

**ANALISIS DAN PERENCANAAN STRATEGI  
SISTEM INFORMASI MENGGUNAKAN TOGAF  
PADA PT. COLUMBIA**



**SKRIPSI**

**Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Guna Memperoleh Gelar  
Sarjana Strata Satu Komputer (S.Kom) Pada Fakultas Sains dan Teknologi  
Program Studi Sistem Informasi**

**OLEH:  
Rika Seftiana  
13540127**

**PROGRAM STUDI SISTEM INFORMASI  
FAKULTAS SAINS DAN TEKNOLOGI  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
RADEN FATAH PALEMBANG  
2017**

## LEMBAR PERNYATAAN

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nim : 13540127

Nama : Rika Seftiana

Judul Skripsi : Analisis dan Perencanaan Strategi Sistem Informasi  
Menggunakan TOGAF Pada PT.Columbia.

Menyatakan bahwa skripsi yang saya buat adalah hasil karya sendiri dan bukan plagiat. Apabila ternyata ditemukan di dalam laporan skripsi saya terdapat unsur plagiat, maka saya siap untuk mendapatkan sanksi akademik yang berkaitan dengan hal tersebut.

Palembang, Juli 2017



Rika Seftiana

13540127

## NOTA PEMBIMBING

Hal: Pengujian Ujian

Munaqasyah

Kepada Yth.

Dekan Fak. Sains dan Teknologi

Universitas Islam Negeri Raden Fatah

Di

Palembang

Assalamua'alaikum, Wr. Wb.

Setelah kami mengadakan bimbingan dengan sungguh-sungguh, maka kami berpendapat bahwa skripsi saudara: Rika Seftiana, Nim: 13540127 yang berjudul "ANALISIS DAN PERENCANAAN STRATEGIS SISTEM INFORMASI MENGGUNAKAN TOGAF PADA PT.COLUMBIA" sudah dapat diajukan dalam Ujian Munaqasyah di Fakultas Sains dan Teknologi Universitas Islam Negeri Raden Fatah Palembang.

Demikianlah, terimakasih.

Wassalamu'alaikum, Wr. Wb.

Palembang, Juli 2017

**Pembimbing I**

**Pembimbing II**



**Rusmala Santi, M.Kom**  
NIP. 197911252014032002



**Irfan Dwi Jaya, M.Kom**  
NIDN.0208018701

## PENGESAHAN SKRIPSI MAHASISWA

Nama : Rika Seftiana  
Nim : 13540127  
Fakultas : Sains dan Teknologi  
Program Studi : Sistem Informasi  
Judul : Analisis dan Perencanaan Strategi Sistem Informasi  
Menggunakan TOGAF Pada PT. Columbia.

Telah diseminarkan dalam sidang Fakultas Sains dan teknologi Universitas Islam Negeri (UIN) Raden Fatah Palembang, yang dilaksanakan pada:

Hari/Tanggal : Senin, 31 Juli 2017  
Tempat : Ruang Sidang Munaqasyah Fakultas Sains dan Teknologi  
Universitas Islam Negeri Palembang.

Dan telah diterima sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Komputer (S.Kom) Program Studi Strata Satu (S-1) pada Program Studi Sistem Informasi di Fakultas Sains dan teknologi Universitas Islam Negeri (UIN) Raden Fatah Palembang.

Palembang, 2017  
Dekan

**Dian Erlina, S.Pd. M.Hum**  
**NIP. 197301021999032001**

### TIM PENGUJI

**Ketua**

**Sekretaris**

**Rulliansyah, M.Kom**  
**NIP. 197511222002041003**

**Hasan Marzuki, MT**  
**NIP. 198502182014031003**

**Penguji I**

**Penguji II**

**Abdullah, S.Kom. M.Msi**  
**NIDN. 0224046901**

**Evi Fadilah, M.Kom**  
**NIDN. 0215108502**

## **MOTTO DAN PERSEMBAHAN**

### **MOTTO:**

“Bila Senang Janganlah Lupa Diri dan  
Bila Susah Janganlah Meremehkan Diri”

-Rika Seftiana-

### **PERSEMBAHAN:**

Aku ucapkan puji syukur senantiasa kepada Mu, ya rabb. Allah SWT yang maha besar dan Allah SWT yang memiliki alam semesta beserta seisinya, berkat rahmat dan ridho serta kasih sayangNyalah dalam memberikan kekuatan dan kemudahan kepada hambanya yang merasa lemah.

Sholawat serta salam selalu tercurahkan untuk kekasih Allah SWT dan yang menjadi suri tauladan bagi kita semua baginda besar Muhammad SAW.

Untuk malaikat tak bersayap yang diberikan Allah SWT dikehidupanku yaitu Ayahku, Riduan Saad dan Ibuku, Hasnawati. Dari sekian banyak yang ingin kukatakan kepada kalian hanya terimakasih tak terhitung yang mewakili untuk segalanya baik itu do'a yang tiada henti, dukungan yang luar biasa serta kasih sayang kalian yang besar untukku. Sungguh tak dapat aku membalas beribu kebaikan yang kalian berikan padaku tetapi aku berharap dapat membuat kalian bangga dengan gelar sarjana yang telah aku dapatkan.

“Semua ini untukmu yah, buk.”

Untuk dua jagoanku yang selalu memberikan dukungan dan do'a yang tiada henti yaitu kedua adikku sayang, Abang Rezky Hasri Oktavian dan Adek Rivan Hasri Prasetya. Terimakasih atas tawa dan canda serta semangat disetiap harinya, karena kalian terkadang aku lupa dikala sedang gundah ketika mengerjakan skripsi.

“Ayuk sayang kalian bang, dek.”

Untuk pembimbing skripsiku Ibu Mala dan Pak Irfan terimakasih sebanyak-banyaknya untuk kalian yang telah sabar dan merelakan waktu senggangnya untuk membimbingku dalam mengerjakan skripsi.

“Pembimbingku, Inspirasiku.”

Untuk yang selalu ada dikala suka dan duka, terimakasih tak terhingga kepada para tim pejuang skripsiku yaitu Ade Sukmawati, Ardian Saputra, Azaria Ocktaviani, Armansyah dan Yeni Erlika.

“Akhirnya kita wisuda esss.”

Untuk teman pelipur lara, terimakasih banyak atas dukungan dan semangat kalian yaitu Gina Agiyani, Desi Elta, Nelly Afrianti, Mala Hayati, Nadidah Ayu, Wulandari, Yuan Ahmad, Amelia Citra, Afriani Rizkika, Atika Arpan, Aldi Gunawan, Agung Prandiko, Adholof Afriatama, Anwar Sidik, Ahmad Syazili, Checilia Nafradella.  
“Kalian menguatkan.”

Untuk para sahabat-sahabatku “*The Sulung*”, terimakasih untuk tetap memberikan semangat dan menjadi penghibur atas segala kekonyolan kalian dan terkhusus untuk Monica Andini, terimakasih waktu, semangat dan doa’anya serta selalu *stay* dikondisi apapun dari dulu sampai sekarang.  
“*Thanks a lot of guys.*”

Untuk teman sebayaku, teman dari yang sama-sama belum mengerti bagaimana dan apa perkuliahan itu hingga sekarang kita menyelesaikan perkuliahan, terimakasih seluas-luasnya buat Silvia Dewi Sabrina, Abdul Halim, Arief Saputra, Martin Oktavianes, Sugiarto, dan Sugi lestari.  
“Nasehat dan dukungan kalian membantuku.”

Untuk kakak tingkat terimakasih juga telah membantu dan selalu mengayomi serta memberikan masukan dan pengalamannya dan juga dukungan serta semangat kalian membuatku terkadang merasa termotivasi untuk menyelesaikan skripsi.  
“Pengalaman kalian mengajarkanku.”

Untuk terimakasih selanjutnya buat rekan-rekan seperjuangan yaitu teman kelasku 1354-D, khususnya Ocktafiani Lestari yang telah menemani, mendukung dan memberikan perhatiannya. Serta untuk teman main, teman belajar dan teman yang memberikan tempat istirahat (kosan) selama menunggu dosen pada saat kuliah yaitu Rahmawati, Selvia, Sentrioni, Putri Wellyanti, Putri Lestiani, Rury Diah Vitaloka, Retno Adelia, Retno Wulan, Nurbaya. Dan juga untuk teman sekelasku lainnya tak lupa aku ucapkan terimakasih karena kalian adalah teman yang memberikan keseruan tersendiri yaitu Qosyiem Al-Amiyn, Rohwan Aziz, Raju Iranda Putra, Rachmad Iqbal, Nur Faturrahman, Riki Hardiyanto, Piko Sanjaya, Nurman Haki, Saipensi, Robin, Septa, Satriadi, Riko Rikardo, Rizki Romadona dan Randy karnama.  
“Kalian memberikan kenangan.”

## KATA PENGANTAR

# بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Assalamu'alaikum, Wr. Wb.

Alhamdulillah, Segala puji kehadiran Allah Subhanahu Wa Ta'ala karena atas berkat rahmat dan hidayah-Nya sehingga laporan skripsi ini dapat terselesaikan sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan studi Strata Satu (S-1) pada Program Studi Sistem Informasi Fakultas Sains dan Teknologi Universitas Islam Negeri Raden Fatah Palembang. Shalawat beserta salam semoga senantiasa tercurah kepada junjungan kita Baginda Rasulullah Shalallahu Alaihi Wassalam beserta para keluarga, sahabat, dan para pengikut Beliau hingga akhir zaman.

Setelah melakukan kegiatan penelitian, akhirnya laporan skripsi yang berjudul "Analisis dan Perencanaan Strategi Sistem Informasi menggunakan TOGAF pada PT. Columbia". Pembuatan skripsi ini mendapatkan banyak bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak dengan memberikan banyak masukan dan nasehat, serta mendukung dan menjadi motivasi tersendiri. Maka dari itu, ucapan terimakasih penulis haturkan kepada:

1. Bapak Prof. Drs. H.Muhammad Sirozi, Ph.D. selaku Rektor Universitas Islam Negeri Raden Fatah Palembang.
2. Ibu Dr. Dian Erlina, S.Pd., M.Hum. selaku Dekan Fakultas Sains dan Teknologi Universitas Islam Negeri Raden Fatah Palembang.
3. Bapak Ruliansyah, ST, M.Kom selaku Ketua Program Studi Sistem Informasi Fakultas Sains dan Teknologi Universitas Islam Negeri Raden Fatah Palembang.
4. Ibu Rusmala Santi, M.Kom selaku Sekretaris Program Studi Sistem Informasi Fakultas Sains dan Teknologi Universitas Islam Negeri Raden Fatah Palembang dan Pembimbing I (Satu).
5. Bapak Komaruddin, M.Si selaku Dosen Pembimbing Akademik.
6. Bapak Irfan Dwi Jaya, M.Kom selaku Dosen Pembimbing II (Dua)

7. Kedua Orang Tua Bapak. Riduan Saad dan Ibu. Hasnawati.
8. Ibu Zelmi selaku Kepala Bagian HRD PT.Columbia Palembang.
9. Para Bapak/Ibu pegawai PT. Columbia Palembang.
10. Rekan Mahasiswa/i Program Studi Sistem Informasi Angkatan 2013, khususnya kelas 1354-D, serta rekan bimbingan periode 2016-2017.

Semoga Allah SWT senantiasa melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya kepada kita semua, Amin Yaa Rabbal Alamin.

Wassalamu'alaikum, Wr. Wb.

Palembang, Juli 2017

Rika Seftiana  
NIM. 13540127

## **ABSTRACT**

*PT Columbia is engaged in the sale of electronic goods in cash and credit. With the increasingly tight competition in similar business activities, companies will be analyzed and carried out information system strategy planning that can assist the organization in carrying out business processes or operational activities. At this time, PT Columbia already has a business strategy to implement its vision, mission and objectives but at PT Columbia should have better future strategy planning in doing business processes to achieve and maintain the success of the organization. Because strategic planning has an important role in an organization to determine the needs of information systems. Good information system planning, ranging from defining the existing business architecture within the organization, defining the data architecture to be used, defining the application architecture to be built. Strategic planning is prepared through phases on TOGAF ADM method as well as producing the document of information system strategy plan. Document of the strategic plan will be the basis for the organization's grip in building or developing the information system according to the needs of the organization to be able to apply the information system planning effectively and efficiently.*

*Keywords: Strategic Planning, Architecture, TOGAF ADM.*

## **ABSTRAK**

PT Columbia yang bergerak dalam bidang penjualan barang-barang elektronik tunai dan kredit. Dengan semakin ketatnya persaingan pada kegiatan usaha yang sejenis, perusahaan akan dianalisis dan dilakukan perencanaan strategi sistem informasi yang dapat membantu organisasi dalam melaksanakan proses bisnis atau kegiatan operasional. Pada saat ini, PT Columbia sudah memiliki strategi bisnis untuk melaksanakan visi, misi, dan sasaran yang ingin dicapai tetapi pada PT Columbia harus memiliki perencanaan strategi yang lebih baik lagi kedepannya dalam melakukan proses bisnis untuk pencapaian dan mempertahankan keberhasilan organisasi tersebut. Karena perencanaan strategi memiliki peranan penting dalam suatu organisasi untuk menentukan kebutuhan sistem informasi. Perencanaan sistem informasi yang baik, di mulai dari mendefinisikan arsitektur bisnis yang ada dalam organisasi, mendefinisikan arsitektur data yang akan di gunakan, mendefinisikan arsitektur aplikasi yang akan dibangun. Perencanaan strategis disusun melalui fase-fase pada metode TOGAF ADM serta menghasilkan dokumen rencana strategi sistem informasi. Dokumen rencana strategi tersebut nantinya akan menjadi dasar pegangan bagi organisasi dalam membangun atau mengembangkan sistem informasi sesuai kebutuhan organisasi untuk dapat menerapkan perencanaan sistem informasi yang efektif dan efisien.

