

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 Kesimpulan**

Berdasarkan hasil analisis perencanaan strategis SI/TI pada perusahaan CV. Light Group Indonesia terdapat kesimpulan yang dapat diambil yaitu:

1. Perencanaan strategis SI/TI pada CV. Light Group Indonesia memakai metode *ward* dan *peppard* menggunakan alat analisis SWOT, *value chain*, *balance scorecard* dan *porter's five forces* untuk analisis lingkungan bisnis dalam perusahaan. Analisis lingkungan SI/TI menggunakan alat *McFarlan Strategy Grid* dan tren SI/TI. Berdasarkan analisis diatas didapatkan penyusunan strategi SI, strategi manajemen SI/TI dan strategi TI untuk perusahaan.
2. Penyusunan Strategi SI, menghasilkan usulan sebagai berikut:
  - *Strategic* berupa Website dan E-Commerce
  - *Key operational*, SIPOP, *video editing software*, media sosial
  - *Support*, Google Map, website pajak, SIKP
  - *High potential*, E-CRM
3. Penyusunan Strategi TI menghasilkan usulan untuk memakai teknologi *cloud computing* dan AI dengan *machine learning* yang dapat digunakan untuk mengotomasi proses bisnis.
4. Penyusunan Strategi Manajemen SI/TI menghasilkan rekomendasi penambahan divisi IT dan peningkatan manajemen karyawan untuk mengatasi efisiensi, efektifitas dan loyalitas dengan bantuan SIKP.

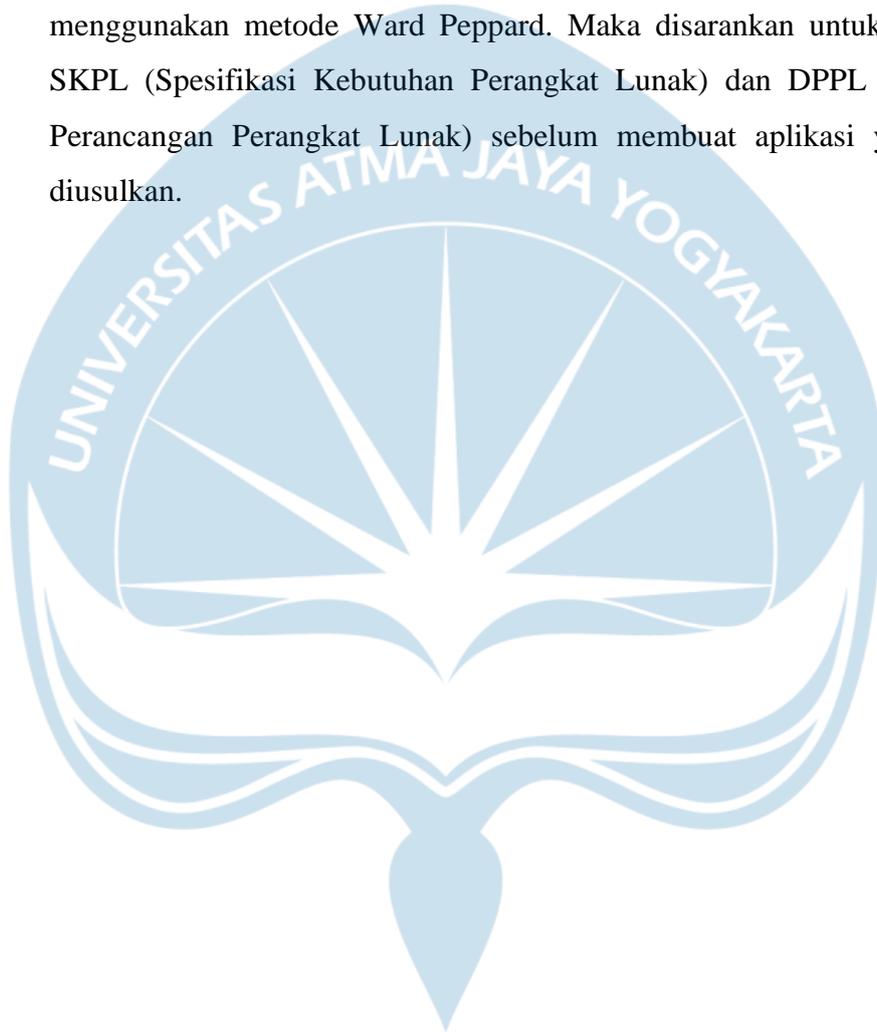
#### **5.2 Saran**

Berikut saran yang dapat digunakan oleh CV. Light Group Indonesia:

1. Implementasi usulan SI/TI dapat dilakukan dengan memanfaatkan para pemegang di perusahaan dari bidang SI/TI.
2. Penyusunan strategi manajemen harus dilakukan sesegera mungkin dengan merubah sistem kerja yang kompetitif dan fleksibel, yang dapat dibantu dengan menggunakan sistem pembantu manajemen karyawan seperti SIKP

untuk mengukur kinerja dan penggajian karyawan agar tercipta loyalitas karyawan.

3. *Hardware* perusahaan yang usang perlu diperbarui untuk meningkatkan efektifitas pekerjaan.
4. Jika terdapat peneliti yang ingin meneruskan penelitian ini yaitu Perencanaan Strategis Sistem Informasi pada CV. Light Group Indonesia menggunakan metode Ward Peppard. Maka disarankan untuk membuat SKPL (Spesifikasi Kebutuhan Perangkat Lunak) dan DPPL (Deskripsi Perancangan Perangkat Lunak) sebelum membuat aplikasi yang telah diusulkan.



