |
| 2.2.4. Perencanaan Strategis SI/TI.....       | 11            |
| 2.2.5. Metode Ward Peppard.....               | 11            |
| 2.2.6. SWOT Analysis.....                     | 14            |
| 2.2.7. PEST Analysis.....                     | 14            |
| 2.2.8. Value Chain Analysis .....             | 16            |
| 2.2.9. McFarlan Strategy Grid.....            | 17            |
| 2.2.10. Critical Success Factor .....         | 18            |
| <b>BAB III METODOLOGI PENELITIAN</b> .....    | <b>19</b>     |
| 3.1. Waktu Penelitian.....                    | 19            |

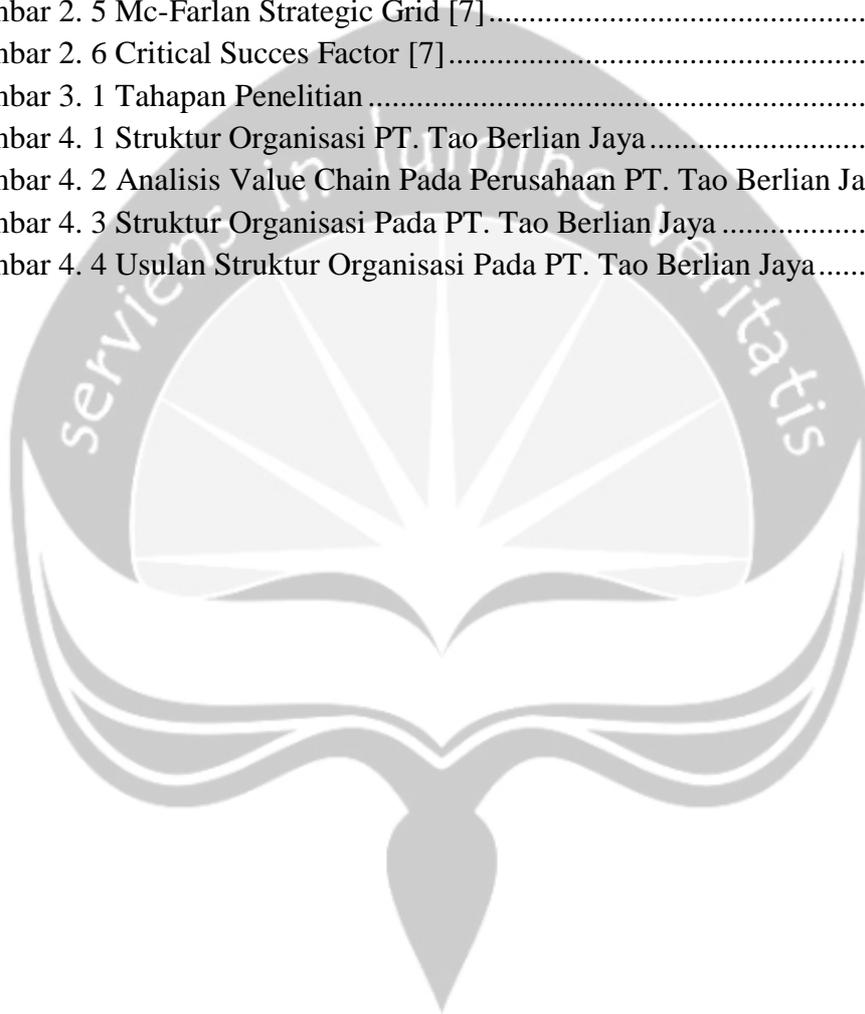
|   |  |           |
|---|--|-----------|
| 3.2.                                    | Subyek Penelitian.....                                       | 19        |
| 3.3.                                    | Metode Penelitian .....                                      | 19        |
| 3.4.                                    | Tahapan Penelitian.....                                      | 19        |
| 3.4.1.                                  | Studi Literatur .....  | 20        |
| 3.4.2.                                  | Pengumpulan Data .....                                       | 21        |
| 3.4.3.                                  | Analisis Perencanaan Strategis Sistem Informasi .....        | 21        |
| 3.4.3.1.                                | Analisis Lingkungan Bisnis .....                             | 22        |
| 3.4.3.1.1.                              | Lingkungan Bisnis Internal.....                              | 22        |
| 3.4.3.1.2.                              | Analisis Lingkungan Bisnis Eksternal .....                   | 23        |
| 3.4.3.2.                                | Analisis Lingkungan SI/TI .....                              | 23        |
| 3.4.3.2.1.                              | Analisis Lingkungan Internal SI/TI .....                     | 23        |
| 3.4.3.2.2.                              | Analisis Lingkungan Eksternal SI/TI.....                     | 23        |
| 3.4.4.                                  | Perumusan Hasil Perencanaan Strategis Sistem Informasi ..... | 23        |
| 3.4.4.1.                                | Penyusunan Strategi Sistem Informasi (SI) .....              | 24        |
| 3.4.4.2.                                | Penyusunan Strategi Teknologi Informasi (TI).....            | 24        |
| 3.4.4.3.                                | Penyusunan Strategi Manajemen SI/TI.....                     | 24        |
| 3.4.5.                                  | Penyusunan Portofolio Aplikasi .....                         | 24        |
| <b>BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN.....</b> |  | <b>25</b> |
| 4.1.                                    | Gambaran Umum Perusahaan.....                                | 25        |
| 4.1.1.                                  | Profile Perusahaan .....                                     | 25        |
| 4.1.2.                                  | Visi, Misi dan Tujuan Perusahaan .....                       | 26        |
| 4.1.3.                                  | Struktur Organisasi Perusahaan .....                         | 27        |
| 4.2.                                    | Analisis Perencanaan Strategis Sistem Informasi .....        | 28        |
| 4.2.1.                                  | Analisis Lingkungan Bisnis .....                             | 28        |
| 4.2.1.1.                                | Analisis Lingkungan Internal Bisnis.....                     | 28        |
| 4.2.1.2.                                | Analisis Lingkungan Eksternal Bisnis .....                   | 41        |
| 4.2.2.                                  | Analisis Lingkungan SI/TI .....                              | 44        |
| 4.2.2.1.                                | Analisis Lingkungan Internal SI/TI .....                     | 44        |
| 4.2.2.2.                                | Analisis Lingkungan Eksternal SI/TI.....                     | 47        |
| 4.2.3.                                  | Perumusan Hasil Perencanaan Strategis Sistem Informasi ..... | 48        |
| 4.2.3.1.                                | Penyusunan Strategi Sistem Informasi (SI) .....              | 48        |
| 4.2.3.1.1.                              | Analisis GAP Sistem Informasi pada PT. Tao Berlian Jaya..... | 50        |
| 4.2.3.2.                                | Penyusunan Strategi Teknologi Informasi (TI).....            | 52        |

|                             |   |           |
|-----------------------------|---|-----------|
| 4.2.3.3.                    | Penyusunan Strategi Manajemen SI/TI.....    | 53        |
| 4.2.4.                      | Pembuatan Rencana Portofolio Aplikasi ..... | 55        |
| <b>BAB V</b>                | <b>KESIMPULAN DAN SARAN .....</b>           | <b>56</b> |
| 5.1.                        | Kesimpulan .....                            | 56        |
| 5.2.                        | Saran .....                                 | 57        |
| <b>DAFTAR PUSTAKA .....</b> |   | <b>58</b> |
| <b>LAMPIRAN.....</b>        |   | <b>62</b> |



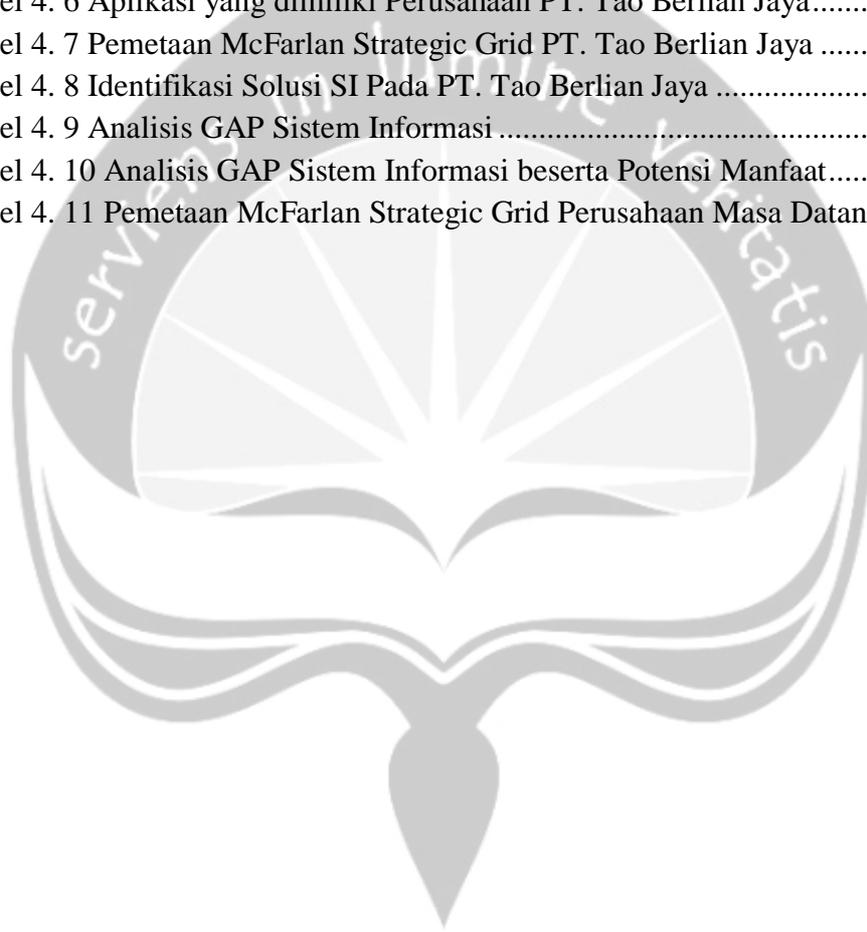
## DAFTAR GAMBAR

|   |    |
|---|----|
| Gambar 2. 1 Metodologi Penelitian Ward Peppard [7].....                     | 12 |
| Gambar 2. 2 Matriks Analisis SWOT [17] .....                                | 14 |
| Gambar 2. 3 Analisis PEST [7].....  | 15 |
| Gambar 2. 4 Analisis Value Chain [7].....                                   | 16 |
| Gambar 2. 5 Mc-Farlan Strategic Grid [7].....                               | 17 |
| Gambar 2. 6 Critical Succes Factor [7].....                                 | 18 |
| Gambar 3. 1 Tahapan Penelitian .....  | 20 |
| Gambar 4. 1 Struktur Organisasi PT. Tao Berlian Jaya.....                   | 27 |
| Gambar 4. 2 Analisis Value Chain Pada Perusahaan PT. Tao Berlian Jaya ..... | 38 |
| Gambar 4. 3 Struktur Organisasi Pada PT. Tao Berlian Jaya .....             | 53 |
| Gambar 4. 4 Usulan Struktur Organisasi Pada PT. Tao Berlian Jaya.....       | 54 |



## DAFTAR TABEL

|  |    |
|--|----|
| Tabel 2. 1 Perbandingan Penelitian Sebelumnya.....                       | 8  |
| Tabel 4. 1 Analisis SWOT Pada Perusahaan PT. Tao Berlian Jaya .....      | 32 |
| Tabel 4. 2 Analisis CSF Pada Perusahaan PT. Tao Berlian Jaya.....        | 39 |
| Tabel 4. 3 Pemetaan Analisis PEST.....                                   | 43 |
| Tabel 4. 4 Aset TI Perusahaan PT. Tao Berlian Jaya.....                  | 44 |
| Tabel 4. 5 Infrastruktur Jaringan Perusahaan PT. Tao Berlian Jaya.....   | 44 |
| Tabel 4. 6 Aplikasi yang dimiliki Perusahaan PT. Tao Berlian Jaya.....   | 45 |
| Tabel 4. 7 Pemetaan McFarlan Strategic Grid PT. Tao Berlian Jaya .....   | 46 |
| Tabel 4. 8 Identifikasi Solusi SI Pada PT. Tao Berlian Jaya .....        | 48 |
| Tabel 4. 9 Analisis GAP Sistem Informasi .....                           | 50 |
| Tabel 4. 10 Analisis GAP Sistem Informasi beserta Potensi Manfaat.....   | 51 |
| Tabel 4. 11 Pemetaan McFarlan Strategic Grid Perusahaan Masa Datang..... | 55 |



# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1. Latar Belakang**

Setiap perusahaan dituntut untuk dapat melakukan pengembangan pada setiap bagian yang terdapat di perusahaan seperti manajemen, operasional, hingga pelayanan. Sehingga di era globalisasi saat ini, perusahaan sudah selayaknya memanfaatkan TI untuk setiap pengembangan diseluruh bagian perusahaan. Sebelum melakukan pengembangan TI, perusahaan dapat terlebih dahulu melakukan perencanaan sesuai dengan kebutuhan pada setiap level manajemen perusahaan yang dimulai dari manajemen puncak hingga manajemen tingkat bawah [1].

Pentingnya investasi SI/TI merupakan kunci bagi perusahaan untuk dapat tetap bertahan di lingkungan bisnis yang semakin berkembang. Dalam melakukan investasi SI/TI, banyak perusahaan yang hanya melihat pada kecanggihan perangkat lunak dan tidak berdasarkan apa yang dibutuhkan oleh perusahaan. Kemampuan perangkat lunak yang canggih apabila tidak disesuaikan dengan kebutuhan perusahaan maka akan menjadi tidak tepat sasaran dan bertahan lama [2]. Akibat lain yang terjadi adalah SI/TI yang ada menjadi tidak sesuai dengan visi dan misi dari penerapan TI yaitu efektif dan efisiensi. Sehingga langkah yang dapat diambil perusahaan agar SI/TI dapat berjalan efektif dan efisien dengan dilakukannya sebuah perencanaan strategis SI/TI [3].

Perencanaan strategis SI/TI merupakan suatu tahapan pengenalan suatu portofolio aplikasi yang dapat digunakan perusahaan dalam mendukung setiap rencana dan tujuan bisnisnya. Perencanaan ini berupa pengetahuan tentang bagaimana sistem informasi dapat berkontribusi

terhadap kinerja suatu perusahaan [4]. Adapun manfaat dari dilakukannya perencanaan strategi SI/TI adalah untuk dapat memaksimalkan segala aspek pendukung yang ada di perusahaan secara terstruktur dan dapat diterapkan sebagai rencana kerja untuk jangka waktu panjang. Pada strategi SI mengacu pada pemilihan sistem informasi yang dibutuhkan oleh perusahaan. Sementara pada strategi TI mengacu pada infrastruktur serta teknologi yang dipilih oleh perusahaan [5]. Sehingga dengan adanya penerapan sistem informasi berbasis komputer pada suatu perusahaan akan membuat perusahaan menjadi lebih kompetitif diantara pesaingnya [6]

Perusahaan PT. Tao Berlian Jaya merupakan sebuah penyedia layanan yang bergerak dibidang jasa pengiriman barang. PT. Tao Berlian Jaya berdiri pada tahun 1990 dan saat ini terdapat beberapa divisi yang membantu perusahaan untuk dapat terus berjalan yaitu divisi operasional, pengembangan bisnis, serta keuangan. Dalam menjalankan aktivitas utama dan pendukung, perusahaan saat ini belum memiliki sebuah sistem informasi yang dapat membantu jalannya proses bisnis. Hal ini menyebabkan timbulnya sebuah masalah di perusahaan PT. Tao Berlian Jaya seperti pengarsipan yang berkaitan dengan informasi-informasi perusahaan masih belum dapat dikelola dengan baik sehingga hal ini berdampak pada keterlambatan dalam mendapatkan dokumen serta kemungkinan terjadinya dokumen yang hilang akibat tidak dilakukannya pengarsipan yang benar. Selain itu, pengelolaan yang berkaitan dengan data-data perusahaan masih dilakukan secara manual seperti pencatatan dan penjadwalan yang dilakukan hanya dengan menggunakan Microsoft Office dan terdapat juga *website* perusahaan yang dinilai masih kurang efektif. Permasalahan di atas timbul karena perusahaan PT. Tao Berlian Jaya belum memiliki suatu perencanaan SI/TI yang sesuai. Melihat hal tersebut pihak direksi dan jajaran manajemen telah menyadari bahwa perlunya suatu rencana yang berkaitan dengan peningkatan SI/TI di perusahaan saat ini.

Dalam melakukan perencanaan strategi SI/TI terdapat banyak kerangka kerja yang dapat digunakan antara lain Ward Peppard, Zachman, TOGAF, dan lainnya. Salah satu metode yang banyak digunakan dalam melakukan analisis perencanaan strategis SI/TI adalah Ward Peppard. Ward Peppard merupakan sebuah metode yang ditemukan oleh peneliti John Ward dan Joe Peppard pada tahun 2002 [7]. Metode atau pendekatan Ward Peppard telah banyak digunakan pada cakupan luas mulai dari bidang industri, pemerintahan, kesehatan. Ward Peppard merupakan sebuah pendekatan yang kompleks. Pada metodologi ini juga telah disusun metode-metode dalam bentuk diagram sebelum dilakukannya perencanaan strategis SI/TI [8].

#### **1.2. Perumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang di atas maka rumusan masalah yang sesuai dengan penelitian ini adalah belum adanya atau dilakukannya suatu perencanaan strategis SI/TI yang tepat pada perusahaan PT. Tao Berlian Jaya.

#### **1.3. Pertanyaan Penelitian**

Adapun pertanyaan penelitian yang sesuai dengan perumusan masalah di atas adalah bagaimana perencanaan strategis SI/TI yang tepat pada perusahaan PT. Tao Berlian Jaya?

#### **1.4. Tujuan**

Berdasarkan penjelasan di atas, maka tujuan dilakukannya penelitian adalah untuk menentukan strategi sistem informasi dan teknologi informasi yang tepat pada perusahaan PT. Tao Berlian Jaya.

### 1.5. Batasan Masalah

Batasan masalah pada penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Analisis perencanaan strategis SI/TI pada perusahaan PT. Tao Berlian Jaya dilakukan dengan menggunakan metode Ward Peppard.
2. Untuk *tools* yang digunakan pada penelitian ini hanya terbatas pada analisis SWOT (analisis lingkungan internal pada perusahaan), PEST (analisis lingkungan eksternal pada perusahaan), *Mc Farlan Strategic Grid* (analisis pemetaan kondisi sistem informasi dimasa mendatang), *Value Chain* (analisis kegiatan utama dan pendukung pada perusahaan) dan *Critical Succes Factor* (analisis faktor yang mempengaruhi kesuksesan).

### 1.6. Manfaat Penelitian

Manfaat dilakukannya penelitian ini adalah sebagai berikut :

- a. Bagi keilmuan atau perkembangan ilmu

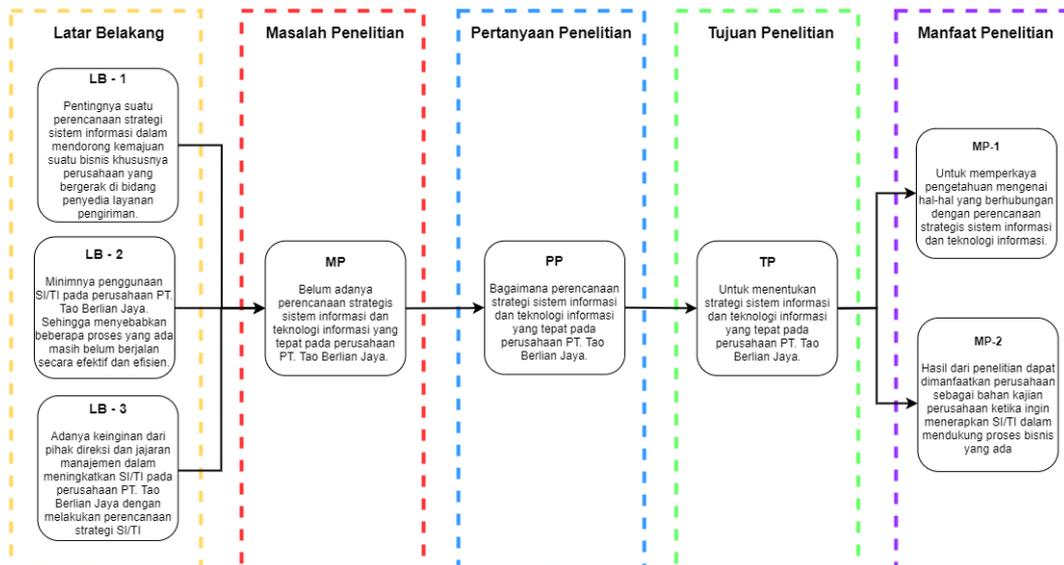
Hasil penelitian yang didapatkan bagi keilmuan adalah untuk memperkaya pengetahuan peneliti tentang hal-hal yang berhubungan dengan perencanaan strategis sistem informasi dan teknologi informasi pada perusahaan.

- b. Bagi organisasi/perusahaan/dll

Hasil dari penelitian ini dapat dimanfaatkan oleh perusahaan sebagai bahan kajian perusahaan ketika ingin menerapkan sistem informasi dan teknologi informasi dalam mendukung setiap proses bisnis yang ada

## 1.7. Bagan Keterkaitan

Berikut merupakan diagram keterkaitan antara latar belakang, masalah, pertanyaan penelitian, tujuan penelitian, dan manfaat penelitian yang dapat dilihat pada gambar 1.1.



Gambar 1. 1 Bagan Keterkaitan Penelitian

## BAB II

### TINJAUAN PUSTAKA

#### 2.1. Studi Sebelumnya

Penelitian terdahulu dijadikan referensi dan hasil yang didapatkan dari penelitian terdahulu terdapat kaitan dengan topik penelitian sekarang. Adapun perencanaan strategis sistem informasi yang dilakukan oleh Tiawan dan Permana [9] dengan menggunakan metode Ward Peppard pada perusahaan PT. XYZ Insurance Indonesia. Pada penelitian ini dilakukan pendefinisian kebutuhan perusahaan dengan menggunakan analisis CSF yang dilihat dari empat perspektif dasar yang ada pada analisis SWOT. Sehingga menghasilkan portofolio berupa aplikasi yang terdiri atas 3 aplikasi berasal dari kuadran *strategic*, 2 aplikasi yang berasal dari kuadran *key operational*, 1 aplikasi berasal dari kuadran *high potential* dan 3 aplikasi berasal dari kuadran *support* [9].

