

<i>Perencanaan Strategis Sistem Informasi dengan Metode Ward and Peppard: Studi Kasus PT. Balatif Malang</i>	INFORMASI ARTIKEL NASKAH DITERIMA : 16 Maret 2025 DIREVISI : 14 April 2025 DISETUJUI : 15 Juni 2025
*Zaenal Ma'ruf ¹	*KORESPONDENSI PENULIS : zaenal_maruf@stmik-dci.ac.id
¹⁾ Sekolah Tinggi Manajemen Informatika dan Komputer DCI Tasikmalaya, Jawa Barat, INDONESIA.	doi: 10.5281/zenodo.824398

Abstract

The progress of information technology is getting faster because it has been assimilated into everyday life, especially in the business world. PT. Balatif is a company operating in the pharmaceutical sector. This research has carried out an IS/IT strategic planning analysis using the Ward and Peppard method through a series of analyzes namely the external and internal business environment accompanied by SWOT, Value Chain and Mc Farlan Strategic Grid analysis. The results of research at PT. Balatif stated that an IS/IT system that is still limited because the system integration process is not yet optimal. Suggestions that need to be considered are the need for collaboration with various existing sources.

Keywords: Strategic Planning, IS System, IT System, Ward and Peppard

Abstrak

Kemajuan teknologi informasi semakin cepat karena telah berasimilasi dengan kehidupan sehari-hari khususnya pada dunia bisnis. PT. Balatif adalah Perusahaan yang bergerak di bidang farmasi. Penelitian ini telah melakukan analisis perencanaan strategis SI/TI dengan menggunakan metode Ward dan Peppard melalui serangkaian Analisa yaitu lingkungan eksternal dan internal bisnis disertai analisis SWOT, Value Chain, dan *Mc Farlan Strategic Grid*. Hasil penelitian pada PT. Balatif adalah sistem SI/TI yang masih terbatas karena proses integrasi sistem yang belum maksimal. Saran yang perlu dipertimbangkan adalah perlu adanya kerjasama dengan berbagai sumber yang ada.

Kata kunci: Perencanaan Strategis, Sistem SI, Sistem TI, Ward and Peppard

I. PENDAHULUAN

Di era digital saat ini, kemajuan teknologi informasi semakin cepat karena telah berasimilasi dengan kehidupan sehari-hari khususnya pada dunia bisnis. Dampak evolusi terhadap dunia bisnis telah mempengaruhi kemajuan teknologi informasi. Perkembangan teknologi informasi kini menjadi metafora bagaimana perusahaan menerapkan SI/TI agar dapat bersaing dengan kompetitornya. Setiap perusahaan memiliki akses yang sama dalam pemanfaatan SI/TI yang memungkinkan mereka untuk mendapatkan dan membagikan informasi apa pun yang mereka butuhkan, kapan pun mereka membutuhkannya (Manik dan Salamah, 2019). Kendati demikian perusahaan maupun instansi manapun harus mengoptimalkan pemanfaatan SI/TI yang efektif dan efisien. Untuk memaksimalkan penerapan SI/TI yang sesuai dengan kapabilitas perusahaan atau instansi diperlukan perancangan strategi SI/TI yang sesuai dengan visi misi dari perusahaan tersebut (Cahyo dan Manuputty, 2021).

Salah satu perusahaan yang sudah menerapkan pengelolaan SI/TI dalam setiap aktifitas bisnisnya adalah PT. Balatif Malang. PT Balatif merupakan salah satu contoh

perusahaan yang bergerak di bidang farmasi, berdiri sejak tahun 1950. Dari hasil pre observasi yang sudah dilakukan pada PT. Balatif Malang ditemukan permasalahan yaitu investasi SI/TI yang belum dilakukan secara maksimal. Meskipun saat ini perusahaan sudah menerapkan sistem komputerisasi dan aplikasi SI/TI namun belum mampu mendukung proses bisnis dan memberikan keunggulan kompetitif. Salah satu penyebab utamanya adalah PT. Balatif yang belum cukupnya sumber daya manusia yang memiliki kecakapan dalam melakukan pengelolaan serta perencanaan sistem informasi dan teknologi informasi secara baik. Akibatnya, kenyataan yang saat ini, PT. Balatif Malang menjadi tidak efektif dan efisien.

Ada faktor terpenting yang harus diperhatikan dalam proses merencanakan SI/TI yaitu penggunaan metodologi. Penggunaan metodologi dalam perencanaan strategis SI/TI dapat meminimalkan resiko kegagalan, memastikan keterlibatan semua pihak yang berkepentingan, meminimalkan ketergantungan individu, serta lebih menekankan kepada proses dan sasaran yang ditentukan (Jaenudin dan Permana, 2018). Dengan demikian, akan dihasilkan sebuah perencanaan strategi sistem informasi yang komprehensif dan dapat

menjamin keuntungan yang akan diperoleh perusahaan atas investasi teknologi informasi yang dikeluarkan (Hidayatullah, 2019). Maka dalam penelitian ini dilakukan perancangan rencana strategis Sistem Informasi dan Teknologi Informasi di PT. Balatif Malang.

Dengan melakukan perencanaan strategis ini bermaksud memberikan kejelasan arah dan mendorong perusahaan untuk terus berkembang baik dari aspek sumber daya manusia, Sistem Informasi, dan Teknologi Informasi. Kurniasih (2022) mengatakan bahwa keunggulan dari metode ini memiliki kerangka kerja yang jelas serta memiliki teknik analisis yang berfokus pada kebutuhan bisnis dan teknologi informasi untuk kedepannya. Ada tiga sasaran utama dari upaya penerapan SI/TI dalam suatu organisasi. Pertama, memperbaiki efisiensi kerja dengan melakukan otomatisasi berbagai proses yang mengelola informasi. Kedua, meningkatkan keefektifan manajemen dengan memuaskan kebutuhan informasi guna pengambilan keputusan. Ketiga, memperbaiki daya saing atau meningkatkan keunggulan kompetitif organisasi dengan merubah gaya dan cara berbisnis (Prambayun & Maharani, 2021).

Sebagai rujukan penelitian terdahulu yang pernah dilakukan beberapa peneliti, diantaranya: Anharudin (2015), Arifani dan Darmawan (2016), Syafitri (2015) tentang perencanaan strategis sistem informasi SI/TI menggunakan metode Ward And Peppard menghasilkan temuan bahwa perencanaan strategis disimpulkan sebagai kebutuhan strategi dalam bisnis, dan strategi SI/TI untuk mendapatkan nilai tambah organisasi dari segi keunggulan kompetitif. Berangkat dari fenomena tersebut, maka dari itu peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan rumusan masalah sebagai berikut:

- 1) Bagaimana kondisi lingkungan internal/eksternal bisnis pada PT. Balatif Malang saat ini?
- 2) Bagaimana kondisi lingkungan internal/eksternal SI/TI pada PT. Balatif Malang saat ini?
- 3) Bagaimana perencanaan strategis SI/TI pada PT. Balatif Malang dalam jangka (waktu) 5 tahun ke depan?