## DAFTAR PUSTAKA

- [1] Nogueira, M. C., & Reinhard, T, "The relationship between information technology and human resource management effectiveness and organizational performance," *Journal of Management Information Systems*, 17(1), 159-180.
- [2] Adhy Wicaksana, "PERENCANAAN STRATEGI SISTEM INFORMASI DAN TEKNOLOGI INFORMASI KABUPATEN BULELENG DENGAN METODE WARD AND PEPPARD," *JST (Jurnal Sains dan Teknologi)*, vol. 10, no. 1, pp. 40–50, Mar. 2021, doi: <https://doi.org/10.23887/jstundiksha.v10i1.25527>.
- [3] Maryani Maryani and Suparto Darudiato, "PERANCANGAN RENCANA STRATEGIS SISTEM INFORMASI DAN TEKNOLOGI INFORMASI (SI/TI): STUDI KASUS STMIK XYZ," vol. 4, no. 2, pp. 77–77, Oct. 2010, doi: <https://doi.org/10.21512/commit.v4i2.539>.
- [4] D. Pelawi, F. Franky, C. Willy, and B. Irwanza, "Perencanaan Strategi Sistem dan Teknologi Informasi pada PT. Tripuri Mitra Nobelindo," *ComTech: Computer, Mathematics and Engineering Applications*, vol. 2, no. 1, p. 341, Jun. 2011, doi: <https://doi.org/10.21512/comtech.v2i1.2763>.
- [5] J. A. O'brien and G. M. Marakas, *Introduction to information systems*. New York: Mcgraw-Hill Higher Education ; London, 2012.
- [6] D. S. Agustina and Y. Trimarsiah, "PERENCANAAN STRATEGIS SISTEM INFORMASI MENGGUNAKAN IT BALANCE SCORECARD DI KAMPUS AMIK AKMI BATURAJA," *Jurnal ECOTIPE*, vol. 4, no. 2, pp. 1–5, Oct. 2017, doi: <https://doi.org/10.33019/ecotipe.v4i2.5>.
- [7] S. Nia, N. Endang and R. Marina, "PERENCANAAN STRATEGIS SISTEM INFORMASI DAN TEKNOLOGI INFORMASI MENGGUNAKAN SWOT DAN BSC PADA ENTREPRENEUR SORGUM," *Jurnal Sistem Informasi Dan E-Bisnis*, vol. 5, no. 1, Jan. 2023.
- [8] S. A. Wayan, C. Mandiasa, and S. Koman, "Perencanaan Strategis Sistem Informasi Dan Teknologi informasi dengan analisis SWOT balance scorecard pada inspektorat Kota Denpasar," *Jurnal Nasional Pendidikan Teknik Informatika*

(JANAPATI), vol. 11, no. 3, pp. 226–235, Dec. 2022. doi:10.23887/janapati.v11i3.49086

[9] M. Chi, R. Huang, and J. F. George, “Collaboration in demand-driven Supply chain: Based on a Perspective of Governance and IT-business Strategic Alignment,” *International Journal of Information Management*, vol. 52, no. 1, p. 102062, Jun. 2020, doi: <https://doi.org/10.1016/j.ijinfomgt.2019.102062>.

[10] A. Agnes and A. F. Wijaya, “Information System Strategic Planning using Ward and Peppard Methodology (Case Study: Nusatovel Salatiga),” *Journal of Information Systems and Informatics*, vol. 2, no. 2, pp. 246–255, Sep. 2020, doi: <https://doi.org/10.33557/journalisi.v2i2.69>.

[11] I. Riswara, Y. Rahardja, and H. P. Chernovita, “Perencanaan Strategis Sistem Informasi Dan Teknologi Informasi Pada Perusahaan PT. Grahamedia Informasi,” *Journal of Information Systems and Informatics*, vol. 3, no. 3, pp. 363–375, Sep. 2021, doi: <https://doi.org/10.51519/journalisi.v3i3.157>.

[12] A. H. S. Manajemen, “Balanced Scorecard: Pengertian & Manfaat Penggunaannya Bagi Perusahaan,” *AHS Manajemen*, Apr. 08, 2021. <https://ahsmanajemen.com/balanced-scorecard-pengertian-manfaat-penggunaannya-bagi-perusahaan/> (accessed Feb. 25, 2024).

[13] I. Supriyantoko, “Perancangan Strategis Sistem Informasi di Smk Diponegoro 1 Jakarta,” *Elinvo (Electronics, Informatics, and Vocational Education)*, vol. 3, no. 2, pp. 10–18, Nov. 2019, doi: <https://doi.org/10.21831/elinvo.v3i2.21862>.

[14] A. Rijali, “ANALISIS DATA KUALITATIF,” *Alhadharah: Jurnal Ilmu Dakwah*, vol. 17, no. 33, p. 81, Jan. 2019, doi: <https://doi.org/10.18592/alhadharah.v17i33.2374>.

[15] Arif Syam, “MENENTUKAN STRATEGIS SISTEM INFORMASI MENGGUNAKAN CRITICAL SUCCES FAKTOR DAN MAC FARLAND DI FAKULTAS TEKNIK UNIVERSITAS DAYANU IKSANUDDIN,” *Information System Journal*, vol. 5, no. 2, pp. 11–16, Nov. 2022, doi: <https://doi.org/10.24076/infosjournal.2022v5i2.956>.