Yandi, Hidayah dan Rahajeng [6] melakukan penelitian sebuah perencanaan strategis sistem informasi terhadap masalah yang kerap dihadapi oleh perusahaan PT. Optima Trading. Adapun *tools* yang digunakan adalah dengan menggunakan analisis *Value Chain*, SWOT, *Critical Success Factor (CSF)*, *Porter's Five Forces*, PEST dan *Portfolio McFarlan*. Didapatkan hasil penelitian berupa manajemen strategis SI/TI, strategi bisnis dan strategi SI pada perusahaan PT. Optima Trading. Terdapat juga perubahan pada struktur organisasi berupa tambahan pada divisi SI/TI dengan tujuan untuk dapat meningkatkan kinerja PT. Optima Trading [6].

Ardi, Utami dan Lutfhi [10] melakukan penelitian yang membahas tentang *master plan* pada arsitektur bisnis di perusahaan PT. Global Arta Borneo dengan menggunakan metodologi Ward Peppard. *Tools* yang digunakan peneliti dengan menggunakan *tools Five Force Factors*, PEST

*analysis*, *Critical Success Factor*, *Value Chain* serta *Portfolio McFarlan*. Ditemukan hasil dari dilakukannya penelitian ini adalah terdapat 10 strategi berupa rencana kegiatan yang ditunjukkan pada *roadmap* teknologi informasi dan sistem informasi yang akan dibangun dalam jangka waktu 5 tahun [10].

Anharudin [5] melakukan penelitian yang membahas tentang perencanaan strategis sistem informasi dalam meningkatkan pelayanan dengan menggunakan kerangka kerja Ward Peppard pada PT. Pos Indonesia Cilegon – Banten. Berdasarkan hasil penilaian terhadap karakteristik dan proses bisnis yang ada pada perusahaan menunjukkan bahwa, diperlukannya sebuah sistem informasi yang dapat mempengaruhi kinerja dan daya saing. Pada penelitian ini terdapat dua pendekatan dalam melakukan sebuah perencanaan strategi SI. Adapun pendekatan pertama dengan menggunakan metodologi *strategic alignment* yaitu membuat strategi SI berdasarkan strategi bisnis dengan adanya pemanfaatan pada alat bantu seperti *Balanced Scorecard* (BSC) dan *Critical Success Factor* (CSF). Sementara pendekatan kedua menggunakan metodologi *competitif impact*, yaitu merumuskan strategi SI untuk dapat meningkatkan daya saing dengan menggunakan alat bantu *value chain analysis*. Berdasarkan hasil analisis yang ada maka didapatkan portofolio aplikasi SI mendtanag yaitu berupa SI berupa layanan *corporate*, SI pelanggan, SI pembelian dan *SMS Gateway*, aplikasi lain berupa informasi produk pos dan keluhan pelanggan [5].

Susanto dan Wijaya [11] melakukan penelitian tentang rencana strategi SI atau TI untuk bisnis (*Branch IT Services*) menggunakan metode Ward Peppard. Penelitian ini dilakukan dengan tujuan untuk melakukan analisis dan mengusulkan cara untuk dapat meningkatkan kinerja perusahaan dengan menyarankan portofolio berupa aplikasi. Penelitian ini dilakukan dengan menggunakan analisis *value chain analysis* dan SWOT. Hasil dari penelitian ini menunjukkan perusahaan perlu meningkatkan kinerja dengan membangun portofolio aplikasi yang terdapat pada kuadran *strategic*, kuadran *key operational*, kuadran *high potential* dan kuadran

*support*. Perusahaan juga perlu menerapkan sebuah fitur seperti *dashboard helpdesk*, promosi, manajemen media sosial, dan sistem manajemen pengetahuan [11].

Berdasarkan penjelasan di atas maka dapat dilihat perbandingan dari ringkasan penelitian sebelumnya yang ada pada tabel 2.1.

**Tabel 2. 1 Perbandingan Penelitian Sebelumnya**

| No. | Peneliti                                   | Tahun | Tujuan   | Metode                           | Hasil   |
|-----|--|-------|--|----------------------------------|---|
| 1.  | Tiawan dan Budi Permana                    | 2019  | Menentukan perencanaan strategi sistem informasi yang tepat pada perusahaan PT. XYZ Insurance Indonesia  | Ward Peppard serta Anita Cassidy | Portofolio aplikasi yang terbagi atas 3 aplikasi berasal dari kuadran <i>strategic</i> , 2 aplikasi yang berasal dari kuadran <i>key operational</i> , 1 aplikasi berasal dari kuadran <i>high potential</i> dan 3 aplikasi berasal dari kuadran <i>support</i> . |
| 2.  | Zukri Yandi, Nur A Hidayah, Elsy Rahajeng  | 2014  | Analisis lingkungan bisnis dan informasi serta menentukan suatu strategi sistem informasi dan teknologi informasi yang sesuai di perusahaan PT. Optima Trading | Ward Peppard                     | Adanya penyusunan manajemen strategis SI/TI, strategi SI dan strategi TI serta penambahan struktur organisasi pada bidang SI/TI.  |
| 3.  | Abdullah Ardi, Ema Utami dan Emha T Lutfhi | 2017  | Menentukan sebuah strategi yang dapat dikembangkan perusahaan dalam melakukan suatu perancangan SI/TI di perusahaan PT. Global Arta Borneo                     | Ward Peppard                     | Terdapat 10 strategi berupa rencana kegiatan yang ditunjukkan pada <i>roadmap</i> teknologi informasi dan sistem informasi yang akan dibangun dalam jangka waktu 5 tahun.   |

| No. | Peneliti                              | Tahun | Tujuan   | Metode       | Hasil  |
|-----|---------------------------------------|-------|--|--------------|--|
| 4.  | Anharudin                             | 2015  | Melakukan perencanaan strategis sistem informasi sebagai upaya dalam meningkatkan pelayanan pada perusahaan PT. Pos Indonesia Cilegon – Banten | Ward Peppard | Terdapat portofolio aplikasi SI mendatang yaitu berupa SI pada layanan <i>coreporrat</i> , SI layanan pelanggan, SI pembelian dan <i>SMS Gateway</i> , dan aplikasi lain berupa informasi suatu produk pos dan keluhan pelanggan.  |
| 5.  | Inge G Susanto dan Agustinus F Wijaya | 2019  | Menganalisis dan mengusulkan cara dalam meningkatkan kinerja perusahaan PT. XYZ  | Ward Peppard | Adanya portofolio aplikasi pada kuadran <i>strategic</i> , <i>key operational</i> , <i>high potential</i> dan kuadran <i>support</i> . serta adanya fitur tambahan seperti <i>dashboard helpdesk</i> , promosi, manajemen media sosial, dan sistem berupa manajemen pengetahuan. |

## **2.2. Dasar Teori**

### **2.2.1. Pengertian Perencanaan Strategis**

Perencanaan strategis merupakan langkah yang diambil suatu organisasi ataupun perusahaan dalam memilih arahan secara tepat dan pengambilan keputusan yang terbaik dengan melibatkan sumber daya termasuk modal dalam mengembangkannya serta sumber daya manusia untuk menjalankannya [12]. Menurut Mintzberg dalam jurnal R. Mawarni strategi sebagai perencanaan memiliki tujuan tersendiri yaitu untuk menentukan kinerja suatu perusahaan [13]. Dari pengertian di atas maka dapat diartikan perencanaan strategis merupakan sebuah tindakan yang diambil suatu organisasi dengan memanfaatkan sumber daya yang ada secara efektif sehingga dapat mencapai tujuan organisasi.

### **2.2.2. Sistem Informasi**

Sistem Informasi merupakan gabungan atas pengguna, perangkat keras (*hardware*), perangkat lunak (*software*), jaringan komunikasi dan sumber daya lainnya yang kemudian dikumpulkan, diproses, disimpan, disediakan ketika informasi dibutuhkan oleh organisasi [13]. Sistem informasi juga menjelaskan *tools*, teknik dan kerangka kerja bagi manajemen dalam menyelaraskan strategi bisnis dengan strategi sistem informasi dan memberikan peluang terkait dalam penerapan teknologi [4].

Investasi SI bertujuan untuk menangani kebutuhan ataupun peluang suatu bisnis serta yang paling penting identifikasi sistem yang ada apakah sudah sesuai dengan tujuan organisasi [14]. Menurut Keen (1980) dalam jurnal W. H. DeLone dan E. R. McLean terdapat misi sistem informasi yaitu sebagai sebuah desain, penyampaian, penggunaan, dan dampak informasi dan teknologi yang efektif dalam suatu organisasi. Pentingnya melakukan evaluasi terkait efektivitas ataupun keberhasilan dari sistem informasi dalam segala bidang baik secara penelitian ataupun praktik [14].

### 2.2.3. Teknologi Informasi

Menurut Alter (1992) dalam jurnal Y. Utami, A. Nugroho, dan A. Wijaya teknologi informasi meliputi perangkat keras (*hardware*) dan perangkat lunak (*software*) untuk membuat satu atau lebih tugas kemudian data yang ada akan diproses, disimpan, diubah hingga ditampilkan [15]. Teknologi informasi tidak hanya berpacu pada perangkat keras (*hardware*) dan perangkat lunak (*software*) melainkan menggabungkan komputasi dengan jaringan komunikasi yang dapat membawa data, suara, dan video [16]. Berdasarkan pengertian yang ada di atas maka pengertian teknologi informasi merupakan seperangkat alat meliputi perangkat keras (*hardware*) dan perangkat lunak (*software*) yang dapat memudahkan manusia dalam pengerjaan tugas dengan pemrosesan yang ada.

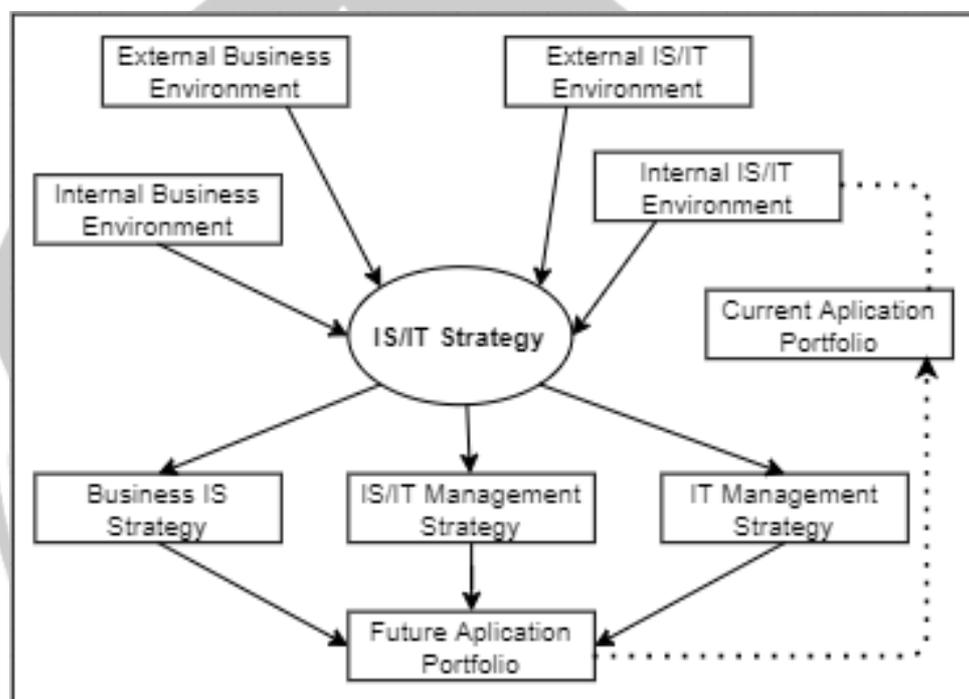
### 2.2.4. Perencanaan Strategis SI/TI

Perencanaan strategis SI/TI adalah proses menemukan portofolio berupa aplikasi sistem informasi yang digunakan perusahaan dalam mendukung serta menjalankan rencana bisnis [17]. Menurut Pant & Hsu (1995) dalam jurnal A. Wedhasmara terdapat karakteristik perencanaan strategis SI/TI dalam mewujudkan misi utamanya yaitu strategis yang unggul dan kompetitif dan berkaitan dengan strategi bisnis, terdapat petunjuk dari para *top management* dan pengguna, adanya strategi utama yang berupa inovasi yang dilakukan oleh pengguna dan adanya gabungan terhadap pengembangan berupa sebuah pendekatan dari bawah ke atas dan analisa dengan menggunakan pendekatan dari atas ke bawah [17].

### 2.2.5. Metode Ward Peppard

Ward Peppard merupakan sebuah metode yang ditemukan oleh peneliti bernama John Ward dan Joe Peppard pada tahun 2002 [18]. Pada metode Ward Peppard telah banyak digunakan pada cakupan yang luas mulai dari bidang industri, pemerintahan, kesehatan hingga pendidikan.

Pada metodologi Ward Peppard menggunakan sebuah pendekatan yang kompleks. Metodologi ini telah disusun dalam bentuk diagram [8]. Pada metodologi Ward Peppard diawali dengan kondisi investasi SI/TI perusahaan pada saat ini yang dinilai masih belum dapat memberikan manfaat bagi perusahaan. Selanjutnya akan dilihat sebagai suatu peluang bisnis dalam mencapai keunggulan kompetitif dengan dilakukannya pemanfaatan SI/TI secara tepat dan maksimal [17].



**Gambar 2. 1 Metodologi Penelitian Ward Peppard [7]**

Gambar 2.1 merupakan sebuah perencanaan strategis SI/TI dengan menggunakan metodologi Ward Peppard. Pada metodologi ini terdapat proses masukan yang terdiri dari analisis lingkungan internal dan eksternal bisnis dan analisis internal dan eksternal SI/TI sementara pada proses keluaran terdiri dari perencanaan strategi SI, strategi TI dan manajemen SI/TI [7].

- a. Analisis Lingkungan Internal Bisnis, mencakup faktor-faktor strategi yang ada pada perusahaan saat ini seperti sasaran, sumber daya dan nilai budaya.
- b. Analisis Lingkungan Eksternal Bisnis, mencakup faktor-faktor yang mempengaruhi lingkungan eksternal suatu perusahaan seperti aspek ekonomi, industri, sosial.
- c. Analisis Internal SI/TI, mencakup kondisi SI/TI yang ada pada perusahaan pada saat ini. Dapat berupa tingkat kematangan, kontribusi terhadap perusahaan, ketrampilan SDM yang ada, infrastruktur teknologi dan portofolio aplikasi.
- d. Analisis Eksternal SI/TI, mencakup sebuah *trend* teknologi yang berubah dengan cepat, peluang, penggunaan SI/TI yang dimiliki oleh pesaing, pelanggan, dan *supplier*.
- e. *Future Application Portfolio*, berupa sebuah usulan sistem informasi yang akan dikembangkan oleh perusahaan pada masa datang.
- f. *Current Application Portfolio*, berupa sistem informasi yang sedang ataupun sering digunakan oleh perusahaan.
- g. Strategi SI Bisnis, berkaitan dengan pemanfaatan SI/TI pada setiap unit bisnis untuk dapat mencapai tujuan bisnis yang dapat berupa portofolio aplikasi, dan gambar arsitektur aplikasi.
- h. Strategi TI Bisnis, berkaitan dengan kebijakan ataupun tujuan pengelolaan teknologi dan penggunaan SI/TI.
- i. Strategi Manajemen SI/TI, menentukan strategi yang tepat sesuai dengan kebutuhan perusahaan dan memastikan setiap penerapan kebijakan terkait SI/TI berjalan dengan konsisten.

### 2.2.6. SWOT Analysis

Analisis SWOT dikenal juga analisis eksternal dan internal. Dengan melakukan analisis eksternal, organisasi dapat menemukan ancaman (*Threats*) serta peluang (*Opportunities*) yang mungkin dimiliki oleh kompetitornya. Sementara dengan melakukan analisis internal, organisasi dapat menemukan kekuatan (*Strengths*) dan kelemahan (*Weaknesses*) yang ada pada organisasi tersebut. Hal ini juga dapat membantu organisasi untuk dapat memahami sejauh mana pencapaian keunggulan berkompetitif [19]. Adapun keuntungan dari analisis SWOT adalah bentuknya yang sederhana mampu menghasilkan penggunaan yang berkelanjutan pada perusahaan [20]. Adapun pengertian dari masing-masing komponen SWOT yang terdapat pada gambar 2.2.

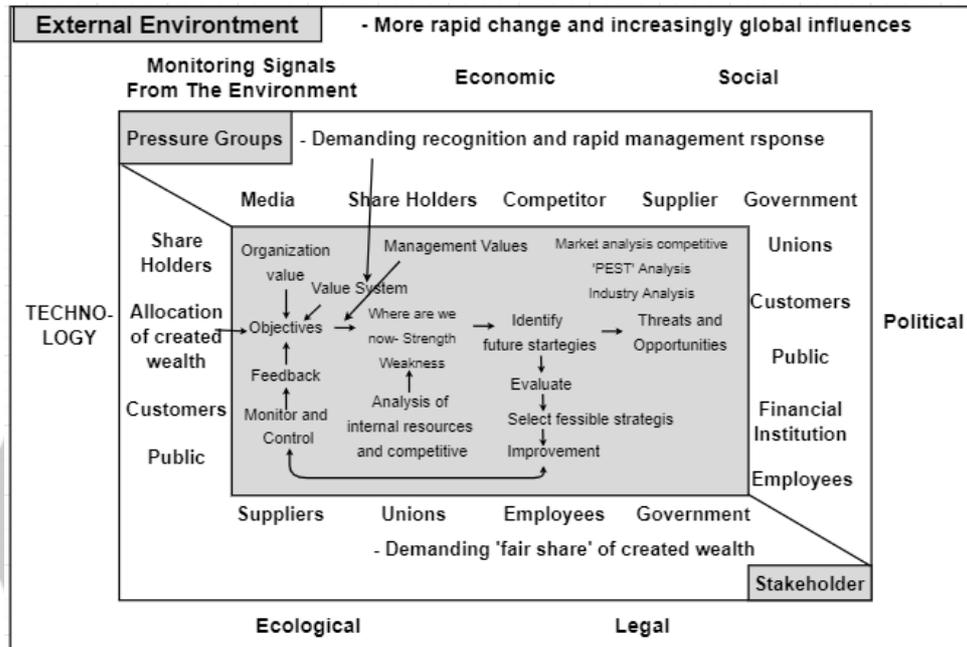


Gambar 2. 2 Matriks Analisis SWOT [17]

### 2.2.7. PEST Analysis

Analisis PEST merupakan alat yang digunakan dalam mengidentifikasi resiko yang meliputi politik, ekonomi, sosial, teknologi. Pada analisis PEST kebanyakan digunakan untuk menganalisis hubungan pada analisis SWOT. Alasannya adalah pada analisis SWOT menggabungkan faktor internal yaitu kekuatan dan kelemahan dan dapat

digunakan untuk menilai tekanan eksternal pada unit bisnis hingga industri [21]. Adapun yang termasuk lingkungan eksternal pada analisis PEST terdapat pada gambar 2.3.



Gambar 2. 3 Analisis PEST [7]

Adapun faktor-faktor yang terdapat pada analisis PEST sebagai berikut : [22]

1. **Politik**, berkaitan dengan sejauh mana kebijakan yang ada dapat ikut terlibat dengan lingkungan industri yang ada seperti adanya peraturan, perdagangan, perpajakan, dan lainnya.
2. **Ekonomi**, pada faktor ekonomi merupakan faktor yang sangat berdampak pada pendapatan dan daya tarik terhadap semua yang berhubungan dengan industri.
3. **Sosial**, mencakup tren sosial dalam menentukan pola ataupun sikap kerja, selera dan preferensi pelanggan dan jenis, bentuk dan jumlah permintaan terhadap suatu layanan ataupun produk. Dengan melihat tren sosial memungkinkan perusahaan untuk

dapat memposisikan layanan yang ada sesuai dengan harapan pelanggan yang mungkin dapat berubah-ubah.

4. **Teknologi**, mencakup perkembangan teknologi yang didorong oleh pembuatan inovasi-inovasi yang baru. Adapun terobosan teknologi yang terus berkembang dapat menyebabkan kehancuran bagi beberapa industri dan juga dapat memberikan peluang bagi industri baru.

### 2.2.8. Value Chain Analysis

*Value Chain* dikenalkan pertama kali oleh Porter pada tahun 1985. Pada analisis *Value Chain* digunakan untuk menggambarkan aktivitas yang ada pada proses bisnis berupa aktivitas utama dan pendukung. Pada analisis *Value Chain* telah banyak digunakan sebagai pemeriksaan dan evaluasi untuk seluruh kelompok industri yang ada hingga sistem spesifik yang terdapat pada perusahaan [23]. Adapun aktivitas utama dan pendukung yang ada pada analisis value chain terdapat pada gambar 2.4.

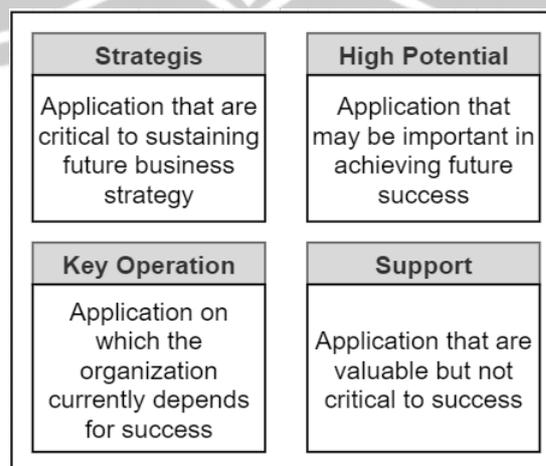


Gambar 2. 4 Analisis Value Chain [7]

Aktivitas utama merupakan aktivitas yang berkaitan dengan proses dalam mengelola industri hingga dapat sampai pada distribusi. Aktivitas utama mencakup *Inbound Logistic, Operation, Outbound Logistics* dan *Service*. Sementara aktivitas pendukung merupakan suatu aktivitas yang digunakan untuk meningkatkan proses pengelolaan suatu industri secara efektif dan efisien. Aktivitas pendukung mencakup *Support Activities Infrastructure, Human-resources Management, Product and Technology Development* dan *Procurement* [24].