II. METODE PENELITIAN

PT. Balatif Malang merupakan perusahaan manufaktur farmasi yang bergerak untuk memproduksi produk-produk farmasi dan suplemen kesehatan. Saat ini Perusahaan tersebut berada di Jl. Tenaga Tengah No. 05 Malang, Jawa Timur. Awalnya Perusahaan tersebut bernama PT. Banteng Farma, namun setelah adanya perubahan kepemilikan Perusahaan tersebut berubah nama menjadi PT. Balatif.

Metode penelitian yang dilakukan dengan menggunakan pendekatan kualitatif dimana dilakukan interpretasi hasil berdasarkan data yang bersifat deskriptif yang diperoleh dari wawancara, observasi maupun studi dokumentasi (Arifani dan Darmawan, 2016).

Analisis lingkungan bisnis eksternal digunakan untuk mengetahui keadaan dan kondisi lingkungan luar perusahaan yang berpengaruh pada perkembangan dan jalannya perusahaan. Penulis menggunakan teknik analisis *PEST* dan

Porter's Five Force untuk dapat menggambarkan situasi *Threat* dan *Opportunity* yang mempengaruhi kondisi bisnis eksternal PT. Balatif Malang. Sedangkan, analisis lingkungan bisnis internal dari PT. Balatif Malang dilakukan untuk mengetahui kondisi bisnis yang berjalan dan strategis bisnis yang diterapkan, analisis ini dapat dilihat dari penerapan visi dan misi perusahaan, sumber daya yang diterapkan, terdapat beberapa teknik analisis lingkungan bisnis internal, untuk penelitian ini penulis menggunakan 2 yaitu analisis SWOT dan Analisis Value Chain/Rantai Pasok.

Selanjutnya adalah analisis lingkungan SI/TI baik secara internal maupun eksternal adalah untuk mendapatkan pengetahuan tentang peluang untuk mengetahui *trend* teknologi yang digunakan saat ini, dan dapat berguna juga sebagai peluang dalam mengembangkan teknologi yang sudah ada dengan cara yang lebih efisien dan tepat dalam penggunaannya. Dalam analisis ini yaitu *Mc Farlan Strategy Grid*, dengan menggunakan teknik ini perusahaan dapat mengetahui pemetaan aplikasi yang digunakan beserta pengaruh aplikasi tersebut kepada kesuksesan dan proses bisnis perusahaan.

Selain itu, penelitian ini juga melakukan analisis CSF (Critical Succes Factor). Analisa Critical Succes Factor (CSF) sangat berguna apabila digunakan sejalan dengan analisa value chain dalam mengidentifikasi proses yang paling kritis, serta memberikan fokus pada pencapaian tujuan melalui kegiatan-kegiatan yang paling tepat untuk dilaksanakan.

III. HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil

Untuk menguji data dari analisis lingkungan bisnis eksternal PT. Balatif Malang, dilakukan analisis PEST dan analisis Porter Five Force, dari analisis PEST, diambil beberapa kesimpulan. Kesimpulan-kesimpulan tersebut diinterpretasikan sebagai bahan analisis lebih lanjut. Diantaranya adalah sebagai berikut:

1. Analisis PEST Politik

Adanya perubahan-perubahan Peraturan Menteri Kesehatan nomor 26 tahun 2018 tentang Pelayanan Perizinan Berusaha Terintegrasi secara Elektronik Sektor Kesehatan atas dasar perubahan Peraturan Menteri Kesehatan nomor 16 tahun 2013, dan Peraturan Badan Pengawas Obat dan Makanan nomor 2 Tahun 2022 tentang Pelaporan Kegiatan Industri Farmasi dan Pedagang Besar Farmasi atas perubahan Peraturan Presiden Indonesia nomor 80 tahun 2017 tentang Badan Pengawas Obat dan Makanan menyebabkan terjadinya skema pengawasan terhadap pembuatan obat-obatan, vitamin, dan suplem yang tadinya diawasi oleh pemerintah daerah dan saat ini diambil alih langsung oleh pemerintah pusat. Selanjutnya, saat ini terjadi juga pengawasan ketat terkait dengan apoteker-apoteker pengawas yang harus sudah tersertifikasi yang bisa masuk kedalam dunia industri farmasi.

2. Analisis PEST Ekonomi

Terjadinya peningkatan signifikan dari sektor industri farmasi saat ini, hal ini ditandai dengan tingginya permintaan dari segi obat-obatan, suplemen, dan vitamin pada PT. Balatif,

hal ini ditandai dengan peningkatan sesuai data BPS dunia farmasi dan obat-obatan sebanyak 6%.

3. Analisis PEST Sosial

PT. Balatif diharapkan bersinergi dan berkolaborasi dengan Masyarakat terkait dengan kegiatan Perusahaan dan juga diharapkan dapat melakukan pelatihan-pelatihan terkait dengan pengelolaan lingkungan.

4. Analisis PEST Teknologi

Adanya kemajuan pada bidang AI Intelligence berdampak pada kewajiban dan keharusan Perusahaan untuk bisa beradaptasi dengan kemajuan digitalisasi yang ada. Teknologi Informasi berfungsi juga sebagai katalisator dalam berbagai usaha pengurangan biaya-biaya operasional perusahaan (eliminasi, simplifikasi, integrasi, dan otomatisasi proses) yang pada akhirnya akan berpengaruh terhadap profitabilitas perusahaan.

Sedangkan, hasil dari analisa Porter Five Force digunakan sebagai input dari Peluang dan Ancaman yang ada di perusahaan kedalam analisis SWOT. Kelima faktor yang dianalisis berdasarkan teori Porter Five Force adalah sebagai berikut:

1. *Rivalry Among Existing Competitors*

PT. Balatif menghadapi persaingan dari berbagai perusahaan farmasi khususnya di Kota Malang. Perlu diperhatikan bahwa tiap-tiap kompetitor memiliki perbedaan jenis produk meskipun dengan manfaat yang sama sehingga marketnya hampir sama. Namun kelebihan PT. Balatif adalah adanya produk herbal yang mana tidak setiap Perusahaan sejenis yang ada di kota malang memiliki produk obat-obatan herbal sehingga nampak adanya pelanggan tetap yang lebih memilih produk-produk dari PT. Balatif.