[16] M. Önören, T. Arar, and G. Yurdakul, “Developing Competitive Strategies Based on SWOT Analysis in Porter s Five Forces Model by DANP ,” *Journal of*

*Business Research - Turk*, vol. 9, no. 2, pp. 511–528, Jun. 2019, doi: <https://doi.org/10.20491/isarder.2017.282>.

[17] U. SAINS, “Kecerdasan buatan (AI) vs. pembelajaran mesin (ML)|S1 Sistem Komputer S.Kom,” *Stekom.ac.id*, 2023. <https://sistem-komputer-s1.stekom.ac.id/informasi/baca/Kecerdasan-buatan-AI-vs.-pembelajaran-mesin-ML/9483ef9fe6ace14171251993583f85f4f26b1e702>

[18] “Kecerdasan buatan vs. Pembelajaran Mesin | Microsoft Azure,” *azure.microsoft.com*. <https://azure.microsoft.com/id-id/resources/cloud-computing-dictionary/artificial-intelligence-vs-machine-learning> (accessed May 10, 2024).

[19] J. Tandy and S. Siswono, “Cloud Computing dan Dampaknya Terhadap Bisnis,” *ComTech: Computer, Mathematics and Engineering Applications*, vol. 4, no. 2, p. 687, Dec. 2013, doi: <https://doi.org/10.21512/comtech.v4i2.2496>.

[20] J. Agustiansyah and Muhammad Qadafi Khairuzzaman, “Perancangan Aplikasi Dropshipping Menggunakan Media Sosial Produk Baju Kaos,” vol. 1, no. 1, pp. 211–221, Aug. 2018, doi: <https://doi.org/10.30700/v1i1.808>.

[21] Reza Maulana, Yoki Fimansya, and Fajar Akbar Wirand, “SISTEM INFORMASI DROPSHIP SI DROP MODEL PROTOTYPE PADA UMKM BINAAN PONTIANAK CREATIVE ASSOCIATION (PCA),” *Jurnal Informatika Kaputama (JIK)*, vol. 7, no. 1, pp. 1–9, Jan. 2023, doi: <https://doi.org/10.59697/jik.v7i1.1>.

[22] Yazid, “6 Penerapan AI yang Inovatif dalam Manajemen Rantai Pasokan,” *Alibaba.com Reads*, Apr. 09, 2024. <https://reads.alibaba.com/id/6-innovative-applications-of-ai-in-supply-chain-management/> (accessed May 15, 2024).

## LAMPIRAN

### Wawancara

#### 1. Daftar Pertanyaan Wawancara

Penentuan Narasumber Pertama Maret-April 2024:

No	Nama Narasumber	Jabatan
1	Henricus Yulianto Perdana	Direktur
2	Eleonora Natasha	Staff Administrasi
3	Rina	Staff Marketing

Penentuan Narasumber Kedua Mei 2024:

No	Nama Narasumber	Jabatan
1	Henricus Yulianto Perdana	Direktur
2	Rina	Staff Marketing

#### 2. List Pertanyaan Wawancara Pertama:

No.	Tools	Pertanyaan
1.	SWOT (Analisis Lingkungan Internal dan Eksternal Bisnis)	Kekuatan apa saja yang ada pada perusahaan ini dan bagaimana cara memanfaatkannya?
		Kelemahan apa saja yang ada pada perusahaan ini dan bagaimana cara mengatasinya?
		Peluang apa saja yang tersedia pada perusahaan ini dan bagaimana cara memanfaatkannya?
		Ancaman apa saja yang dihadapi perusahaan ini dan bagaimana cara mengatasinya
2.	Value Chain (Analisis Lingkungan Internal Bisnis)	Apa saja aktivitas logistik yang masuk pada perusahaan?
		Apa saja aktivitas operasional yang dilakukan perusahaan?
		Apa saja aktivitas logistik yang keluar pada perusahaan?
		Layanan apa saja yang diberikan perusahaan ke pelanggan?
		Apa saja yang menjadi infrastruktur perusahaan saat ini?
		Apa yang dilakukan perusahaan untuk mengelola SDM perusahaan?
		Apa saja teknologi dan produk yang telah dikembangkan perusahaan?
		Apa pengadaan yang sudah dilakukan perusahaan?
3.	Balanced Scorecard (Analisis Lingkungan Internal Bisnis)	Perspektif Keuangan - Bagaimana kinerja keuangan perusahaan dalam jangka waktu tertentu? - Apa saja sumber pendapatan utama dari perusahaan?
		Perspektif Pelanggan

		<ul style="list-style-type: none"> <li>- Bagaimana perusahaan dapat meningkatkan kepuasan pelanggan dan mempertahankan loyalitas pelanggan?</li> <li>- Bagaimana perusahaan menangani keluhan dan masalah yang dihadapi pelanggan?</li> <li>- Apa yang menjadi prioritas perusahaan dalam memberikan pelayanan kepada pelanggan?</li> </ul>
		<p>Perspektif Proses Bisnis Internal</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Bagaimana perusahaan memastikan efisiensi dan efektivitas proses internal?</li> <li>- Apa saja perubahan yang telah dilakukan pada proses internal dalam upaya meningkatkan kinerja perusahaan?</li> </ul>
		<p>Perspektif Pembelajaran dan Pertumbuhan</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Bagaimana perusahaan mengevaluasi kinerja karyawan dan memberikan umpan balik?</li> <li>- Bagaimana perusahaan memastikan keberlangsungan sumber daya manusia dan pengembangan potensi karyawan?</li> <li>- Apa saja pelatihan dan pengembangan yang disediakan oleh perusahaan untuk karyawan?</li> </ul>
4.	Porter's Five Forces (Analisis Lingkungan Eksternal Bisnis)	<p>Apa ancaman yang dihadapi perusahaan ini dengan perusahaan yang bersaing dalam bidang yang sama?</p> <p>Apa saja kendala dalam memasuki pasar yang dihadapi oleh pesaing baru?</p> <p>Bagaimana supplier mempengaruhi bisnis dan bagaimana cara mengelola hubungannya?</p> <p>Bagaimana pembeli mempengaruhi bisnis dan bagaimana cara meningkatkan kepuasan pelanggan?</p> <p>Bagaimana produk pengganti dapat mempengaruhi bisnis dan bagaimana cara mengantisipasi perubahan pasar?</p>