### 2.2.9. McFarlan Strategy Grid

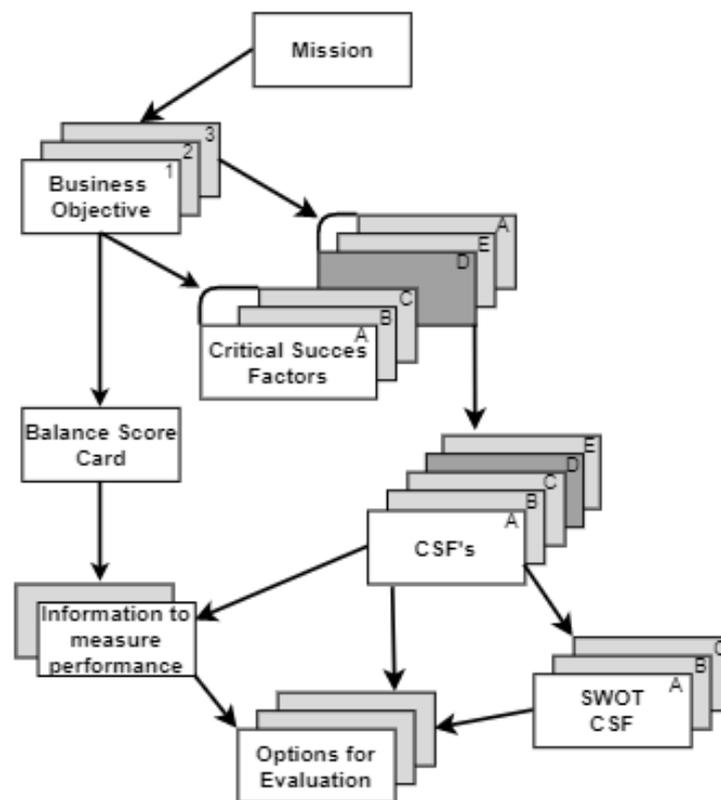
Analisis *McFarlan Strategy Grid* digunakan untuk memetakan teknologi informasi dan sistem informasi sesuai peran serta suatu perusahaan. Terdapat 4 pemetaan dalam melakukan analisis *McFarlan Strategy Grid* yaitu kuadran *strategic*, kuadran *high potential*, kuadran *key operation* dan kuadran *support*. Berdasarkan hasil pemetaan yang ada maka akan didapatkan peran dari aplikasi yang digunakan oleh perusahaan dalam waktu jangka panjang [25]. Adapun penjelasan dari 4 pemetaan yang ada pada analisis *McFarlan Strategy Grid* akan dijelaskan pada gambar 2.5



**Gambar 2. 5 Mc-Farlan Strategic Grid [7]**

### 2.2.10. Critical Success Factor

Analisis CSF merupakan suatu penentu keberhasilan ataupun kegagalan yang ada pada lingkungan perusahaan. Tujuan dari CSF untuk menjelaskan secara objektif tentang penentuan aktivitas yang harus dilakukan dan informasi yang diperlukan [17]. Adapun peran dari analisis CSF sebagai penghubung antara strategi bisnis dengan strategi TI, berfokus pada proses perencanaan strategis yang terdapat di area strategis, serta menjadikan prioritas dalam membuat usulan aplikasi SI dan menilai strategi SI [26]. Adapun rangkaian-rangkain dalam analisis CSF yang terdapat pada gambar 2.6



Gambar 2. 6 Critical Succes Factor [7]

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 5.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis perencanaan strategis SI/TI pada perusahaan PT. Tao Berlian Jaya, maka kesimpulan yang dapat ditarik adalah sebagai berikut :

1. **Penyusunan strategi SI**, menghasilkan usulan berupa aplikasi ataupun sistem informasi yang bersifat :
  - a. *Strategic* yaitu berupa *website* yang telah diperbarui
  - b. *Key Operational* yaitu SI Keuangan dan SI HRGA
  - c. *Support* yaitu E-Faktur
  - d. *High Potential* yaitu berupa E-CRM.
2. **Penyusunan strategi TI**, terdapat rekomendasi berupa penggunaan *cloud computing* dalam mendukung proses bisnis perusahaan dan juga sistem informasi yang dimiliki perusahaan nantinya dapat saling terintegrasi pada setiap bidang yang ada di perusahaan.
3. **Penyusunan strategi manajemen SI/TI**, terdapat rekomendasi berupa penambahan divisi baru ataupun staf ahli TI yang berada di bawah divisi pengembangan bisnis. Adapun *jobdesk* dari adanya Staf TI adalah bertanggungjawab dalam melakukan instalasi, mengelola serta mengevaluasi SI/TI pada perusahaan.

## 5.2. Saran

Adapun saran yang dapat diberikan penulis kepada perusahaan ataupun pembaca adalah sebagai berikut :

1. Perencanaan strategi SI/TI pada PT. Tao Berlian Jaya dapat dilakukan dengan menggunakan metodologi perencanaan strategis sistem informasi yang lain seperti Togaf, Be Vista Planning dan metode lainnya. Sehingga hasil dari analisis yang berbeda dapat dijadikan perbandingan dan referensi.
2. Dengan adanya perencanaan strategis sistem informasi pada PT. Tao Berlian Jaya maka pengembangan dapat sampai ke tahap implementasi. Selain itu, perusahaan juga dapat melakukan *review* secara berkala dan menyesuaikannya dengan perkembangan SI/TI yang ada di lingkungan perusahaan ataupun perubahan-perubahan proses bisnis yang mungkin dapat terjadi pada PT. Tao Berlian Jaya.

## DAFTAR PUSTAKA

- [1] R. Sidik and L. Hasugian, "IT/IS STRATEGY DAN E-STRATEGY : KAJIAN DALAM RUANG LINGKUP PERUSAHAAN," *J. Manaj. Inform.*, vol. 6, no. 2, 2016.
- [2] N. Ashshidiqy and H. Ali, "PENYELARASAN TEKNOLOGI INFORMASIDENGAN STRATEGI BISNIS," *J. Ekon. Manaj. Sist. Inf.*, 2019, doi: 10.31933/jemsi.v1i1.46.
- [3] Y. Firmansyah, "PERENCANAAN STRATEGIS SISTEM INFORMASI DAN TEKNOLOGI INFORMASI MENGGUNAKAN METODE WARD AND PEPPARD PADA PT AKCAYA UTAMA PRESS (PONTIANAK POST) Yoki," *J. Khatulistiwa Inform.*, 2015.
- [4] N. E. Rozanda and R. Pebriani, "ANALISA KESELARASAN SISTEM DAN TEKNOLOGI INFORMASI TERHADAP STRATEGI PERUSAHAAN MENGGUNAKAN METODE WARD AND PEPPARD," *J. Rekayasa dan Manaj. Sist. Informasi*, vol. 2, no. 1, 2016.
- [5] Anharudin, "Perencanaan Strategis Sistem Informasi Untuk Meningkatkan Pelayanan Menggunakan Metode Ward And Peppard ( Studi Kasus : Pt Pos Indonesia Cilegon - Banten)," *J. PROSISKO*, 2015.
- [6] Z. Yandi, N. Hidayah, and E. Rahajeng, "PERENCANAAN STRATEGIS SISTEM INFORMASI PADA PT. OPTIMA TRADING," *J. Sist. Inf.*, vol. 7, no. 1, 2014.
- [7] J. Ward and J. Peppard, *Success Factors in Strategic Information Systems*. 2002.
- [8] Y. Firmansyah and D. Purwaningtias, "Tinjauan Metodologi Ward dan Peppard Dalam Menentukan Perencanaan Strategis SI / TI Pada Perusahaan," *Semin. Nas. Apl. Teknol. Inf.*, 2017.
- [9] Tiawan and B. Permana, "Perencanaan Strategis Sistem Informasi Menggunakan Metode Ward dan Peppard Serta Anita Cassidy (Studi Kasus : PT. XYZ Insurance Indonesia)," *ELEKTRA*, vol. 4, no. 1, 2019.
- [10] A. Ardi, E. Utami, and E. T. Luthfi, "PERENCANAAN MASTER PLAN

- ARSITEKTUR BISNIS PT. GLOBAL ARTA BORNEO MENGGUNAKAN FRAMEWORK WARD AND PEPPARD,” *Ilk. J. Ilm.*, 2017, doi: 10.33096/ilkom.v9i2.101.107-115.
- [11] I. G. Susanto and A. F. Wijaya, “Renstra SI atau TI Unit Bisnis (Branch IT Services) Menggunakan Metode Ward and Peppard (Studi Kasus: PT. XYZ),” *J. SITECH Sist. Inf. dan Teknol.*, 2019, doi: 10.24176/sitech.v2i1.3053.
- [12] R. Iswanto, “Peningkatan Program Studi Melalui Perencanaan Strategis dalam Pemenuhan Kebutuhan Sumber Informasi Kajian Keilmuan Sivitas Akademika (Analisis Pelaksanaan di Perpustakaan Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri Curup),” *Tik Ilmeu J. Ilmu Perpust. dan Inf.*, 2017, doi: 10.29240/tik.v1i2.292.
- [13] R. Mawarni, “PERENCANAAN STRATEGIS SISTEM INFORMASI MENGGUNAKAN METODE BUSINESS SYSTEMS PLANNING (BSP) PADA STMIK DIAN CIPTA CENDIKIA KOTABUMI,” *J. Sist. Inf. dan Komput.*, vol. 4, no. 1, 2016.
- [14] W. H. DeLone and E. R. McLean, “Information Systems Success Measurement,” *Found. Trends® Inf. Syst.*, 2016, doi: 10.1561/29000000005.
- [15] Y. Utami, A. Nugroho, and A. Wijaya, “Perencanaan Strategis Sistem Informasi Dan Teknologi Informasi Pada Dinas Perindustrian Dan Tenaga Kerja Kota Salatiga,” *J. Teknol. Inf. dan Ilmu Komput.*, vol. 5, no. 3, pp. 253–260, 2018.
- [16] R. Fauzan and R. Latifah, “Audit Tata Kelola Teknologi Informasi Untuk Mengontrol Manajemen Kualitas Menggunakan Cobit 4.1 (Studi Kasus : PT Nikkatsu Electric Works),” *J. Tek. Inform. dan Sist. Inf.*, 2015, doi: 10.28932/jutisi.v1i3.402.
- [17] Ari Wedhasmara, “LANGKAH-LANGKAH PERENCANAAN STRATEGIS SISTEM INFORMASI DENGAN MENGGUNAKAN METODE WARD AND PEPPARD | Wedhasmara | Jurnal Sistem Informasi,” *J. Sist. Informasii*, 2017.
- [18] J. Ward and J. Peppard, “Strategic planning for information systems / John

- Ward and Joe Peppard,” *Wiley Ser. Inf. Syst.*, 2002.
- [19] E. GÜREL, “SWOT ANALYSIS: A THEORETICAL REVIEW,” *J. Int. Soc. Res.*, 2017, doi: 10.17719/jisr.2017.1832.
- [20] B. Phadermrod, R. M. Crowder, and G. B. Wills, “Importance-Performance Analysis based SWOT analysis,” *Int. J. Inf. Manage.*, 2019, doi: 10.1016/j.ijinfomgt.2016.03.009.
- [21] C. Barbara, D. Cortis, R. Perotti, C. Sammut, and A. Vella, “The European Insurance Industry: A PEST Analysis,” *Int. J. Financ. Stud.*, 2017, doi: 10.3390/ijfs5020014.
- [22] T. Sammut-Bonnici and D. Galea, “PEST analysis,” in *Wiley Encyclopedia of Management*, 2015.
- [23] E. A. Zamora, “Value Chain Analysis: A Brief Review,” *Asian J. Innov. Policy*, 2016, doi: 10.7545/ajip.2016.5.2.116.
- [24] S. V. Widagdo, Prastiwi, Alamsah, and M. Kamisutara, “Perencanaan Strategis Sistem Informasi Untuk Meningkatkan Layanan Pendidikan Menggunakan Metode Ward And Peppard (Studi Kasus : SMK Swasta di Surabaya),” in *Seminar Nasional Aplikasi Teknologi Informasi (SNATI)*, 2018.
- [25] M. A. W. Prasetyo and K. Eliyanti, “PLANNING INFORMATION SYSTEM STRATEGY PT. DIAN HARDESA JAKARTA,” *Simetris J. Tek. Mesin, Elektro dan Ilmu Komput.*, 2018, doi: 10.24176/simet.v9i2.2541.
- [26] P. Nastiti, “Analisis Strategi Bisnis dan SI / TI Pada Perusahaan Rintisan Berbasis Teknologi,” *JUTEI*, vol. 3, no. 1, 2019, doi: DOI 10.21460/jutei.2018.31.132.
- [27] M. Rosaliza, “WAWANCARA, SEBUAH INTERAKSI KOMUNIKASI DALAM PENELITIAN KUALITATIF,” *J. Ilmu Budaya*, 2015, doi: 10.31849/jib.v11i2.1099.
- [28] M. ilham Syahidan, A. B. Herbowo, and S. Wulandari, “PENINGKATAN KUALITAS LAYANAN BERDASARKAN ANALISIS KEBUTUHAN PELANGGAN POSPAY KOTA BANDUNG MENGGUNAKAN SERVQUAL, MODEL KANO, DAN TEKNIK TRIANGULASI,” *J.*

- Rekayasa Sist. Ind.*, vol. 2, no. 1, pp. 60–64, 2015.
- [29] T. Kristanto, “PERENCANAAN STRATEGIS SISTEM INFORMASI DAN TEKNOLOGI INFORMASI PADA PT ADIRA DINAMIKA MULTI FINANCE,” in *Seminar Nasional Sistem Informasi Indonesia*, 2015.
- [30] R. Faslah and A. Haris, “Perencanaan Strategis Sistem Informasi,” *Eltikom*, vol. 1, no. 1, pp. 31–38, 2017.
- [31] Siti Unaifatur Rahmah, “PERENCANAAN STRATEGIS SISTEM INFORMASI PADA AKAKOM STEPHEN JAMBI MENGGUNAKAN METODE WARD AND PEPPARD,” *J. Ilm. Mhs. Sist. Inf.*, vol. 1, no. 3, pp. 145–157, 2019.
- [32] R. M. Azka, “Siap-Siap, Pemerintah Siapkan Stimulus Sektor Logistik,” *Ekonomi.bisnis.com*, 2020. [Online]. Available: <https://ekonomi.bisnis.com/read/20200402/98/1221335/siap-siap-pemerintah-siapkan-stimulus-sektor-logistik>.
- [33] Admin, “Apa Itu Neraca Perdagangan?,” 2019. [Online]. Available: <https://www.wartaekonomi.co.id/read223842/apa-itu-neraca-perdagangan>.
- [34] A. Sfachrezzy, “Tren Industri Logistik Masa Depan, Kolaborasi Sistem dan Kecanggihan Teknologi Berbasis Data,” *Kompasiana.com*, 2020. [Online]. Available: <https://www.kompasiana.com/achmadsf/5ec4e549d541df12325a90d8/tren-industri-logistik-masa-depan-kolaborasi-sistem-kecanggihan-teknologi-berbasis-data?page=all>.
- [35] E. Purwanto, “Cloud Computing,” *BPPTIK KOMINFO*, 2014. [Online]. Available: <https://bpptik.kominfo.go.id/2014/06/02/424/cloud-computing-2/>.

## LAMPIRAN

### 1. Persetujuan Perusahaan

#### LAPORAN PENYAMPAIAN HASIL Pengerjaan

Analisis Perencanaan Strategi SI/TI Perusahaan PT. Tao Berlian Jaya dengan Menggunakan Metode Ward Peppard

Yogyakarta, 11 Januari 2020

Gref Venty Yuniar Pangaribuan  
171709547

Mengetahui



**Bapak Jefry Samuel P**  
Direktur PT. Tao Berlian Jaya



## 2. Daftar Pertanyaan Wawancara

### Penentuan Narasumber :

| No. | Nama Narasumber        | Jabatan                     |
|-----|------------------------|-----------------------------|
| 1.  | Bpk. Dodo Sukarda      | Komisaris                   |
| 2.  | Bpk. Jefry Samuel      | Direktur                    |
| 3.  | Bpk. Erick Siagian     | Manajer Pengembangan Bisnis |
| 4.  | Bpk. Alfonsus Sihotang | Manajer Operasional         |
| 5.  | Ibu. Yerry Manulang    | Manajer Keuangan            |

### List Pertanyaan Wawancara :

| No. | Tools   | Pertanyaan   |
|-----|---|--|
| 1.  | <b>SWOT</b><br>(Analisis Lingkungan Internal Bisnis)        | Apa saja yang menjadi kekuatan bagi perusahaan ini?  |
| 2.  |   | Apa saja yang menjadi kelemahan bagi perusahaan ini?   |
| 3.  |   | Apa saja yang menjadi peluang bagi perusahaan ini?   |
| 4.  |   | Apa saja yang menjadi ancaman bagi perusahaan ini?   |
| 5.  | <b>PEST</b><br>(Analisis Lingkungan Eksternal Bisnis)       | Apakah terdapat kondisi-kondisi seperti pada lingkungan politik yang memiliki dampak terhadap proses bisnis yang terjadi dalam perusahaan?   |
| 6.  |   | Apakah terdapat kondisi-kondisi seperti pada lingkungan ekonomi yang memiliki dampak terhadap proses bisnis yang terjadi dalam perusahaan?   |
| 7.  |   | Apakah terdapat kondisi-kondisi seperti pada lingkungan sosial yang memiliki dampak terhadap proses bisnis yang terjadi dalam perusahaan?    |
| 8.  |   | Apakah terdapat kondisi-kondisi seperti pada lingkungan teknologi yang memiliki dampak terhadap proses bisnis yang terjadi dalam perusahaan? |
| 9.  | <b>Value Chain</b><br>(Analisis Lingkungan Internal Bisnis) | Apa saja yang termasuk dalam aktivitas logistik yang masuk pada perusahaan?  |
| 10. |   | Apa saja yang termasuk dalam aktivitas operasional yang dilakukan oleh perusahaan?   |
| 11. |   | Apa saja yang termasuk dalam aktivitas logistik yang keluar pada perusahaan ?  |
| 12. |   | Apa saja layanan yang diberikan perusahaan kepada pelanggan?   |
| 13. |   | Apa saja infrastruktur yang dimiliki oleh perusahaan saat ini?   |
| 14. |   | Apa saja yang dilakukan perusahaan dalam mengatur sumber daya manusia perusahaan?  |

| No. | Tools  | Pertanyaan  |
|-----|--|---|
| 15. |  | Apa saja produk ataupun teknologi yang telah dikembangkan perusahaan?   |
| 16. |  | Apa saja pengadaan yang pernah dilakukan perusahaan?  |
| 17. |  | Aplikasi / sistem bagaimana yang diperlukan perusahaan untuk masa yang akan datang?   |
| 18. | <b>McFarlan Strategic Grid (Analisis Lingkungan Internal SI/TI)</b>  | Aplikasi / sistem bagaimana yang diperlukan perusahaan untuk membantu kegiatan operasional di perusahaan?   |
| 19. |  | Aplikasi / sistem bagaimana yang memiliki potensial tinggi dalam mendapatkan keuntungan di masa akan datang?  |
| 20. |  | Aplikasi / sistem bagaimana yang diperlukan perusahaan dalam mendukung manajemen perusahaan?  |
| 21. |  | Apa saja aset SI yang dimiliki perusahaan saat ini?   |
| 22. |  | Apa saja aset TI yang dimiliki perusahaan saat ini?   |
| 23. |  | Apa visi dan misi perusahaan saat ini?  |
| 24. |  | <b>Perspektif Keuangan</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Bagaimana pertumbuhan pendapatan perusahaan?</li> <li>- Bagaimana pengelolaan aset pada perusahaan saat ini?</li> </ul> |
| 25. | <b>Perspektif Pelanggan</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Apakah perusahaan pernah melakukan pengukuran pangsa pasar yang ada?</li> <li>- Apakah perusahaan mengetahui besarnya peningkatan jumlah pelanggan?</li> <li>- Apakah perusahaan pernah melakukan pengukuran kepuasan pelanggan terhadap layanan yang ditawarkan perusahaan?</li> </ul> |   |
| 26. | <b>Perspektif Internal Bisnis</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Apakah alat yang dimiliki saat ini sudah dimanfaatkan dengan baik?</li> </ul>   |   |
| 27. | <b>Perspektif Belajar dan Bertumbuh</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Apakah pernah dilakukannya penilaian dan evaluasi pada setiap kinerja karyawan?</li> <li>- Jika pernah, bagaimana perusahaan melakukan penilaian dan apa alat yang digunakan?</li> </ul>  |   |