2. *Threat of New Entrants*

Industri farmasi merupakan bidang industri berskala besar, pendatang baru di bidang industri farmasi memerlukan modal yang besar, dan sumber daya yang baik sesuai dengan peraturan pemerintah yang mana hal ini memerlukan para pekerja dengan keahlian yang signifikan dan tentunya sertifikat kompetensi, namun saat ini banyak, dengan dibukanya UU Cipta Kerja yang baru yang dapat dengan mudah investor-investor asing bisa masuk ke Indonesia dan mendirikan Perusahaan sejenis, sementara untuk kebutuhan pekerja yang tersertifikasi bisa didapat dengan mudah karena banyak lulusan-lulusan apoteker yang lulus dan sudah tersertifikasi dan belum mempunyai pekerjaan. Hal ini menjadi tantangan yang menarik yang harus di waspadai oleh PT. Balatif saat ini.

3. *Bargaining Power of Buyers*

Sentimen negatif pasar masih dipengaruhi ketidakseimbangan antara penawaran dan permintaan di pasar farmasi internasional dampak dari pasca virus COVID-19.

Kondisi pasar dan harga obat-obatan yang beragam berada dalam tren yang negatif di hampir enam bulan terakhir ini, hal ini juga dikarenakan banyaknya kepercayaan pada Masyarakat bahwa herbal yang dibuat sendiri mampu lebih baik dan lebih aktif untuk pengobatan. Namun hal ini menjadi menarik ketika PT. Balatif mampu meningkatkan produksi varian produk herbal yang mana dipercaya Masyarakat lebih baik dibanding obat-obatan kimia. Hal ini dibuktikan dengan meningkatnya produksi obat-obatan herbal pada PT. Balatif.

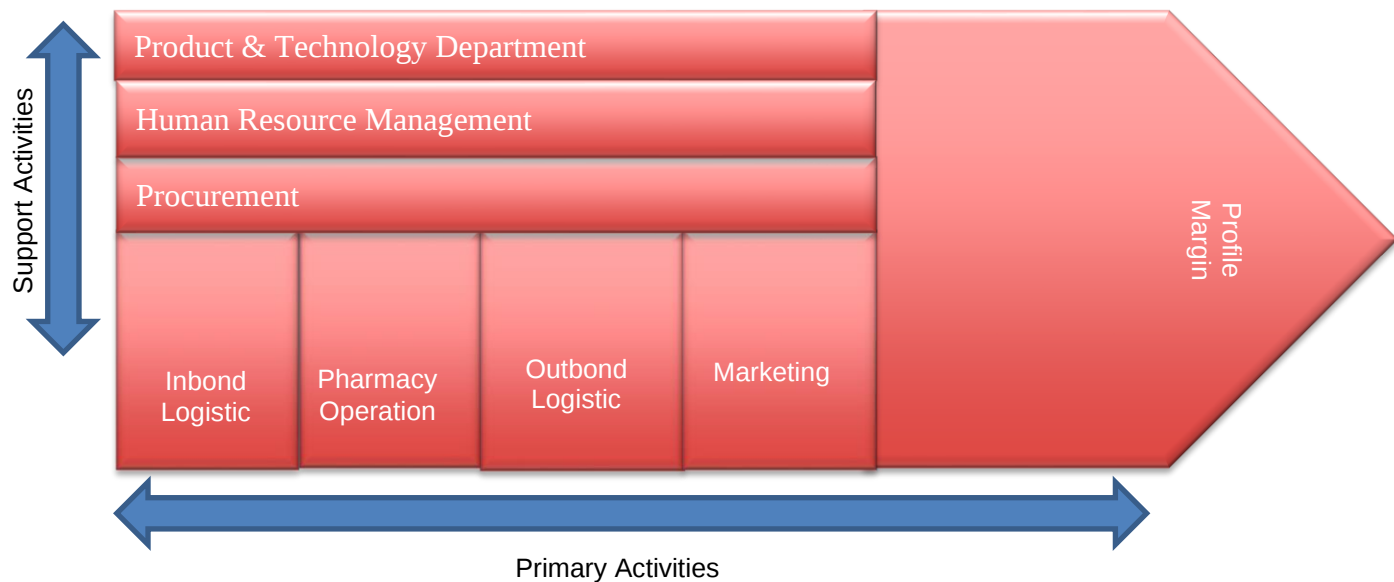
4. *Bargaining Power of Suppliers*

Kegiatan industri farmasi PT. Balatif didukung oleh Kerjasama antara toko-toko apotik, dan juga Kerjasama dengan beberapa perguruan tinggi yang memiliki program apoteker di Indonesia. Seperti contohnya adalah Universitas Airlangga, Universitas Hassanudin, dll. kegiatan supply bahan obat juga didukung dengan Kerjasama antara Perusahaan seperti dengan SOHO Industry, Kimia Farma, Dexa Group, dll. Penyuplai dapat saja mencoba menaikkan harga mengingat pentingnya barang atau jasa yang mereka sediakan bagi PT. Balatif. Akan tetapi daya tawar penyuplai/kontraktor dibatasi dengan adanya ijin masa berlaku kontrak atau surat keterangan tanda terdaftar (SKT) dan Izin Usaha Produk Farmasi (IUPF) dengan jangka waktu tertentu, sehingga harga barang atau jasa mengikuti kontrak. Sehingga adanya kesetabilan harga yang didapat terkait dengan bahan baku pembuatan obat-obatan pada PT. Balatif.

5. *Threat of Substitutes Products and Services*

Pemanfaatan bahan baku baru terbaru terus ditingkatkan oleh Kementerian Kesehatan (Kemenkes) dengan mengembangkan potensi obat-obatan herbal yang bahan bakunya bisa didapat dari tumbuhan-tumbuhan di Indonesia.

Analisis lingkungan bisnis internal dari PT. Balatif Malang dilakukan untuk mengetahui kondisi bisnis yang berjalan dan strategis bisnis yang diterapkan, analisis tahap ini menggunakan analisis *Value Chain* dan analisis SWOT untuk menggambarkan kekuatan dan kelemahan lingkungan internal bisnis PT. Balatif. Analisis value chain dilakukan untuk merinci suatu rangkaian dari alur kerja atau proses kerja yang digunakan menjadi kegiatan strategi yang relevan, untuk memahami alur dari mulai perencanaan strategi pengembangan bisnis, strategi pasar, berdasarkan analisis lingkungan internal yang ada. Analisis Value chain dapat digunakan pula untuk menyusun strategi dan menentukan bagaimana aktivitas utama (*primary activities*) dan aktivitas pendukung (*support activities*) pada PT. Balatif.