**Kata kunci:** Perencanaan Strategi, Arsitektur, TOGAF ADM.

## DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL.....	i
LEMBAR PERNYATAAN .....	ii
NOTA PEMBIMBING .....	iii
PENGESAHAN SKRIPSI MAHASISWA .....	iv
MOTTO DAN PERSEMBAHAN.....	v
KATA PENGANTAR.....	vii
<i>ABSTRACT</i> .....	ix
ABSTRAK .....	x
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR GAMBAR.....	xiv
DAFTAR TABEL .....	xv
DAFTAR LAMPIRAN .....	xvi
<b>BAB I PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
1.1 Latar Belakang .....	1
1.2 Rumusan Masalah .....	3
1.3 Batasan Masalah.....	3
1.4 Tujuan Penelitian .....	3
1.5 Manfaat Penelitian.....	4
1.6 Sistematika Penulisan.....	4
<b>BAB II LANDASAN TEORI .....</b>	<b>6</b>
2.1 Ayat Al-Qur'an Yang Berhubungan Dengan Penelitian .....	6
2.2 Teori-Teori Yang Berhubungan Dengan Perencanaan Strategi.....	7
2.2.1 Perencanaan Strategi.....	7
2.3 Teori-Teori Yang Berhubungan Dengan Perencanaan Strategi Sistem Informasi .....	9
2.3.1 Perencanaan Sistem Informasi .....	9
2.3.2 Strategi Sistem Informasi.....	9
2.3.3 Perencanaan Strategi Sistem Informasi .....	11
2.4 Teknik Analisis Perencanaan Strategi.....	11
2.4.1 Analisis SWOT .....	11

2.4.2	Analisis Kesenjangan atau <i>Gender Analysis Pathway</i> (GAP).....	13
2.5	<i>The Open Group Architecture Framework</i> (TOGAF) .....	13
2.5.1	TOGAF <i>Architecture Development Method</i> (ADM) .....	14
2.6	<i>Tools Perencanaan Achitecture Enterprise</i> .....	16
2.6.1	<i>Value Chain</i> .....	16
2.6.2	<i>Principles Catalog</i> .....	18
2.6.3	<i>Flowchart</i> .....	18
2.6.4	<i>Data Flow Diagram</i> (DFD) .....	19
2.6.5	<i>Entity Relationship Diagram</i> (ERD).....	20
2.7	Populasi dan Sampel .....	21
2.8	Teknik Pengambilan Sampel .....	21
2.9	Skala Pengukuran.....	22
2.10	Skala <i>Interval</i> .....	22
2.11	Teknik Pengumpulan Data .....	23
2.12	Teknik Analisis Data .....	23
2.12.1	Uji Validitas.....	23
2.12.2	Uji Reliabelitas .....	24
2.13	Penelitian Terdahulu .....	25
<b>BAB III METODOLOGI PENELITIAN .....</b>		<b>28</b>
3.1	Metode Penelitian .....	28
3.2	Lokasi Penelitian.....	28
3.3	Bahan Penelitian .....	28
3.4	Populasi dan Sampel .....	29
3.4.1	Populasi.....	29
3.4.2	Sampel.....	29
3.5	Metode Pengumpulan Data .....	29
3.6	Definisi Operasional TOGAF .....	30
3.7	Metode Perencanaan Arsitektur <i>Enterprise</i> .....	31
3.8	Kerangka Penelitian .....	32
3.9	Teknik Analisis Data .....	33
3.9.1	Uji Validitas.....	33
3.9.2	Uji Reliabilitas.....	35

3.10	Skala <i>Interval</i> .....	36
<b>BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN .....</b>		<b>37</b>
4.1	Hasil dan Pembahasan .....	37
4.2	Hasil Deskripsi Analisis.....	37
4.3	Pembahasan Perancangan <i>Enterprise Architecture</i> .....	41
4.3.1	<i>Preliminary Phase</i> .....	41
4.3.2	<i>Requirements Management</i> .....	44
4.3.3	<i>Phase A: Architecture Vision</i> .....	44
4.3.4	<i>Phase B: Architecture Bussiness</i> .....	48
4.3.5	<i>Phase C: Information System Architecture</i> .....	54
4.3.6	<i>Phase D: Technology Architecture</i> .....	63
4.3.7	<i>Phase E: Solution and Opportunities</i> .....	64
<b>BAB V PENUTUP .....</b>		<b>66</b>
5.1	Simpulan.....	66
5.2	Saran .....	66
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>		<b>67</b>
<b>LAMPIRAN.....</b>		<b>68</b>

## DAFTAR GAMBAR

<b>Gambar 2.1</b> Diagram Analisis SWOT.....	12
<b>Gambar 2.2</b> Tahapan-tahapan TOGAF ADM.....	15
<b>Gambar 2.3</b> Diagram <i>Value Chain</i> .....	17
<b>Gambar 2.4</b> Rumus Menentukan Rentang Nilai .....	22
<b>Gambar 2.5</b> Rumus Menentukan Panjang Kelas <i>Interval</i> .....	22
<b>Gambar 2.6</b> Rumus Uji Validitas <i>Product Moment</i> .....	23
<b>Gambar 2.7</b> Rumus Menentukan Tingkat Signifikasi.....	24
<b>Gambar 2.8</b> Rumus Uji Realiabilitas .....	24
<b>Gambar 3.1</b> Kerangka Penelitian .....	32
<b>Gambar 3.2</b> Rumus r Tabel .....	34
<b>Gambar 4.1</b> Diagram Matriks SWOT .....	41
<b>Gambar 4.2</b> <i>Flowchart</i> Sistem yang Berjalan .....	50
<b>Gambar 4.3</b> <i>Flowchart</i> Sistem yang Diusulkan .....	53
<b>Gambar 4.4</b> Diagram Konteks Sistem Pendukung Keputusan Pemberian Kredit Barang .....	56
<b>Gambar 4.5</b> DFD <i>Level 1</i> Sistem Pendukung Keputusan Pemberian Barang.....	57
<b>Gambar 4.6</b> DFD <i>Level 2</i> Proses 1.0 (Olah Data Konsumen).....	58
<b>Gambar 4.7</b> DFD <i>Level 2</i> Proses 2.0 (Olah Data Barang) .....	59
<b>Gambar 4.8</b> DFD <i>Level 2</i> Proses 3.0 (Olah Data Bobot Kriteria).....	59
<b>Gambar 4.9</b> DFD <i>Level 2</i> Proses 4.0 (Olah Data Putusan Kredit).....	60
<b>Gambar 4.10</b> DFD <i>Level 2</i> Proses 5.0 (Laporan).....	61
<b>Gambar 4.11</b> Desain <i>Database</i> ERD .....	62

## DAFTAR TABEL

<b>Tabel 2.1</b> Analisis SWOT .....	11
<b>Tabel 2.2</b> Simbol-simbol <i>Flowchart</i> .....	18
<b>Tabel 2.3</b> Simbol-simbol DFD .....	19
<b>Tabel 2.4</b> Simbol-simbol ERD .....	20
<b>Tabel 2.5</b> Skor Uji Reliabilitas .....	25
<b>Tabel 3.1</b> Operasional Variabel-variabel Penelitian TOGAF.....	30
<b>Tabel 3.2</b> Hasil Uji Validitas Instrumen dengan <i>Product Moment</i> .....	34
<b>Tabel 3.3</b> Daftar Interpretasi Koefisien... ..	35
<b>Tabel 3.4</b> Hasil Reliabilitas.....	35
<b>Tabel 3.5</b> Rekap Hasil Uji Reliabilitas Setiap Dimensi .....	35
<b>Tabel 3.6</b> Skala <i>interval</i> .....	36
<b>Tabel 4.1</b> Faktor Strategis Kekuatan ( <i>Strength</i> ).....	37
<b>Tabel 4.2</b> Faktor Strategis Kelemahan ( <i>Weakness</i> ).....	38
<b>Tabel 4.3</b> Faktor Strategis Peluang ( <i>Opportunities</i> ).....	39
<b>Tabel 4.4</b> Faktor Strategis Ancaman ( <i>Threat</i> ).....	40
<b>Tabel 4.5</b> <i>Principles Catalog</i> .....	42
<b>Tabel 4.6</b> Identifikasi 5W+1H.....	43
<b>Tabel 4.7</b> Daftar Entitas dan Tugas Entitas.....	54
<b>Tabel 4.8</b> Bobot.....	55
<b>Tabel 4.9</b> Kriteria .....	55
<b>Tabel 4.10</b> Kebutuhan Perangkat Lunak dan Perangkat Keras.....	63
<b>Tabel 4.11</b> <i>GAP Analysis</i> .....	64

## DAFTAR LAMPIRAN

<b>Lampiran 1</b> Surat Permohonan Izin Penelitian .....	69
<b>Lampiran 2</b> Surat Izin Pengambilan Data .....	70
<b>Lampiran 3</b> SK Pembimbing .....	71
<b>Lampiran 4</b> Lembar Konsultasi Pembimbing I.....	72
<b>Lampiran 5</b> Lembar Konsultasi Pembimbing II .....	74
<b>Lampiran 6</b> Berita Acara Wawancara.....	76
<b>Lampiran</b> Wawancara .....	77
<b>Lampiran 7</b> Berita Acara Kuesioner .....	84
<b>Lampiran</b> Kuesioner.....	85
<b>Lampiran 8</b> Berita Acara Presentasi Hasil Penelitian .....	90
<b>Lampiran 9</b> Tabel Hasil Kuesioner .....	91
<b>Lampiran 10</b> Hasil Uji Validitas .....	95
<b>Lampiran 11</b> Hasil Uji Reabilitas .....	99
<b>Lampiran</b> Hasil Penelitian.....	100

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Kemajuan-kemajuan teknologi di bidang sistem informasi memberikan suatu peluang strategi bagi organisasi untuk melewati para pesaingnya. Pengembangan sistem informasi tanpa adanya perencanaan akan menyebabkan kurang optimalnya sistem informasi bagi organisasi. Dan juga selain perlunya perencanaan, organisasi juga membutuhkan strategi untuk dapat tahu bagaimana organisasi kedepannya dengan adanya perencanaan tersebut. Hal ini memperlihatkan pentingnya perencanaan yang matang dan menyeluruh serta didukung dengan strategi untuk menjadikan organisasi yang unggul dalam bersaing dengan para pesainyanya sehingga organisasi dapat mencapai tujuan organisasi dalam pencapaian keberhasilan organisasi tersebut.

Perencanaan strategi memiliki upaya yang membentuk dan membimbing organisasi untuk memahami dirinya sendiri. Untuk mendukung upaya tersebut perlunya perencanaan sistem informasi yang baik, di mulai dari mendefinisikan arsitektur bisnis yang ada dalam organisasi, mendefinisikan arsitektur data yang akan digunakan, mendefinisikan arsitektur aplikasi yang akan dibangun dan mendefinisikan arsitektur teknologi yang mendukung dalam kebutuhan arsitektur sistem informasi yang akan dibangun. Proses inilah yang nantinya untuk mengidentifikasi dan memilih sistem informasi yang perlu dibangun atau dikembangkan. Setelah dapat menentukan dan mengidentifikasi bahkan memilih sistem informasi yang dibutuhkan maka akan menghasilkan dokumen rencana strategi sistem informasi. Dokumen rencana strategi tersebut nantinya akan menjadi dasar pegangan bagi organisasi dalam membangun atau mengembangkan sistem informasi sesuai kebutuhan organisasi dengan perencanaan strategi sistem informasi yang efektif dan efisien sehingga mendukung proses bisnis organisasi yang lebih baik kedepannya.

Perencanaan strategi sistem informasi perlu memilih *framework enterprise architecture* untuk memandu perencanaan strategi itu sendiri. Ada beberapa *framework enterprise architecture* yang dikenal diantaranya *Zachman Framework*, *Federal Enterprise Architecture Framework (FEAF)* dan *The Open Group Architecture Framework (TOGAF)*. Dari beberapa *framework*, salah satu *framework* yang digunakan yaitu TOGAF, dimana pada umumnya TOGAF digunakan karena dapat membantu organisasi dalam menyediakan kerangka kerja praktek terbaik dan memungkinkan untuk membangun organisasi yang terbaik dan memberikan solusi yang menangani masalah dan kebutuhan bisnis.