### 3. Transkrip Wawancara

**Narasumber : Bapak Dodo Sukarda**

**Jabatan : Komisaris**

|           |  |
|-----------|--|
| Gref      | Halo pak   |
| Bpk. Dodo | Iya halo mudah-mudahan saya bisa jawab ya silahkan   |
| Gref      | Baik pak. Ini berhubungan dengan internal bisnis menurut bapak apa yang menjadi kekuatan perusahaan ?  |
| Bpk. Dodo | Baik jadi bicara masalah kekuatan tentunya ada kelemahan dulu pernah belajar SWOT  |
| Gref      | Iya betul pak  |
| Bpk. Dodo | Iya yang anda tanya berarti kekuatan strength ya baik. Kekuatan kita dalam artian begini kenapa harus kita tau dulu masalah kekuatan dan kelemahan kita tentunya kita supaya tidak salah artinya membuat strategi bisnis dalam menghadapi persaingan ya kompetitor yang sangat-sangat ketat bilang saja perusahaan kami ya dibidang jasa harus lah kelihatan ya kan makanya kami menggunakan strateginya ya itu tadi bagaimana kita memiliki keunggulan kompetitif tau kan keunggulan kompetitif ?   |
| Gref      | Tau pak  |
| Bpk. Dodo | Artinya keunggulan yang tidak dimiliki oleh perusahaan lain yang sejenis kan begitu hal pertama kelebihan kita itu dalam artian mengenai ini didukung oleh SDM yang handal pastinya ya   |
| Gref      | Iya betul pak  |
| Bpk. Dodo | Yang kedua didukung oleh peralatan kerja gitu lah ya. Yang ketiga kalau anda pernah belajar bapak <i>marketing</i> siapa dulu itu ?  |
| Gref      | iya pak  |
| Bpk. Dodo | Kothler ya disamping <i>price</i> disamping harga ya kan ada <i>service</i> pelayanan yang ketiga adalah keunikan taukan keunikan  |
| Gref      | Tau pak  |
| Bpk. Dodo | Ini lah yang membuat keunikan ini beda dengan yang lain strategi juga kita strategi PT. Tao ya itu dengan menciptakan ya keunikan dari perusahaan lain contoh keunikan gimana misal produk pom bensin yang satu pertamina produk dalam negeri ini harganya terjangkau kompetitif yang satu sebelah sana katakanlah pom bensin Shell luar negeri harganya mahal tapi kualitasnya sama. Mengapa perusahaan Shell banyak customernya kendaraan-kendaraan banyak yang isi bensin di pom Shell itu. Pertanyaanya apa gerangan yang membuat pom bensin Shell ramai jawabannya hanya satu keunikan. Saya pelajari apa sih yang membuat unik saya bawa mobil ya saya coba belok ke pom bensin Shell ternyata emang unik kalau kita ke pom bensin lokal pertamina ada 3S ya |
| Gref      | Salam, sapa, senyum ya pak?  |
| Bpk. Dodo | Iya 3 moto ya salam, sapa, senyum dan ternyata di Shell itu yang ngisi bensinya itu ternyata orang bule hush kaget saya kan orang  |

|           |  |
|-----------|--|
|           | bule begitu saya sampai langsung di bukakan pintunya itu lah salah satu keunikan artinya unik ternyata padahallah harganya lebih mahal dari Pertamina betul gak?   |
| Gref      | Betul pak  |
| Bpk. Dodo | <p>Terus masalah kualitas mungkin sama mungkin di bawah tetapi mengapa Shell banyak artinya pembelinya ternyata itu yang unik kuncinya padahal itu hanya sepele tetapi membawa istilahnya perubahan yang sangat luar biasa terhadap penjualan salah satunya itu. Kembali ke PT. Tao Berlian Jaya disamping tadi SDM unik Tao ini saya mau menjelaskan uniknya kenapa. Kalau PT atau perusahaan yang lain hanya dia bisa melaksanakan ini hanya setelah kapal datang baru dikerjakan tetapi kalau perusahaan kami sebelum orang itu menyandarkan kapal sebelum orang si <i>customer</i> impor barang kami sudah nabung poin kami ditanyai dulu Tao kami mau import barangnya A coba tolong hitungkan dari Amerika sana gudang Amerika sampai gudang saya di Medan misalnya coba berapa hitung. Berapa yakan biaya-biaya yang timbul. Saya tanya berapa anda pembelian barangnya atau apa saya sampe door saya hitung X biaya-biaya itu dari gudang Amerika sampai gudang si pemilik barang di Medan X itu ya. Saya tanya kepada calon importir tersebut berapa anda mau menambahkan profit oh Y dibilang gitu ya, oh kalau gitu <math>X + Y = Z</math> nah ini lah harganya kan harga setelah dapat keuntungan ya kan. Si calon importir melihat barang yang sejenis di Indonesia kira-kira apa nih berapa harganya ternyata barang yang akan di impor lebih di bawah dengan harga yang sudah masuk ke Indonesia berarti calon importir tersebut kalau mendatang barang impornya akan bisa bersaing kenapa ? kenapa harganya lebih di bawah harga yang sudah masuk ke Indonesia. Kalau begitu masuk akal dong saya bisa impor dong saya bisa masuk karena harga saya di bawah nah itulah yang tidak dimiliki orang lain jadi perusahaan-perusahaan lain kalau kapal sudah sampai Tanjung Priok baik pengurusan dokumennya baik itu pembongkarannya baik itu trucking nya kalau kami enggak dari X sampai Z kita hitung sebelum pelaksanaannya ya dikasih lah ke calon importir. Importir akan hitung balik si calon importir itu akan mendapatkan keuntungan. Itulah yang membedakan jadi unik kan terus ditanya berapa biaya yang harus dibayar importir kami kan udah mengerti bla bla sekian orang lain gak sampai segitu. Calon importir juga diskusi dulu ke kita minta <i>guidance</i> apakah kalau kami melakuakn impor kira-kira bisa bersaing atau tidak nah itu salah satunya. Jadi strategi untuk apa menjadi <i>market leader</i> 1 tadi jelas harga harus kompetitif ya kan yang kedua harus <i>service</i> ini kan jasa kan pelayanan harus prima yang ketiga unik nah unik adalah tadi sama dengan keunggulan kompetitif jadi keunggulan yang tidak dimiliki oleh perusahaan artinya yang sejenis dengan kita ya begitu ? disamping kita punya alat pendukung alat kita ya kan yang paling</p> |

|           |   |
|-----------|---|
|           | utama adalah SDM yang handal begitu mbak kira-kira gimana paham kan?  |
| Gref      | Paham pak.  |
| Bpk. Dodo | Terus kira-kira apa lagi  |
| Gref      | Kalau untuk kelemahan ataupun <i>weaknesses</i> nya gimana pak ?  |
| Bpk. Dodo | Kelemahannya masih menggunakan manajemen warung kopi ini harus diperbaiki ini masukan juga artinya tidak bisa saya terapkan manajemen keuangan yang proposional yang betul-betul yang seharusnya ya bagaimana ya namanya usaha itu contoh misalnya tahun ini modal berapa dan sebagainya jika kita hitung akhir tahunnya berapa profitnya dan lainnya masalah artinya si <i>owner</i> juga harus disiplin kepada keuangan kalau artinya dia butuh itu dalam artian pinjaman ya kan nanti di perhitungkan dengan dividen kan gitu seharusnya disini masih yang itu tadi yah belum bisa itu mungkin. Nah kelemahan yang kedua adalah tadi yang pertama tadi dalam manajemen tadi terutama masalah keuangan yang kedua disini lah sekarang yang namanya si pengusaha atau owner dengan karyawan nya ini ya itu saling kerjasama yang menguntungkan simboisis mutualisme bukan lagi karyawan yang dianggap sebagai aset dulu iya sekarang bukan aset lagi karena aset itu seenaknya si pengusaha untuk menggunakannya memperlakukannya aset. Tetapi ya harus di jalankan ya siapa namanya si karyawan itu adalah mitra artinya mitra itu kedudukan nya berarti sejajar. Nah jadi bukan aset lagi saya punya aset sesuka saya hah itu kalau mitra saya akan menghargai kedudukan mba sebagai mitra saya kerjasama kita adalah kerjasama yang saling menghormati saling menjaga betul? Hah ini kita berbicara masalah organisasi terus bicara iklim organisasi iklim perusahaan itu penting juga hah ini balik lagi kan di pasar-pasar banyak yang menjual buku-buku bagaimana karyawan-karyawan menghadapi pengusaha tapi jarang bagaimana seharusnya pengusaha menghadapi karyawan karena apa seorang pengusaha itu cenderung egois cenderung menang sendiri cenderung mentang-mentang hah ini hah ini jadi kelemahan itu ya itu tadi kamu sebagai pengusaha cara berfikirnya itu satu sama lain kita harus saling bersinergi dengan karyawan bekerja sama dengan karyawan dengan kedudukan yang sama. Jadi kalau saya artinya kalau teori dengan prakteknya saya coba coba supaya artinya jelas. Teori mengatakan seperti ini pelaksanaannya bagaimana sesuai gak ternyata disamping kita punya kelemahan ternyata kelemahan yang sulit dirubah kalau kita gak punya <i>good will</i> dari diri kita sendiri. Gitu aja |
| Gref      | Kalau untuk peluang atau <i>opportunity</i> nya gimana pak?   |
| Bpk. Dodo | Nah kalau peluang itu bagaimana kita tergantung kitanya seberapa besar rumusan masalahnya jelas kita kan menatap peluang itu pertama kita harus bicara data juga berdasarkan <i>forecasting</i> peramalan tahun lalu gimana kan gitu dan kedua bagaimana situasi  |

|           |   |
|-----------|---|
|           | <p>sekarang misalnya gara-gara pandemi kan ini harus diperhitungkan karena ini eh ini pandemi ini kan global bukan lokal jadi satu sama lain saling mempengaruhi karena dunia kita dunia aa apa namanya logistik ya artinya dunia ekspor impor yang satu sama lain negara satu sama lain saling terkait pengaruh dari negara ini akan berimbas kepada negara sana contoh misalnya sekarang kapal-kapal kunjungan di Tanjung Priok sebelum pandemi ya cukup bagus tapi begitu pandemi kunjungan atau kedatangannya itu sangat menurun hal itu disebabkan karena pandemi sekarang misalnya kita beli produk dari China tapi begitu di Indonesia ya tidak bisa di jual kenapa harga beli masyarakat itu sendiri <i>drop</i> jatuh jadi beli bisa jual gak bisa. Nah ini makanya si importir di Indonesia <i>wait and see</i> sebaliknya eksportir juga kenapa karena disana juga sama gitu dibalik ya kita sih maunya ekspor banyak tapi disana permintaannya gak ada malahan berkurang hah itu jadi kira-kira begitu lah mba ya. Masalah kembali peluang itu tadi berdasarkan tadi <i>forecasting</i> peramalan ramalan dari tahun-tahun sebelumnya ya kita bikin satu target tapi target itu jangan sampe tidak realistis mesti di perhitungkan juga faktor eksternal dan faktor internal gitu mbak salah satu faktor eksternal secara global memang kita lagi kondisi lagi perekonomian kita terpuruk pertanyaannya disaat kapan berakhir tidak ada yang tahu hanya Tuhan yang tahu tapi tetap yang namanya kita berusaha modalnya harus optimis begitu mbak ya</p> |
| Gref      | Kalau untuk ancaman nya gimana pak?   |
| Bpk. Dodo | Jelas ancamannya ini kalau bicara sebelum pandemi pertama tentu adanya pesaing timbul perusahaan yang baru yang sejenis kompetitor kita ya nah bagaimana menghadapi persaingan ini bagaimana menghadapi kompetitor ini kembali lagi dengan rumus kothler ya begitu jelas ancaman sih ada tadi masalah kompetitor masalah perusahaan pesaing baru iya?   |
| Gref      | Betul pak   |
| Bpk. Dodo | Yang kedua masalah artinya kondisi ancamannya kan jelas-jelas pandemi ini mengurungi <i>profit</i> setengah <i>profit</i> berarti kan yang ada biaya biaya <i>fix cost</i> yang tetap berjalan ada kerja gak ada kerja gaji karyawan tetap harus dibayar listrik harus dibayar dan lain-lain harus bayar pemasukan berkurang ini lah yang menjadi ancaman tentunya salah satunya apanya langkah pertama mensiatinya dengan cara melakukan penghematan sebesar-besarnya kalau efisiensi sudah dilakukan ya itu tadi dengan pengurangan daripada karyawan itu sendiri itu tadi ancaman berarti ada 2 ancaman tadi yang pertama kompetitor istilahnya pendatang baru ya yang mengancam karena bisnisnya sama yang kedua masalah kondisi pandemi entah kapan ini berakhir jadi ancaman juga kondisi ketidak tentuan ini sulit untuk kita membuat suatu kalkulasi yang mendekati <i>fix</i> perkiraan juga sulit karena itu tadi kita menghadapi situasi perperangan yang musuhnya tidak nampak.   |

|           |   |
|-----------|---|
| Gref      | Iya betul pak   |
| Bpk. Dodo | Ini <i>sharing</i> aja ya mbak ya terus   |
| Gref      | Mungkin lanjut pak ini berkaitan dengan eksternal bisnis yang berpengaruh dengan internal bisnis  |
| Bpk. Dodo | Baik  |
| Gref      | Kalau bapak tau dikenal dengan PEST politik, ekonomi, sosial, teknologi   |
| Bpk. Dodo | Baik  |
| Gref      | Untuk lingkungan politik sendiri apakah ada yang berdampak ke proses bisnis pak?  |
| Bpk. Dodo | <p>Politik ya kita berbicara politik ya politik itu kan ada politik <i>scope</i> regional dan politik <i>scope</i> internasional contoh Trump Amerika itu berpengaruh siapa yang menjadi presidennya itu berpengaruh terhadap ekonomi negara Indonesia contohnya ya mungkin Trump lebih dekat dengan pemerintah sekarang mungkin Biden gak dekat dengan pemerintahan yang sekarang mungkin hubungannya itu akan berubah mungkin pada waktu Trump berkuasa Indonesia diuntungkan tetapi begitu Biden berkuasa ya Biden artinya merubah gitu loh ya. Strategi nya pasti akan berpengaruh ke Indonesia. Tadi bagi perusahaan kita bicara perusahaan siapa pun itu yang paling penting itu adalah sektor perekonomian lancar-lancar saja perdagangan internasional arus barang keluar masuk lancar-lancar saja kenapa ? karena kalau semua lancar perusahaan kami akan mendapatkan itu semua tapi kalau gak lancar akan berdampak buruk kedalam perusahaan kami karena tidak lancar arus keluar masuk barang dari dalam negeri ataupun keluar negeri berarti pekerjaan akan berpengaruh yang tadinya ada menjadi tidak ada yang tadinya 5 menjadi 1 yang tadinya 1 menjadi 0 itu pengaruhnya dari segi politik sekilas aja. Jadi kesimpulan saya itu dalam masalah politik, budaya, sosial, hukum tentu itu ada pengaruhnya kenapa ? ya itu tadi kalau kondisi kita stabil keamanan stabil orang luar juga melihatnya tenang tapi kalau kegaduhan investor takut <i>worry</i> khawatir banyak yang henggang dari kita ya berpengaruh kan itu pindahkan ke Vietnam pindahkan ke Filipine yang lebih stabil itu juga pengaruh kalau begitu sektor ekonomi jadi berdampak. banyak sektor yang tutup termasuk sektor pariwisata hotel perusahaan garmen perusahaan-perusahaan yang lain pada tutup iya nah ini kan pengaruh gitu loh ini eksternal gitu jadi pengaruhnya cukup besar lah ya artinya hukum ya budaya aa politik ya itu pasti akan satu sama lain keterkaitan keamanan yang bisa mempengaruhi perekonomian secara keseluruhan. Kita lagi diuji bagaimana kita bisa bangkit bisa keluar dari masa sulit ini bagaimana pemerintah bisa menyelesaikan ada satu penutupan ada satu perbedaan pandangan semua harus dirangkul kan gitu ya diperlakukan sama.</p> |
| Gref      | Baik pak. Kemudian kalau ekonominya pak   |
| Bpk. Dodo | Sekarang begini kita sudah ada defisit berapa ? minus ya  |

|           |   |
|-----------|---|
| Gref      | Minus 5 pak   |
| Bpk. Dodo | Hah di bawah nol berarti udah resesi kalau udah resesi begini ya semua sektor rontok berarti saya juga kurang mengerti kemarin untuk menutup utang kita terpaksa minjam ya ke negara lain. Pinjam untuk nutupi bunga hutang jadi perekonomian kita sudah minus kan di bawah hah gitu berarti udah resesi kan nah ini takutnya menjadi negara yang gagal karena banyak hutang ya itu berpengaruh besar kepada ekspor. Kalau tidak peluang tidak ada kerjaan. Semua perdagangan internasional akan terjadi penurunan secara signifikan  |
| Gref      | Baik pak. Menurut bapak kalau di bidang teknologi sendiri gimana pak ? kemajuan teknologi   |
| Bpk. Dodo | Begini ya teknologi kalau menurut saya di zaman era millennial sekarang ini adalah salah satu keharusan   |
| Gref      | Iya betul pak   |
| Bpk. Dodo | Kenapa ? perusahaan atau negara yang menguasai teknologi itulah yang jadi pemenangnya   |
| Gref      | Iya betul pak   |
| Bpk. Dodo | Sama dengan perusahaan, perusahaan kalau tidak menggunakan teknologi hanya manual-manual saja bagaimana bisa <i>survive</i> bisa eksis contoh lah ya sekarang kondisi pandemi kita sudah dibatasi untuk tatap muka ketemu orang dengan orang iya kan nah kalau kita tidak melek teknologi nah kalau sekarang ada itu <i>zoom meeting</i> ya ?   |
| Gref      | Iya pak   |
| Bpk. Dodo | <i>Zoom meeting</i> bagaimana kalau kita tidak bisa menyesuaikan gitu atau kita buta internet itu terus misalnya secara komunikasi misalnya dengan luar negeri dengan <i>customer</i> kita dengan pelanggannya kalau misalnya teknologi kita tidak kita kuasai tidak ngertilah bilang masih terus manual dan lain lain itu juga tidak bisa untuk tebus kita komunikasi <i>customer</i> yang di China, Amerika. Kalau kita tidak ngerti teknologi kalau kita masih menjalankan manual wah itu mah ketinggalan. Jadi teknologi itu suka atau tidak suka memang harus suatu keharusan. Nah dulu jaman saya, saya mau nanyakan sesuatu harus ketemu dulu sekarang diibaratkan apa namanya berkedip misalnya ya saya pingin tahu bahasa batak nya tidur akan bingung saya harus cari orang batak dulu kalau sekarang saya masukan keluar modom contohnya ya itu kan teknologi ya |
| Gref      | Betul   |
| Bpk. Dodo | Kemudian saya tidak tahu pelabuhan di medan saya masukan keluar belawan nah itu salah satunya. Jadi maksud saya bicara teknologi bagi perusahaan adalah satu kemungkinan kalau mau tetap eksis kita harus ya minimal harus belajar baik dari mulai bidang marketing ya keuangan dan lain-lain ya menggunakan teknologi itulah. Kalau punya saya pandangan teknologi itu adalah satu keniscayaan kalau kita mau <i>survive</i> harus perusahaan ini kothler  |

|           |   |
|-----------|---|
|           | bilang kita harus banyak inovasi supaya gampang meng analogikan inovasi ini ya perusahaan jepang dari dulu tetap eksis di Indonesia karena inovasi tidak berhenti-henti ya. Makanya perusahaan apapun baik jasa ataupun produksi harus siap <i>service</i> ya waktu dan lain-lain keunikan satu lagi inovasi. Inovasi itu jangan sampai berhenti kalau kita engga menggunakan inovasi akan menjadi usang.   |
| Gref      | Iya betul pak   |
| Bpk. Dodo | Gitu contoh cuci mobil ya dulu manual aja sekarang udah pake semprotan sekarang udah jalan sendirian supirnya didalam tinggal maju saja keluar sudah bersih artinya inovasi itu diserap daripada perkembangan konsumen.   |
| Gref      | Kalau menurut bapak bagaimana pertumbuhan pendapatan perusahaan saat ini ?  |
| Bpk. Dodo | Pertumbuhan pendapatan tentunya sangat fluktuasi kita sadar artinya tahun kemarin dibandingkan dengan tahun sekarang jelas dong karena ada satu kondisi kek sekarnag ini pandemi itu kan juga pengaruh pasti pendapatannya terkoreksi gara-gara pandemi bukan sektor jasa saja tapi semua disektor-sketer <i>real</i> ya. Makanya sekarang itu yang penting bertahan walaupun misalnya gak untung banget ya minimal lah kita gak rugi misalnya kita bisa menggaji karyawan ya bisa membayar perluasan listrik bisa membayar yang lain-lain itu. Biasanya kan kita akhir-akhir gini kami kunjungan kapal kan kami parameter nya kapal itu aja jelas-jelas berubah artinya sangat-sangat berbeda dengan tahun-tahun sebelumnya.   |
| Gref      | Kemudian pak untuk menghitung pertumbuhan pendapat yang bapak bilang masih manual atau udah aplikasi pak ?  |
| Bpk. Dodo | Nah ini lah yang saya bilang tadi kelemahan kita ini ya itu tadi kelemahannya salah satunya ini belum, makanya masih sistem manual  |
| Gref      | Pake catatan gitu pak ?   |
| Bpk. Dodo | Pake komputer juga tapi tidak terintegrasi gitu   |
| Gref      | Microsoft Excel gitu ya pak   |
| Bpk. Dodo | Iya tapi minimal ya artinya udah mulai berubah gak kek dulu sistem catat kadang-kadang lupa gimana kadang-kadang susah cari data-data yang lama sulit mungkin ya itu tadi saya ingin menciptakan bukan menciptakan saya punya keinginan terintegrasi semua gitu seperti pesaing kita mungkin loh agar keuangan dan lain-lainya kan kita punya 1 program nya. Saya juga kurang paham dalam IT tapi pemikiran saya udah kesana kan gitu mudah-mudahan dari mba sendiri yang sudah memahaminya PT kami suatu saat nanti suatu saran dan adanya kesimpulan mungkin ya itu saran-saran itu lah yang berguna bagi kami makanya itu mudah-mudahan satu masukan bagi kami manajemen sama <i>owner</i> opung bisa membaca begitu silahkan masukan. Makanya itu yang kami tunggu suatu koreksi untuk suatu kemajuan kami disini |
| Gref      | Kalau pengukuran pangsa pasar gimana pak?   |

|           |  |
|-----------|--|
| Bpk. Dodo | Pangsa pasar berarti bicara artinya peluang pangsa pasar disini kan bagaimana kita melihatnya mau kita lihat pangsa pasarnya itu sebesar global dunia tergantung kita nya ya mba |
| Gref      | Iya pak. Baik pak mungkin wawancaranya sampai sini ya pak terima kasih atas waktu dan motivasinya  |
| Bpk. Dodo | Iya mba kalau saya bisa saya bantu   |
| Gref      | Makasih pak  |
| Bpk. Dodo | Iya mari   |