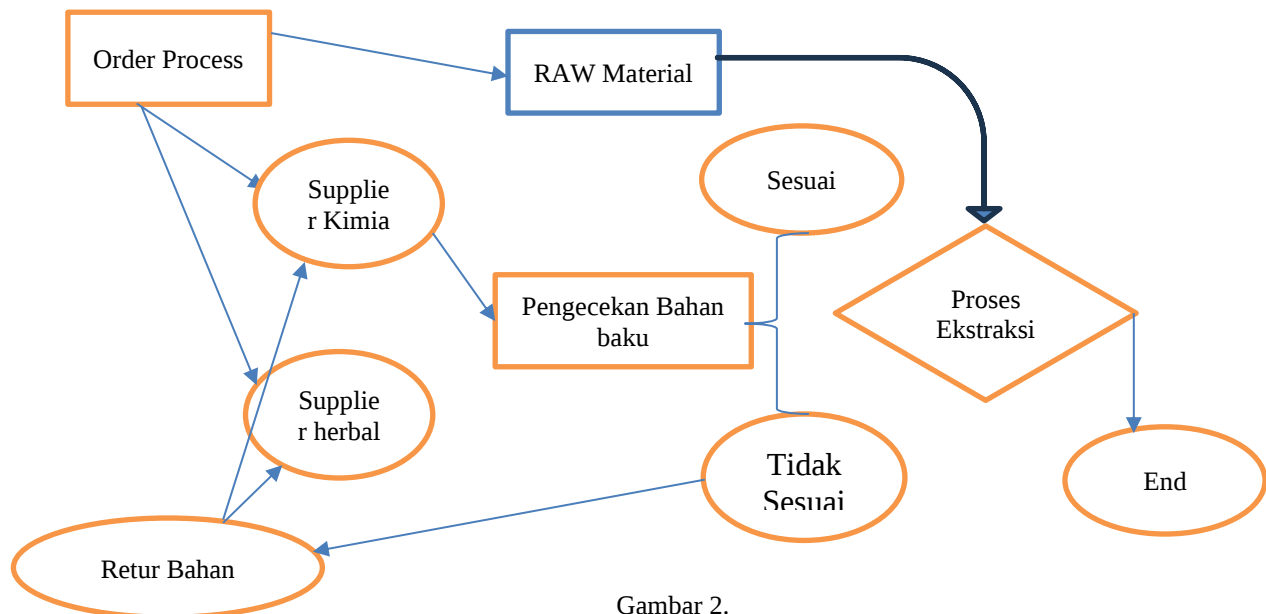
Gambar 1
Analisis Value Chain pada PT Balatif Malang

Aktivitas Utama (*Primary Activities*)

1. *Inbond Logistic*

Aktivitas utama PT. Balatif adalah pengolahan sumber-sumber kimia dan herbal untuk dijadikan bahan obat-obatan, vitamin dan suplemen. PT. Balatif menerapkan manajemen rantai pasok untuk memastikan bahwa barang dan jasa yang berasal dari pemasok telah memenuhi standar spesifikasi dan

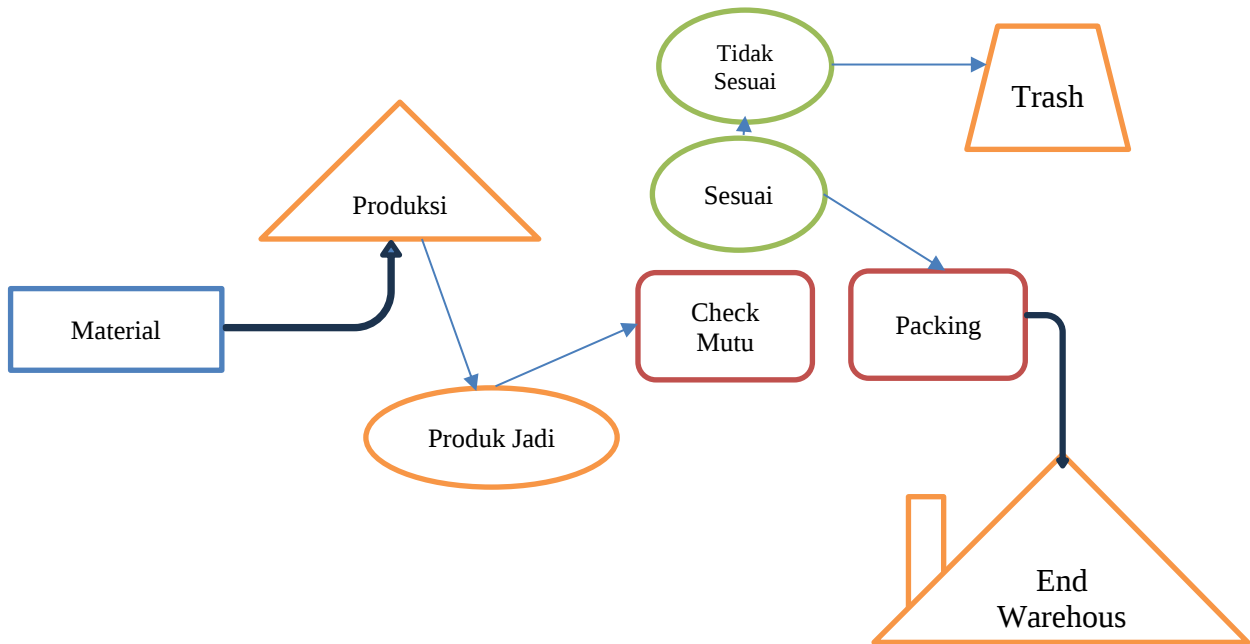
kualitas yang dipersyaratkan sehingga dapat menghasilkan produk terbaik untuk pelanggan secara konsisten. Pengelolaan rantai pasok yang baik berkontribusi terhadap efisiensi biaya. Dalam hal ini, PT. Balatif menggunakan 2 (dua) sumber utama pemasok bahan baku pembuat obat-obatan. Berikut analisis inbound logistiknya:



Gambar 2.
Inbond Logistik Bahan Baku Utama

2. *Pharmacy Operation*

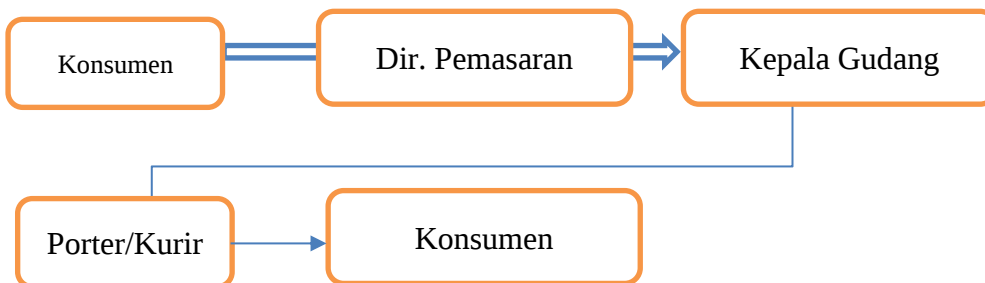
Aktivitas utama lainnya pada PT. Balatif adalah *pharmacy operation*, atau proses pembuatan obat, suplemen, dan vitamin. Hal ini bisa dilihat pada Gambar. 3 berikut:



Gambar 3.
Inbond Logistik Bahan Baku Utama

3. *Outbond Logistic*

Tahap selanjutnya adalah outbond logistic, dimana pada tahap ini akan dilakukan pengiriman produk kepada pemesan sebelumnya disesuaikan dengan permintaan dari konsumen itu sendiri.



Gambar 4
Outbond Logistik Produk

4. *Marketing*

PT. Balatif senantiasa melakukan analisis marketing strategi dengan teknik bauran pemasaran, yang salah satunya adalah mengadakan promosi. Ada banyak cara yang dilakukan diantaranya:

a. Digital Marketing

Usaha untuk melakukan pemasaran produk melalui media digital atau internet. Tujuannya ialah untuk menjangkau

customer maupun calon customer secara menyeluruh, karena kehadiran media digital ini sangat berdampak bagi PT. Balatif.

b. Promo

Promo ini biasanya dilakukan pada saat momen-moment tertentu, seperti pada saat pergantian tahun, hari-hari besar, dan juga promo yang dilakukan melalui kegiatan-kegiatan yang didanai oleh PT. Balatif Malang. Dan bahkan tidak jarang PT. Balatif menggunakan teknik diskon pada kegiatan promosinya.

c. Customer Care

PT Balatif juga menyediakan layanan customer bagi para customer maupun calon customer yang ingin melakukan order atau sekedar bertanya mengenai bagaimana proses yang ada pada PT Balatif. Hal yang terus dilakukan dan diusahakan oleh PT Balatif Malang adalah peningkatan kepercayaan dari customer.

Aktivitas Pendukung (Support Activities)

1. Product and Technology Development

PT. Balatif menerapkan SAP (System Application and Proccessing) sebagai salah satu sistem Teknologi Informasi (TI), telah dilakukan secara bertahap di beberapa unit, kelebihan yang ditawarkan dengan menggunakan sistem SAP (System Application and Proccessing) adalah lebih sistematis dan terintegrasi antara pusat dengan website. Untuk pengembangan modul-modul SAP (System Application and Proccessing) berkelanjutan untuk memenuhi proses bisnis yang belum terpenuhi.

2. Human Resources Management

Dalam menjalankan segala kegiatan terkait dengan produksi obat-obatan, vitamin dan suplemen hingga penjualan produk, secara operasional didukung oleh sejumlah karyawan yang tersertifikasi dan mempunyai keahlian pada bidangnya masing-masing. PT. Balatif menerapkan sejumlah aturan baku terkait dengan manajemen sumber daya manusia.

3. Procurement

Proses pengadaan barang melalui request by user yang transparan. Proses yang dilakukan tidak dilakukan secara manual tetapi menggunakan sistem SAP (System Application and Proccessing).

Selanjutnya, agar dapat memperoleh gambaran perkembangan SI/TI saat ini dilakukan analisis lingkungan eksternal SI/TI, yang mencakup tren sistem informasi, tren teknologi jaringan dan tren teknologi digital.

1. Website Application

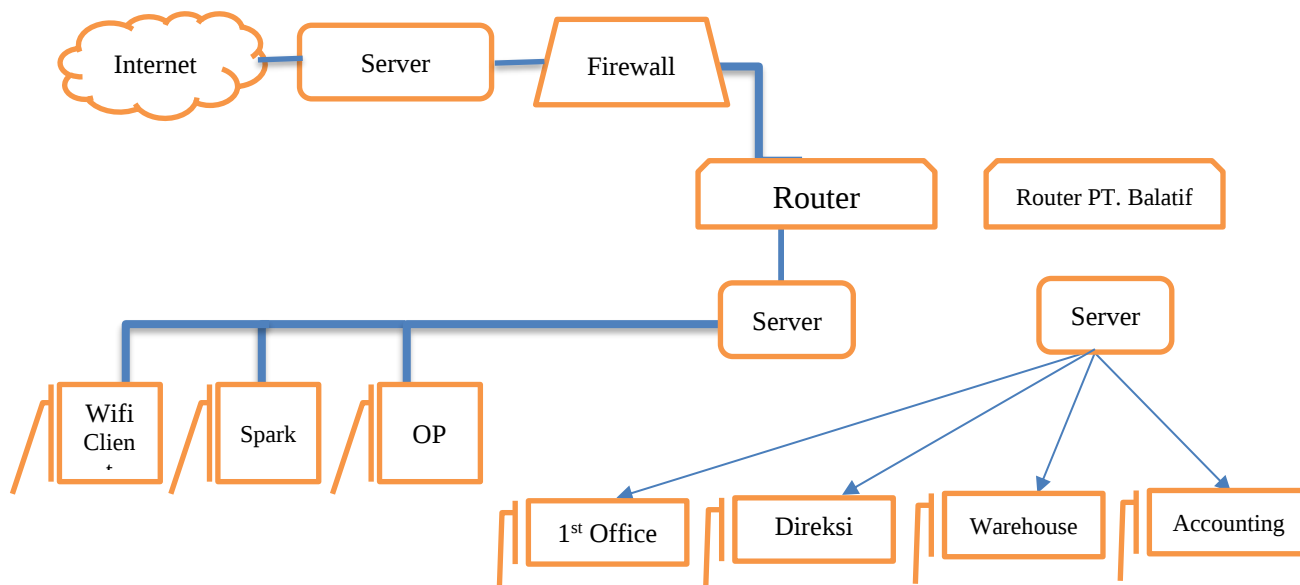
Sistem Informasi berkembang pesat seiring dengan perkembangan teknologi informasi dan perkembangan internet yang sangat cepat, dan terbukti Tren Sistem Informasi ini

sangat berperan dalam kehidupan sehari-hari terutama dalam kegiatan bisnis perusahaan. Salah satu pemanfaatan perkembangan tersebut adalah dengan aplikasi berbasis web. Aplikasi berbasis web mempunyai banyak keuntungan, selain cost yang dikeluarkan murah juga flexibility yang dapat diakses dimanapun, dan kapanpun.