TOGAF memberikan metode dan alat untuk membantu dalam penerimaan, produksi, penggunaan, dan pemeliharaan *enterprise architecture*. TOGAF memiliki bagian inti yang dikenal dengan *TOGAF Architecture Development Method (ADM)* yang memiliki beberapa tahapan (*The Open Group, 2009*). TOGAF ADM sebagai panduan dan tahapan-tahapan metode bagaimana membangun dan mengelola serta menerapkan *enterprise architecture*, dimana kumpulan *tool* pendukung untuk mengimplementasikan pengembangan *enterprise architecture* dan inilah yang dapat membedakan TOGAF dengan *framework enterprise architecture* lainnya.

Salah satu organisasi yang ada seperti PT. Columbia yang bergerak dalam bidang penjualan barang-barang elektronik tunai dan kredit. Dengan semakin ketatnya persaingan pada kegiatan usaha yang sejenis, perusahaan akan dianalisis dan dilakukan perencanaan strategi sistem informasi yang dapat membantu organisasi dalam melaksanakan proses bisnis atau kegiatan operasional. Pada saat melakukan wawancara terhadap PT. Columbia bahwa organisasi sudah memiliki strategi bisnis untuk melaksanakan visi, misi, dan sasaran yang ingin dicapai karena sudah lamanya organisasi yang berjalan tetapi pada PT. Columbia harus memiliki perencanaan strategi yang lebih baik lagi kedepannya dalam melakukan proses bisnis untuk pencapaian keberhasilan organisasi tersebut. Hal ini dapat mengoptimalkan rencana pengembangan sistem informasi dalam suatu organisasi untuk menentukan kebutuhan sistem informasi yang akan digunakan nantinya dalam proses bisnis.

Berdasarkan uraian tersebut perlu dilakukan analisis dan perencanaan strategi sistem informasi menggunakan TOGAF pada PT. Columbia. Dari analisis dan perencanaan strategi sistem informasi menggunakan TOGAF akan menghasilkan dokumen rencana strategi sistem informasi yang menjadi dasar pegangan bagi organisasi dalam membangun atau mengembangkan sistem informasi yang bisa digunakan oleh organisasi untuk tujuannya dalam mencapai keberhasilan organisasi tersebut.

### **1.2 Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang maka rumusan permasalahan dalam penelitian ini, Bagaimana membuat perencanaan strategi sistem informasi pada PT. Columbia dengan menggunakan TOGAF?

### **1.3 Batasan Masalah**

Penelitian yang dilakukan perlu dibatasi masalah yang akan dibahasnya, agar dalam penelitian dapat lebih terarah, batasan masalah diantaranya sebagai berikut:

1. Penelitian ini berfokus pada empat domain arsitektur umum pada TOGAF yaitu Arsitektur bisnis, Arsitektur data, Arsitektur aplikasi, dan Arsitektur teknologi.
2. Perencanaan strategi sistem informasi menggunakan TOGAF dengan metode TOGAF ADM.
3. Analisis perusahaan menggunakan analisis SWOT dan menghasilkan diagram matriks SWOT untuk melihat kondisi perusahaan.
4. Penelitian yang dilakukan pada tahapan TOGAF ADM tidak menyinggung mengenai implementasi tata kelola dan hanya sampai tahapan peluang dan solusi.
5. Hasil dari penelitian ini berupa dokumen rencana strategi sistem informasi.

### **1.4 Tujuan Penelitian**

Tujuan dari penelitian ini untuk membuat perencanaan strategi sistem informasi menggunakan TOGAF dan menghasilkan dokumen rencana strategis sistem informasi.

## **1.5 Manfaat Penelitian**

Manfaat yang diharapkan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Menjadi dasar pegangan bagi organisasi dalam membangun atau mengembangkan sistem informasi untuk bersaing dengan para pesainyanya dalam pencapaian keberhasilan suatu organisasi.
2. Mengarahkan organisasi untuk berpikir ke depan dan mengantisipasi masalah sebelum terjadi.
3. Memungkinkan organisasi untuk mengantisipasi dan mencapai tujuan strategis.
4. Membantu organisasi untuk menentukan kebutuhan sistem informasi kedepannya.
5. Memudahkan penyusunan rencana kegiatan sehingga membuat kinerja organisasi menjadi lebih baik lagi kedepannya.

## **1.6 Sistematika Penulisan**

Untuk mempermudah mengetahui dan mengikuti pembahasan serta format penulisan skripsi ini, maka dibagi menjadi beberapa tahapan atau sistematika yang merupakan kerangka dan pedoman dalam melakukan penulisan dan tahap-tahap kegiatan sesuai dengan ruang lingkup yang dijelaskan sebelumnya secara garis besar, yang dibagi menjadi lima bab yaitu sebagai berikut:

### **BAB I PENDAHULUAN**

Pada bab ini menguraikan latar belakang, rumusan masalah, batasan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, serta sistematika penulisan.

### **BAB II LANDASAN TEORI**

Pada bab ini menguraikan konsep dasar dan pengertian yang berkenaan dengan penelitian yang dilakukan, beserta teori-teori mendasar baik secara umum maupun khusus dari masalah yang diteliti.

### **BAB III METODOLOGI PENELITIAN**

Pada bab ini menguraikan metode TOGAF yang digunakan pada saat penelitian dilakukan. Pada metode penelitian ini memiliki beberapa tahapan-tahapan yang dilalui.

**BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN**

Pada bab ini menjelaskan hasil dari analisis dengan menggunakan metode pengumpulan data kemudian pembahasan menggunakan metode penelitian mengenai sistem yang akan dibangun atau direncanakan.

**BAB V PENUTUP**

Pada bab ini menguraikan beberapa simpulan dari pembahasan masalah pada bab-bab sebelumnya serta memberikan saran untuk tempat penelitian dari penelitian yang telah dilakukan.

## BAB II

### LANDASAN TEORI

#### 2.1 Ayat Al-Qur'an Yang Berhubungan Dengan Penelitian

Dalam islam memperhatikan perlu adanya perencanaan yang baik karena Allah maha mengetahui apa yang akan dikerjakan seperti dijelaskan pada ayat berikut ini:

يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ ءَامَنُوْا اتَّقُوا اللّٰهَ وَلْتَنْظُرْ نَفْسٌ مَّا قَدَّمَتْ لِغَدٍ وَّاتَّقُوا اللّٰهَ ۚ  
اِنَّ اللّٰهَ خَبِيْرٌۢ بِمَا تَعْمَلُوْنَ ﴿١٨﴾

Artinya:

“Hai orang-orang yang beriman, bertakwalah kepada Allah dan hendaklah setiap diri memperhatikan apa yang telah diperbuatnya untuk hari esok (akhirat); dan bertakwalah kepada Allah, sesungguhnya Allah Maha Mengetahui apa yang kamu kerjakan” [Q.S Al-Hasyr: 18].

Melihat dari sudut pandang islam dalam perencanaan strategi hendaklah dilakukan dengan sebenar-benarnya agar mendapatkan gambaran yang lebih baik lagi kedepannya, seperti dijelaskan pada ayat-ayat berikut ini:

وَأَكِيدُ كَيْدًا ﴿١٦﴾

Artinya:

"Dan Akupun membuat rencana (pula) dengan sebenar-benarnya" [Q.S Ath-Thoriq: 16].

Islam juga menganjurkan untuk selalu dapat mengevaluasi diri karena Allah tidak akan merubah suatu kaum melainkan dirinya sendiri yang berusaha untuk merubah dirinya menjadi lebih baik lagi kedepannya dengan melakukan suatu perencanaan strategis, seperti dijelaskan pada ayat berikut ini:

لَهُۥ مَعْقِبَتٌۭ مِّنۢ بَيْنِ يَدَيْهِ وَمِنۢ خَلْفِهِۦ يَحْفَظُوْنَهُۥ ۗ مَنۢ أَمَرَ اللّٰهُ بِتَّٰبِعٍۭ يُغَيِّرُ  
مَا بِقَوْمٍۭ حَتّٰى يُغَيِّرُوْا مَا بِأَنْفُسِهِمْ ۗ وَإِذَا أَرَادَ اللّٰهُ بِقَوْمٍۭ سُوْءًا فَلَا مَرَدَّ لَهُۥ ۗ وَمَا لَهُمۥ  
مِّنۢ دُوْنِهِۦ مِنۡ وَّٰلٍ ﴿١١﴾

Artinya:

*“Bagi manusia ada malaikat-malaikat yang selalu mengikutinya bergiliran, di muka dan di belakangnya, mereka menjaganya atas perintah Allah. Sesungguhnya Allah tidak merubah keadaan sesuatu kaum sehingga mereka merubah keadaan yang ada pada diri mereka sendiri. Dan apabila Allah menghendaki keburukan terhadap sesuatu kaum, maka tak ada yang dapat menolaknya; dan sekali-kali tak ada pelindung bagi mereka selain Dia.”* [Q.S Ar-Ra’d:11].

Hubungan ayat-ayat tersebut dengan penelitian yang dilakukan yaitu perlunya merencanakan sesuatu untuk dapat memperhatikan apa yang akan dilakukan nantinya. Seperti pada surat Al-Hasyr ayat 18 yang menjelaskan perlunya memperhatikan apa yang telah diperbuat untuk hari esok karena Allah maha mengetahui apa yang akan dikerjakan. Selain itu dijelaskan juga pada surat Ath-Thoriq ayat 16 yang menjelaskan bahwa sebaiknya dalam merencanakan sesuatu dilakukan dengan sebenar-benarnya. Dan juga pada surat Ar-Ra’d ayat 11 yang menjelaskan bahwa Allah tidak akan mengubah suatu kaum melainkan dirinya sendiri yang berusaha untuk merubah dirinya menjadi lebih baik lagi kedepannya. Maka, hendaklah kita memanfaatkan teknologi dan pengetahuan yang ada sesuai jalan dan petunjuk yang Allah berikan. Sehingga sesuai dengan tujuan penelitian mengenai perencanaan strategi sistem informasi menggunakan TOGAF dengan perkembangan teknologi dan pengetahuan yang ada agar dapat menghasilkan perencanaan strategis yang baik.

## **2.2 Teori-Teori Yang Berhubungan Dengan Perencanaan Strategi**

### **2.2.1 Perencanaan Strategi**

Menurut Bryson, perencanaan strategis adalah sebuah disiplin yang berupaya menghasilkan keputusan-keputusan dan tindakan-tindakan mendasar, yang membentuk dan membimbing organisasi untuk memahami dirinya sendiri (*what an organization is*), apa yang dikerjakan (*what it does*), dan kenapa organisasi mengerjakannya (*why it does it*). Bryson juga mengemukakan bahwa ada sepuluh langkah dalam membuat perencanaan strategis yang secara berurutan adalah lima diantaranya sebagai berikut (Nugroho, 2010)

1. Membangun inisiatif dan kesepakatan terhadap dilakukannya proses perencanaan strategis. Pada tahap ini dilakukan negosiasi dan kesepakatan antara pengambil keputusan kunci dan pemuka-pemuka pendapat, khususnya yang berada dalam organisasi.
2. Mengidentifikasi *mandate* organisasi, termasuk *mandate* dari tim perumus rencana strategis.
3. Mengidentifikasi misi dan nilai organisasi. Misi lebih dari sekedar pembenaran (*justify*) keberadaan organisasi; misi memberikan batas karena ketika organisasi bekerja. Nilai organisasi ditentukan oleh kepuasan para pihak yang berkepentingan (*stakeholders*).
4. Melakukan penilaian lingkungan internal dan eksternal organisasi dengan menggunakan metode SWOT untuk menemukan *key success factor* yang harus dipenuhi agar memenuhi kriteria keberhasilan yang dilekatkan pada organisasi.
5. Mengidentifikasi isu-isu strategis, yaitu isu yang jika tidak ditangani akan memengaruhi *mandate*, nilai dan misi organisasi. Pernyataan isu strategis mempunyai tiga syarat, yaitu dirumuskan secara singkat, yaitu dalam satu paragraph, mencatumkan faktor-faktor yang menyebabkan menjadi isu, dan mengemukakan konsekuensi jika isu tersebut tidak/gagal ditangani.

Perencanaan strategis adalah proses sistematis yang disepakati organisasi dan membangun keterlibatan diantara *stakeholder* utama tentang prioritas yang hakiki bagi misinya dan tanggap terhadap lingkungan operasi. Perencanaan strategis khususnya digunakan untuk mempertajam fokus organisasi, agar semua sumber organisasi digunakkan secara optimal untuk melayani misi organisasi itu. Beberapa konsep utama dalam deifinisi ini menegaskan makna dan keberhasilan perencanaan strategis (Basri, 2013).

1. Prosesnya strategis sebab melibatkan bagaimana memilih bagaimana cara terbaik untuk menanggapi keadaan lingkungan yang dinamis dan terkadang tidak bersahabat. Sikap strategis menuntu kesadaran akan pilihan ini dan melibatkan diri pada salah satu rangkaian tanggapan.
2. Perencanaan strategis itu sistematis, proses yang menimbulkan serangkaian pertanyaan yang menolong perencana untuk memeriksa pengalaman masa

lampau, menguji asumsi lama, mengumpulkan dan mencatatkan informasi baru tentang masa sekarang, dan mengantisipasi lingkungan dimana organisasi akan bekerja dimasa depan. Proses itu juga membimbing perencana untuk terus-menerus melihat bagaimana program dan strategi yang menjadi kompetennya cocok dengan visi dan sebaliknya.