**Narasumber : Bapak Jefry Samuel**

**Jabatan : Direktur**

|            |  |
|------------|--|
| Gref       | Selamat pagi da. Langsung kita mulai wawancaranya ya da ?  |
| Bpk. Jefry | Iya pagi dek, gimana gimana? oke langsung ya. Apa nih yang mau kamu ketahui ?  |
| Gref       | Iya da. Jadi ini pertanyaannya berkaitan dengan internal bisnis. Menurut uda apa yang menjadi kekuatan perusahaan ?  |
| Bpk. Jefry | Kelebihan perusahaan kami adalah pertama kami bisa memberikan harga yang lebih kompetitif kepada pemilik barang dikarenakan alat-alat mekanis dan alat-alat penunjang untuk kegiatan ehm freight forwarding itu digunakan oleh armada kami sendiri jadi otomatis kami bisa memberikan harga yang lebih kompatibel kepada pemilik perusahaan. Yang kedua kami memberikan pelayanan kepada pemilik barang dari hulu kegiatannya sampai dengan hilir yaitu ke gudang ataupun <i>storage</i> pemilik barang yang dimana pemilik barang tidak perlu lagi kerepotan dalam pengurusan dari yang 4 titik menjadi 1 titik pengantaran. Yang ketiga kami memberikan pelaporan kegiatan berdasarkan <i>shift</i> yang terbagi atas 3 <i>shift</i> perhari yaitu 8 jam pekerjaan jadi pemilik barang lebih mengetahui dan memahami <i>update</i> serta halangan maupun kendala yang terjadi selama kegiatan pengiriman maupun kegiatan. Kami juga didukung oleh tenaga ahli yang berpengalaman karena dengan hal tersebut beban dari pada pemilik barang untuk mempercayai barangnya untuk dihandle oleh perusahaan. |
| Gref       | Oke da. Kemudian da?   |
| Bpk. Jefry | Iya. Itu sebenarnya garis besar ya karena intinya perusahaan kami kan pada dasarnya perusahaan <i>forwarding</i> yang didalam forwarding itu terdapat beberapa <i>scope</i> nih cuman satu pekerjaan tapi biasanya perusahaan kami karena bergerak dibidang pengiriman barang ke titik B itu kan banyak ya dek dalam artinya banyak <i>scope2</i> yang dijalani dari yang misalnya pengurusan dokumen kemudian trucking habis itu persiapan gudang sampai dengan mobilisasi alat tersebut itu harus dipikirkan. Intinya pelayanan yang kami berikan adalah pelayanan yang menyeluruh dimana pemilik barang yaudah tinggal tunggu saja di gudang penerimaan mereka gitu.  |

|                    |   |
|--------------------|---|
| Gref<br>Bpk. Jefry | Nah tadi membahas tentang kelebihanannya da. Kalau untuk kekurangannya ? Ada gak kelemahan ataupun kekurangan yang dimiliki oleh perusahaan?  |
| Bpk. Jefry         | Sebenarnya kalau kelemahan itu aaa kalau dibilang kelemahan dalam perusahaan jelas pasti ada ya. Namanya kelemahan pasti ada mungkin dari misalnya tenaga atau sistem aaa apa ya kalau dibilangin ee regenerasi yang terlambat gitu ya yang dimana mungkin dari perusahaan sendiri kebanyakan memang senior-senior yang masih berarti di perusahaan ini jadi gak yang gak yang banyak anak mudanya juga. Tapi dengan adanya mungkin sedikit anak muda yaitu bisa merubah sedikit daripada kinerja orang-orang yang senior yang merasa dia bisa jadi terpacu juga. Jadi sebenarnya gak cuman kekurangan sih jadi dibalik kekurangan itu bisa menjadi kelebihan sih gitu  |
| Gref               | Oh oke da   |
| Bpk. Jefry         | Nah terus yang kedua nih ada lagi dikarenakan perusahaan uda itu pemilik perusahaan itu hanya satu ya jadi ee modal yang dikeluarkan adalah modal 1 orang modal persero itu adalah satu orang jadi tidak menutup kemungkinan bahwa ya kita tetap bisa handle apapun barangnya. Dalam artian ada beberapa jenis barang ataupun tender yang diambil yakan cuman kami harus mengetahui juga sistem <i>budgeting</i> dari kami sendiri  |
| Gref               | Dalam artian butuh modal besar karena perseorangan ya da?   |
| Bpk. Jefry         | Iya betul untuk handle 1 barang yang jumlah tidak sedikit pun ya modalnya juga harus besar dikeluarkan. Nah ini kan biasanya bermasalah kalau misalnya perusahaan besar ada yang kamu tau dibagian forwarding lainnya misalnya contoh tergampanya kek TIKI, JNE itu kan yang punya modal gak cuman 1 orang dia banyak oknum nah kalau perusahaan kita cuman 1 orang doang gak ada orang.  |
| Gref               | Kalau untuk peluang yang dimiliki perusahaan gimana da ?  |
| Bpk. Jefry         | Ya walaupun kalau dibilang peluang nya tidak sebesar dulu gitu loh maksudnya tidak sebesar dulu karena kan kalau dulu karena sekarang lagi pandemi ya de ya dikarenakan sekarang pandemi ya kita tidak menutup kemungkinan untuk berusaha lebih baik lagi berusaha untuk mendapatkan ataupun menjangkau pekerjaan sebanyak-banyaknya cuman karena dikarenakan pandemi dari pemilik barang juga tidak mau beresiko memasukan barang ke Indonesia namun tidak bisa dijual secara global seperti biasanya. Peluang itu jujur kalau kami sendiri kami kan sekarang apa ya gak cuman menangani apa ya perusahaan-perusahaan yang memang jadi kek contoh perusahaan Indosemen kami dikontrak 2 tahun. Dengan peluang yang terbatas mudah-mudahan tetap bisa maju. |
| Bpk. Jefry         | Halo gimana ?   |
| Gref               | Iya da  |

|            |  |
|------------|--|
| Bpk. Jefry | Yang jelas gini ya peluang itu pasti besar dikemudian hari pasti besar tapi karena emang sekarang pandemi kita tidak bisa berfikir terlalu jauh kedepannya karena kita juga harus memikirkan jangka pendek dan jangka panjang alhamdulillah jangka pendeknya kita bisa tetap <i>survive</i> gitu ya tetap <i>survive</i> tiap bulannya dan jangka panjangnya kita juga udah dikontrak sama beberapa perusahaan jadi masih ada ketenangan gitu loh dek masih ada ketenangan untuk kita melenggong sampai dengan mudah-mudahan pandemi berakhir kita tetap makin bisa <i>survive</i> dan makin besar lagi  |
| Gref       | Oke ya da. Kemudian pertanyaan lingkungan eksternal untuk kondisi lingkungan politik ada gak yang berdampak ke perusahaan ?  |
| Bpk. Jefry | Jelas. Jadi gini kita kan perusahaan swasta yakan dek jadi kita bersinggung langsung dengan perusahaan negara seperti PELINDO, bea cukai dan segala macam yang dimana kita mengikuti nih peraturan-peraturan yang dikeluarkan oleh pemerintah yang dimana kadang peraturan tersebut juga terkadang tidak menguntungkan dari sih kami sebagai perusahaan gitu loh. Cuma pada dasarnya dengan segala permasalahan yang ada kita selaku perusahaan itu berusaha bagaimana caranya agar perusahaan ini dapat tetap berjalan dan tetap apa pada porosnya gitu dek tetap menghasilkan <i>profit</i> yang berkepanjangan bagi perusahaan itu sendiri gitu loh   |
| Gref       | Kalau begitu ada gak da. Contohnya peraturan dari pemerintah yang gak menguntungkan gitu da?   |
| Bpk. Jefry | Ada. Ini salah satunya ini baru-baru ini terjadi PELINDO meminta tambahan kontribusi untuk keuntungan mereka tapi PELINDO tidak memberikan ke kami ya kan memberikan ijin ke kami untuk menagihkan ke pemilik barang paham gak dek ? jadi kontribusi tersebut diambil dari keuntungan kami sendiri. Jadi intinya gini misalnya kamu sebagai pemilik kontrakan nih dek gampangnya ya ini uda kasih contoh kamu sebagai pemilik kontrakan kamu meminta yang ngontrak padahal kamu nih yang ngontrak kamu diminta tambahi kontribusi disuruh dibayar 100 rb tapi kamu disuruh bayar 101 rb tapi 1000 perak nya itu tidak boleh ditagihkan kepada pengontrak yang harus kami bagikan kan uang bulanan mu nah itu contohnya seperti itu |
| Gref       | Kemudian da kalau untuk lingkungan ekonomi sendiri ada gak ya da berdampak pada perusahaan ?   |
| Bpk. Jefry | Jelas. Untuk ekonomi untuk saat ini kan gak harus kita bicarakan. Jadi gini dek setiap apapun yang dikeluarkan oleh negara jadi kek kemarin dinyatakan negara resesi ya ya jelas karena pemilik barang juga gak akan berani membelanjakan uangnya untuk menjual kepada <i>customer</i> di Indonesia yang dimana dengan adanya pemilik barang yang membeli bahan dari luar negeri yang mana dipercayakan kepada kita sebagai perusahaan <i>freight forwarding</i>   |

|            |   |
|------------|---|
|            | sebagai <i>handle</i> barang tersebut otomatis kan adanya keuntungan tapi dikarenakan tidak adanya pemilik barang yang membeli barang karena adanya resesi di Indonesia otomatis berdampak juga kepada kita sebagai pelaku usaha gitu.  |
| Gref       | Kalau untuk sosial nya gimana da? sosial itu mungkin seperti pertumbuhan populasi.  |
| Bpk. Jefry | Ya kalau sosialnya apalagi sekarang gini dengan berkurangnya jumlah kouta barang yang masuk ke Indonesia kan terjadinya hm kan terjadinya tuh harga yang melonjak dek contoh kek gula pasir kemarin kan yakan tapi akhirnya ada terobosan dari pemerintah untuk mengimpor di bawah naungan perusahaan plat merah dalam artian bulog itukan akhirnya terjadinya operasi pasar yang dimana tadinya sudah tinggi akhirnya berkurang kembali dalam artian berpengaruh dengan <i>supply</i> dan <i>demand</i> . Disaat <i>supply</i> nya tidak ada demannya ada otomatis harga akan tinggi tapi kalau <i>supply demand</i> nya juga sama itu kan harga menurun harga pun tetap stabil gitu   |
| Gref       | Kalau teknologi juga gitu ya da ?   |
| Bpk. Jefry | Ya jelas dong   |
| Gref       | Seperti kemajuan IT gitu da   |
| Bpk. Jefry | Dari sisi IT sama juga kalau kita yang melihatnya gini dengan adanya masalah dari negara tersebut ataupun pandemik yang sedang terjadi seluruh sektor itu kenak imbasnya dari kalangan kelas bawah sampai dengan kalangan kelas atas dari perusahaan yang tidak menggunakan IT sama sekali sampai dengan perusahaan yang sudah menggunakan sistemnya IT semuanya sudah berjalan itu akan berpengaruh banget dek gitu  |
| Gref       | Kalau untuk aktivitas logistik yang masuk pada perusahaan dari menerima jasa pesanan sampai pesanan itu diantarkan gimana prosesnya da?   |
| Bpk. Jefry | Jadi gini yang memesan itu bukan kita. Yang memesan itu adalah pemilik barang tapi pemilik barang tidak mau kerepotan nih kalau dia yang ngurus dari hulu sampai hilir karneakan dari hulu sampai hilir itu terdiri dari beberapa aspek yang pertama pengurusan dokumen pengurusan bea cukai yakan habis itu perusahaan bongkar muat laporan kegiatan bongkar muat timbang di pelabuhan sampei armada yang dibutuhkan permasalahan di penguriman sampai dengan kegiatan diterima di gudang itukan semua aspek itu kan pemilik abrangn mana mau memikirkan itu dia yang dia tahu saya barang kamu all in saya terima di gudang sesuai dengan nilai yang saya beli misalnya dia beli 5000 yang sampai di gudang harus 5000 begitu loh |
| Gref       | Kalau layanan yang diberikan perusahaan itu apa aja ya da?  |
| Bpk. Jefry | Jadi kalau layanan yang diberikan perusahaan itu jadi kita dari <i>customer broker</i> abis itu <i>shipping</i> sebagai penyedia jasa penyewaan kapalnya <i>custom broker</i> nya pengurusan dokumennya pengurusan  |

|            |  |
|------------|--|
|            | bongkar muatnya pengiriman berikut timbangan yang ada di gudang dan di pelabuhan sampai dengan diterima oleh pemilik barang di lokasi yang dia tentukan  |
| Gref       | Berarti semua itu diurus ya da   |
| Bpk. Jefry | Iya kita yang ngurus jadi kita mengurus gampangnya <i>freight forwarding</i> dari pemindahan dari satu titik ke titik selanjutnya itu semua <i>scope</i> yang ada didalam itu kita yang ngurus   |
| Gref       | Seandainya da kalau ada permasalahan begitu layanan yang diberikan perusahaan apa pak ?  |
| Bpk. Jefry | Kalau kami gini ya biasanya karena kita adalah perusahaan yang bukan yang perusahaan baru di bidangnya seblum kejadian pun kami sudah memberikan wanti-wanti kepada pemilik barang misalnya misalnya ya ini contoh pemilik barang memaskankan untuk memasukan barangnya ke Indonesia disaat mendekati bari libur lebaran ini contoh ya nah disaat mendekati hari libur lebaran itu kan terdapat yang namanya permasalahan truk tidak boleh melewati jalur tol pada saat waktu ditentukan kan begitu yakan nah kita sebelum pemilik barang kan pemilik barang biasanya pemelik barang memberitahu ke kami oh iya inia da rencana ada kegiatan pembongkaran ya kalian nanti yang kerjain sebanyak segini misalnya 10000 ton nih kamu kerjakan nanti saya terima di pabrik ini kedatangan kapal kemungkina misalnya hari tanggal 25 nya barang 23 kapal tiba di ajkarta kan gitu kan biasanya kalau lebaran itu kan ada larang truk lewat di jalan tol dek yakan yang tadinya mungkin harga <i>trucking</i> itu aa misalnya 50000/ton akhirnya karena dikarenakan larang itu dia minta nih diharga 75000/ton ya kita udah menyampaikan kepada pemilik barang oh iya kalau lu mau mendatangkan pada saat kapal ini tiba ditanggal sini nanti akan ada masalah ini jadi sebelumnya kita sudah memberitahu nih kepemilik barang jadi akan terjadi masalah masalah ini dari awalnya misalnya pemilik barang menyampaikan saya mau kirim dong suatu barangnih dari titik A ke titik B aa ini kapalnya ini kita disuruh melihat speknya dari kapal tersbut kalau memang kita bilang apa kita juag menyampaikan bahwa memberikan 3 opsi misalnya kapal A kapal B akpal C Oh iya kapal A ini ternyata kapal tua nih jangan ya kalau kapal B kapalnya ini baru diperbaiki nih kapal C nih ternyata kapal odong-odong nih kapal gak jelas dokumennya kapalnya gak ada datanya mendingan pake kapal B nih jadi kita sudah menjelaskannya sebelum anda pemilik barang itu memitna kepada kami kami sudah menjelaskan kepada mereka daripemasalah titik A dan titik B ini yang terjadi terjadi yang dimana nantinya dengan adanya perhatian lebih kita kepada pemilik barang maka pemilik barang akan nyaman ke kita |
| Gref       | Kalau infrastruktur yang dimiliki perusahaan apa aja da?   |
| Bpk. Jefry | Saat ini kita punya yang jelas kita sudah punya memilik kantor tetap sendiri mobil operasional sendiri kita punya alat mekanisme   |

|            |   |
|------------|---|
|            | penunjang pekerjaan sendiri kita punya alat berat menunjang pekerjaan sendiri ya kan kita juga perusahaan yang bergerak pada bidang dari titik A ke titik B milik perusahaan sendiri paham ga jadi lebih kepada yah hampir semua <i>scope</i> yang kita kerjakan itu kita milikin sendiri tapi masih ada beberapa <i>scope</i> seperti angkutan tapi kita punya grup paham ya dek kita punya rekanan yang memang siap membantu kita diasat kita ada kerjaan gitu loh  |
| Gref       | Yang dilakukan perusahaan dalam mengatur SDM perusahaan misalnya <i>training</i> gitu da?   |
| Bpk. Jefry | Ohh contoh kita tetap akan <i>meeting</i> bulanan ada <i>meeting</i> 3 bulan <i>meeting</i> 6 bulan dan <i>meeting</i> 1 tahun setiap ada kegiatan dan sebelum kegiatan itu dimulai kita biasanya <i>cleansing</i> dulu habis itu tidak lupa sebagai pemilik perusahaan mau terjun langsung kelapangan untuk melihat kendala apa aja yang terjadi di lapangan habis itu kita biasakan per 1 bulan sekali biasanya makan bersama di kantor jadi untuk mempererat kita. |
| Gref       | Kalau untuk pelatihan gitu da ada gak ya da ?   |
| Bpk. Jefry | Pelatihan ada pelatihan ada jadi kita sebenarnya bekerja itu yaitu karena sistem nya kekeluargaan jadi lebih merasa kita akan buat secara formal jadi kita sambil ngobrol itu sebenarnya sambil belajar   |
| Gref       | Kalau pengadaan yang pernah dilakukan perusahaan ?  |
| Bpk. Jefry | Halo  |
| Gref       | Kalau pengadaan yang pernah dilakukan perusahaan misalnya pengadaan pembelian alat berat  |
| Bpk. Jefry | Oh itu pasti ada pengadaan kita pengadan perbulanan itu untuk perbaikan alat mekanis habis itu pertahun untuk menambah alat penunjang dari pada bongkar muat yang dimana biasanya kek ditahun kemarin kita beli 2 eksavator rencana ditahun depan kita mau beli satu lagi jadi tiap tahun itu ada penambahan alat ntuk mempermudah kita untuk bisa memberikan harga yang lebih kompetitif kepada pemilik barang   |
| Gref       | Jadi untuk IT / SI yang dipunya perusahaan gimana da ? kemarin aku udah sempat wawancara sih da sama pak dodo meskipun tidak terlalu luas penggunaan IT di perusahaan   |
| Bpk. Jefry | Ya itu lah dek salah satu kendala yang terjadi kebanyakan senior kan di perusahaan yang dimana dia tidak bukan dijamin sekarang yang jaman right now yang apa apa dipermudah oleh sistem kalau dulu kan mereka berdasarkan buku ataupun berdasarkan kertas yang mereka jalan kan tapi pada dasarnya kita di perusahaan itu berusaha mengikuti alur-alur dari perkembangan zaman   |
| Gref       | Makanya da kemarin aku melihat perusahaannya belum sepenuhnya menggunakan atau memanfaatkan IT sementara kan sekarang rata2 perusahaan yang kecil seperti UMKM udah pake IT untuk memperluas ini nya layanan nya kan da kalau ini bahasnya aa udah ada gak da aplikasi/sistem yang digunakan perusahaan yang digunakan perusahaan membantu kegiatan di perusahaan   |

|            |   |
|------------|---|
| Bpk. Jefry | Ya itu sistem untuk membantu kegiatan operasional karena kebanyakan orang-orang lapangan jadi terkendala kita menerapkan sistem untuk kegiatan lapangan khususnya pelaporan itu dibikin kan langsung di <i>direct</i> ke pemilik barang itu merupakan salah satu perubahan yang uda berikan untuk menunjang jadi uda memang memaksakan ya lu harus pelaporan kalau dulu kan pelaporan kertas di isi habis itu dikirimkan kekantor nanti di kantor pemilik barang minta ke laporan copyannya sekarang sistemnya udah berubah sekarang <i>direct by email</i> jadi dari lapangan langsung dibikinkan kita bikinkan laporan langsung dikirimkan ke pemilik barang  |
| Gref       | Itu sistemnya udah dibangun ya da ?   |
| Bpk. Jefry | Sebenarnya gak ada sistem yang benar-benar tertuju sebenarnya kita pake kan kita pake Microsoft Excel trus dikirim jadi kita buat data sendiri kita olah habis itu dikirim ke pemilik barang dalam bentuk format dari email. Tapi kan itu salah satu perubahan daripada dahulu yang masih by kertas pelaporan dari kertas searang udh lebih modern lah sekarang juga untuk kegiatan-kegiatan operasional di lapangan misalnya kita lagi kegiatan bongkar muat nih dek lagi kegfiatan bongkar muat kita itu bikin grup ya kan dari aplikasi yang sudah ada ita buat dari WA kita bikinkan grup jadi pemilik barang ada disitu perusahaan bongkar muat ada disitu yakan jadi mempermudah untuk komunikasi antar perusahaan. Paham ya de ya. kalau dulu kan gak bisa gitu apa-apa nelpon gak bisa kan gak tersusun seperti sekarang walaupun bukan sistem uda sendiri walaupun masih mengandalkan sistem orang lain tapi pada dasarnya kita mempermudah lah karena akan itu ya uda bilang regenerasi perubahan ini berjalan agak lambat di perusahaan tapi bukan berarti kita berhenti begitu aja kita bukan berhenti begitu aja bagaimana solusi termudah agar senior bisa mengikuti yang muda agar bisa mengembangkan perusahaan kedepannya. |
| Gref       | Kalau untuk ini ada gak ya yang sistem yang mungkin yang mungkin nanti di masa depan yang akan digunakan misal mengukur kinerja pegawai   |
| Bpk. Jefry | Yang untuk mengukur KPI jadi gini dek harus diketahui jadi perusahaan kita ini adalah perusahaan swasta yang dimana skup pekerjaannya masih tidak bisa dipastikan kita buka perusahaan BUMN oh iya kita kejar dari sini oh ini udah ada. ini karena kan uda sendiri yang memancing uda sendiri yang nangkap jadi dengan adanya sistem KPI lebih kepada perspektif uda terhadap anak buah uda .paham yang menggunakan sistem gak perlu harus namun kita memang kita perlu memastikan sistem itu terbentuk oleh apa ya dek dalam artian sudah terbentuk karena ada kegiatan yang menonjol kalau di perusahaan kita saat ini kamu memang dibagian keuangan kamu juga bisa di bagian penagihan kamu bisa juga bagian pajak. Kamu bekerja di bidang adminstasi untuk admin tapi kakmu juga bisa ngurus bagian lain gitu. Jadi kalupun nanti sistemnya bakal  |