List Pertanyaan Wawancara Kedua:

No.	Tools	Pertanyaan
1.	McFarlan Strategic Grid (Analisis Lingkungan Internal SI/TI)	<p>Apa SI/TI perusahaan yang dianggap memiliki nilai strategis sekarang dan di masa mendatang ?</p> <p>Apa SI/TI perusahaan yang menjadi kunci proses operasi sekarang ?</p> <p>Apa SI/TI perusahaan yang memiliki potensi tinggi di masa mendatang namun belum efektif sekarang ?</p> <p>Apa SI/TI perusahaan sebagai penunjang kegiatan perusahaan ?</p>

3. Transkrip Wawancara

Narasumber: Eleonora Natasha

Jabatan: Staff Administrasi

Rey	Selamat Siang mbak
Eleonora	Selamat Siang mas Rey
Rey	Saya langsung mulai ya untuk pertanyaannya
Eleonora	Baik
Rey	Kekuatan apa saja pada perusahaan ini dan cara memanfaatkannya ?
Eleonora	Disini kami tdk ada inventory jadi istilahnya tidak ada barang atau uang yg tdk berjalan atau mengendap. Selain itu, kami juga mempunyai staff admin yang ramah dan juga responsif sehingga bisa membuat konsumen bisa nyaman dengan pelayanan kami. LGI ini juga mempunyai sistem dimana konsumen bisa order via online dan kami antar sampai lokasi tanpa menunda nunda waktu dibandingkan dengan toko bangunan yang lainnya.
Rey	Kelemahan apa saja yang ada dalam perusahaan ?
Eleonora	Yang saya tau selama bekerja disini kelimahan dari perusahaan ini mungkin hanya di harga dari material itu sendiri, banyak konsumen yang mengeluhkan harga yang agak tinggi dibandingkan dengan toko bangunan lainnya walaupun sebenarnya termasuk kompetitif, mungkin karena harga yang kurang up to date di website dan tokopedia.
Rey	Peluang yang ada dan bisa dimanfaatkan perusahaan apa saja ?
Eleonora	Menurut saya belum ada.
Rey	Ancaman yang mungkin dialami perusahaan saat ini atau dimasa mendatang ?
Eleonora	Ancaman mungkim di jogja ini sudah banyak bisnis serupa dan juga harga yang ada di sini agak lebih tinggi dibandingkan dengan toko bangunan lainnya.
Rey	Aktivitas logistik yang masuk pada perusahaan apa saja ?
Eleonora	Aktivitas di kantor kami setiap harinya ambil dan kirim barang ke konsumen. Karena sistem di kantor kami seperti dropshipping.
Rey	Apa saja aktivitas operasional yang dilakukan perusahaan?
Eleonora	aktivitas operasional kami yaitu keluar masuk nya uang dari konsumen maupun ke distributor dari hasil penjualan barang baik COD maupun online payment
Rey	Apa saja aktivitas logistik yang keluar pada perusahaan?
	Aktivitas di kantor kami setiap harinya ambil dan kirim barang ke konsumen. Karena sistem di kantor kami seperti dropshipping
Rey	Layanan apa saja yang diberikan perusahaan ke pelanggan?
	Layanan ada di staff admin kami yang ramah dan responsif, karena kita menerapkan 3s yaitu senyum, salam, sapa. Sehingga konsumen bisa sangat puas dengan pelayanan kami walaupun perusahaan kami mematok harga material yang agak jauh lebih tinggi dari toko bangunan lainnya. Selain itu kami memberikan layanan garansi dan free ongkir sesuai jumlah pembelian tertentu.
Rey	Apa saja yang menjadi infrastruktur perusahaan saat ini?
Eleonora	Infrastruktur ada laptop, komputer, cctv, dan handphone
Rey	Apa yang dilakukan perusahaan untuk mengelola SDM perusahaan?