3. Perencanaan strategis itu mencakup pemilihan prioritas tertentu untuk membuat keputusan tentang tujuan dan sarana, baik dalam jangka panjang maupun pendek. Konsensus tentang prioritas harus dicapai pada banyak tingkatan, dari tingkat filsafat hingga tingkat operasional. Meski pun rencana strategis itu tidak sampai tingkat detail dalam rencana operasi tahunan, rencana strategis itu tidak dapat disebut rencana bila tidak menegaskan tujuan utama dan metode prioritas yang dipilih oleh organisasi.
4. Proses itu tentang membangun komitmen. Secara sistematis melibatkan *stakeholder* utama, termasuk klien dan masyarakat dalam proses mengidentifikasi prioritas-prioritas, memungkinkan perselisihan dihadapi dengan konstruktif dan mendukung komunikasi dan koordinasi yang lebih baik.

## **2.3 Teori-Teori Yang Berhubungan Dengan Perencanaan Strategi Sistem Informasi**

### **2.3.1 Perencanaan Sistem Informasi**

Perencanaan sistem informasi merupakan bagian penting dalam suatu organisasi untuk menentukan kebutuhan sistem informasi dalam kurun waktu 3 hingga 5 tahun mendatang dan menuangkan ke dalam rencana pengembangan sistem informasi. Hasil perencanaan sistem informasi berupa dokumen yang berisi rencana stategi sistem informasi dan teknologi informasi (Kadir, 2014).

### **2.3.2 Strategi Sistem Informasi**

Strategi adalah prioritas atau arah keseluruhan yang luas yang diambil oleh organisasi; strategi adalah pilihan-pilihan tentang bagaimana cara terbaik untuk mencapai misi organisasi (Basri, 2013).

Strategi sistem informasi mendefinisikan kebutuhan atau permintaan organisasi terhadap informasi dan sistem untuk mendukung strategi bisnis secara keseluruhan. Fokus strategi sistem informasi terletak pada “Apa yang seharusnya dilakukan dengan teknologi?”. Strategi SI/TI dapat diarahkan untuk mendukung organisasi. Keempat cara tersebut adalah (Kadir, 2014).

1. Untuk mencapai keunggulan kompetitif;
2. Untuk meningkatkan produktivitas dan kinerja pegawai;
3. Memungkinkan cara-cara baru dalam pengelolaan dan pengorganisasian;
4. Untuk mengembangkan bisnis-bisnis baru.

Strategi merupakan alat untuk mencapai tujuan. Dalam perkembangannya, konsep mengenai strategi terus berkembang. Hal ini dapat ditunjukkan oleh adanya perbedaan konsep mengenai strategi selama 30 tahun terakhir. Pada prinsipnya strategi dapat dikelompokkan berdasarkan tiga tipe strategi yaitu sebagai berikut (Rangkuti, 2006).

1. Strategi Manajemen

Strategi manajemen meliputi strategi yang dapat dilakukan oleh manajemen dengan orientasi pengembangan strategi secara makro misalnya, strategi pengembangan produk, strategi penerapan harga, strategi akuisisi, strategi pengembangan pasar, strategi mengenai keuangan dan sebagainya.

2. Strategi Investasi

Strategi ini merupakan kegiatan yang berorientasi pada investasi. Misalnya apakah perusahaan ingin melakukan strategi pertumbuhan yang agresif atau berusaha mengadakan penetrasi pasar, strategi bertahan, strategi pertumbuhan kembali suatu divisi baru atau strategi divestasi, dan sebagainya.

3. Strategi Bisnis

Strategi bisnis ini sering juga disebut strategi bisnis secara fungsional karena strategi ini berorientasi pada fungsi-fungsi kegiatan manajemen, misalnya strategi pemasaran, strategi produksi atau operasional, strategi distribusi, strategi organisasi, dan strategi- strategi yang berhubungan dengan keuangan.

### 2.3.3 Perencanaan Strategi Sistem Informasi

Perencanaan strategis informasi merupakan bagian dari metodologi rekayasa informasi yang digunakan untuk mengidentifikasi strategi pencapaian visi dan misi sistem informasi. Tujuan utama perencanaan strategis informasi sebagai berikut (Surendro, 2009).

1. Mempersiapkan rencana bagi pengelola analisis.
2. Perancangan dan pengembangan sistem-sistem aplikasi berbasis komputer.

## 2.4 Teknik Analisis Perencanaan Strategi

### 2.4.1 Analisis SWOT

Analisis SWOT (*strengths* / kekuatan, *weaknesses* / kelemahan, *opportunities* / peluang dan *threats* / ancaman) digunakan untuk mengevaluasi dampak dari masing-masing kesempatan strategis yang memungkinkan dapat dimiliki oleh perusahaan dan penggunaan teknologi informasinya. Berikut penjelasan mengenai SWOT bagi perusahaan (Kurnia dan Puspitasari, 2014).

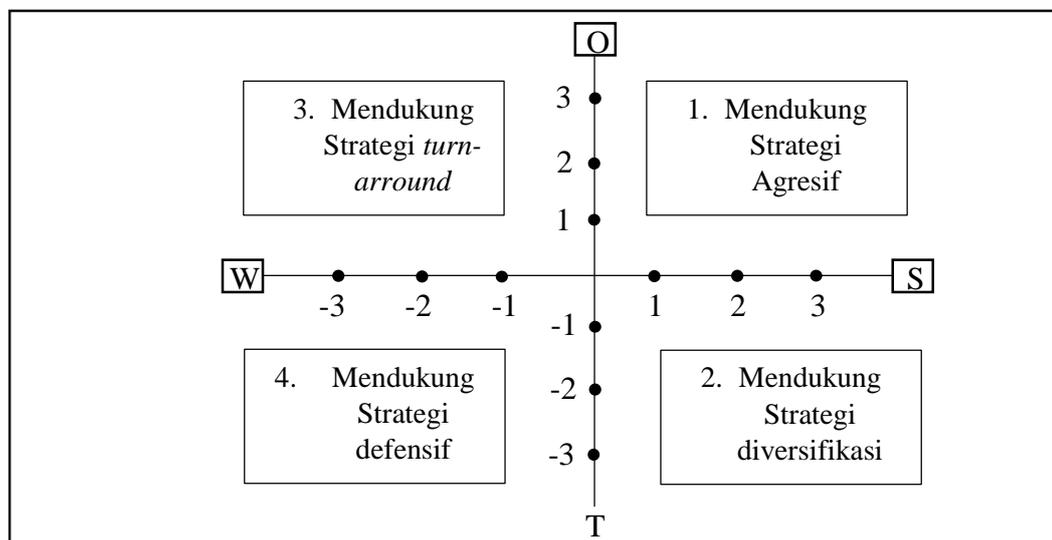
**Tabel 2.1** Analisis SWOT

<i>Strengths</i> / Kekuatan Perusahaan	Dimana kompetensi utamanya dan sumber daya yang membuatnya menjadi salah satu pasar atau industri terkemuka.
<i>Weaknesses</i> / Kelemahan Perusahaan	Dimana area dari kinerja bisnis substandard dibandingkan dengan yang lainnya dalam industry atau segmen pasar.
<i>Opportunities</i> / Peluang Perusahaan	Dimana potensi pasar bisnis baru atau terobosan inovatif yang dapat memperluas pasar saat ini secara besar-besaran.

<p><i>Threats</i> / Ancaman Perusahaan</p>	<p>Dimana potensi kerugian bisnis dan pasar yang ditunjukkan oleh aksi dari pesaing dan kekuatan kompetitif lainnya, perubahan kebijakan pemerintah, teknologi baru yang kacau dan sebagainya.</p>
--	--

(Sumber: Kurnia dan Puspitasari 2014:118).

Berikut adalah diagram analisis SWOT pada **Gambar 2.1**:



(Sumber: Rangkuti, 2006:19-20).

**Gambar 2.1 Diagram Analisis SWOT**

**Kuadran 1** : Ini merupakan situasi yang sangat menguntungkan. Perusahaan tersebut memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang harus diterapkan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif.

**Kuadran 2** : Meskipun menghadapi berbagai ancaman, perusahaan ini masih memiliki kekuatan dari segi internal. Strategi yang harus diterapkan adalah menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan

peluang jangka panjang dengan cara strategi diversifikasi (produk/pasar).

Kuadran 3 : Perusahaan menghadapi peluang pasar yang sangat besar, tetapi dilain pihak, ia menghadapi beberapa kendala/kelemahan internal. Fokus strategi perusahaan ini adalah meminimalkan masalah-masalah internal perusahaan sehingga dapat merebut peluang pasar yang lebih baik.

Kuadran 4 : Ini merupakan situasi yang sangat tidak menguntungkan, perusahaan tersebut menghadapi berbagai ancaman dan kelemahan internal (Rangkuti, 2006).

#### **2.4.2 Analisis Kesenjangan atau *Gender Analysis Pathway* (GAP)**

Analisis kesenjangan atau *Gender Analysis Pathway* (GAP) adalah suatu teknik dengan banyak kegunaan. Dari sudut pandang penetapan tujuan-tujuan pemasaran, analisis ini dapat digunakan untuk membantu menganalisis dan mempersempit jarak antara apa yang ingin dicapai perusahaan dan apa yang mungkin bisa dicapai jika kebijakan-kebijakan tidak diubah. (Westwood, 2004).

#### **2.5 *The Open Group Architecture Framework* (TOGAF)**

TOGAF merupakan kerangka kerja dan metode yang diterima secara luas dalam pengembangan arsitektur perusahaan (Surendro, 2009). TOGAF adalah kerangka arsitektur. TOGAF memberikan metode dan alat untuk membantu dalam penerimaan, produksi, penggunaan, dan *maintenance* dari arsitektur *enterprise*. Didasarkan pada model proses berulang didukung oleh *practices* terbaik dan satu set dapat digunakan kembali aset arsitektur yang ada (*The Open Group*, 2011).

Ada empat domain arsitektur yang umum diterima sebagai himpunan bagian dari arsitektur perusahaan secara keseluruhan, semua yang TOGAF dirancang untuk mendukung yaitu (*The Open Group*, 2009):

1. Arsitektur bisnis. Arsitektur ini mendefinisikan strategi bisnis, peraturan, organisasi, dan kunci dari proses bisnis.
2. Arsitektur data. Arsitektur ini mendeskripsikan struktur dari aset data pada organisasi.

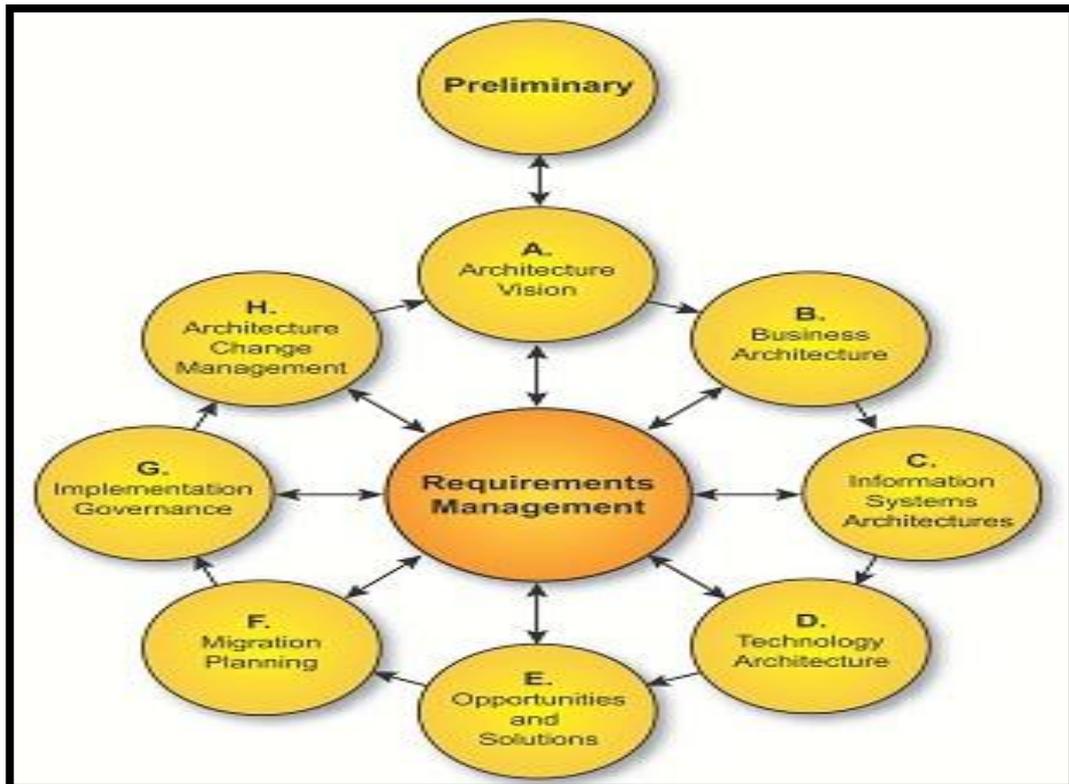
3. Arsitektur aplikasi. Arsitektur menyediakan cetak biru sistem aplikasi untuk di *deploy*, interaksi dan hubungannya kepada inti proses bisnis dari organisasi.
4. Arsitektur teknologi. Arsitektur mendeskripsikan komponen perangkat lunak perangkat keras yang dibutuhkan untuk mendukung arsitektur bisnis, data dan aplikasi.