|            |  |
|------------|--|
|            | <p>dibuat tidak menutup kemungkinan uda juga pasti membuatnya cuman masih uda godok apakah bisa dipertanggungjawabkan karena sistem itu dibuat gak mudah ya dan gak mudah apakah dampak yang besar ke perusahaan kalau kita buat sistem. Tapi banyak kok jaman dulu kan kita gak ada namanya absen kalau absen tanda tangan atau gak hanya dilihat pimpinan tapi sekarang ada sistem <i>finger print</i> jadi kita mengetahui jam lemburnya mereka jam kegiatannya mereka jam pulang kita mengetahuinya jadi semuanya sudah diterapkan sistem sedikit demi sedikit karena yang sulitnya adalah meminta untuk senior-senior yang ada di perusahaan dipaksa untuk mengikuti apa yang terjadi sekarang gak semudah yang kita bayangkan memang perusahaan tapi kita harus lebih lebih apa ya lebih dibilang apa ya lebih mengedukasi dengan cara yang lebih pelan bagaiman lebih <i>smooth</i> supaya mereka mengerti karena kalau dipaksakan hasilnya bakal tidak memuaskan ya dek biasanya.</p>  |
| Bpk. Jefry | <p>Iya sesuatu yang dibarengin dengan ini ada loh perkembangan ini supaya ini dapat seperti ini tapi sedikit demi sedikit kita perbaiki kita terapkan mudah-mudahan nantinya apabila perusahaan juga akan semakin besar tidak menutup kemungkinan adanya KPI dan segala macam untuk saat ini tapi belum</p>  |
| Gref       | <p>Kalau yang itu <i>human resources</i> kalau <i>finance</i> nya gimana da</p>  |
| Bpk. Jefry | <p>Financinya ?</p>  |
| Gref       | <p>Atau udah ada sistem ?</p>  |
| Bpk. Jefry | <p>Jadi dulu kalau permohonannya langsung minta ke kasir saya minta segini nah kalau sekarang uda menerapkan sistem permohonan dana sebelum kegiatan, kamu melakukan sesuatu kegiatan ada namanya permohonan iya kan walaupun permohonan dan itu tidak masuk kedalam sistem ya masih catatan masih mencatat kita harus karena gini dek eh kita itu kan perusahaan aa bukan perusahaan yang besar ya bukan perusahaan sudah maju atau gak yang sudah top banget kita mengakui bahwa kita perusahaan yang bukan tinggi sekali tapi akan menjadi seperti itu. Saat ini memang sudah ada sistem yang tadinya hanya minta kekasir melainkan ada permohonan dana. Untuk mengetahui misalnya pembelian plat besi untuk perbaikan cooper harga di toko A dan B belum tentu sama apabila kita mencantumkan harga kemudian harga tinggi otomatis perusahaan akan kerugian besar ya kan karena kita belum ada kerjasama juga dong dengan pemilik material tersebut gitu lah yang harganya belum bisa konsisten kadang material di toko A aja mau beli barang sama belum tentu harganya bisa sama lagi untuk itu uda menerapkan permohonan dana tapi tidak menutup kemungkinan juga makin berkembang perusahaan kita menerapkan sistem yang adanya kayanya operasional kegiatan.</p> |
| Gref       | <p>Iya da makanya sebenarnya da judul ku tentang perancangan SI/TI ini karena kemungkinan besarnya mungkin kan pasti IT makin berkembang meluas jadi aku kayak buat strategi bagaimana strategi</p>  |

|            |   |
|------------|---|
|            | SI TI di PT. Tao Berlian Jaya jadi kalau gak bisa digunakan sekarang tapi bisa digunakan untuk jangka panjang 10 tahun lagi mungkin   |
| Bpk. Jefry | Nah itu betul. Nanti hasilnya itu harus kamu kasih tau ke uda misal strategi kamu untuk perusahaan biar kita tau dan mungkin bisa kita gunakan untuk perkembangan perusahaan. Jadi hasil dari analisa terhadap perusahaan yang nantinya analisa perusahaan dapat digunakan untuk kemauan perusahaan dikemudian hari disaat kamu mengkorek sesuatu di perusahaan, saya harus mendapat hasil dari yang kamu korek   |
| Gref       | Makanya itu da kalau gak bisa digunakan sekarang mungkin suatu saat pasti akan digunakan analisisnya  |
| Bpk. Jefry | Pasti kok. Intinya gini sih dek kamu harus mengerti dulu bahwa perusahaan kita bergerak dibidang secara kekeluargaan habis itu dikuasi oleh orang-orang yang umurnya lebih dari dewasa dari uda juga selaku direktur juga umur uda 28 anak buah uda udah di umur 48 sampai 50 mungkin yang dimana tidak bisa pendekatan secara gebrakan tidak bisa pendekatan yang kita lakukan persuasif pelan pelan pelan tapi terukur gitu loh terukur dalam artian kalau gak bisa yang ini kamu mau dong lakukin yang itu jadi kita harus mengikuti dengan cara yang lebih halus lah. |
| Gref       | Menyesuaikan sama keadaan ya da   |
| Bpk. Jefry | Iya betul karena jika dipaksakan maka tidak akan ada kenyamanan toh.  |
| Bpk. Jefry | Ada lagi dek  |
| Gref       | Masih setengah lagi da hehehe   |
| Bpk. Jefry | Oke lanjut  |
| Gref       | Jumlah aset IT yang dimiliki perusahaan   |
| Bpk. Jefry | Dari 12 orang kerja jadi mungkin rata2 eh untuk 6 disediakan komputer PC jadi untuk menajerial keatas gak perlu komputer jadi hanya untuk update pake laptop printer juga ada 4 set printer sam scanner laptop ada 2 laptop 2 untuk 1 orang pajak 1 untuk operasional   |
| Gref       | Kalau itu orang pajak itu langsung dari kantor uda atau emang ada konsultan pajaknya gitu sendiri   |
| Bpk. Jefry | Ada dua kita ada konsultan pajak ada orang kita sendiri juga nanti dikonsultasikan ke orang pajak kalau untuk laporannya diperhalus   |
| Gref       | Berarti pajaknya juga udah pake sistem dari kantor pajaknya yaitu efaktur ya da   |
| Bpk. Jefry | sudah ada sistem dari kantor pajak  |
| Gref       | Kalau untuk layanan penyedia jasa internet make apa da ?  |
| Bpk. Jefry | Ada. kita pake internet kita pake CCTV juga di kantor layanan penyediaannya Indi Home kita pake CCTV untuk memantau kegiatan. Tapi Indi Home jelek bgt uda mau ganti itu ah. Kalau SI nya palingan <i>website</i> kantor yang <i>company profile</i>  |

|            |   |
|------------|---|
| Gref       | Iya ada tapi da kalau aku lihat itu jarang diganti informasinya ya da ?   |
| Bpk. Jefry | Kita gak ada orang kalau kamu bisa buatnya bagus  |
| Gref       | Iya da nanti aku coba bantu buat <i>company profil</i> nya  |
| Bpk. Jefry | Halo.. maksudnya mungkin kalau kamu melihat <i>website</i> jarang ada <i>update</i> . Kalau kamu tertarik bisa kok. Ujung tombak perusahaan saat ini 1 <i>marketing</i> , keuangan dan operasional kalau IT gak menutup kemungkinan kita juga akan mengadakan orang IT  |
| Gref       | Kalau untuk <i>marketing</i> sendiri gimana da ?  |
| Bpk. Jefry | Untuk sekarang kita menggunakan <i>email</i> kita ada <i>website</i> sendiri meskipun tampak nya udah lama banget informasi setidaknya ada gambaran terus ada <i>company profile</i> dalam bentuk hard maupun <i>soft copy</i> dan kita juga masih mengandalkan ilmu marketing lama yang ketemu langsung dengan pemilik barang karena ujung hulu ke hilirnya <i>marketing</i> itu kan ketemu pemilik barang. Betul toh ? gitu   |
| Gref       | Iya da. Kemudian pertumbuhan pendapatan perusahaan gimana da? Setiap tahunnya apakah naik atau turun?   |
| Bpk. Jefry | Ya kita harus gini aaa kita melihat daripada sudut pandang perusahaan dimulainya peusahaan tersebut pasti dari 0 sampai akhirnya sekarang kita bisa punya alat sendiri, kantor sendiri, kita punya kendaraan opsasional sendiri. Kamu bisa melihat pertumbuhan itu tambah atau turun gitu kan? kalau menetap mungkin ditahun ini kenaikannya juga tidak signifikan karena adanya pandemi ini ya. Tidak terlalu signifikan seperti tahun2 sebelumnya mungkin pasti ada penurunan tapi tidak turun sampai batas yang diwajibkan tetap namanya kita perusahaan itu pasti ada ada target pertahunnya yang harus dikerja intinya itu.                            |
| Gref       | Kalau ini da pernah gak mengetahui besarnya peningkatan jumlah pelanggan  |
| Bpk. Jefry | Mengalami apa ?   |
| Gref       | Mengetahui jumlah peningkatan pelanggan atau mengukur jumlah pelanggan  |
| Bpk. Jefry | Jadi gini dek. Ini sedikit gambarannya kamu harus ketahui di akhir nantinya. Gini aa pemilik barang misalnya kue yang tersedia gampangnya uda kasih gambarannya kue nya itu sebenarnya cuman ada 100 contohnya kuenya cuman ada 100 tapi ada 1000 perusahaan yakan nah untuk mengejar 100 kue ini gimana caranya ya kan dengan cara yang tadi iya. Kita ini udah memiliki beberapa kue nih yakan cuman tidak menutup kemungkinan mungkin di sekarang kita sekarang makan kue ABC nanti di tahun depan mungkin kita makan kue EFGH atau gak tetap ada yang B ada yang E ada tambahannya cuman E sama F tapi yang C gak ada gitu gitu sebenarnya itu aja sih. |
| Gref       | Tapi pasti ada yang bertambah gitu kan ya ada?  |
| Bpk. Jefry | Pasti. Ada yang bertambah dan berkurang ataupun hanya bertambah doang   |

|            |  |
|------------|--|
| Gref       | Yang terakhir da. Pernah gak melakukan pengukuran kepuasan pelanggan terhadap layanan yang perusahaan tawarkan misalnya dia puas atau tidak  |
| Bpk. Jefry | Haa. Kembalinya pengukuran itu aa gampangnya uda adalah disaat orang itu memberikan kontrak berkepanjangan kepada uda otomatis pelanggan itu pasti puas hanya itu aja de yang mengukur adalah pemilik barang bukan kami. Kami hanya melayani pemilik barang disaat dia puas kami senang dengan pelayanan kami otomatis kami akan tetap diperpanjang oleh pemilik barang tersebut. Jadi gini perusahaan jasa itu bukan seperti perusahaan yang menjual produk barang harus diketahui dulu nih perusahaan nya yang menjual misalnya rokok kamu jual ke si B kamu tanya. Perusahaan kita kan perusahaan jasa bukan perusahaan produk, kamu menyukai produk tersebut kamu akan beli tapi kalau perusahaan jasa yang kamu yakin dengan harga murah harga yang kompetitif mungkin lebih baik daripada pemilik perusahaan lain tersebut kalau clien lebih nyaman sama dia mau bilang apa. Intinya itu |
| Gref       | Iya da   |
| Bpk. Jefry | Jadi kepuasan pelanggan akan kembali kepada pelanggannya sendiri bukan kepada kita. Kita hanya menjalankan tugas dan kewajiban kita sebagai aaa tangan kanan daripada pemilik barang gitu.   |
| Gref       | Mungkin itu aja da yang saya mau wawancara dari uda. Terimakasih atas informasinya dan waktunya da.  |
| Bpk. Jefry | Oke.semangat ya dek  |

**Narasumber : Bapak Alfonsus Sihotang**

**Jabatan : Manajer Operasional**

|            |  |
|------------|--|
| Gref       | Halo   |
| Bpk. Alfon | Iya halo iya iya silahkan  |
| Gref       | Iya pak karena bapaknya merupakan manajer operasional di Tao Berlian Jaya saya mungkin nanyanya akan lebih banyak di operasionalnya ya pak   |
| Bpk. Alfon | Ehem   |
| Gref       | Baik pak, kalau menurut bapak gimana kekuatan yang dimiliki perusahaan ?   |
| Bpk. Alfon | Kekuatannya ?  |
| Gref       | Iya pak kekuatan yang dimiliki perusahaan dibanding perusahaan lain  |
| Bpk. Alfon | Iya kekuatan perusahaan dibanding perusahaan lain kan berdasarkan <i>customer</i> iya kan begitu semakin banyak <i>customer</i> ya berarti kan kegiatannya juga semakin lebih rutin semakin banyak kan begitu tapi ya kita sampai sekarang masih ya arti kata masih bisa bertahan dalam kondisi pandemi ini khususnya untuk barang domestik. Domestik ngerti kan maksudnya |
| Gref       | Iya pak  |

|            |  |
|------------|--|
| Bpk. Alfon | Hah dalam negeri itu memang merosot turun meskipun masih tetap jalan karena gini yaa bahwa corona ini awalnya kan itu memang dari China. Untuk masa pada saat awal corona itu hampir 2 bulan itu memang dari sana itu <i>lockdown</i> jadi disana tidak ada kegiatan untuk ekspor maka masyarakatnya sendiri apalagi pekerja pelabuhan itu memang semua terkurung dalam arti kata <i>lockdown</i> tapi setelah 2 bulan itu sudah aktif kembali. Begitu kalau untuk sekarang, terus apalagi   |
| Gref       | Terus untuk kelemahan perusahaan gimana pak ?  |
| Bpk. Alfon | Kalau kelemahan mungkin boleh saya katakan tidak ada ya karena apa kita kan berpodoman pada aturan main jadi dari PELINDO itu sudah ditetapkan untuk kapal katakanlah kapal ya kapal dengan sekian ribu ton itu kan harus sudah di target itu harus diselesaikan dalam 3 hari. Jadi karena itu sudah di target ya jadi kita harus sudah sampai disana kalau kita sih setau saya ya sepengalaman saya kita tidak pernah sampai di bawah target ataupun lebih dari waktu yang diberikan PELINDO selalu kita belum mencapai titik akhir kita sudah selesai gitu loh. Sudah selesai dalam artian semuanya. Pengertian disini kan adanya <i>planning</i> ya kan aktuacting adanya <i>controlling</i> yang dijalankan secara bersamaan dan benar-benar dalam pelaksanaannya kita ikutin sebenarnya akan tercapai cuman kalau arti kata di <i>planning</i> nya ada sudah tidak beres ya kan kita ganti pelaksanaannya gitu. |
| Gref       | Oke pak. Kalau untuk peluangnya sendiri yang diambil perusahaan gimana pak   |
| Bpk. Alfon | Halo   |
| Gref       | Iya halo pak.  |
| Bpk. Alfon | Semakin kecil ya suaranya  |
| Gref       | Besar kok pak, atau gimana ya pak ? mungkin karena disana ribut ya pak   |
| Bpk. Alfon | Iya iya gimana ?   |
| Gref       | Mungkin kalau bicara peluang gimana pak? Peluang yang dimiliki perusahaan kalau menurut gimana pak   |
| Bpk. Alfon | Mungkin kalau munculnya perusahaan baru ya di pelabuhan sudah tidak diberi ijin hanya perusahaan yang terdaftar itu yang bisa bertahan sekarang. Tapi peluang untuk mempertahankan kehidupan perusahaan dengan membina <i>customer</i> yang sudah ada aja sebenarnya sudah cukup mempertahankan <i>customer</i> yang ada gitu ya.  |
| Gref       | Kalau untuk ancaman yang ada gimana pak?   |
| Bpk. Alfon | Yah ancamannya mungkin sesuatu yang bisa terjadi contohnya ya tadi dari segi operasional yang terjadi apa bila mungkin dari pihak pelabuhan atau pihak PELINDO sudah tidak diperkenankan untuk bongkar-bongkar barang cargo itu mungkin ancaman terbesar. Jadi mau gak mau kita nanti harus cari pelabuhan yang bisa   |

|            |  |
|------------|--|
|            | membongkar bahan curah itu paling ancaman terbesar pada kondisi sekarang itu ya ini  |
| Gref       | Kalau lingkungan politik menurut bapak apakah ada pengaruh terhadap proses bisnis perusahaan pak. Lingkungan politik itu bisa mungkin regulasi dari pemerintah juga pak  |
| Bpk. Alfon | Kalau sementara sih regulasi dari pemerintah sih kalau sampai sekarang ya biasanya kalau ada regulasi baru jadi ini dulu jadi tidak sekonyong-konyongnya langsung dilaksanakan jadi ada dulu penerapannya dan itu biasanya karena kita punya asosiasi ya namanya APBMI kalau contohnya regulasi itu dibicarakan dulu. Tapi itu pun kepada <i>customer</i> kita akan memberitahukan juga sebelumnya dengan adanya tarif baru dari pemerintah akan kami kenakan sekian kan gitu.   |
| Gref       | Kalau untuk lingkungan ekonominya pak?   |
| Bpk. Alfon | Kalau dampak global internasional itu berpengaruh dalam perdagangan sebagai contoh barang tertentu yang sangat dibutuhkan Indonesia bersumber dari 2 negara contohnya ya adanya mungkin hanya di Thailand atau Amerika dengan naiknya kurs dollar pada harga tertentu itu kan akan mempengaruhi aktivitas pelaksanaan impor ataupun ekspor ke kita kan gitu. Karena pihak industri yang ada di Indonesia yang mau beli akan mengkalkulasikan kembali dengan kenaikan itu, itu paling berat tapi dalam negeri mungkin tidak akan berpengaruh. |
| Gref       | Iya pak. Untuk lingkungan sosialnya pak ?  |
| Bpk. Alfon | Jadi kalau pesaing sejenis dalam perusahaan yang melaksanakan di pelabuhan itu sudah tidak boleh ya jadi hanya perusahaan yang terdaftar ya yang boleh bekerja walaupun sifatnya ada perusahaan yang mau berdiri sendiri itu tidak menambah perusahaan sejenis dalam pelabuhan   |
| Gref       | Oh maksud saya pak mungkin bukan perusahaan di pelabuhannya tapi lebih ke pelanggan lainnya. Tumbuhnya pelanggan baru gitu pak   |
| Bpk. Alfon | Oh gitu untuk perusahaan yang kami handling itu perusahaan-perusahaan berskala besar seperti Indosemen gitu kan bahan bakunya dari luar negeri MAUF itu perusahaan Jerman atau perusahaan <i>Gypsum</i> yang bahan bakunya dari luar negeri dari Aman, Thailand, Australia. Kemudian ada satu-satu perusahaan yang di Indonesia ada namanya itu karbo mangan itu mungkin hanya satu-satunya di Indonesia PT. Indotama ya itu kita yang memegang.   |
| Gref       | Kalau teknologi gimana menurut bapak?  |
| Bpk. Alfon | Aaa kalau itu pasti pengaruh yaa pasti pengaruh tapi secara pelaksanaan kita sebagai operasional hanya mungkin dibantu teknologi contohnya tadinya bikin rekaptulasi timbangan barang kan mungkin hanya itu aja yang dulu kita tulis secara manual.  |

|            |   |
|------------|---|
|            | Namun kalau dari segi alat itu aja kok alatnya yang manual seperti grid cooper, eksavator gitu  |
| Gref       | Nah ini masuk ke bagian operasionalnya gimana pak ?   |
| Bpk. Alfon | <p>Itu kita biasanya customer kita memberi suatu ikatan kerja dalam pengiriman barang itu kita ditunjuk berarti diberikan lah SPK Surat kontrak ini jelas disebutkan jenis barangnya apa ya kan kalau udah tau jenis barangnya berti kita udah tau menggunakan alat yang harus digunakan kan begitu nah kalau sudah punya kontrak kemudian akan dicantumkan nilai kontraknya berapa disebutkan juga disana apakah ada DP dan pembayarannya itu berapa hari berapa bulan gitu. Karena kan sangat berpengaruh kan kalau dia impor 30 ribu ton 1 kapal ya kan dia tidak ada DP pembayaran 3 bulan otomatis makan biaya besar. Pelanggan gak mau tau pokoknya barang sampai di gudang saya otomatis bongkar muatnya kita, <i>custom clearance</i> kita, <i>trucking</i> alat angkutnya kan kita juga itu kalau 30 ribu ton itu makan biaya bisa sampai 3 milliar jadi kalau udah dibilang itu pembayaran tidak ada DP dalam 6 bulan kita harus berpikir kembali ya kan dengan biaya yang kita tanamkan kesana 3 milliar pembayaran 6 bulan kedepan ya kan bearti saya punya untung berapa persen sementara kita kalau minjam uang ke bank dengan modal kerja kita harus bayar bunga juga ke bank dan itu harus di kalkulasi berapa idealnya untungnya kan begitu itu dari segi kesepakatan. Kemudian agen pelayaran akan memberi informasi ke pemilik barang kapalnya tanggal sekian masuk nanti pemilik barang akan konfirmasi ke perusahaan bongkar muat misal PT. Anu udah kita nanti yang akan terus berkomunikasi dengan agen pelayaran lapan mau disandarkan kapan tiba dokumen yang harus dibutuhkan supaya kapal bisa sandar. Dokumen apa yang saya butuhkan untuk ijin importnya ini proses bea cukainya ini bisa dihandle kan gitu. Jadi operasionalnya cukup diantara 3 sisi jadi perusahaan bongkar muat, agen pelayaran, dan PELINDO. Sementara alur dokumen itu memiliki barang dengan kita dan bea cukai. Tapi didukung dengan kesiapan dokumen import. Kalau dokumen import sudah OK pihak pelindo sudah memberikan tempat dimana saya akan sandarkan kapal itu. Perusahaan akan perintahkan ke agen pelayaran silahkan dokemennya sudah siap dan dokumen harus sudah jadi dulu gitu.</p> |
| Gref       | Kalau untuk infrastruktur yang dimiliki perusahaan saat ini gimana pak?   |
| Bpk. Alfon | Kalau alat kita punya, kantor kita sudah punya kantor tetap ya tenaga staf pelaksana sudah ada dalam arti kata keahlian dalam menangani kapal itu sudah ada orang-orang yang mempunyai jas auntuk itu. Alat <i>grid cooper</i> itu karena kita mayoritas barang yang kita handling itu curah kita sudah punya grid sebanyak 6 unit  |

|             |   |
|-------------|---|
|             | cooper sebanyak 3 unit ditambah untuk kita training di atas kapal kita udah punya ekskavator. Hah itu kita punya alatnya semua. |
| Gref        | Kalau untuk infrastruktur nya tadi apakah sudah dikelola dengan baik pak  |
| Bpk. Alfons | Sudah. sudah pasti dikelola dengan baik.  |
| Gref        | Baik pak, mungkin itu aja pak terima kasih atas waktunya pak  |
| Bpk. Alfons | oke   |