Eleonora	Pimpinan kami sering melakukan meeting yang berkedok seminar motivasi supaya kami bisa lebih semangat utk bekerja
Rey	Apa saja teknologi dan produk yang telah dikembangkan perusahaan?
Eleonora	Kami sudah ada website perusahaan yang sering dikelola
Rey	Apa pengadaan yang sudah dilakukan perusahaan?
Eleonora	Pengadaan ada 2 mobil, 1 viar, dan 1 motor. Serta ada pengambilan barang jadi untuk dijual ulang. Ada juga layanan konsultasi jasa seputar konstruksi dan proyek.
Rey	- Bagaimana kinerja keuangan perusahaan dalam jangka waktu tertentu? - Apa saja sumber pendapatan utama dari perusahaan?
Eleonora	1. Keuangan perusahaan utk saat ini belum stabil, kadang kami bisa mencapai target dan kadang juga masih jauh di bawah target yang ditetapkan. 2. Sumber pendapatan utama ada di penjualan material dan juga proyek
Rey	- Bagaimana perusahaan dapat meningkatkan kepuasan pelanggan dan mempertahankan loyalitas pelanggan? - Bagaimana perusahaan menangani keluhan dan masalah yang dihadapi pelanggan? - Apa yang menjadi prioritas perusahaan dalam memberikan pelayanan kepada pelanggan?
Eleonora	1. Meningkatkan kepuasan utk konsumen mungkin saat ini baru di pemberian diskon ukt pelanggan setia kami. 2. Perusahaan memiliki proses penanganan keluhan pelanggan yang terstruktur, termasuk menerima keluhan melalui berbagai saluran komunikasi seperti telepon, email, atau media sosial, kemudian mengalokasikan sumber daya untuk menangani keluhan tersebut dengan cepat dan efektif. 3. Prioritas perusahaan dalam memberikan pelayanan kepada pelanggan, kami memastikan kepuasan pelanggan. Dengan respon yang cepat terhadap pertanyaan dan keluhan pelanggan, menyediakan solusi, dan memastikan pengalaman pelanggan yang positif. Selain itu, perusahaan juga berupaya untuk memastikan konsistensi dalam pelayanan, dan membangun hubungan jangka panjang dengan pelanggan untuk meningkatkan loyalitas dan retensi pelanggan.
Rey	- Bagaimana perusahaan memastikan efisiensi dan efektivitas proses internal? - Apa saja perubahan yang telah dilakukan pada proses internal dalam upaya meningkatkan kinerja perusahaan?
Eleonora	1. Saya tidak bisa menjawab pertanyaan tersebut karena bukan wewenang saya

	2. Upaya yang biasa dilakukan pimpinan kami yaitu sering melakukan meeting dengan semua karyawan minimal seminggu sekali guna memberikan motivasi kepada karyawannya motivasi kerja yang tinggi dan bisa mencapai target.
Rey	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Bagaimana perusahaan mengevaluasi kinerja karyawan dan memberikan umpan balik?</li> <li>- Bagaimana perusahaan memastikan keberlangsungan sumber daya manusia dan pengembangan potensi karyawan?</li> <li>- Apa saja pelatihan dan pengembangan yang disediakan oleh perusahaan untuk karyawan?</li> </ul>
Eleonora	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Masih sama dengan jawaban diatas, dengan melakukan meeting guna evaluasi.</li> <li>2. Seauh ini yang saya lihat perusahaan baru memberikan tunjangan saat hari raya dan bonus gaji.</li> <li>3. Belum ada.</li> </ol>
Rey	Apa ancaman yang dihadapi perusahaan ini dengan perusahaan yang bersaing dalam bidang yang sama?
Eleonora	Ancaman sejauh ini di masalah harga di perisahaan kami yang di beberapa produk memang lebih tinggi dibandingkan dengan toko lainnya.
Rey	Apa saja kendala dalam memasuki pasar yang dihadapi oleh pesaing baru?
Eleonora	Bisa langsung ditanyakan kepada pimpina kami saja.
Rey	Bagaimana supplier mempengaruhi bisnis dan bagaimana cara mengelola hubunganya?
Eleonora	Saya sebagai admin hanya menjalin hubungan baik dengan admin di perusahaan lain, selebihnya bisa langsung ditanyakan kepada pimpinan kami saja
Rey	Bagaimana pembeli mempengaruhi bisnis dan bagaimana cara meningkatkan kepuasan pelanggan?
Eleonora	Pembeli yang memilih produk di perusahaan kami secara langsung mempengaruhi pendapatan bisnis perusahaan kami, pembeli dapat memberikan ulasan dan merekomendasikan produk kami kepada orang lain dan Mendengarkan kebutuhan, kekhawatiran, dan masukan pelanggan, memahami apa yang mereka inginkan dan butuh kan seperti apa, menanggapi keluhan dengan Cepat dan Efektif
Rey	Bagaimana produk pengganti dapat mempengaruhi bisnis dan bagaimana cara mengantisipasi perubahan pasar?
Eleonora	Untuk mengantisipasi perubahan pasar dan dampak produk pengganti yang kami lakukan biasanya melakukan analisis pasar secara rutin untuk mengidentifikasi tren, preferensi pelanggan, dan kemungkinan munculnya produk pengganti.