Prinsip pengembangan arsitektur *enterprise* dengan menggunakan metodologi TOGAF ADM terdiri dari tiga bagian yaitu (Surendro, 2009).

1. Prinsip-prinsip *enterprise*, mendukung keputusan bisnis diseluruh bagian organisasi/perusahaan.
2. Prinsip-prinsip teknologi informasi, mengarahkan penggunaan sumber daya teknologi informasi diseluruh bagian organisasi/perusahaan.
3. Prinsip-prinsip arsitektur, mengembangkan arsitektur proses organisasi/perusahaan dan arsitektur impelementasinya. Prinsip ini dipengaruhi oleh rencana organisasi/perusahaan, strategi. Faktor pasar, sistem, dan teknologi yang ada dalam organisasi/perusahaan.

#### **2.5.1 TOGAF *Architecture Development Method* (ADM)**

Bagian inti dari TOGAF merupakan *framework* untuk mengembangkan desain arsitektur yang disebut *Architecture Development Method* (ADM). TOGAF ADM ini memiliki sembilan tahapan (*The Open Group*, 2009). Yang dapat dilihat pada **Gambar 2.2** Tahapan-tahapan TOGAF ADM.



(Sumber: SENTIKA Wecka Imam Yudhistyra, 2014:239)

**Gambar 2.2** Tahapan-tahapan TOGAF ADM

Tahapan dalam TOGAF ADM adalah sebagai berikut (*The Open Group*, 2009):

1. *Preliminary phase*

Menjelaskan persiapan dan kegiatan inisial yang diperlukan untuk mempersiapkan diri untuk memenuhi arahan bisnis untuk arsitektur baru dan mendefinisikan prinsip.

2. *Architecture Vision*

Menggambarkan tahapan awal siklus pengembangan arsitektur. Ini mencakup informasi tentang menentukan ruang lingkup, mengidentifikasi *stakeholders*, menciptakan visi arsitektur.

3. *Business Architecture*

Menjelaskan pengembangan arsitektur bisnis yang sesuai untuk mendukung visi arsitektur.

4. *Information Sistem Architecture*

Menjelaskan pengembangan arsitektur sistem informasi untuk proyek arsitektur, termasuk pengembangan arsitektur data dan aplikasinya.

5. *Technology Architecture*

Menjelaskan pengembangan arsitektur teknologi untuk proyek arsitektur.

6. *Opportunities and Solution*

Melakukan perencanaan pelaksanaan awal dan identifikasi kendaraan penghantar untuk arsitektur yang didefinisikan pada tahap-tahap sebelumnya.

7. *Migration Planning*

Pada tahapan ini akan dilakukan penilaian dalam menentukan rencana migrasi dari suatu sistem informasi. Biasanya pada tahapan ini untuk pemodelannya menggunakan matrik penilaian dan keputusan terhadap kebutuhan utama dan pendukung dalam organisasi terhadap implemtasi sistem informasi.

8. *Implementation Governance*

Menyusun rekomendasi untuk pelaksanaan tatakelola implementasi yang sudah dilakukan, tatakelola yang dilakukan meliputi tatakelola organisasi, tatakelola teknologi informasi, dan tatakelola arsitektur. Pemetaan dari tahapan ini bisa juga dipadukan dengan *framework* yang digunakan untuk tatakelola.

9. *Arcitecture Change Management*

Menetapkan rencana manajemen arsitektur dari sistem yang baru dengan cara melakukan pengawasan terhadap perkembangan teknologi dan perubahan lingkungan organisasi, baik internal maupun eksternal serta menentukan apakah akan dilakukan siklus pengembangan arsitektur *enterprise* berikutnya.

## 2.6 *Tools Perencanaan Achitecture Enterprise*

### 2.6.1 *Value Chain*

Analisis *value chain* sangat berguna untuk mengidentifikasi kekuatan (*strength*) dan kelemahan (*weakness*) perusahaan. Dengan menganalisis kekuatan dan kelemahan dari tiap-tiap aktivitas ini, para manajer akan mampu mengetahui secara lebih mendalam kemampuan perusahaan secara keseluruhan. Dengan demikian, analisis *value chain* adalah alat yang cukup baik untuk analisis *Strength, Weakness, Opportunity, Threat* (SWOT). Analisis *value chain* adalah analisis yang dilakukan untuk mengetahui kekuatan dan kelemahan suatu perusahaan dengan

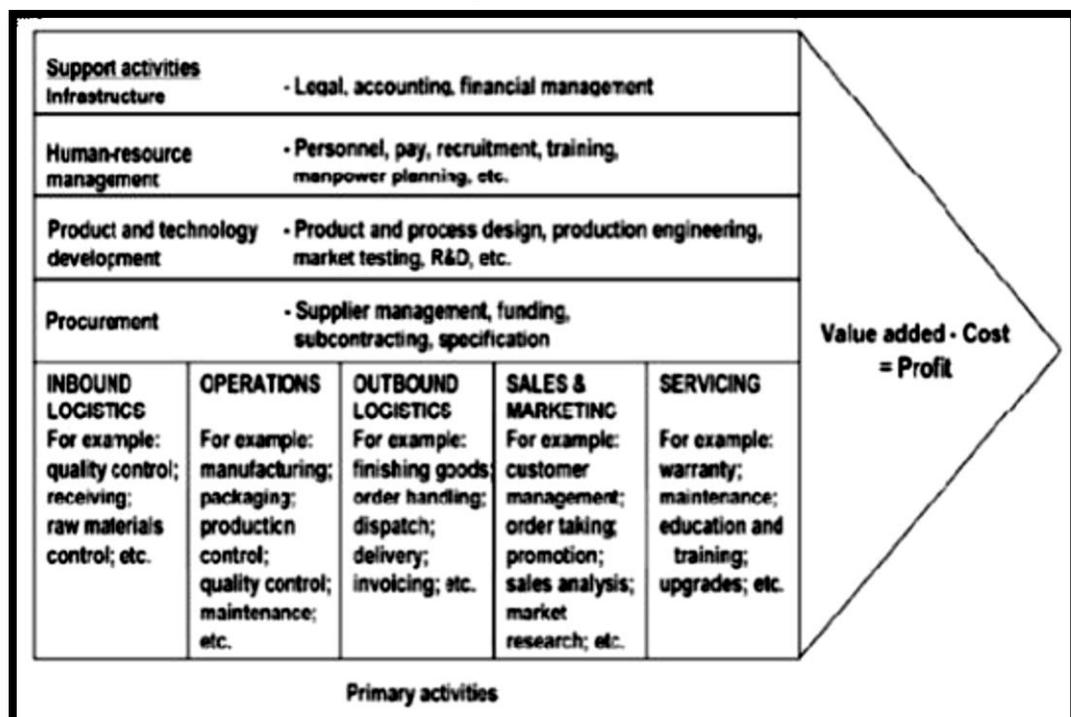
asumsi bahwa tujuan ekonomis dasar dari setiap perusahaan ialah menciptakan nilai. Aktivitas nilai (*value activities*) perusahaan, seperti telah disinggung diatas dapat dibagi menjadi dua kategori, yaitu (Indrajit dan Djokopranoto: 2002).

1. *Primary Activities*

Aktivitas ini adalah aktivitas yang menyumbangkan dalam hal penciptaan fisik barang hasil produksi, penjualan dan pendistribusiannya kepada pembeli, dan juga layanan purnajual. Adapun lima kategori yang masuk dalam aktivitas ini adalah logistik masuk (*inbound logistics*), operasi (*operations*), logistik keluar (*outbound logistics*), *marketing* dan penjualan (*marketing and sales*) dan layanan pelanggan (*customer service*).

2. *Support Activities*

Aktivitas ini adalah aktivitas yang membantu *primary activities* dan membantu satu sama lain. Ada empat aktivitas yang termasuk disini, yaitu manajemen sumber daya manusia (*human resource management*), pengembangan teknologi (*technology development*), pengadaan atau pembelian (*procurement*), dan infrastruktur perusahaan (*firm infrastructure*).



(Sumber: Desmin: 2016:34)

**Gambar 2.3** Diagram *Value Chain*

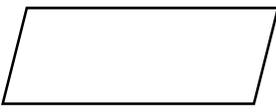
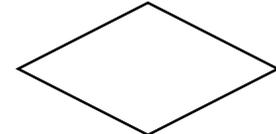
### 2.6.2 Principles Catalog

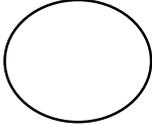
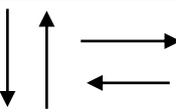
*Principles Catalog* bertujuan untuk menangkap prinsip-prinsip bisnis dan arsitektur yang menggambarkan solusi atau arsitektur seperti apa yang baik. Prinsip-prinsip digunakan untuk mengevaluasi dan menyetujui hasil keputusan arsitektur. Prinsip juga digunakan sebagai alat bantu untuk membantu dalam tata arsitektur perubahan (*The Open Group*, 2009).

### 2.6.3 Flowchart

Untuk menggambarkan sebuah algoritma yang terstruktur dan mudah dipahami, maka dibutuhkan alat bantu yang berbentuk diagram alir (*flowchart*). *Flowchart* menggambarkan urutan logika dari suatu prosedur pemecahan masalah, sehingga *flowchart* merupakan langkah-langkah penyelesaian masalah yang dituliskan dalam simbol-simbol tertentu (Sitorus, 2015).

**Tabel 2.2** Simbol-simbol *Flowchart*

No	Symbol	Nama	Fungsi
1.		<i>Terminal</i>	Menyatakan permulaan atau akhir suatu program.
2.		<i>Input / Output</i>	Menyatakan proses <i>input</i> atau <i>output</i> tanpa tergantung jenis peralatannya.
3.		<i>Process</i>	Menyatakan suatu tindakan (proses) yang dilakukan oleh komputer.
4.		<i>Decision</i>	Menunjukkan suatu kondisi tertentu yang menghasilkan dua kemungkinan jawaban: ya / tidak.

5.		<i>Connector</i>	Menyatakan sambungan dari proses ke proses lainnya dalam halaman yang sama
6.		<i>Document</i>	Mencetak keluaran dalam bentuk dokumen ( melalui printer)
7.		<i>Flow</i>	Menyatakan jalannya arus suatu proses

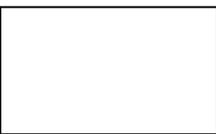
(Sumber: Sitorus, 2015:14-15).

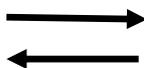
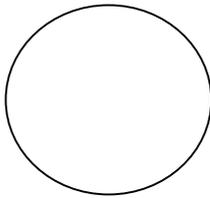
#### 2.6.4 Data Flow Diagram (DFD)

Data Flow Diagram (DFD) adalah alat pembuatan model yang memungkinkan profesional sistem untuk menggambarkan sistem sebagai suatu jaringan proses fungsional yang dihubungkan satu sama lain dengan alur data, baik secara manual maupun komputerisasi. DFD ini sering disebut juga dengan nama *Bubble chart*, *Bubble diagram*, model proses, diagram alur kerja, atau model fungsi.

DFD adalah representasi grafik yang menggambarkan aliran informasi dan transformasi informasi yang diaplikasikan sebagai data yang mengalir dari masukan (*input*) dan keluaran (*output*). DFD tidak sesuai untuk memodelkan sistem yang menggunakan pemrograman berorientasi objek. Paradigma pemrograman terstruktur dan berorientasi objek merupakan hal yang berbeda, Berikut tabel tentang simbol simbol didalam DFD terdapat pada **Tabel 2.3** berikut ini (Rosa, 2013).

**Tabel 2.3** Simbol DFD

Simbol	Keterangan
	<i>External Entity</i> Kesatuan luar merupakan kesatuan ( <i>entity</i> ) dilingkungan luar sistem yang dapat berupa orang, organisasi atau sistem lainnya yang berada dilingkungan luarnya yang akan memberikan <i>input</i> atau menerima <i>output</i> dari sistem.

	<p><b>Data Flow</b> Arus data ini menunjukkan arus dari data yang dapat berupa masukan untuk sistem atau hasil dari proses sistem.</p>
	<p><b>Process</b> Suatu proses adalah kegiatan atau kerja yang dilakukan oleh orang, mesin, atau komputer dari hasil suatu arus data yang masuk ke dalam proses untuk dihasilkan arus data yang akan keluar dari proses.</p>
	<p><b>Data Store</b> Simpanan data merupakan simpanan data suatu <i>file</i>.</p>

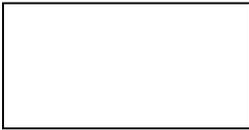
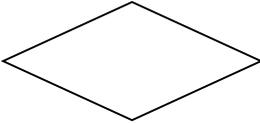
(Sumber: Rosa, 2013:71)

### 2.6.5 Entity Relationship Diagram (ERD)

*Entity* adalah sebutan lain dari *record* dan *entities* atau *set entity* adalah sebutan lain dari *file*. Kata entitas yang digunakan di sini dimaksudkan untuk menggambarkan *entities*, meskipun seharusnya ditulis himpunan entitas. *Entity* adalah sebutan lain dari *record* dan *entities* atau *set entity* adalah sebutan lain dari *file*. Kata entitas yang digunakan di sini dimaksudkan untuk menggambarkan *entities*, meskipun seharusnya ditulis himpunan entitas.