**Narasumber : Ibu Yerry**

**Jabatan : Manajer Keuangan**

|           |  |
|-----------|--|
| Gref      | Baik bu. Yang pertama berhubungan dengan internal bisnis menurut ibu apa yang menjadi kekuatan yang dimiliki perusahaan saat ini?  |
| Ibu Yerry | Oke kekuatan yang aa dimiliki perusahaan kami adalah pertama kami mempunyai SDM yang handal di bidangnya masing-masing seperti aa bagian pajak aja kemudian bagian lapangan kurasa sudah sangat menguasai gitu jadi pekerjaan bisa cepat selesai gitu karena semakin cepat pekerjaan selesai keuntungan yang didapatkan makin besar gitu kemudian kami memiliki jaringan kerja <i>networking</i> baik dalam negeri ataupun luar negeri <i>offer exercise world</i> yang cukup baik gitu kemudian kami memiliki <i>finance</i> yang cukup ketika kami butuh modal karena untuk perusahaan seperti itu biaya yang dibutuhkan per satu kali moda kerja lumayan besar gitu kemudian kami bisa menawarkan harga yang lebih murah karena peralatan yang kami miliki sendiri gitu |
| Gref      | Baik bu. Kemudian kalau berbicara tentang kelemahannya sendiri tadi kan kekuatan kalau kelemahan yang dimiliki perusahaan gimana ya bu?  |
| Ibu Yerry | Aaa kekurangan atau kelemahan yang kami miliki itu biasanya karena kami masih sistem manual belum semua terdigitalisasi gitu jadi ya mungkin sistem bersamanya sudah mulai digital atau ngelink gitu dengan internet jadi kalau kami misalnya sistem keuangan kami masih manual gitu ya karena kami belum memakai aplikasi apapun termasuk kekurangan lah ya karena digitalisasi jaman sekarang tidak bisa dipungkiri gitu ya kemudian di sistem manajemen kami juga memiliki pekerjaan jadi satu orang gitu memiliki beberapa <i>jobdesk</i> ya itu juga termasuk kurang apa ya kurang efisien ya bikin bingung gitu ya paling itu sih  |
| Gref      | Oke bu Kalau untuk peluang nya sendiri yang dimiliki perusahaan ?  |
| Ibu Yerry | Untuk peluang ya ? jadi kami masih berpeluang untuk mendapatkan aa apasih aa untuk peluang mendapatkan <i>change</i> ekspor impor itu kami masih dapat dibandingin mungkin beberapa perusahaan lain gitu kemudian walau ekonomi susah gini peluang kami masih bisa   |

|           |   |
|-----------|---|
|           | dapat lah dari perusahaan-perusahaan yang bekerjasama ya kerjasama  |
| Gref      | Oh oke bu kemudian kalau untuk ancaman nya sendiri gimana bu?   |
| Ibu Yerry | Kalau ancaman ya mungkin pertama kita ketinggalan dari digitalisasi kedua aa kita belum punya ISO ya itu termasuk ancaman karena untuk pembaharuan yang sekarang itu untuk mengikuti tender perusahaan harus memiliki ISO. ISO itu untuk standarisasi jaminan bahwa perusahaan yang akan bekerjasama dengan kami akan merasa nyaman aman karena barang yang mau dikerjakan kepada kami dikerjakan dengan baik dan aman gitu nah kami belum punya kedua ya itu digitalisasi tadi kami belum terintegrasi dengan IT yang lebih baik gitu kemudian kalau ada perusahaan asing yang jauh lebih baik gitu baik sedia alat modal dan sebagainya ya mungkin itu juga merupakan ancaman sih |
| Gref      | Oh iya iya bu nah tadi kan udah berhubungan dengan kondisi internal perusahaan. Nah sekarang kondisi eksternal perusahaan menurut ibu apakah terdapat pengaruh dari bidang politik ke perusahaan baik secara langsung ataupun tidak langsung ?  |
| Ibu Yerry | Aa pasti sih ada misalnya peraturan-peraturan yang ditetapkan kek kemarin ada yang baru ada dikeluarkan info kalau konstruksi tidak bisa menggunakan barang impor sedangkan banyak yang kami kerjakan itu salah satu konstruksi itu kan import apakah pemerintah akan mengimplementasi atau menjalankan itu kita tidak tau gitu tapi itu pasti berpengaruh dari dunia politik gitu dari pemerintah. Tapi ada juga dukungan dari pemerintah untuk memperbaiki sistem logistik di Indonesia pastinya ya salah satunya pembangunan infrastruktur kan itu juga mempermudah perusahaan-perusahaan logistik seperti kita ini ya.  |
| Gref      | Oh oke bu kemudian untuk ekonomi nya sendiri bu   |
| Ibu Yerry | Oh kalau ekonomi ini saya rasa tidak terlalu berpengaruh ya karena sudah ada kontrak kerja sebelum pandemi jadi kapal tetap berjalan jadi kapal tidak mungkin berhenti di tengah jalan jadi tetap masuk dan dikerjakan  |
| Gref      | Hm kalau misalnya setelah pandemi pertama gitu bu gimana ?  |
| Ibu Yerry | Awal pandemi ya serentak pasti semua perusahaan akan mengalami kesulitan oh itu jelas gitu cuman awalnya PELINDO otoritas pelabuhan membebankan pada vendor-vendor yang bekerjasama memberikan beban lebih misalnya entah apa yang membuat mereka menambahkan itu ya itu jadi beban perusahaan juga sih   |
| Gref      | Oh iya iya bu. Kalau untuk sosialnya sendiri gimana ya bu ?   |
| Ibu Yerry | Peluang ya jadi gini kalau pertumbuhan ekonomi membaik pasti perusahaan logistik seperti kita ini juga pasti akan berkembang juga orang asing pun pasti tidak ragu untuk investasi kalau pertumbuhan ekonomi membaik kan gitu ya.   |
| Gref      | Iya tadi kan udah sosial sekarang untuk teknologi nya sendiri gimana bu?  |

|           |  |
|-----------|--|
| Ibu Yerry | Kalau teknologi kita tidak bisa pungkiri saat ini semua perkembangan teknologi begitu pesat jadi aa perusahaan aa bisa untung menggunakan teknologi yang terkini gitu kemudian ya aa kami kan bukan perusahaan yang besar-besar gitu ya medium di organisasi gitu perhitungannya <i>e-commerce</i> itu membantu kami <i>marketing</i> gitu walaupun tetap jaringan <i>link person to person</i> itu yang aa apa namanya saat ini yang masih membantu karena secara apa namanya <i>marketing</i> kami belum jalan karena tidak ada wadahnya ya karena bikin <i>website</i> doang cuman buat referensi misalnya bapak <i>website</i> kami silahkan dilihat |
| Gref      | <i>Company profile</i> gitu ya bu  |
| Ibu Yerry | Iya <i>company profile</i> kami silahkan dilihat di <i>website</i> gitu itu pun teknologi ya kami punya <i>website</i> jadi ya pembantu nya baru sampai situ sih   |
| Gref      | Oke nah lanjut ke perspektif keuangan perusahaan menurut ibu. Bagaimana pertumbuhan pendapatan keuangan perusahaan setiap tahunnya? Apakah terjadi peningkatan gitu bu ?   |
| Ibu Yerry | Kalau peningkatan ya pasti kan kita juga setiap tahunnya menambah alat-alat berat untuk mempermudah perusahaan pastinya. Ya jelas terjadi peningkatan  |
| Gref      | Kalau pandemi seperti sekarang apa pernah menurun gitu bu ?  |
| Ibu Yerry | Kami kemarin omset naik sih  |
| Gref      | Oh oke bu kemudian kesulitan untuk membuat laporan keuangan gitu bu gimana ? Karena kemarin juga wawancaranya ada kesulitan mendapatkan laporan keuangannya  |
| Ibu Yerry | Betul memang agak susah mendapatkan laporan keuangan harus marah-marah dulu karena <i>one man show</i> gitu karena kasihan satu kan yang <i>handle</i> semua dan mungkin lupa lapor sama <i>owner</i> ya semoga nantinya lebih baik.   |
| Gref      | Aaa ini bu dalam menyusun laporan keuangannya masih manual menggunakan microsoft excel gitu  |
| Ibu Yerry | Ya itu sayangnya masih menggunakan manual masih menggunakan excel  |
| Gref      | Baik bu kalau begitu mungkin wawancaranya sampai sini aja heheh.   |
| Ibu Yerry | Hehehe kok gak nanya keuangan gitu de  |
| Gref      | Karena sebenarnya bu aku gak ada bahas keuangan yang mendalam gitu bu jadi aku ambil perencanaan strategis sistem informasi gitu karena aku gak bagian keuangan gitu bu jadi aku buatnya perencanaan sistem informasi jadi kalau gak sekarang digunakan mungkin tahun tahun yang akan datang pastikan perusahaan gunakan teknologi gitu bu jadi cuman buat perencanaan SI nya  |
| Ibu Yerry | Ehem iya karena kan dilaporan juga kenyataan terkadang nota-nota tidak tersedia nota-nota yang mana harusnya tersedia karena kurang kerasnya kepemimpinan gitu kemarin de semoga nanti makin membaik harapannya gitu miskomunikasi banget  |

|           |  |
|-----------|--|
| Gref      | Nah itu bu yang mau aku saranin ke perusahaan kan ada perencanaan strategis nah karena ada miskomunikasi tadi makanya ada rencana pembuatan SI keuangan. |
| Ibu Yerry | Oh iya ada lagi  |
| Gref      | Gak ada bu terima kasih bu   |
| Ibu Yerry | Iya dek sama-sama  |

**Narasumber : Bapak Jefry S**

**Jabatan : Direktur**

|            |   |
|------------|---|
| Gref       | Aku sebenarnya mau nanya da tentang aplikasi ataupun sistem yang mungkin udah dimiliki perusahaan kompetitor misalnya nih <i>e-logistic management system</i> gitu tapi perusahaan kita sendiri belum nerapin itu da  |
| Bpk. Jefry | <p>Biasanya untuk yang menerapkan e-logistik itu perusahaan yang mengakomodir kouta barang dalam jumlah kecil de kalau uda kan langsung ke pabrikasi jumlah yang uda bongkar dalam skala besar. Jadi sistem yang digunakan ya tatap muka langsung ke pemilik perusahaan</p> <p>Jadi yang mengakomodir jumlah dalam skala besar ya ven bukannya dalam skala kecil contohnya mungkin kamu yang kamu pikirkan ada JNE segala macam itu menggunakan <i>e-Logistic</i> gitu karena memang jumlah kouta barang yang dia sudah punya sistem gitu kalau uda kan belum ada sistem tapi memang tidak dibutuhkan sistem yang diperlukan itu gituloh sebenarnya masalah tracking barang itu biasanya kan kalau uda ada berapa scope ven dalam logistik itu kan ada beberapa <i>scope</i> ada pengangkutnya, truckingnya ada transportationnya ada gudang juga jadi di pelabuhan pun eh untuk apa di <i>transportation</i> biasanya ada <i>tracking</i> nya jadi kita tuh sistemnya untuk kedatangan satu buah kapal kita bongkar 1 buah kapal kita bentuk 1 grup biasanya whatsapp eh apa zoom meeting gitu gitu ya kalau pun ada masalah langsung dibahas didalam grup tersebut tidak membutuhkan gitu karena kan komoditi yang uda bongkar kan biasanya 1 bentuk maksudnya 1 wujud bukan banyak wujud gitu makanya tidak dibutuhkan sebenarnya sistem itu tapi kalau untuk <i>tracking</i> itu sebenarnya ada kita di tracking ya ada namanya GPS jadi kita mengetahui oia <i>tracking</i> yang ini kenapa ini sampai ada masalah ada masalah apa ee bannya pecah jadi bisa di cek semuanya cuman dalam satu itu yang dibentuk selama memang masa kegiatan pengiriman itu gitu kan.</p> |
| Gref       | Iya da aku nanya uda karena kemarin udah bimbingan gitu   |
| Bpk. Jefry | Iya kalau <i>e-logistik</i> itu kan lebih kepada ini kalau kita kan karena lebih besar jadi kita mengincar market pasar yang besar kemudian satu pabrik gitu ya buat kebutuhan pabrik tersebut itu kan sebenarnya gak diperlukan seperti itu karena aa gak ada yang   |

|            |   |
|------------|---|
|            | namanya kita bukannya barang yang satu perak dua perak gitu yang kita kirim harga nya bisa milyaran gitu loh tapi kalau yang kecil misalnya dari titik A ke titik B harganya sekian tapi kalau uda kan gimana kita bisa meyakinkan ke pemilik barang itu. Jadi menurut uda tidak ya karena rata-rata pemain logistik di pelabuhan tidak menerapkan hal itu de |
| Gref       | Jadi da dalam artian pihak perusahaan kliennya tadi tidak mempermasalahkan aa lamanya gitu yaa  |
| Bpk. Jefry | Iya tidak mempermasalahkan sama sekali tidak mempersalahkan   |
| Gref       | Yang penting barangnya sampai   |
| Bpk. Jefry | Ditujuan gitu   |
| Gref       | Oh oke da makasih da  |
| Bpk. Jefry | Iya sama-sama   |

**Narasumber : Bapak. Erick Siagian**

**Jabatan : Manajer Pengembangan Bisnis**

|            |  |
|------------|--|
| Gref       | Halo Selamat Pagi pak.   |
| Bpk. Erick | Iya pagi. Gimana gref iya sok tanya yang mau kamu tanya  |
| Gref       | Iya pak langsung aja saya mulai pertanyaannya ya pak. Ini berkaitan dengan internal perusahaan pak. Menurut bapak apa yang menjadi kekuatan perusahaan?  |
| Bpk. Erick | Untuk perusahaan saat ini ?  |
| Gref       | Iya kekuatan nya pak   |
| Bpk. Erick | Jadi karena kita ini kan Tao Berlian Jaya ini ya. Tao Berlian Jaya sebagai <i>freight forwarding</i> iya kan? Yang sering juga dikatakan jadi <i>strength</i> nya itu baik domestik ataupun internasional gitu ya jadi itu dikatakan internasional and <i>domestic freight forwarding</i> jadi kekuatan kita itu karena kita punya agen domestik ataupun internasional agen yang disebut juga <i>offerlist agent</i> di Singapore di Bangkok di negara-negara Asia bahkan di berbagai negara |
| Gref       | Oh udah ada agen langsung di luar negeri juga ?  |
| Bpk. Erick | Iya ada beberapa yang langsung ada juga kalau kita perlu <i>inquiry</i> misalnya mau ekspor barang ke Asia hah kita kontak agen kita dulu nanti mereka yang melakukan <i>custom clearance</i> di luar negeri kalau memang artinya pembeli itu memerlukan <i>custom broker</i> gitu. <i>Custom broker</i> itu istilah apa namanya keperluan untuk kepabeenan jadi itu istilah pernah dengar PPJK  |
| Gref       | Engga pak  |
| Bpk. Erick | Perusahaan pengurusan jasa kepabeenan kalau asingnya dikenal <i>custom broker clearence service</i> itu itu artinya <i>strength</i> kita disamping tentu orang-orang kita yang sudah punya artinya <i>skill</i> di <i>freight forwarding</i> bisnis atau logistik bisnis jadi misalnya staf-staf kita juga sudah <i>ekspert</i> lah jadi disamping kita punya staf yang <i>ekspert</i> tentu kita juga selalu apa namanya mengembangkan SDM  |

|            |  |
|------------|--|
|            | kita juga melalui pengikut yang diikuti sertakan <i>training</i> atau kursus-kursus di bidang logistik. Hah itu lah strength kita jadi disamping SDM kita yang <i>ekspert</i> tentu kita punya mitra2 kerja kita baik di dalam negeri ataupun di luar negeri hah itu strength kita begitu  |
| Gref       | Cuman itu ya pak?  |
| Bpk. Erick | Ya tentunya itu kan ya kalau namanya strength itu kan berarti kekuatan keunggulan lah ya jadi yang pasti untuk kita bisa unggul itu tentu dalam internal kita sendiri mempunyai SDM yang unggul dan berpengalaman yang punya <i>skill</i> dan kedua tentu juga seperti tadi saya sampaikan kita punya <i>unnetworking</i> jaringan kerja baik didalam negeri ataupun luar negeri itu itu yang membuat kita strength disamping SDM kita punya <i>finance</i> yang bisa dibidang artinya untuk membantu eee mengembangkan baik dari market kita baik dalam operasional nya kita  |
| Gref       | Kalau untuk kelemahannya sendiri pak ?   |
| Bpk. Erick | Kelemahan? ini bicara SWOT ini jadinya ya? tau kan SWOT? Apa itu SWOT?   |
| Gref       | <i>Strength, Weakness, Opportunity, Threats</i> atau ancaman pak   |
| Bpk. Erick | Nah itu. Kelemahan tentu kelemahan sebenarnya kalau mau jujur ada aja kelemahannya perusahaan itu kan ya kan. Cuman dalam ini untuk meyakinkan pelanggan kita ataupun mitra kerja kita tentu kita tak perlu sampaikan kelemahan kita tapi karena ini kita dalam aa dalam artinya untuk melaksanakan SWOT kita perlu kelemahan kita artinya koreksi diri ya kan tentu kelemahan kita masih ada ya kan misalnya belum semua aa sistem kita digitalisasi kek sekarang kalau sekarang kan semua sudah <i>e-commerce</i> tau kan <i>e-commerce</i> kan?   |
| Gref       | Ya perdagangan elektronik pak dimana dengan adanya pemanfaatan IT  |
| Bpk. Erick | Ya jadi dari bahasa katanya e nya itu elektronik commercenya itu perdagangan. Jadi <i>e-commerce</i> semua juga <i>e-procurement</i> juga <i>e-procurement</i> itu misalnya kita mau bermitra dengan BUMN ataupun pemerintah. Sistem <i>E-procurement</i> sekarang kita tidak perlu lagi mengirim data kita atau <i>hard copy</i> nya cukup di email segala keperluan atau apa yang dibutuhkan oleh calon <i>customer</i> kita misalnya kayak ini misalnya perusahaan legalitas ya kan dan lainnya udah bisa kita kirim lewat <i>email</i> bahkan tendernya untuk sekarang sudah <i>e-procurement</i> . Tender itu lelang ya |
| Gref       | Iya pak. Aku juga pernah buka-buka webnya pak.   |
| Bpk. Erick | Ya. Jadi <i>E-procurement</i> perlu juga dipelajari karena mau tidak mau suka tidak suka bisa tidak bisa harus kita ikuti sekarang sistem bisnis juga sudah elektronik jadi kayak bapak juga walaupun udah tua mau gak mau harus belajar lagi harus mengikuti <i>trend</i> kalau ya gak bisa kerja. Ya kan ? kalau dulu masih konvensional ya masih  |

|            |   |
|------------|---|
|            | bisa jalan makanya ketinggalan kalau kita tidak buat sistem digitalisasi sekarang itu ya oke?   |
| Gref       | Kemudian untuk peluangnya sendiri gimana menurut bapak ?  |
| Bpk. Erick | Peluang itu peluang selalu ada nah jadi ada istilah di kita istilah bapak karena kita <i>freight forwarding</i> atau logistik selama barang itu belum bisa berpindah sendiri ngerti dong ? selama barang itu atau produk itu belum bisa berpindah sendiri karena dia tidak dijalankan oleh robot berarti masih dibutuhkan sebuah perusahaan <i>freight forwarding</i> . Nah ini lah lah <i>opportunity</i> nya kesempatannya jadi perusahaan-perusahaan <i>freight forwarding</i> masih tetap diperlukan oleh bisnis antar negara maupun dalam domestik misalnya kita mau mindahkan barang dari Siantar ke Jakarta ya kan kan perlu moda transport yakan misalnya dari Siantar ke Medan pasti melalui darat untuk dari Medan kita kirim sampai ke Jakarta bisa dua moda moda dengan kapal laut atau kita istilahkan pesawat. Jadi tadi dari Siantar ke Medan lands transport dari Medan ke Jakarta bisa <i>by airfreight</i> itu lewat angkutan udara atau <i>seafreight</i> atau angkutan laut. Jadi <i>opportunity</i> nya masih tetap ada selama yang tadi ku bilang selama barang itu bedna itu tidak bisa bergerak sendiri artinya masih ada masih perlu moda transport artinya perlu menggerakkan barang itu dari A ke B bahkan ke Z itu yang dibidang <i>Logistic System Supply Chain Managament</i> . Itu tetap dibutuhkan perusahaan <i>freigh forwarding</i> atau istilah sekarang <i>Logistic System</i> |
| Gref       | Kalau untuk perusahaan-perusahaan manufaktur yang baru bertumbuh itu masuk gak ya pak?  |
| Bpk. Erick | Oh iya pastilah perusahaan manufaktur yang baru tentu itu calon-calon pelanggan kita karena kenapa seperti tadi ku bilang karena mereka itu produknya itu perlu mereka pasarkan bahwa dijual dalam negeri maupun keluar negeri iya kan nah sebaliknya juga kalau manufaktur itu juga masih memerlukan bahan dasar <i>raw material</i> yang masih diimpor bahkan mereka perlu juga import barang atau raw material dari luar negeri misalnya tekstil kita masih banyak impor benang dari luar negeri dari China dari India ya kan bahkan dari Eropa dari Amerika jadi itu tentu kan untuk bisa barang itu datang dari luar negeri sampai ke Indonesia kan perlu juga tadi moda transport ya kan jadi itu namanya kita impor nah jadi kita sebagai perusahaan <i>freight forwarding acting as on behalf in importir</i> jadi kita mengurus barang-barangnya tadi itu. Misalnya dari dia kirim barang itu dia kirim barang dari Jepang kita impor atau dari China kita impor benang ya kan disini kita buat jadi bahan pakaian nah kita bisa ekspor lagi kan kita perlu moda transport nah kita nanti yang urus mulai dari pengurusan customnya atau kepabaenannya sampai dia bisa pakai laut ke Tanjung Priok dari China sana dari Shanghai misalnya dari Chuangjou untuk barang itu bisa sampai tiba di Jakarta sampai ke tempat pemilik barang kita bantu dia mengurus kepabeanan nya urus biaya masuknya bayar     |