Narasumber: Rina

Jabatan: Staff Marketing

Rey	Selamat Siang kak
Rina	Selamat Siang mas Rey
Rey	Saya langsung mulai ya untuk pertanyaannya
Rina	Baik
Rey	Kekuatan apa saja pada perusahaan ini dan cara memanfaatkannya ?
Rina	Kalau dari sisi marketing ya, promosi dan kampanye produk cukup luas, dengan mengupload sekitar 10 video promosi seperti reels dan short secara total dan pembuatan sekitar 5 artikel yang diupload pada website. Dibandingkan dulu yang tidak seberapa. Pemasaran digital nya menurut saya semakin berkembang
Rey	Kelemahan apa saja yang ada dalam perusahaan ?
Rina	Alat seperti laptop sudah tua jadi lemot dan gak bisa buka tab banyak banyak, memakai ms word dan excel saja sudah lemot.
Rey	Peluang yang ada dan bisa dimanfaatkan perusahaan apa saja ?
Rina	Pasar bahan bangunan menurut saya tidak akan menurun. Apalagi toko bahan bangunan yang bisa dilihat online dan diantarkan, walaupun sudah ada tapi masih belum banyak yang seperti itu. Dan bisa juga bisa menjual berbagai macam barang asalkan suppliernya ready.
Rey	Ancaman yang mungkin dialami perusahaan saat ini atau dimasa mendatang ?
Rina	Mungkin banyaknya toko pesaing yang harga nya lebih murah
Rey	Aktivitas logistik yang masuk pada perusahaan apa saja ?
Rina	Ambil barang di supplier dan biasanya langsung dikirim ke konsumen.
Rey	Apa saja aktivitas operasional yang dilakukan perusahaan?
Rina	Kebanyakan aktivitas dari penjualan bahan bangunan bisa online atau langsung, jadi kita ambil dari supplier dan antar ke konsumen. Ada juga proyek-proyek yang di handle langsung sama pemilik.
Rey	Apa saja aktivitas logistik yang keluar pada perusahaan?
Rina	Mengantar barang ke konsumen habis di ambil
Rey	Layanan apa saja yang diberikan perusahaan ke pelanggan?
Rina	Ada diskon dalam pembelian jumlah tertentu, barang juga bisa diantar.
Rey	Kalau buat jasanya ?
Rina	kadang ada proyek jadi bossnya langsung cek ke lokasi.
Rey	Apa saja yang menjadi infrastruktur perusahaan saat ini?
Rina	Ada laptop, hp, komputer, printer
Rey	Apa yang dilakukan perusahaan untuk mengelola SDM perusahaan?
Rina	Sering ada meeting, biasanya membahas target dan motivasi masukan-masukan. Rekrut pegawai lewat lowongan online dan nanti diajarkan jobdesk nya sama pegawai lama.
Rey	Apa saja teknologi dan produk yang telah dikembangkan perusahaan?
Rina	Ada website perusahaan yang dikelola anak-anak magang, ada juga akun-akun marketplace.
Rey	Apa pengadaan yang sudah dilakukan perusahaan?

Rina	Ada fasilitas kantor seperti ac dan kipas, sama kendaraan buat antar barang, ada website juga.
Rey	- Bagaimana kinerja keuangan perusahaan dalam jangka waktu tertentu? - Apa saja sumber pendapatan utama dari perusahaan?
Rina	1. Tidak stabil, kadang tinggi kadang rendah, tergantung jumlah dan banyak orang yang beli barang. 2. Penjualan barang bangunan dan proyek.
Rey	- Bagaimana perusahaan mengevaluasi kinerja karyawan dan memberikan umpan balik? - Bagaimana perusahaan memastikan keberlangsungan sumber daya manusia dan pengembangan potensi karyawan? - Apa saja pelatihan dan pengembangan yang disediakan oleh perusahaan untuk karyawan?
Rina	1. Dengan meeting 2. Saya tidak tahu, karena masih termasuk karyawan baru. 3. Tidak ada, selain dikenalkan jobdesk nya pada awal masuk
Rey	Apa ancaman yang dihadapi perusahaan ini dengan perusahaan yang bersaing dalam bidang yang sama?
Rina	Harga yang lebih murah dan tersedia stocknya
Rey	Apa saja kendala dalam memasuki pasar yang dihadapi oleh pesaing baru?
Rina	Mungkin stock barang nya yang terbatas sama mencari customer nya
Rey	Bagaimana pembeli mempengaruhi bisnis dan bagaimana cara meningkatkan kepuasan pelanggan?
Rina	Kalau pembeli nya puas pasti akan merekomendasikan toko ke teman-temannya. Kalau saat ini yang saya tahu untuk meningkatkan kepuasan dengan memberi diskon.
Rey	Bagaimana produk pengganti dapat mempengaruhi bisnis dan bagaimana cara mengantisipasi perubahan pasar?
Rina	Untuk produk pengganti mungkin tidak ada karena kita menjual produk sudah dipesan, tapi kalau layanan serupa sudah mulai banyak.

Narasumber: Henricus Yulianto

Jabatan: Direktur

Rey	Langsung ke pertanyaan terkait SWOT perusahaan ya pak
Henricus	Iya
Rey	Kekuatan apa saja pada perusahaan ini dan cara memanfaatkannya ?
Henricus	Sistem pemasarannya, kita fokus ke sistem pemasaran online atau digital, bisa melalui marketplace, medsos, dan lain lain, kita pakai semuanya. Dimana kebanyakan perusahaan bangunan mengandalkan traffic offline, kita sudah online.
Rey	Kelemahan apa saja yang ada dalam perusahaan ?