2. Cloud Computing

Cloud Computing. *Cloud Computing* adalah teknologi yang menggunakan jaringan internet dan server yang disediakan oleh penyedia layanan untuk mengelola data dan aplikasi. Dengan penggunaan *Cloud Computing* maka dapat membantu untuk menggunakan aplikasi tanpa melakukan instalasi dan mengakses data yang diperlukan dengan memanfaatkan *Software as a Service* (Saas) dan *Infrastructure as a Service* (IaaS) pada *Cloud Computing*. Penyimpanan data dilakukan di server "hard disk" dari penyedia layanan *Cloud Computing*. Teknologi *Cloud Computing* menggunakan internet dan *central remote server* untuk mengatur data dan aplikasi. *Cloud Computing* memungkinkan customer dan pebisnis untuk menggunakan aplikasi tanpa melalui proses instalasi dan dapat mengakses file personal di komputer melalui akses internet. Karena *Cloud Computing* berbasis internet maka komputer tersebut dapat diakses dari manapun asalkan ada koneksi internet (*mobile*).

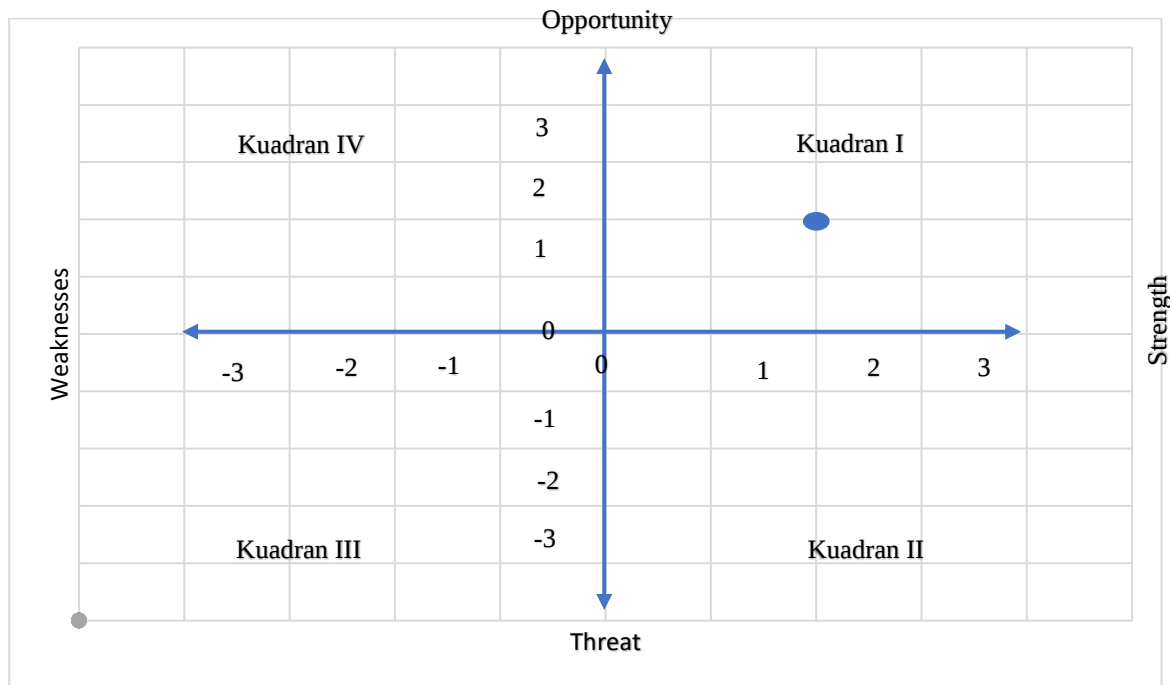
Analisis SI/TI PT. Balatif saat memiliki satu server yang terhubung dengan beberapa router, satu adalah router milik vendor yang terkoneksi langsung dengan internet, satu router milik PT. Balatif yang terkonfigurasi 2 IP Subnet di masing – masing port nya, memiliki dua server dengan IP Static yaitu Wifi Sys dan Spark Messenger serta memiliki client dengan konfigurasi IP DHCP (Dynamic Host Configuration Protocol). Koneksi internet memiliki bandwidth 20 Mbps dan dihubungkan melalui jaringan nirkabel (point to point radio). Kondisi jaringan komputer di lingkungan PT. Balatif digambarkan pada gambar 5.



Gambar 5.
Tipologi Jaringan PT.Balatif

Untuk memperkuat hasil analisis, dilakukan juga analisis SWOT, yaitu identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Analisis ini dilakukan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan dan peluang secara bersamaan agar dapat meminimalkan kelemahan dan ancaman. Jadi, analisis SWOT membandingkan antara faktor eksternal peluang dan ancaman dengan faktor internal kekuatan dan kelemahan. Untuk

melakukan analisa SWOT diperlukan analisa sebelumnya yaitu analisa lingkungan eksternal dan internal bisnis serta analisa lingkungan eksternal dan internal SI/TI. Semua hasil analisis kondisi internal dan eksternal dari PT. Balatif dipadukan ke dalam analisis SWOT. Dalam analisis ini segala kekuatan (*Strenght*), kelemahan (*Weakness*), peluang (*Opportunity*) dan ancaman (*Threat*) diambil dari analisis kondisi internal dan eksternal PT Balatif.



Gambar 6.
Matriks SWOT

Dari Gambar 6 dapat dilihat bahwa posisi perusahaan terletak pada kuadran I yang berarti PT. Balatif mendukung kegiatan strategi agresif/ strategi SO sehingga dapat menggunakan kekuatan internalnya guna mengambil keuntungan dari peluang eksternal, mengatasi kelemahan internal, dan menghindari dari ancaman eksternal. Dimana usaha yang dapat dilakukan oleh PT. Balatif adalah dengan cara meningkatkan kuantitas produk terutama produk herbal, serta memperluas jaringan pelanggan sehingga semakin meningkat penjualan produksi obat-obatan, vitamin dan suplemen berbahan herbal.

Dari Gambar 6 Matriks SWOT terlihat bahwa PT. Balatif berada pada koordinat (1.55,1.14) maka kemudian strategi difokuskan pada strategi SO yaitu menggunakan kekuatan internal perusahaan untuk memanfaatkan peluang eksternal.