|            |  |
|------------|--|
|            | <p>pajak impornya dan sampai kirim ke gudang si importir tadi ya kan. Itu dari segi impor, <i>opportunity</i> dari segi impor nah <i>opportunity</i> dari segi ekspor manufaktur yang ada di Indonesia ini berproduksi menjadi barang jadi atau pakaian atau kaus atau pakaian apapun kita ekspor lagi ke misalnya ke Eropa ada ke Asia ada yang ke timur tengah nah ini berarti memerlukan juga moda transport kan dari misalnya Belawan misalnya atau dari Jakarta ke misalnya ke Saudia Arabia atau Abu Dhabi itu memerlukan moda transport pake laut juga atau pake <i>airfreight</i> pake Saudia Arabia atau pake Garuda Indonesia Airways ya kan nah ni kan memerlukan misalnya untuk <i>custom clearance</i> kepabeanan dalam hal ekspor. Nah Tao Berlian Jaya sebagai <i>freigh forwarding</i> juga penting untuk mengurus keperluan ekspor dari si eksportir kita mulai dari <i>packaging</i> nya barang itu apakah berbentuk dikardus atau <i>wooden clack</i> nanti baru setelah dikemas terus dijalankan lagi untuk keperluan <i>custom clearance</i> nya untuk ekspor. Karena ekspor juga ada perlu <i>custom clearance</i> juga ya kan itu membuat PEB atau pemberitahuan ekspor barang udah pernah dengan belum?</p>  |
| Gref       | Belum pak  |
| Bpk. Erick | PEB Pemberitahuan Ekspor Barang dan sebaliknya untuk impor atau PIB Pemberitahuan Impor Barang dan itu memerlukan <i>custom broker</i> untuk yang internasional. Tapi domestik seluruh Indonesia tidak memerlukan <i>custom</i> atau bea cukai karena kita perdagangan dalam negeri gitu ya?   |
| Gref       | Iya pak  |
| Bpk. Erick | Oke ada lagi ?   |
| Gref       | Kalau untuk ancamannya sendiri gimana pak?   |
| Bpk. Erick | <p>Ancaman kira-kira ancaman apa ya? ancaman sih relatif ancaman dalam arti bisnis ya kayak begini ya kayak suasana pandemi suasana pandemi COVID-19 boleh dibilang ini ya terancam perusahaan-perusahaan <i>freight forwarding</i> bahkan diberbagai perusahaan di Indonesia bahkan di dunia terancam dalam artian terancam bisnisnya istilahnya cenderung <i>drop</i> atau <i>down</i> turun pastilah bisnis apapun terbukti kita sendiri aja sudah -5 pernah dengarkan resesi -5 persen kita kan ekonomi kita ya kan pertumbuhan ekonomi kan sudah -5 persen kan bahkan udah masuk resesi kan karena aaa dua kali berturut-turut dalam catur wulan kalau dibawah 0 persen sudah masuk resesi nah kita sebenarnya ekonomi kita sudah resesi kan nah ini lah ancamannya kan pas kebetulan juga pertanyaan nah ini ancamannya karena namanya pandemi boleh dibilang ancaman global bukan hanya domestik bukan hanya di Indonesia dan terbukti ya perusahaan kita pun cenderung turun ya kan cenderung turun ya syukur-syukur kita bersyukur belum sampai PHK lah tapi kalau sampai tidak ada lagi bisnis baik domestik maupun internasional ya kemungkinan bisa terjadi PHK dalam perusahaan itu nah ini lah ancamannya disatu sisi ini alam terus ancaman yang <i>real</i> adalah</p> |

|            |   |
|------------|---|
|            | yang bisa kita ini tadi persaingan yang semakin tajam ya contohnya ya gini kita istilahkan lah bisnis ini adalah kue kan karena kebutuhan saya juga kalau dibuat dalam struktur organisasi yaitu business development tugas saya kan sebenarnya mengembangkan perusahaan itu di Tao Berlian Jaya kan gitu. Nah cuman dalam pandemi begini ya kita harus tetap bisa jalankan ya kan nah walapun hanya ternyata tidak bisa berkembang paling tidak kita bisa <i>survive</i> dulu artinya dalam segi <i>balancing</i> ini neraca perdagangan ataupun neraca kita tiap bulan ya paling tidak bisa lah menutupi segala <i>cost</i> . Ada <i>variable cost</i> ada <i>fix cost</i> pernah tau kau ya? |
| Gref       | Tau pak.  |
| Bpk. Erick | Dipelajari juga itu ya ?  |
| Gref       | Iya dipelajari juga   |
| Bpk. Erick | Nah apa itu kalau dibilang <i>variable cost</i>   |
| Gref       | Kalau <i>variable cost</i> itu yang gak menetap mungkin contohnya perbaikan   |
| Bpk. Erick | Iya betul sesuai dengan operasional kalau misalnya operasional nya makin nambah maka <i>variable cost</i> nya juga tambah sebaliknya kalau berkurang nya juga bisnisnya maka <i>variable cost</i> nya juga akan menurun jadi disesuaikan dengan pencakupan bisnisnya atau operasionalnya. Kalau <i>fix cost</i> apa ?   |
| Gref       | Biaya tetap yang dikeluarkan perusahaan misalnya gaji karyawan  |
| Bpk. Erick | Ya itu artinya pengeluaran tetap ya itu gaji <i>sallary</i> tiap bulan pembayaran telepon pembayaran listrik pembayaran air kan itu kan artinya <i>fix cost</i> ada tidak ada bisnis ini harus tetap dikeluarkan ya kan msialnya yang pasti gaji karyawan udah tentu sekian puluh juta sebulan nah ini <i>fix cost</i> . Gitu ya  |
| Gref       | Oke lanjut ya pak ini berkaitan dengan eksternal lingkungan bisnis pak. kondisi lingkungan politik apakah berdampak ke proses bisnis perusahaan ?   |
| Bpk. Erick | Lingkungan politik ya jadi menurut saya ya karena saya juga tidak begitu paham politik ya   |
| Gref       | Iya pak   |
| Bpk. Erick | Karena kalau politik itu kalau orang batak bilang peol otik hah tau gak arti peol otik  |
| Gref       | Engga pak   |
| Bpk. Erick | Engga tau ya hahahah peol otik jadi apa salah sedikit gitu. Mau gak mau kita harus ikutin kan secara artinya signifikan politik ya tidak terlalu ini lah gak terlalu berpengaruh hanya memang untuk jangka panjang tentu pengaruh kenapa karena kalau politik istilah sudah mendominasi keadaan di seluruh Indonesia khususnya tentu akan berpengaruh pada kinerja dari pemerintahan maupun swasta kenapa ? artinya itu diharapkan stabil nah kalau politik stabil berarti investasi akan bisa didatangkan dari luar artinya orang asing akan merasa nyaman menginvestasikan uang nya di Indonesia dengan catatan tadi tentu ya kan politik di Indonesia kondusif. Tentu ya kan                 |

|            |   |
|------------|---|
|            | lama kelamaan berpengaruh tapi pengusaha itu sebenarnya tetap menginginkan politik untuk jangka menengah jangka panjang itu stabil agar perdagangan domestik maupun internasional bisa berjalan dengan baik dan lancar itu dari sisi politiknya   |
| Gref       | Mungkin kalau kebijakannya gimana pak? Kalau kebijakan ataupun regulasinya sendiri ada gak ya berpengaruh pada perusahaan   |
| Bpk. Erick | Oh pastilah. Kayak kita perusahaan kita ini kan berasosiasi di APINDO Asosiasi Pengusaha Indonesia kita kan perusahaan kita ini kan di bawah KADIN Kamar Dagang Indonesia ya kan dari semua perusahaan di Indonesia ini di bawah KADIN mau perusahaan apapun nah tentu kebijakan dari pemerintah itu sangat signifikan nah kalau dia tidak perlu kepada pengusaha ya pengusaha kurang bergairah misalnya suatu regulasi yang birokrasinya yang sangat panjang itu berpengaruh kepada bisnis. Pernah dengar ada istilah Ekonomi Biaya Tinggi   |
| Gref       | Engga pak   |
| Bpk. Erick | Belum pernah ya? Itu artinya karena birokrasi kita terlalu banyak mengeluarkan suatu bahkan cenderung maaf kata sampai ada pungli ya kan? Pungli atau karena regulasinya tidak pro ke perusahaan atau pengusaha ini membuat ekonomi biaya tinggi nah kenapa pengusaha itu prinsipnya apa <i>profit oriented</i> tau kan ?   |
| Gref       | Iya pak berorientasi pada keuntungan.   |
| Bpk. Erick | Disamping kita bisnis <i>oriented</i> tentu hasilnya <i>profit oriented</i> . Tidak ada perusahaan yang tidak mau untung dan pengusaha maunya untung sebanyak-banyaknya. Kalau perusahaan biasanya pada regulasi pada pemerintah yang membuat mata rantai itu panjang bahkan cenderung korup itu yang membuat ekonomi biaya tinggi buktinya Indonesia masih termasuk biaya tertinggi biaya logistik di ASEAN hah ini harus diingat kalau ditanya dosennya nanti kita ditibgkat berapa di ASEAN untuk biaya logistik kita? Kita termasuk paling tinggi di ASEAN ya kan itu hampir sampai hampir 20 persen sementara negara-negara ASEAN lainnya di bawah 10 persen biaya logistiknya ini kenapa bisa? karena cenderung birokrasi kita panjang harus sogok sana sogok sini gitu sehingga ya kan kalau misalnya di Singapore contoh misalnya untuk bongkar container hanya hitungan detik udah keluar barang dari gudang di Indonesia ke Tanjung Priok bisa 3 hari sampai seminggu coba bayangkan ya akan perputaran disana hitungan jam udah keluar barang baik ekspor atau impor di Indonesia ngurus import bisa 3 sampai seminggu nah ini kan biaya. makin lama pengerjaan itu dilakukan biaya akan makin tinggi yang timbul makanya ada istilah kita kalau barang itu bisa langsung ditumpahkan dari kapal ke gudang bisa cepat kita akan untung banyak itu. Tapi kan kenyataannya birokrasi kita cukup panjang harus begini dulu begitu dulu baru |

|            |  |
|------------|--|
|            | bisa jalan nah ini yang buat Ekonomi Biaya Tinggi jadi kita tidak kompetitif dengan negara2 lain gitu  |
| Gref       | Kalau untuk tarif pajak gitu gimana pak?   |
| Bpk. Erick | Kalau tarif pajak kan itu resmi semua ya misalnya PPN kita 10 persen PPH itu ada yang 2,5% kalau masalah pajak sih sebenarnya itu sudah inilah artinya itu kita sebagai wajib pajak ya itu sampai sekarang tidak terlalu memberatkan lah karena wajar ya.  |
| Gref       | Kemudian kalau untuk lingkungan sosial gimana pak?   |
| Bpk. Erick | Sedikit ku ulas ada cadangan devisa negara jadi cadangan devisa negara itu berhubungan realisasi ekspor dan realisasi impor makanya kita berbisnis dengan suatu negara ada istilah pakan perdagangan kita surplus atau minus kalau ekspor kita lebih banyak dari impor kepada satu negara berarti kita dibidang surplus sebaliknya kalau impor kita dari ekspor ke suatu negara itu dibidang kita minus jadi cadangan devisa itu dihitung dari situ kalau ternyata ekspor kita lebih tinggi dari impor secara keseluruhan maka cadanga defisi itu akan positif dan sebaliknya karena untuk biaya-biaya import tadi jadi sosialnya tentu berpengaruh nanti kalau misalnya artinya usaha <i>freight forwarding</i> ini tidak kondusif nah umumnya sosial itu akan berpengaruh karena memerlukan pergerakan barang jadi sosial ini dalam arti masyarakat usaha yang tahu atau yang akan menggunakan jasa <i>freight forwarding</i> kan gitu ya tentu mereka tau. Tapi sekarang orang udah tau kalau dulu ekspedisi sebenarnya sama <i>freight forwarding</i> itu juga jasa ekspedisi jadi otomatis sudah mulai banyak tau perusahaan <i>freight forwarding</i> itu apa. |
| Gref       | Kalau kondisi teknologi apalagi perkembangan teknologi yang sekarang gimana pak? pasti berpengaruh ya pak  |
| Bpk. Erick | Udah pasti yaa kan semuanya informasi sudah kepada digitalisasi kan nah kalian sebagai sekarang yang dibidang generasi apa kalian sekarang?  |
| Gref       | Milenial pak   |
| Bpk. Erick | Iya milenial benar kan kalian sekarang generasi milenial udah mau gak mau gak boleh dibidang gptek lagi kan jadi generasi kalian sekarang milenial itu nanti udah digitalisasi udah contohnya orang yang menguasai teknologi nantinya tidak perlu lagi bikin kantor besar udah bisa <i>virtual office</i> . Apalagi sekarang pandemi gini semua WFH semua sekarang sudah internet. Ada lagi ?  |
| Gref       | Kalau untuk aktivitas logistik yang masuk mungkin kegiatan operasional nya gimana pak?   |
| Bpk. Erick | Sebenarnya bicara masalah logistik itu sebenarnya pengembangan dari <i>freight forwarding</i> itu sendiri. Bicara masalah logistik itu sama dengan <i>Supply Chain Management</i> disingkat SCM pernah dengar kan  |
| Gref       | Iya pernah pak   |

|            |  |
|------------|--|
| Bpk. Erick | <p><i>Supply Chain Management</i> berbicara masalah logistik ini adalah pengembangan dari bisnis <i>freight forwarding</i> orang sekarang kalau berbicara logistik dia harus paham mulai dari A sampai Z perusahaan logistik sekarang pun sudah biasa mulai dari pengadaan barang misalnya barang yang mau di ekspor atau untuk di impor kalau dari sisi ekspor perusahaan logistik itu dia sudah punya produk bisa menjual suatu produk yang mereka dapat kan dinegara asalnya sampai ekspor ke luar negeri. Mulai dari barang itu kita kemas baik juga mengurus <i>custom clearance</i> nya sampai ngurus angkutannya ke Inggris itu pake apa ? nah kita tanya pemilik barang barangnya pak ibu kita ini mau sistem cepat atau artinya standart aja. Oh pak erik saya mau cepat kalau mau cepat kita pake moda transport yang cepat dalam hal ini ada angkutan udara kan gitu nah katakan lah penerbangan dari Medan ke London itu kalau mau langsung kira-kira 18 jam kan gitu yakan nah itu jadi gitu artinya jadi artinya katakanlah saya harus menyampaikan kepada pemilik barang kami menjamin oke 2 hari ini barang ibu sudah sampai di Inggris bahkan sampai di kota London gitu tentu ini lah biaya <i>airfreight</i> nya nah tentu modanya moda by <i>airfreight</i> jadi untuk mengurus nanti sampai barang itu di London kita punya yang saya bilang agen di Inggris punya <i>partner</i> agen di Inggris kota London kita kontak lah <i>partner</i> kita yang di Inggris hey Mr. X misalnya yakan <i>please handle</i> barang kami tiba di London pada jam sekian pake Garuda Airways atau British Airways. Kemudian barang sampai dan diterima dengan pemilik barang dengan baik berarti inilah sebenarnya pekerjaan dari <i>freight forwarding</i> atau dikenal dengan istilah logistik sistem</p> |
| Gref       | Kalau layanan yang diberikan perusahaan kepada pelanggan ?   |
| Bpk. Erick | Apa?   |
| Gref       | Layanan yang diberikan perusahaan kepada pelanggan   |
| Bpk. Erick | Ya itu tadi layanan ada juga di <i>company profile</i> ada kan <i>hard copy</i> nya?   |
| Gref       | Ada pak  |
| Bpk. Erick | Iya saya yang buat itu yang ada fotonya itu ada  |
| Gref       | Iya ada pak  |
| Bpk. Erick | Nah gitu jadi apa tadi pertanyaannya   |
| Gref       | Oh udah tadi pak. Kalau infrastruktur yang dimiliki perusahaan apa aja pak?  |
| Bpk. Erick | Oh iya ada jadi infrastruktur nya ada kantor kebetulan kantor Tao Group itu uda punya sendiri jadi tidak sewa lagi ya kan terus alat-alatnya juga ada ya kan ada <i>trucking</i> nya ada apa namanya aaa khusus dalam bidang <i>freight forwarding</i> disamping tadi ada alat-alatnya alat ini umumnya berupa moda transport ada kendaraan operasional ya kan   |
| Gref       | Berarti semuanya udah menggunakan alat sendiri makanya harga yang ditawarkan lebih murah   |

|            |  |
|------------|--|
| Bpk. Erick | Iya iya betul ada juga yang vendor kita punya artinya rekanan kita vendor eksklusif kita ada vendor tinggal kita telepon karena kita biasa kerjasama dengan mereka jadi mereka bisa usahakan lebih banyak. Jadi tidak perlu harus punya sendiri ya kan yang perlu kita adalah ininya dapat <i>market</i> nya dapat customernya itu yang penting nah kalau sudah dapat customernya, costumernya percaya ke kita kita alat moda transportnya gak harus punya sendiri seperti pesawat kita gak punya sendiri nah ini dibidang eksklusif <i>partner</i> kita. Tapi seperti kendaraan operasional yang sehari-hari itu sudah ada  |
| Gref       | Kalau untuk pengadaan sendiri, pengadaan apa saja yang udah pernah dilakukan perusahaan  |
| Bpk. Erick | Oh kita baru menang tender dari Indosemen  |
| Gref       | Itu pak tender nya berupa apa?   |
| Bpk. Erick | Untuk bongkar barangnya dari kapal sampai angkut ke gedung nya mereka impor dari Australia itu <i>gypsum</i> pernah dengar <i>gypsum</i> kan?  |
| Gref       | Iya pernah pak   |
| Bpk. Erick | Iya yang buat semen sama plafon itu kita bongkar di Tanjung Priok sampai kita kirim ke gudang mereka di Bogor dari Tanjung Priok ke Bogor.   |
| Gref       | Kalau untuk aplikasi ataupun sistem yang bagaimana yang dibutuhkan perusahaan mungkin gak sekarang ya pak tapi pasti perusahaan akan membutuhkannya  |
| Bpk. Erick | Oh pasti pasti   |
| Gref       | Iya jadi sistem dan aplikasi yang seperti apa yang mungkin dibutuhkan perusahaan menurut bapak? Mungkin sistem pegawai dan lainnya   |
| Bpk. Erick | Memang nantinya harus semua aplikasi-aplikasi digunakan terutama <i>email system</i> semua kan elektronik sistem ya kan mau gak mau cuman umumnya karena <i>customer-customer</i> kita pun sekarang boleh dibidang masih <i>fifty-fifty</i> masih banyak yang konvensional juga tapi nanti akhirnya suatu saat kita harus perlu aplikasi atau sistem yang digitalisasi karena kenapa kita kan tiap hari sekarang udah semua pake <i>email</i> apalagi pandemi gini kita gak ketemu orangnya tetapi bisnis tetap jalan. <i>Website</i> kita juga perlu di <i>update</i> . Saya juga pribadi sendiri suka tidak suka harus di <i>update</i> terus harus diperbarui ya kan kalau saya melihat <i>website-website</i> perusahaan lain itu sekali klik udah bisa baca semua ya kan buat orang yang mau memakai jasa kita oh begini rupanya Tao bagus dari segi penampilan aja mereka bisa tertarik dari buka <i>web</i> gitu ya kan |
| Gref       | Iya pak  |
| Bpk. Erick | Nah itu kita memang perlu orang-orang IT yang mempuni lah ya kan. Hah itu juga salah satu kekurangannya yang masih perlu di <i>upgrade</i> gitu ya.  |

|            |   |
|------------|---|
| Gref       | Sebenarnya pak kalau buat <i>website company profile</i> gitu aku bisa sih pak makanya nanti aku mau coba dulu pak mungkin nanti minta gambar-gambar.   |
| Bpk. Erick | Coba nanti nanti praktekan yang kamu tau ke TAO nanti ngomongin memang itu salah satu kekurangannya yang masih perlu di <i>upgrade</i> . Untuk websitenya emang perlu di <i>upgrade</i> lagi.   |
| Gref       | Lanjut pak yang terakhir pak. Kalau untuk perspektif internal bisnis apakah alat-alat yang dimiliki perusahaan saat ini sudah dimanfaatkan dengan baik pak?   |
| Bpk. Erick | Sudah dimanfaatkan ya kan bahkan ya jujur artinya perlu dikembangkan lagi seperti yang tadi saya bilang <i>website</i> nya harus di <i>upgrade</i> karena apa gak mungkin sekarang orang datang ke kantor secara fisik atau tatap muka kan gitu.  |
| Gref       | Kemudian pak bagaimana pernah gak dilakukan pengukuran pangsa pasar?  |
| Bpk. Erick | Secara langsung seperti tadi saya bilang orang-orang kita orang-orang hebat jadi sebenarnya mengukur pangsa pasar itu simpel sekarang ini karena udah ada internet kita buka BPS tau BPS kan  |
| Gref       | Badan Pusat Statistik pak   |
| Bpk. Erick | Iya betul kan disitu ada semua data eksportir dan importir perusahaan-perusahaan besar di Indonesia. Jadi pangsa pasar itu kita udah ukur kalau saya simpulkan pangsa pasar kita saat ini cenderung mengecil artinya marketnya cenderung mengecil kenapa disamping perusahaan <i>freight forwarding</i> cenderung tambah buka perusahaan baru sementara marketnya pasarnya cenderung makin mengecil kan itu yang saya ukur artinya ya kita berdoa aja mudah-mudahan masih bisa tetap eksis banyak perusahaan-perusahaan lagi tidak jalan lagi. Karena bayangkan lah untuk memelihara customer atau <i>maintain customer</i> bagaimana kita bisa <i>maintain customer</i> kalau gak pernah dikunjungin pelanggan kita. Kadang-kadang kita udah jaga <i>customer</i> bisa aja dia baliik pake jasa orang lain dan itu udah kita hadapi apalagi tidak sama sekali ya kan gitu. Menurut saya merawat <i>customer</i> yang ada lebih sulit daripada mencari yang baru ya kan sepakat ga? |
| Gref       | Sepakat pak   |
| Bpk. Erick | Kenapa harga kita sudah bagus pelayanan sudah kita bagus tapi kok bisa dia pake jasa orang lain apalagi pelayanan kita semrawut yaudah pasti udah berpindah ke orang lain kan gitu. Ada lagi ?  |
| Gref       | Udah pak udah tadi pertanyaan terakhir pak makasih pak atas waktunya  |
| Bpk. Erick | Iya sama-sama sukses ya   |

#### 4. Tabel Revisi

| No. | Tugas Revisi  | Halaman Revisi   |
|-----|---|--|
| 1.  | Alasan pemilihan metode Ward Peppard pada analisis perencanaan strategis SI/TI di perusahaan PT. Tao Berlian Jaya | Penambahan alasan pemilihan Ward Peppard dalam melakukan analisis perencanaan strategis SI/TI pada PT. Tao Berlian Jaya<br>(Halaman 21 pada poin 3.4.3. Analisis Perencanaan Strategis Sistem Informasi)   |
| 2.  | Keterkaitan analisis SWOT dengan strategi SI/TI yang diusulkan  | Penambahan penjelasan di bawah tabel pemetaan SWOT yang memuat strategi TI berdasarkan usulan strategi SWOT yang telah dibuat<br>(Halaman 34 di bawah tabel 4.1 - Analisis SWOT pada perusahaan PT. Tao Berlian Jaya)  |
| 3.  | Penjelasan <i>trend</i> SI/TI pesaing   | Penjelasan tentang <i>trend</i> SI/TI yang dimiliki pesaing<br>(Halaman 47-48 poin 4.2.2.2. Analisis Lingkungan Eksternal SI/TI paragraf ke-4)   |
| 4.  | Pembuatan analisis GAP  | Pembuatan Analisis GAP Sistem Informasi yang dimiliki perusahaan saat ini dengan usulan sistem informasi yang dibutuhkan perusahaan<br>(Halaman 50-52 pada tabel 4.9 - Analisis GAP Sistem Informasi dan 4.10 - Analisis GAP Sistem Informasi beserta Potensi Manfaat) |