Henricus	Supply produk tidak menentu karena barang tergantung dari supplier, jadi masalah stock tidak tahu berapa, jadi ketika ada high season kita harus booking atau banyak komunikasi sama supplier. SDM yang sulit bertahan lama
Rey	Peluang yang ada dan bisa dimanfaatkan perusahaan apa saja ?
Henricus	Peluang sangat besar, karena bisnis konstruksi merupakan bisnis yang akan tetap ada sampai kapan pun dengan market yang besar karena dari dulu sudah ada, ditambah setiap orang pasti juga butuh rumah dan jumlah penduduk semakin meningkat juga. Peluang yang lain adalah orang yang sibuk yang ingin simpel, jadi masalah konstruksi dengan perusahaan bisa diserahkan semua ke perusahaan dari bahan bangunan sampai pembangunan, karena mereka inginnya di antar barangnya tidak ingin ribet. Dan kita sudah sudah mulai online sudah tidak konvensional. Karena proses digital sudah mulai menggantikan proses offline
Rey	Ancaman yang mungkin dialami perusahaan saat ini atau dimasa mendatang ?
Henricus	Kompetitor yang punya strategi yang sama jadi marketnya terbagi, kondisi ekonomi yang tidak stabil juga seperti peperangan, pandemi sehingga market akan turun. Bisnis konstruksi sekarang juga mulai beralih ke pemasaran digital, kalau dulu mungkin 5 tahun lalu kita masih bisa dibilang didepan dalam proses ini, kalau sekarang sudah sejajar.
Rey	Aktivitas logistik yang masuk pada perusahaan apa saja ?
Henricus	Ambil barang di supplier dan dikirim ke konsumen.
Rey	Apa saja aktivitas operasional yang dilakukan perusahaan? Dari konstruksinya karena kemarin yang dari bahan bangunan sudah ditanyakan ke mbak sha-sha dan rina
Henricus	Dari konstruksi karena belum ada staff arsitek dan sipil jadi masih di handle sama saya langsung dan istri saya, mulai dari menentukan spesifikasi, mencari drafter, mencari tukang, mengawasi tukang, berdiskusi dengan tukang, menentukan dimensi-dimensi struktural dan budgeting, target achievement
Rey	Kalau untuk jasanya apa saja Pak?
Henricus	Jasa survei, konsultasi desain, konsultasi teknis.
Rey	- Bagaimana perusahaan memastikan efisiensi dan efektivitas proses internal? - Apa saja perubahan yang telah dilakukan pada proses internal dalam upaya meningkatkan kinerja perusahaan?
Henricus	Strategi nya lebih ke perubahan pemasaran mengikuti tren pemasaran digital, seperti dulu tahun 2010an mengikuti blog untuk menggantikan iklan di koran, kemudian baru masuk ke sosial media di tahun 2012, youtube dan facebook. Kemudian google map dan sempat buat aplikasi android, dan akhirnya hosting sendiri website nya.
Rey	Sistem atau aplikasi bagaimana yang dibutuhkan perusahaan di masa mendatang?

Henricus	Sistem administrasi yang automasi. Seperti surat jalan, automasi chatbot. Kalau ini mungkin butuh mungkin tidak karena masih menyesuaikan sama supplier. Kalau yang pasti butuh itu website untuk pemasaran yang terus terupdate baik secara SEO dan geografis jadi bisa menguasai geografis.
Rey	Kalau aplikasi seperti manajemen karyawan pak ? seperti untuk monitoring performa karyawan.
Henricus	Itu perlu sih, seperti optimasi karyawan ya. Seperti yang sekarang dilakukin tulis yang kamu kerjakan di kertas. Sebetulnya sudah tahu aplikasi seperti tapi belum ada disiplin dari staff baru. Karena sulit untuk mendisiplinkan karyawan jadi di masa mendatang pasti butuh.
Rey	Kendala pesaing memasuki pasar baru ?
Henricus	Belum terbiasanya market, atau bisa diketahuinya perusahaan. Jadi mencari pelanggan. Pengeluaran untuk pemasaran bisa lebih besar dari pemasukan. Menyesuaikan pasar dan strategi pemasarannya. Dan membaca pemasarannya
Rey	Pesaing di bisnis serupa
Henricus	Contohnya pasar serupa itu PT Buana Paksa ada di semarang. Itupun beda geografis dan masih punya teman saya.

Transkrip Wawancara 2:

Narasumber: Eleonora Natasha

Jabatan: Staff Administrasi

Rey	Sistem atau aplikasi bagaimana yang dibutuhkan perusahaan di masa mendatang?
Eleonora	Menurut saya, di masa mendatang, perusahaan akan membutuhkan sistem dan aplikasi yang dapat membantu mereka mengotomatisasi proses, meningkatkan efisiensi, dan memperkuat interaksi dengan pelanggan contohnya AI yang membantu menjawab layanan pelanggan dan pertanyaan secara otomatis.

Narasumber: Rina

Jabatan: Staff Marketing

Rey	Apa SI/TI perusahaan yang dianggap memiliki nilai strategis sekarang dan di masa mendatang walaupun belum efektif digunakan ?
Rina	Website sih menurut saya soalnya jarang ada yang ngurus tapi belakangan ini dikelola anak magang.
Rey	Apa SI/TI perusahaan yang menjadi kunci proses operasi sekarang ? jadi proses bisnisnya gak akan jalan kalau gak ada itu.
Rina	Ada word buat dokumen, excel untuk invoice sama yang paling penting media sosial sih.
Rey	Kalau buat content nya itu ?
Rina	Pakai aplikasi kaya capcut begitu
Rey	Itu bisa dibilang termasuk operasional ya ?
Rina	Bisa sih

Rey	Kalau aplikasi yang dipakai rutin sekarang apa saja ?
Rina	Aplikasi pencatatan jam kerja karyawan, excel dan word, e-commerce, medsos, capcut, google map.
Rey	Aset TI apa saja yang ada pada perusahaan sekarang?
Rina	Komputer, laptop dan hp.
Rey	Apa kekuatan sistem informasi yang dimiliki perusahaan?
Rina	Menurut saya tidak ada yang spesial
Rey	Apa ancaman penggunaan sistem informasi yang dihadapi perusahaan dan bagaimana cara mengatasinya?
Rina	Belum adanya orang yang mengelola website secara rutin dan melakukan update terus biar tidak ketinggalan. Sejauh ini website hanya dikelola anak magang, belum karyawan tetap.
Rey	Kalau ini saya susun pemetaan jadi seperti ini bener tidak mbak ?
Rina	Bener sih kurang lebih seperti itu, soalnya operasi bisnis nya Cuma pakai aplikasi itu.
Rey	Baik mbak nanti saya crosscheck sama Pak Hen