1. Strategi SO

- Membuat dokumen perencanaan strategis SI/TI untuk menghadapi kondisi situasi bisnis dimasa mendatang
- Meningkatkan produksi obat-obatan, vitamin, dan suplemen terutama yang berbahan dasar herbal

- Memperluas jangkauan customer relation sehingga bisa menjangkau pasar seluruh Indonesia
 - Meningkatkan keterampilan para karyawan terutama pada bidang tertentu seperti apoteker untuk bisa lebih berinovasi atas kebutuhan obat-obatan, suplemen dan vitamin
 - Meningkatkan divisi tim IT agar bisa mengembangkan infrastruktur pada bidang IT yang tidak terbatas hanya pada website
- Strategi WO
Peningkatan kebutuhan obat-obatan, vitamin, dan suplemen pasca pandemic harus dimanfaatkan sebaik mungkin, namun harus juga dilihat kebutuhan pasar terutama pada kebutuhan obat-obatan herbal
 - Strategi ST
Memaksimalkan perkembangan teknologi seperti AI Intellegence untuk kebutuhan bisnis di PT. Balatif
 - Strategi WT
Trend naiknya harga bahan baku obat-obatan kimia, proses import bahan baku yang memakan biaya yang tidak sedikit bisa di imbangi dengan produk-produk herbal yang ada.

Analisis SWOT ini dapat dimanfaatkan dan dijadikan acuan untuk pengembangan dunia bisnis farmasi terkait bagaimana lingkungan baik secara internal maupun external dapat mempengaruhi secara signifikan, banyaknya pesaing-pesaing baik itu pesaing lama dan pesaing baru, dan mulai

maraknya produk-produk herbal dari Perusahaan lain dapat diatasi sehingga kinerja bisnis PT. Balatif tetap stabil.

Selanjutnya dalam analisis CSF, tujuan strategis PT. Balatif ini kemudian dianalisis berdasarkan potensi kebutuhan dan pengembangan pada PT. Balatif. Hasil dari analisisnya bisa dilihat pada tabel 1 berikut ini:

Tabel 1.
Analisis CSF

No	Potensi Kebutuhan	Potensi Pengembangan
1	a. Data pelanggan b. Data mitra (Apotik, dan toko sejenis lainnya) c. Data mitra potensial (khusus bahan)	Menekankan kualitas produksi, kualitas jaringan konsumen, dan lebih banyak lebih banyak Kerjasama dengan mitra yang potensial
2	a. Skema analisis pasar b. Laporan kesehatan dari dinas terkait	Menghasilkan obat-obatan yang murah namun tetap berkualitas sesuai kondisi ekonomi Masyarakat dan kebutuhan masyarakat
3	a. Pemanfaatan kebutuhan pasar atas permintaan produk-produk herbal b. Pengadaan mesin-mesin baru pembuat obat-obatan	Kebutuhan pasar atas obat-obatan herbal akan berdampak adanya kenaikan bisnis yang signifikan pada perusahaan
4	a. Analisis tingkat lulusan pegawai b. Analisis data pelatihan pegawai c. Analisis laporan kinerja pegawai	Meningkatkan kemampuan karyawan terutama yang berada pada divisi khusus baik itu dalam pelatihan, workshop, ataupun target-target inovasi industri farmasi
5	a. Data pemegang saham b. Data hasil penjualan produk perbulan (periodik)	Hasil analisis kebutuhan akan sangat mempengaruhi kinerja Perusahaan kedepan, terutama dalam segmentasi bisnis terkait dengan proses investasi pemodal, hasil dari penjualan produk dapat dijadikan acuan agar para pemegang saham bisa meningkatkan investasinya agar kemajuan roda bisnis PT. Balatif semakin meningkat dan produk-produk yang dihasilkan bisa semakin banyak.
6	a. Pengadaan alat-alat IT baru b. Peremajaan alat-alat industri c. Pergantian spesifikasi IT dan industri	Perubahan iklim bisnis perusahaan dan peningkatan efektifitas kerja karyawan agar roda bisnis Perusahaan semakin meningkat.

Pembahasan

Rencana implementasi SI masa depan PT. Balatif terdiri dari perencanaan jangka pendek meliputi periode 1 sampai 2 tahun, sedangkan pencanaan jangka panjang meliputi periode sampai dengan 5 tahun. Dalam penelitian ini direkomendasikan untuk implementasikan dalam jangka waktu

5 (lima) tahun. Pemetaan rencana strategi penerapan SI pada tahun 2023 – 2027 ini dibuat berdasarkan hasil analisis *Mc Farlan's Strategic Grid* yang dilakukan pada empat tahapan (*strategic, key operational, support, & high potential*). Hal ini bisa dilihat pada tabel 2 dibawah ini:

Tabel 2
Portofolio Aplikasi Masa Mendatang

Strategic	High Potencial
Website Perusahaan Aplikasi E-Commerce* Modul Customer Management*	Server Monitoring Quality Monitoring System* Safety Monitoring System* Network Monitoring System* Selling Monitoring System*
Modul Material Management Modul Plant Maintenance Modul Financial Accounting Modul Controlling Modul Human Capital Management	Aplikasi Spark Messenger Aplikasi Time Management Aplikas Chat Messenger* Warehouse Product Stock*
Key Operational	Support

Keterangan: (*) = New System

Perencanaancanaan strategis dan analisis lingkungan berdasarkan sistem informasi yang terintegrasi memungkinkan PT. Balatif Malang untuk berkembang karena akan mematangkan rencana dan strategi bisnis kedepan. Selain itu juga, dengan adanya analisis SWOT yang digunakan dalam penelitian ini akan menghasilkan perencanaan yang sangat matang dalam menghadapi persaingan bisnis saat ini berdasarkan hasil analisis lingkungan eksternal dan internal pada PT. Balatif Malang.

IV. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan dapat ditarik kesimpulan bahwa implementasi SI/TI di PT Balatif Malang masih terbatas, karena selama ini hanya mengandalkan *System Application and Product* (SAP). Oleh karena itu, direkomendasikan untuk pengembangan beberapa sistem informasi untuk mendukung bisnis perusahaan, yaitu: Website, Pengembangan Aplikasi Sistem Informasi Layanan Pelanggan, Aplikasi Sistem Informasi Aset dan Pengembangan Sistem Informasi Eksekutif. Aplikasi yang direkomendasi ini diterapkan dalam jangka waktu 5 (lima) tahun, yaitu: 2023-2027. Dengan demikian, dengan adanya rencana strategis ini diharapkan dapat memberikan kejelasan arah pengembangan sistem informasi kedepan sesuai dengan kebutuhan perusahaan.