Berikut tabel tentang simbol simbol didalam *Entity Relationship Diagram* (ERD) terdapat pada tabel 2.4 berikut ini (Fathansyah, 2012 :80).

**Tabel 2.4** Simbol ERD

<b>Simbol</b>	<b>Keterangan</b>
	<p><b>Entitas</b> Melambangkan himpunan entitas.</p>
	<p><b>Relasi</b> Melambangkan himpunan relasi.</p>

<hr style="width: 50%; margin: auto;"/>	<p><b><i>Penghubung</i></b> Melambangkan penghubung antara himpunan relasi dengan himpunan entitas dan himpunan entitas dengan atributnya.</p>
---	--

(Sumber: Fathansyah, 2012: 80).

## **2.7 Populasi dan Sampel**

### **2.7.1 Populasi**

Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri dari atas: objek/subyek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya. Jadi populasi bukan hanya orang, tetapi juga objek dan benda-benda alam yang lain. Populasi juga bukan sekedar jumlah yang ada pada objek/subjek yang dipelajari, tetapi meliputi seluruh karakteristik/sifat yang dimiliki oleh subyek atau objek itu (Sugiyono, 2016).

### **2.7.2 Sampel**

Sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut. Bila populasi besar, dan peneliti tidak mungkin mempelajari semua yang ada pada populasi, misalnya karena keterbatasan dana, tenaga dan waktu, maka peneliti dapat menggunakan sampel yang diambil dari populasi itu. Apa yang dipelajari sampel itu, kesimpulannya akan dapat diberlakukan untuk populasi. Untuk itu sampel diambil dari populasi harus betul-betul *representative* (mewakili) (Sugiyono, 2016).

## **2.8 Teknik Pengambilan Sampel**

Sampel jenuh adalah teknik penentuan sampel bila semua anggota populasi digunakan sebagai sampel. Hal ini sering dilakukan bila populasi relative kecil, kurang dari 30 orang, atau penelitian yang ingin membuat generalisasi dengan kesalahan yang kecil. Istilah lainnya sampel jenuh adalah sensus, dimana semua anggota populasi dijadikan sampel (Sugiyono, 2016).

## 2.9 Skala Pengukuran

Skala *likert* digunakan untuk mengukur sikap, pendapat, dan persepsi seseorang atau sekelompok orang tentang fenomena sosial. Dalam penelitian, fenomena sosial ini telah ditetapkan secara spesifik oleh peneliti, yang selanjutnya disebut sebagai variabel penelitian. Dengan skala *likert*, maka variabel yang akan diukur dijabarkan menjadi indikator variabel. Kemudian indikator tersebut dijadikan sebagai titik tolak untuk menyusun item-item instrument yang dapat berupa pernyataan atau pertanyaan. Jawaban setiap item instrumen yang menggunakan skala *likert* diberi skor, misalnya (Sugiyono, 2016).

1. Sangat setuju diberi skor 5
2. Setuju diberi skor 4
3. Cukup setuju diberi skor 3
4. Tidak setuju diberi skor 2
5. Sangat tidak setuju diberi skor 1

## 2.10 Skala Interval

*Interval* atau lebar kelas adalah sama untuk setiap kelas. Sebenarnya, pemilihan *interval* kelas dan jumlah atau banyaknya kelas tidak independen. Semakin banyak jumlah kelas berarti semakin kecil interval kelas dan sebaliknya. Pada umumnya, untuk menentukan besarnya kelas (panjang *interval*) digunakan rumus:

$$R = X_{\text{maks}} - X_{\text{min}}$$

(Sumber: Sundayana, 2015:40)

**Gambar 2.4** Rumus menentukan nilai rentang

Panjang kelas interval (P) ditentukan dengan persamaan:

$$P = r/bk$$

(Sumber: Sundayana, 2015:40)

**Gambar 2.5** Rumus menentukan panjang kelas *interval*

Nilai P harus disesuaikan dengan ketelitian data. Jika data teliti sampai satuan nilai p juga harus satuan. Untuk data yang ketelitian hingga satu tempat desimal, p juga harus teliti sampai satu desimal (Sundayana, 2015).

## 2.11 Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data dapat dilakukan dengan wawancara, kuesioner, observasi, berikut penjelasannya (Sugiyono, 2016).

1. Observasi. Menurut Sutrisno Hadi (1986) mengemukakan bahwa, observasi merupakan suatu proses kompleks, suatu proses yang tersusun dari pembagai proses biologis dan psikologis. Dua di antara yang terpenting adalah proses-proses pengamatan dan ingatan.
2. Wawancara. Digunakan sebagai teknik pengumpulan data apabila peneliti ingin melakukan studi pendahuluan untuk menemukan permasalahan yang harus diteliti, dan juga apabila peneliti ingin mengetahui hal-hal dari responden yang lebih mendalam dan jumlah respondennya sedikit/kecil.
3. Kuesioner. Kuesioner merupakan pengumpulan data yang dilakukan dengan cara memberi seperangkat pertanyaan atau pernyataan tertulis kepada responden untuk dijawabnya. Kuesioner merupakan teknik pengumpulan data yang efisien bila peneliti tahu dengan pasti variabel yang akan diukur dan tahu apa yang bisa diharapkan dari responden.

## 2.12 Teknik Analisis Data

### 2.12.1 Uji Validitas

Uji Validitas digunakan untuk mengetahui seberapa cermat suatu item yang akan digunakan sebagai instrument penelitian dapat mengukur objek yang ingin diukur (Alhamdu, 2016).

$$r = \frac{N(\sum XY) - (\sum X \sum Y)}{\sqrt{[N\sum X^2 - (\sum X)^2][N\sum Y^2 - (\sum Y)^2]}}$$

(Sumber: Alhamdu, 2016:45)

Keterangan: **Gambar 2.6** Rumus Uji Validasi *Product Moment*

r = Koefisien korelasi

n = Jumlah observasi / responden

X = Skor pernyataan

Y = Skor total

Uji signifikansi untuk melihat valid tidaknya data dapat dilakukan dengan membandingkan nilai r hitung dengan t tabel untuk *degree of freedom* (df) = n-1, dalam hal ini n adalah jumlah banyak sampel jika t dihitung lebih besar dari t tabel, maka instrumen kuesioner dinyatakan valid.

$$Df = N - 2$$

(Sumber: Sundayana,2015: 60)

**Gambar 2.7** Rumus menentukan tingkat signifikansi

Keterangan:

Df = Tingkat Signifikansi

N = Banyaknya Sampel

Pengujian validitas item (instrumen pengumpulan data), berlandaskan pada beberapa ketentuan, yaitu:

1. Membandingkan nilai signifikansi korelasi satu *item* dengan *item* total, dengan aturan bila nilai signifikansi < 0,05 maka *item* valid, tetapi nilai signifikansi > 0,05 maka *item* tidak valid.
2. Membandingkan nilai r hitung (nilai *pearson correlation*) dengan nilai r tabel (nilai yang ada pada tabel r). Nilai r tabel ini dicari menggunakan tingkat signifikansi 0,05 dengan uji 2 sisi dan melihat N (jumlah subjek) dikurangi 2 (Df = N - 2). Bila r hitung (nilai *pearson correlation*) > r tabel, maka *item* valid. Sebaliknya bila r hitung (nilai *pearson correlation*) < r tabel, maka *item* tidak valid.

Secara statistika, diperkenankan untuk menggunakan subjek antara 60 sampai dengan 100 orang sebagai sampel uji coba, karena jumlah tersebut sudah dianggap dengan membandingkan nilai koefisien korelasi (r hitung dengan r tabel) (Alhamdu,2016).

### 2.12.2 Uji Reliabilitas

Berikut adalah rumus uji reliabilitas:

$$r = \left( \frac{k}{k-1} \right) \left( 1 - \frac{\sum \sigma_b^2}{\sigma_t^2} \right)$$

(Sumber: Alhamdu, 2016:48)

**Gambar 2.8** Uji Realibilitas

Keterangan:

$r$  = Reliabilitas instrumen

$k$  = Jumlah butiran pertanyaan

$\sum \sigma_b^2$  = Jumlah variasi butir

$\sigma_t^2$  = Variasi total

Dengan menggunakan analisis *alpha cronbach*, suatu alat ukur dikatakan reliabel ketika memenuhi batas minimum skor *alpha cronbach* 0,6 artinya, skor *alpha cronbach* 0,6.

**Tabel 2.5** Skor Uji Reliabilitas (*alpha cronbach*)

Skor	Keterangan
0,80-1.0	Baik
0,60-0,799	Dapat diterima
< 0,60	Kurang Baik

(Sumber: Alhamdu, 2016:48)

Artinya, skor reliabilitas alat ukur yang kurang dari 0,6 maka dianggap kurang baik. Sedangkan skor reliabilitas 0,7 dapat diterima, dan dianggap baik bila mencapai skor reliabilitas 0,8. Sehingga dapat dikatakan bahwa skor reliabilitas semakin mendekati angka 1, maka semakin baik dan tinggi skor reliabilitas alat ukur yang digunakan (Alhamdu, 2016).

### 2.13 Penelitian Terdahulu

Beberapa tinjauan pustaka sebagai bahan perbandingan dalam penelitian yang berkaitan dengan Analisis dan Perencanaan Strategi Sistem Informasi, diantaranya dikemukakan oleh Ardhyasnyah Mualo dan A.Djoko Budiyanto (2016) dalam Prosiding dengan judul Perencanaan Strategi Sistem Informasi Menggunakan TOGAF (Studi Kasus: Universitas Satria Makasar). Dalam prosiding tersebut bertujuan untuk membuat usulan rencana strategi sistem informasi dalam rangka menyelaraskan visi dan misi untuk meningkatkan efisiensi pelayanan serta mendukung rencana strategis organisasi. Hasil penelitian adalah menghasilkan sebuah usulan rencana strategi sistem informasi berupa *blue print* pengembangan.

Penelitian lainnya dilakukan oleh Tri Ferga Prasetyo (2016) dalam sebuah Jurnal dengan judul Perancangan Arsitektur Sistem Informasi Rumah Sakit Kabupaten (Studi kasus: RSUD Majalengka). Dalam jurnal tersebut metode yang digunakan yaitu metode TOGAF ADM. Hasil dari rekomendasi sistem informasi yang diberikan memunculkan kerangka arsitektur pengembangan sistem informasi yang berisi *roadmap* hasil perencanaan untuk perancangan sistem informasi. Kemudian Penelitian selanjutnya dilakukan oleh Ria Rismayati (2016) dalam jurnal dengan judul Analisis Penerapan Arsitektur *Enterprise* pada Bagian Akademik Perguruan Tinggi (Studi kasus: STMIK Bumigora Mataram). Metode yang digunakan menggunakan metodologi TOGAF ADM dalam merancang arsitektur *enterprise* dan data yang diperoleh dalam penelitian ini dikumpulkan melalui wawancara, observasi dan dokumentasi yang berkaitan dengan penerapan arsitektur *enterprise* di akademik STMIK Bumigora Mataram. Keluaran yang dihasilkan berupa sebuah *framework* arsitektur *enterprise* yang dapat dijadikan bahan untuk mencapai tujuan strategis.

Penelitian selanjutnya dilakukan oleh Sri Rahayu (2015) dalam Jurnal dengan judul Perencanaan Arsitektur *Enterprise* Sistem Informasi Akademik Menggunakan *Framework* TOGAF (Studi kasus: Yayasan Al-Musadaddaiyah Garut). Penelitian ini menggunakan *framework* TOGAF terdiri dari 8 tahapan. Namun penelitian ini hanya sampai pada tahap *information system architecture* karena penelitian ini hanya dibatasi pada bisnis proses utama SI Akademik di sekolah yayasan Al-Muhsadaddiah. Dan penelitian lain dilakukan oleh Yeni Kustianingsih (2013) dalam Prosiding dengan judul Perencanaan Arsitektur *Enterprise* Menggunakan Metode TOGAF ADM (Studi Kasus: RSUD Dr. Soegiri Lamongan). Metode yang digunakan adalah metodologi TOGAF ADM. Hasil penelitian ini berupa *blueprint*/cetak biru teknologi informasi yang didasarkan pada *roadmap* TOGAF yang telah dibuat sehingga menghasilkan sistem yang terintegrasi.

Berdasarkan hasil dari beberapa tinjauan pustaka yang menjelaskan tentang analisis perencanaan strategi sistem informasi, dimana penelitian yang akan dilakukan nantinya berupa Analisis Perencanaan Strategi menggunakan TOGAF dengan metode TOGAF ADM. Studi kasus penelitian ini yaitu pada PT. Columbia. Hasil penelitian ini diharapkan nantinya dapat menghasilkan dokumen perencanaan strategi yang menjadi dasar pegangan bagi organisasi dalam membangun atau mengembangkan sistem informasi yang bisa digunakan oleh organisasi untuk tujuannya dalam mencapai keberhasilan organisasi tersebut.