Narasumber: Henricus

Jabatan: Direktur

Rey	Siang, pak saya mau tanya sebentar untuk menyesuaikan pemetaan terkait skripsi
Henricus	Oke, langsung tanyakan saja
Rey	Dari tanya-tanya sampa mbak Rina pemetaan sistem informasi yang sekarang ini dipakai perusahaan seperti ini Pak, *menunjukkan pemetaan mcfarlan saat ini*
Henricus	Itu bagaimana ya ? bisa dijelaskan dulu mungkin.
Rey	Jadi ada 4 tabel pak, strategic artinya mempengaruhi kinerja proses bisnis dan berpotensi meningkatkan kerja di masa mendatang, kalau high potential punya potensi di masa mendatang tapi belum di maksimalkan pemakaiannya, sedangkan key operation itu aplikasi yang dipakai untuk proses bisnis agar bisa berjalan. Dan support itu aplikasi yang menunjang proses bisnis, jika tidak ada perusahaan masih tetap operasional.
Henricus	Kalau website bukan masuk yang strategic ya ini ?
Rey	Kalau dari pemetaan sekarang belum pak kata mbak Rina, soalnya pembelian lebih banyak dari shopee dan toped jadi saya masukan website di high potential. Tapi di pemetaan pada masa mendatang saya masukan ke strategic pak seperti ini *menunjukkan pemetaan future mcfarlan strategic grid*
Henricus	Oke, website memang baru saja dibuat soalnya, jadi pengelolaannya saja masih baru.
Rey	Kalau menurut pak hen ini ada yang kurang tidak ya dari pemetaan aplikasinya
Henricus	Kalau aplikasi untuk mendata konten video produk ada tidak seperti untuk menyipan begitu ?

Rey	Kalau penyimpanan data dan sortir konten bisa pakai cloud computing begitu pak, seperti google drive atau drive online lainnya, soalnya kalau penyimpanan saja tidak butuh aplikasi pakk.
Henricus	Oh oke, jadi pakai cloud computing saja bisa. Kalau seperti otomasi chat itu ada ?
Rey	Ada pak,
Rey	Kalau otomasi ai chat bisa memakai aplikasi eksternal pak, soalnya otomasi chat hanya untuk menangani pelanggan, dan pelanggan sekarang mayoritas dari e-commerce, media sosial dan website. Kalau e-commerce dan medsos sudah maka iai kan pak, mungkin yang lebih diterapkan live chat di website sih untuk pesan langsung.
Henricus	Oke sip,
Rey	Kurang lebih itu sih pak, mungkin ada masukan pak atau ada kesalahan di pemetaannya?
Henricus	Menurut saya sudah bener sih ini
Rey	Oke Pak makasih banyak atas waktunya
Henricus	Ya

**Tabel Revisi**

No.	Tugas Revisi	Halaman Revisi
1	Perbaiki rumusan masalah	Latar belakang diganti dari belum adanya perencanaan strategis SI/TI menjadi belum adanya sistem khususnya sistem yang saling terintegrasi sehingga proses bisnis tidak efektif dan efisien. <b>hal 12</b>
2	Latar belakang disesuaikan dengan masalah dilapangan	Penambahan latar belakang yang menjelaskan urgensi dan pentingnya perencanaan strategis dilakukan untuk menghadapi masalah CV. light Group Indonesia dari perencanaan ini <b>hal 10-11</b>
3	Cari perbandingan Metode yang lain. Tidak hanya ward peppard	Penambahan dasar teori mengenai ward peppard dan mengapa menggunakan metode tersebut dalam bab 2 dasar teori <b>hal 17-18</b>
4	Framework ward peppard ditampilkan di Bab 2	Penambahan gambar framework ward peppard dalam bab 2 dasar teori <b>hal 17-18</b>
5	Berikan alasan kenapa pakai porter di bab 3	Penambahan alasan nya digunakan <i>tools porter's five forces</i> dan bukan tools SWOT atau PEST <b>hal 27</b>
6	Belum terlihat urgensi dari penelitian. kenapa perlu melakukan perencanaan strategis sistem informasi ?	Penambahan paragraf urgensi dan perlunya dilakukan perencanaan strategis SI/TI <b>hal 10-11</b>

7	Penelitian sebelumnya cari yang 2019 keatas, cari metode pembandingan yang lainnya	Digantinya referensi tugas akhir dengan tahun minimal 2020 pada tabel Penelitian sebelumnya <b>hal 16</b> dan pembandingan metode ward peppard ada dalam bab 2 dasar teori <b>hal 17-18</b>
8	Landasan memilih tools untuk analisis lingkungan eksternal dan internal perlu ditambahkan di bab 3. Kenapa memilih tools tersebut kenapa bukan tools yang lainnya	Ditambahkannya alasan memilih <i>tools</i> pada setiap langkah analisis pada bab 3 <b>hal 27-28</b>
9	cara sitasi menggunakan <i>IEEE Style</i> . Cek hal 16.	Mengganti sitasi yang salah pada <b>hal 16</b>
10	Saran ditambah untuk penelitian selanjutnya.	Penambahan saran untuk peneliti selanjutnya <b>hal 70</b>