Dilain hal, hasil dari analisis SWOT pada PT Balatif Malang, perusahaan dapat sesegera mungkin mempersiapkan diri dalam menghadapi ancaman tersebut. Selanjutnya untuk memahami lingkungan bisnis pada PT Balatif, perlu dipahami juga proses bisnis yang berjalan pada internal organisasi PT Balatif. Selain itu, meningkatnya sistem SI/TI pada PT. Balatif akan memudahkan proses verifikasi data sehingga bisa menjangkau customer seluruh Indonesia.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] F. Manoppo, "Perencanaan Strategis Sistem Informasi Menggunakan Metode Ward And Peppard (Studi Kasus: Pada STMIK Parna Raya Manado)," Jakarta, 2017.
- [2] J. B. Nainggolan and C. Rudianto, "Perencanaan Strategis Sistem Informasi Menggunakan Metode WARD and PEPPARD (Studi Kasus : Toko CJS Bandung)," *JATI (Jurnal Mahasiswa Teknik Informatika)*, vol. 6, no. 2, p. 454–459, 2022.
- [3] A. Prambayun and P. Maharani, "Perencanaan Sistem Informasi Strategis Menggunakan Model Ward and Peppard (Studi Kasus : Klinik Yulia Asniati)," *Journal of Information Systems and Informatics*, vol. 3, no. 4, p. 750–760, 2021.
- [4] Anharudin, "Perencanaan Strategis Sistem Informasi Untuk Meningkatkan Pelayanan Menggunakan Metode Ward And Peppard (Studi Kasus: PT. Pos Indonesia Cilegon - Banten)," *Jurnal PROSISKO*, vol. 2, no. 2, pp. 1-11, 2015.
- [5] A. Cahyo and A. D. Manuputty, "Perencanaan Strategi Sistem Informasi Dengan Metode Ward And Peppard di Perusahaan Toko Surabaya cabang Surakarta," *Journal of Information System and Informatics*, vol. 3, no. 2, pp. 365-377, 2021.
- [6] T. Pudjadi, A. Jaya, D. A. Kiranal and Rahadian, "Strategi Bisnis Teknologi Informasi pada Perusahaan Hitachi, Ltd. ComTech: Computer, Mathematics and Engineering Applications," vol. 4, no. 2, p. 1122, 2013.
- [7] M. S. Hidayatullah, "Perencanaan Strategis Sistem Informasi Menggunakan Ward and Peppard Model (Studi Kasus: Unit TOKO KP-RI Universitas Jember)," *Program Studi Sistem Informasi Fakultas Ilmu Komputer Jember*, vol. 2, no. 1, p. 68–74, 2019.
- [8] M. Wijaya, "Aplikasi Model Ward and Peppard dalam Perencanaan Strategik Sistem dan Teknologi Informasi Perusahaan," *Media Informatika*, vol. 19, no. 3, pp. 98-107, 2020.
- [9] S. T. Wibowo and H. P. Chernovita, "Perencanaan Strategis Sistem Informasi dengan Metode WARD & PEPPARD Studi Kasus Dinas Kependudukan dan Pencatatan Sipil Kabupaten Boyolali," *Jurnal Teknologi Informasi Dan Ilmu Komputer*, vol. 9, no. 2, pp. 269-279, 2022.
- [10] P. L. Jane and C. L. Kenneth, *Management Information Systems*, UK: Pearson, 2017.
- [11] I. N. Arifani and A. Darmawan, "Perencanaan Strategis Sistem Informasi Dan Teknologi Informasi Si/ti Pendidik dan Tenaga Kependidikan (Studi Kasus: Pada Disdikbudpora Metro)," *Jurnal Teknologi Informasi Magister Darmajaya*, vol. 2, no. 1, p. 41–51, 2016.
- [12] H. Haron, S. Md Sabri and Z. N. Zolkarnain, "A Situational Analysis of Strategic Information System Planning in the context of a Malaysian SME," in *International Conference on Research and Innovation in Information Systems*, Selangor, 2016.
- [13] J. Jaenudin and B. Permana, "Perencanaan Strategis Sistem Informasi Dinas Perhubungan Kota Sukabumi dengan Metode Ward and Peppard," *JTERA (Jurnal Teknologi Rekayasa)*, vol. 3, no. 2, pp. 261-270, 2018.
- [14] M. Kristiyanti, "Strategi Teknologi Informasi pada Perusahaan," *Majalah Ilmiah INFORMATIKA*, vol. 2, no. 1, p. 1–13, 2012.
- [15] S. Kurniasih, "Penerapan Metode Ward & Peppard Dalam Rencana Strategi SI/TI di PT. Visi Karya Prakarsa," *Nuansa Informatika*, vol. 16, no. 1, p. 116–124, 2022.
- [16] Sudaryono, S. Guritno and U. Rahardja, *Theory and application of it research (metodologi penelitian teknologi informasi)*, Yogyakarta: Andi, 2011.
- [17] I. Rusi and F. Febriyanto, "Perencanaan Strategis Sistem Informasi untuk Optimalisasi Layanan

- Sekolah Menggunakan Ward and Peppard,” *Jurnal Sisfokom (Sistem Informasi Dan Komputer)*, vol. 10, no. 2, p. 189–196, 2021.
- [18] C. D. Rumiarti, B. R. Setiawan and I. D. Wiana, “Kajian Perencanaan Strategis Sistem Informasi pada Bisnis Ritel Berbasis Metodologi Ward & Peppard : Studi Kasus PT. Gramedia Asri Media,” *Jurnal Teknologi Informasi Dan Ilmu Komputer*, vol. 6, no. 3, pp. 24-37, 2019.
- [19] J. Ward and J. Peppard , *Strategic Planning for Information Systems*, 3rd ed., Chichester: John Wiley & Sons Ltd, 2022.
- [20] J. Sumah, W. W. Winarno and M. P. Kurniawan, “Analisis Perencanaan Sistem Informasi Menggunakan Metode Ward And Peppard Pada Universitas Kristen Indonesia Maluku,” *RESEARCH : Journal of Computer, Information System & Technology Management*, vol. 18, no. 2, pp. 11-21, 2021.
- [21] W. Syafitri, “Perencanaan Strategi Sistem Informasi/Teknologi Informasi Universitas Lancang Kuning Menggunakan Metode Ward And Peppard,” *Teknologi Informasi & Komunikasi Digital Zone*, vol. 7, no. 1, p. 31–43, 2015.