## **BAB III**

### **METODOLOGI PENELITIAN**

#### **3.1 Metode Penelitian**

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif. Dimana metode kualitatif digunakan untuk penelitian yang bersifat seni (kurang terpolo) dan disebut sebagai metode *interpretive* karena data dan hasil lebih berkenaan dengan interpretasi terhadap data yang ditemukan di lapangan. Filsafat *positivisme* memandang realitas/ gejala/ fenomena itu dapat diklasifikasikan, *relative* tetap, konkrit, teramati, terukur dan hubungan gejala bersifat sebab akibat. Penelitian pada umumnya dilakukan pada populasi atau sampel tertentu yang *representatif* (Sugiyono, 2016). Selain itu, dalam penelitian yang dilakukan dibantu menggunakan beberapa metode pengumpulan data seperti metode observasi, metode wawancara serta metode kuesioner dan metode TOGAF ADM yang memiliki tahapan-tahapan.

#### **3.2 Lokasi Penelitian**

Lokasi penelitian terletak pada PT. Columbia yang terletak di Jl. Kolonel Atmo No.59 F-G, 17 Ilir, Ilir Tim. I, Kota Palembang, Sumatera Selatan.

#### **3.3 Bahan Penelitian**

Dalam penelitian ini bahan penelitian yang digunakan untuk kemudian diolah menjadi acuan adalah sebagai berikut:

1. Data pegawai PT. Columbia yang menggunakan sistem informasi pada PT. Columbia.
2. Informasi mengenai proses bisnis PT. Columbia dan sistem informasi yang digunakan.
3. Informasi mengenai struktur organisasi, sejarah singkat serta visi dan misi pada PT. Columbia.

### **3.4 Populasi dan Sampel**

#### **3.4.1 Populasi**

Populasi yang digunakan pada penelitian ini adalah pegawai pada PT. Columbia dengan jumlah pegawai adalah 45 pegawai. Adapun karakteristik yang ditetapkan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Pegawai yang masih aktif tercatat di PT. Columbia.
2. Pegawai yang berjenis kelamin laki-laki dan perempuan.
3. Pegawai yang sehat secara jasmani dan rohani saat pelaksanaan penelitian.

#### **3.4.2 Sampel**

Penelitian menggunakan teknik sampel jenuh, dimana sampel jenuh adalah seluruh jumlah populasi dijadikan sebagai sampel. Diambilnya seluruh jumlah populasi sebagai sampel karena jumlah populasi pada penelitian ini kurang dari 100 responden. Sehingga dapat dikatakan jumlah responden tidak terlalu banyak. Pada PT. Columbia, populasi yang ditujukan adalah 45 reponden yang diambil dari jumlah pegawai pada PT. Columbia Palembang.

### **3.5 Metode Pengumpulan Data**

Untuk mendapatkan data pada PT. Columbia dilakukan dengan mengumpulkan data secara langsung melalui teknik sebagai berikut:

1. Metode Observasi. Observasi dilakukan dengan cara datang langsung dan melakukan pengamatan mengenai apa saja yang ada di PT. Columbia.
2. Metode Wawancara. Metode ini dilakukan untuk mencari informasi yang berkaitan dengan PT Columbia, dengan cara melakukan tanya jawab atau dialog secara langsung kepada Kabag HRD dan juga para staf atau pegawai PT Columbia.
3. Metode Kuesioner. Kuesioner yang digunakan kuisisioner jenis pilihan yang berisikan pernyataan yang diharuskan diisi oleh pegawai PT.Columbia dengan cara memilih pernyataan yang telah ditentukan. Pada metode ini kegiatan yang dilakukan adalah membuat beberapa pernyataan-pernyataan untuk mengetahui kondisi organisasi saat ini berdasarkan analisis SWOT.

### 3.6 Definisi Operasional TOGAF

Sesuai dengan masalah dan tujuan penelitian, variabel penelitian kuesioner analisis kondisi organisasi saat ini pada PT. Columbia yang terdiri dari variabel tunggal. Variabel tersebut terdapat pada domain TOGAF sebagai berikut:

1. Arsitektur visi
2. Arsitektur bisnis
3. Arsitektur Sistem Informasi
4. Arsitektur Teknologi

Secara lengkap, operasional variabel-variabel penelitian pada TOGAF berikut ini:

**Tabel 3.1** Operasional Variabel-Variabel Penelitian TOGAF

No.	Variabel	Dimensi	Indikator	Ukuran	Skala
1.	Arsitektur Visi	<i>Strengths</i>	Kekuatan pada visi perusahaan.	<i>Likert</i>	<i>Interval</i>
		<i>Weakness</i>	Kelemahan pada visi perusahaan	<i>Likert</i>	<i>Interval</i>
		<i>Opportunities</i>	Peluang pada visi perusahaan	<i>Likert</i>	<i>Interval</i>
		<i>Threath</i>	Ancaman pada visi perusahaan.	<i>Likert</i>	<i>Interval</i>
2.	Arsitektur Bisnis	<i>Strengths</i>	Kekuatan pada bisnis perusahaan.	<i>Likert</i>	<i>Interval</i>
		<i>Weakness</i>	Kelemahan pada bisnis perusahaan	<i>Likert</i>	<i>Interval</i>
		<i>Opportunities</i>	Peluang pada bisnis perusahaan	<i>Likert</i>	<i>Interval</i>
		<i>Threath</i>	Ancaman pada bisnis perusahaan.	<i>Likert</i>	<i>Interval</i>
3.	Arsitektur Sistem Informasi	<i>Strengths</i>	Kekuatan pada sistem informasi perusahaan.	<i>Likert</i>	<i>Interval</i>
		<i>Weakness</i>	Kelemahan pada sistem informasi perusahaan	<i>Likert</i>	<i>Interval</i>
		<i>Opportunities</i>	Peluang pada sistem informasi perusahaan	<i>Likert</i>	<i>Interval</i>
		<i>Threath</i>	Ancaman pada sistem informasi perusahaan.	<i>Likert</i>	<i>Interval</i>

4.	Arsitektur Teknologi	<i>Strengths</i>	Kekuatan pada teknologi perusahaan.	<i>Likert</i>	<i>Interval</i>
		<i>Weakness</i>	Kelemahan pada teknologi perusahaan	<i>Likert</i>	<i>Interval</i>
		<i>Opportunities</i>	Peluang pada teknologi perusahaan	<i>Likert</i>	<i>Interval</i>
		<i>Threath</i>	Ancaman pada teknologi perusahaan.	<i>Likert</i>	<i>Interval</i>

Untuk mengetahui kondisi perusahaan saat ini pada PT. Columbia, hasil kuesioner diterjemahkan terlebih dahulu dengan nilai-nilai *level* yang sudah ditetapkan oleh *Likert*. Nilai-nilai tersebut antara lain sebagai berikut:

1. Pada angka 5 menunjukkan bahwa pernyataan sangat setuju.
2. Pada angka 4 menunjukkan bahwa pernyataan setuju.
3. Pada angka 3 menunjukkan bahwa pernyataan cukup setuju.
4. Pada angka 2 menunjukkan bahwa pernyataan tidak setuju.
5. Pada angka 1 menunjukkan bahwa pernyataan sangat tidak setuju.

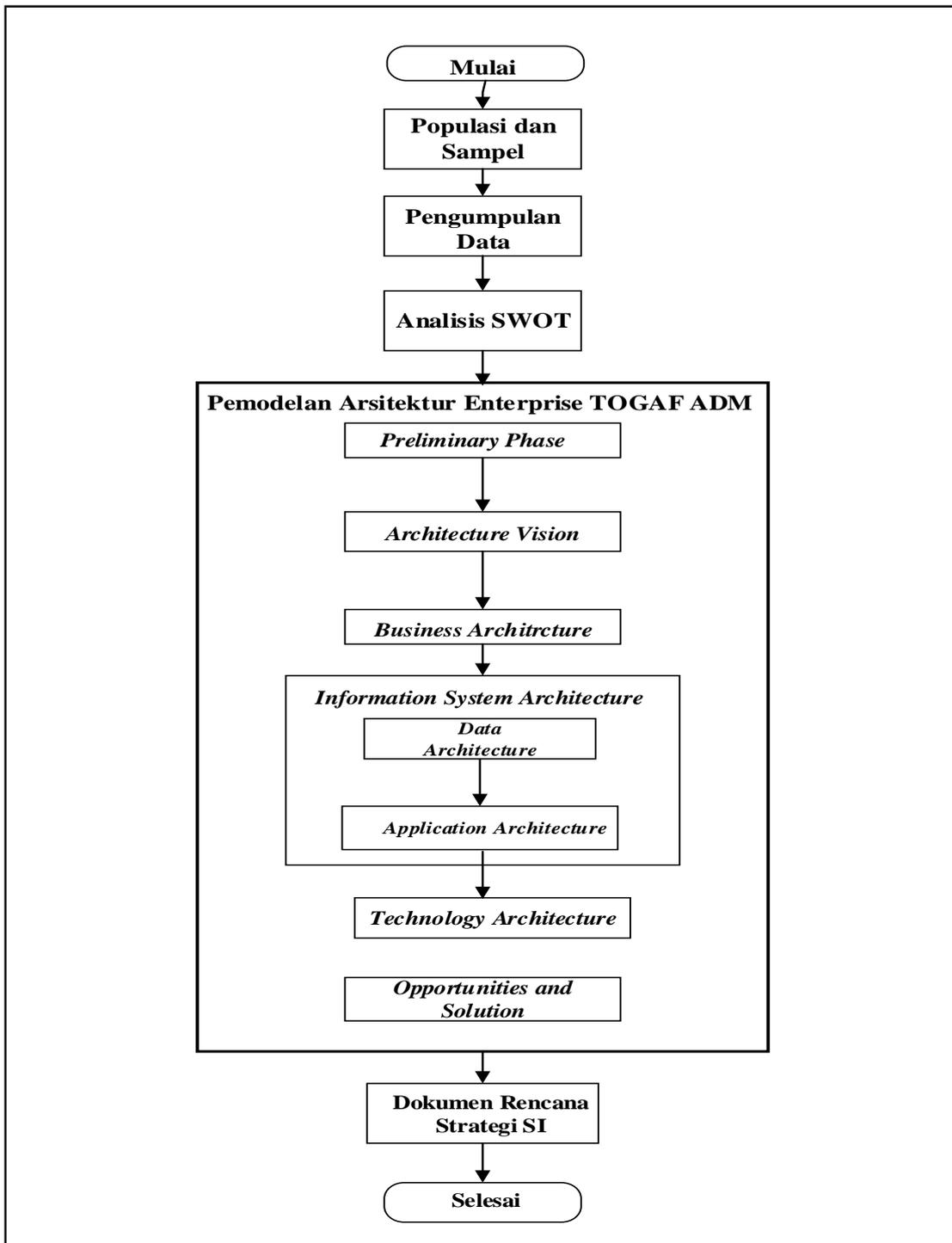
Data yang diperlukan dalam penelitian ini didapatkan dari variabel kuesioner yang disebar. Variabel dalam penelitian ini meliputi kesesuaian arsitektur visi, arsitektur bisnis, arsitektur sistem informasi, dan arsitektur teknologi. Tiap-tiap variabel penelitian tersebut didefinisikan, dioperasionalkan dan ukur skalanya sesuai dengan standar *Likert*. Hasil pengukuran dilakukan dengan menggunakan ketetapan pada skala *interval*.

### 3.7 Metode Perencanaan Arsitektur *Enterprise*

Metode perancangan arsitektur *enterprise* yang digunakan adalah TOGAF ADM. Langkah awal dalam menerapkan TOGAF ADM adalah melakukan persiapan-persiapan, yaitu mengidentifikasi konteks arsitektur yang akan dikembangkan. Langkah selanjutnya, mendefinisikan strategi dari arsitektur dan menetapkan bagian-bagian arsitektur yang akan dirancang, seperti arsitektur bisnis, arsitektur data, arsitektur aplikasi dan arsitektur teknologi.

### 3.8 Kerangka Penelitian

Berikut adalah tahapan kerangka dalam metodologi penelitian Analisis dan Perencanaan Strategis Sistem Informasi yang dilakukan di PT. Columbia.



Gambar 3.1 Kerangka Penelitian

Berdasarkan pada **Gambar 3.1** kerangka penelitian pada PT. Columbia dimulai dari mencari dan menghitung populasi serta sampel kemudian dilanjutkan dengan mengumpulkan data menggunakan metode pengumpulan data seperti metode observasi yang mengamati perusahaan, metode wawancara yang dilakukan dengan cara mengajukan beberapa pertanyaan kepada pegawai PT. Columbia mengenai perusahaan, dan kuesioner yang dilakukan dengan cara dibagikan kepada pegawai PT. Columbia selanjutnya dilakukan analisis perusahaan menggunakan Analisis SWOT untuk melihat kondisi perusahaan saat ini. Setelah pengumpulan data dilakukan dan mendapatkan hasil berupa kondisi perusahaan berdasarkan analisis pada PT. Columbia kemudian langkah selanjutnya, membuat perancangan *enterprise architecture* (EA) yang dibutuhkan PT. Columbia untuk mencapai keberhasilan perusahaan yang akan disusun dengan menggunakan *framework* TOGAF ADM yang dimulai dari *preliminary phase* hingga *opportunities and solutions*. Setelah tahapan-tahapan yang ada di TOGAF ADM dilakukan maka akan menghasilkan dokumen rencana strategi sistem informasi pada PT. Columbia dan penelitian selesai.

### **3.9 Teknik Analisis Data**

Dalam penelitian ini akan menggunakan uji validitas dan uji reliabilitas. Dimana hasil penelitian yang valid bila terdapat kesamaan antara data yang terkumpul dengan data yang sesungguhnya terjadi pada objek yang diteliti. Selanjutnya, hasil penelitian yang reliabel, bila terdapat kesamaan dalam waktu yang berbeda. Instrumen yang diuji ialah jawaban dari para responden yang berupa skala pengukuran dari *likert* 5-1.

#### **3.9.1 Uji Validitas**

Uji validitas dilakukan dengan menggunakan teknik *Product Moment* dengan mengkorelasikan masing-masing pertanyaan dengan hasil skor dari untuk setiap variabel. Angka yang diperoleh dari perhitungan ( $r$  hitung) dibandingkan dengan  $r$  tabel yang dimiliki. Apabila  $r$  hitung  $>$   $r$  tabel maka instrumen tersebut valid. Sebaliknya, apabila  $r$  hitung  $<$   $r$  tabel maka instrument tersebut tidak valid. Dimana  $r$  tabel dihitung dengan rumus, sebagai berikut:

$$Df = N - 2$$

(Sumber: Sundayana,2015:60)

**Gambar 3.2** Rumus r tabel

Keterangan :

Df = Tingkat Signifikan

N = Jumlah Sampel

Dalam penelitian ini menggunakan taraf signifikansi 95%. Dan sampel yang digunakan dalam uji validasi ini adalah berjumlah 45 sampel.

Df = 45 - 2

Df = 43

Df = 0.301

Sehingga didapatkan taraf signifikansi atau r tabelnya adalah 0.301. Hasil dari perhitungan uji validasi dapat dilihat pada **Tabel 3.2** berikut ini:

**Tabel 3.2** Hasil Uji Validasi Instrumen dengan *Product Moment*

Item pertanyaan	rhitung	rtabel	Keterangan
S1/AV	0.681**	0.301	Valid
S2/AV	0.678**	0.301	Valid
S3/AV	0.774**	0.301	Valid
S4/AB	0.634**	0.301	Valid
S5/AB	0.552**	0.301	Valid
W1/AV	0.603**	0.301	Valid
W2/AV	0.718**	0.301	Valid
W3/AB	0.564**	0.301	Valid
W4/ASI	0.484**	0.301	Valid
W5/AT	0.612**	0.301	Valid
W6/AT	0.546**	0.301	Valid
O1/AV	0.738**	0.301	Valid
O2/AB	0.768**	0.301	Valid
O3/AB	0.797**	0.301	Valid
O5/ASI	0.600**	0.301	Valid
O6/ASI	0.780*	0.301	Valid
T1/AV	0.756**	0.301	Valid
T2/AB	0.627**	0.301	Valid
T3/AB	0.622**	0.301	Valid
T4/ASI	0.626**	0.301	Valid
T5/AT	0.634**	0.301	Valid

### 3.9.2 Uji Reliabilitas

Setelah dilakukanya uji validitas, maka selanjutnya akan dilakukan uji reliabilitas. Tujuan dari uji reliabilitas ini adalah untuk mengetahui tingkat keakuratan, ketepatan, kestabilan atau konsistensi alat tersebut dalam mengungkapkan gejala tertentu dari sekelompok atau individu. Apabila ada *instrument* yang tidak valid, maka pada saat pengujian reliabel yang tidak valid tersebut langsung dihapuskan. Uji reliabilitas ini menggunakan model *cronbach's alpha*, karena *alternative* jawaban yang digunakan dalam jawaban kuesioner ini lebih dari 3 pilihan. Hasil dari *cronbach's alpha*, dikonsultasikan dengan daftar interpretasi koefisien r sebagai berikut ini :

**Tabel 3.3** Daftar Interpretasi Koefisien r

Koefisien r	Reliabilitas
0.8000 - 1.000	Sangat Tinggi
0.6000 - 0.7999	Tinggi
0.4000 - 0.5999	Sedang/Cukup
0.2000 - 0.3999	Rendah
0.000 - 0.1999	Sangat Rendah

**Tabel 3.4** Hasil Reliabilitas

<i>Cornbach Alpha</i>	<i>N of Items</i>
0.731	22

Pada **Tabel 3.4** merupakan hasil reliabilitas dimana setelah dilakukan perhitungan dengan menggunakan bantuan SPSS 16, maka diperoleh hasil reliabilitas dari *instrument* yang ada ialah 0.731 yang apabila diinterpretasikan kepada koefisien r maka *instrument* tersebut memiliki reliabilitas yang tinggi.

**Tabel 3.5** Rekap Hasil Uji Reliabel Dari Setiap Dimensi

Variabel	Nilai <i>Cornbach Alpha</i>	Keterangan
<i>Strength (S)</i>	0.764	Tinggi
<i>Weakness (W)</i>	0.734	Tinggi
<i>Opportunities (O)</i>	0.789	Tinggi
<i>Threat (T)</i>	0.759	Tinggi

Pada **Tabel 3.5** yang merupakan rekap hasil uji reliabel dari setiap dimensi dimana semua dimensi yang terdapat didalam variabel arsitektur visi, arsitektur bisnis, arsitektur sistem informasi, dan arsitektur teknologi dalam *instrument* penelitian dinyatakan reliabel. Dan *instrument* penelitian memiliki rata-rata tingkat reliabilitas tinggi. Dengan pernyataan tersebut, dapat disimpulkan bahwa setiap variabel penelitian konsisten dalam memberikan pertanyaan.

### 3.10 Skala *Interval*

Skala *interval* digunakan untuk menentukan batas kelas yang dimiliki sebuah pengukuran. Adapun skala *interval*, yang telah dihitung berdasarkan perhitungan nilai rentangnya dan rumus panjang kelas *interval*. Berikut tabel skala *interval* pada **Tabel 3.6**.

**Tabel 3.6** Skala *Interval*

<b>Rentang Nilai</b>	<b>Skala <i>Interval</i></b>
1-1,8	1
1,9-2,6	2
2,7-3,4	3
3,5-4,2	4
4,3-5	5

## BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

### 4.1 Hasil dan Pembahasan

Penelitian yang dilakukan pada PT. Columbia akan dianalisis dan menghasilkan hasil dari analisis kemudian membuat perancangan *enterprise architecture* (EA) yang akan disusun dengan menggunakan *framework* TOGAF ADM yang dimulai dari *preliminary phase, requirement management, architecture vision, business architecture, information sistem architecture, technology architecture, opportunities and solutions.*

### 4.2 Hasil Deskripsi Analisis

Pada penelitian ini dilakukan pengumpulan data menggunakan kuisisioner analisis SWOT untuk melihat kondisi perusahaan saat ini. Dari hasil kuisisioner tersebut didapatkan rata-rata nilai dari setiap faktor strategis yang dapat dilihat pada Lampiran. Berikut ini merupakan ukuran pembobotan dan ukuran rating:

#### Ukuran Pembobotan:

- 1 = Sedikit Penting
- 2 = Agak Penting
- 3 = Penting
- 4 = Sangat Penting

#### Ukuran Rating:

- 1 = Sedikit Kuat
- 2 = Agak Kuat
- 3 = Kuat
- 4 = Sangat Kuat

Berikut ini merupakan tabel-tabel perhitungan dari setiap faktor strategis analisis SWOT:

**Tabel 4.1** Faktor Strategis Kekuatan (*Strength*)

FAKTOR STRATEGIS		NILAI	BOBOT	RATING	SKOR
S1/AV	Seleksi penerimaan pegawai dengan syarat dan ketentuan yang ketat	4	0,21	3	0,63
S2/AV	Perusahaan memiliki interaksi yang baik dengan <i>customer.</i>	3	0,16	3	0,48

S3/ASI	Perusahaan memiliki sistem informasi dan bersifat <i>user friendly</i> .	4	0,21	3	0,63
S4/AB	Perusahaan melakukan pengendalian material dan persediaan dengan baik.	4	0,21	3	0,63
S5/AB	Perusahaan memiliki label produk sendiri	4	0,21	3	0,63
<b>TOTAL SKOR</b>		19	1	14	3

Pada **Tabel 4.1** merupakan perhitungan dari faktor strategis kekuatan (*strength*) dimana perhitungan yang dilakukan adalah perhitungan nilai yang didapatkan dari pembulatan hasil perhitungan kuisioner rata-rata nilai dengan jumlah total skornya adalah 19, kemudian perhitungan bobot yang didapatkan dari perhitungan nilai dibagi total skor nilai dengan jumlah total skornya adalah 1 yang menyatakan sedikit penting lalu pada perhitungan rating didapatkan dari penilaian perusahaan terhadap pernyataan yang diukur dari ukuran rating 1 (sedikit kuat) sampai dengan 4 (kuat) dengan jumlah 14. Kemudian perhitungan skor didapatkan dari perkalian dari bobot dan rating. Dan menghasilkan total skor dari faktor strategis kekuatan (*strength*) adalah 3.

**Tabel 4.2** Faktor Strategis Kelemahan (*Weakness*)

FAKTOR STRATEGIS		NILAI	BOBOT	RATING	SKOR
W1/AV	Visi dan misi perusahaan yang sepenuhnya belum tercapai.	3	0,15	2	0,45
W/AV	Adanya kendala dalam melaksanakan visi dan misi perusahaan.	4	0,2	2	0,4
W3/AB	Adanya kendala dalam melakukan aktivitas bisnis.	4	0,2	2	0,4
W4/AB	Adanya kendala dalam melakukan proses kredit dengan <i>customer</i> .	3	0,15	3	0,45
W5/ASI	Belum adanya aplikasi dalam proses kredit.	3	0,15	3	0,45
W6/AT	Koneksi jaringan perusahaan yang lambat.	3	0,15	3	0,45
<b>TOTAL SKOR</b>		20	1	15	2,6

Pada **Tabel 4.2** merupakan perhitungan dari faktor strategis kelemahan (*weakness*) dimana perhitungan yang dilakukan adalah perhitungan nilai yang didapatkan dari pembulatan hasil perhitungan kuisioner rata-rata nilai dengan jumlah total skornya adalah 20, kemudian perhitungan bobot yang didapatkan dari perhitungan nilai dibagi total skor nilai dengan jumlah total skornya adalah 1 yang menyatakan sedikit penting lalu pada perhitungan rating didapatkan dari penilaian perusahaan terhadap pernyataan yang diukur dari ukuran rating 1 (sedikit kuat) sampai dengan 4 (kuat) dengan jumlah 15. Kemudian perhitungan skor didapatkan dari perkalian dari bobot dan rating. Dan menghasilkan total skor dari faktor strategis kelemahan (*Weakness*) adalah 2,6.

**Tabel 4.3** Faktor Strategis Peluang (*Opportunities*)

FAKTOR STRATEGIS		NILAI	BOBOT	RATING	SKOR
O1/AV	Perusahaan selalu berinovasi untuk memberikan produk-produk unggulan.	4	0,2	3	0,6
O2/AB	Perusahaan memberikan harga yang terjangkau	4	0.2	3	0.6
O3/AB	Perusahaan memiliki hubungan kerja sama yang baik dengan perusahaan lain (Seperti: Perusahaan asuransi, Bank, dll)	4	0,2	3	0,6
O5/ASI	Memerlukan aplikasi dalam melakukan proses kredit.	4	0,2	3	0,6
O6/AT	Perusahaan selalu melakukan peningkatan infrastruktur ( <i>server, network, database</i> ).	4	0,2	3	0,6
<b>TOTAL SKOR</b>		20	1	15	3

Pada **Tabel 4.3** merupakan perhitungan dari faktor strategis peluang (*opportunities*) dimana perhitungan yang dilakukan adalah perhitungan nilai yang didapatkan dari pembulatan hasil perhitungan kuisioner rata-rata nilai dengan jumlah total skornya adalah 20, kemudian perhitungan bobot yang didapatkan dari perhitungan nilai dibagi total skor nilai dengan jumlah total skornya adalah 1 yang

menyatakan sedikit penting lalu pada perhitungan rating didapatkan dari penilaian perusahaan terhadap pernyataan yang diukur dari ukuran rating 1 (sedikit kuat) sampai dengan 4 (kuat) dengan jumlah 15. Kemudian perhitungan skor didapatkan dari perkalian dari bobot dan rating. Dan menghasilkan total skor dari faktor strategis peluang (*Opportunities*) adalah 3.

**Tabel 4.4** Faktor Strategis Ancaman (*Threath*)

FAKTOR STRATEGIS		NILAI	BOBOT	RATING	SKOR
T1/AV	Munculnya perusahaan dalam bidang yang sejenis dengan pelayanan yang lebih baik.	4	0,2	4	0,8
T2/AB	Tingginya tingkat tawar-menawar konsumen.	4	0,2	3	0,6
T3/AB	Sering terjadinya turunnaiik suku bunga.	4	0,2	3	0,6
T4/ASI	Semua pengolahan data belum teintegrasi dengan baik dalam sistem informasi.	4	0,2	2	0,4
T5/AT	Belum adanya keamanan sistem informasi.	4	0,2	2	0,4
<b>TOTAL SKOR</b>		20	1	10	2,8

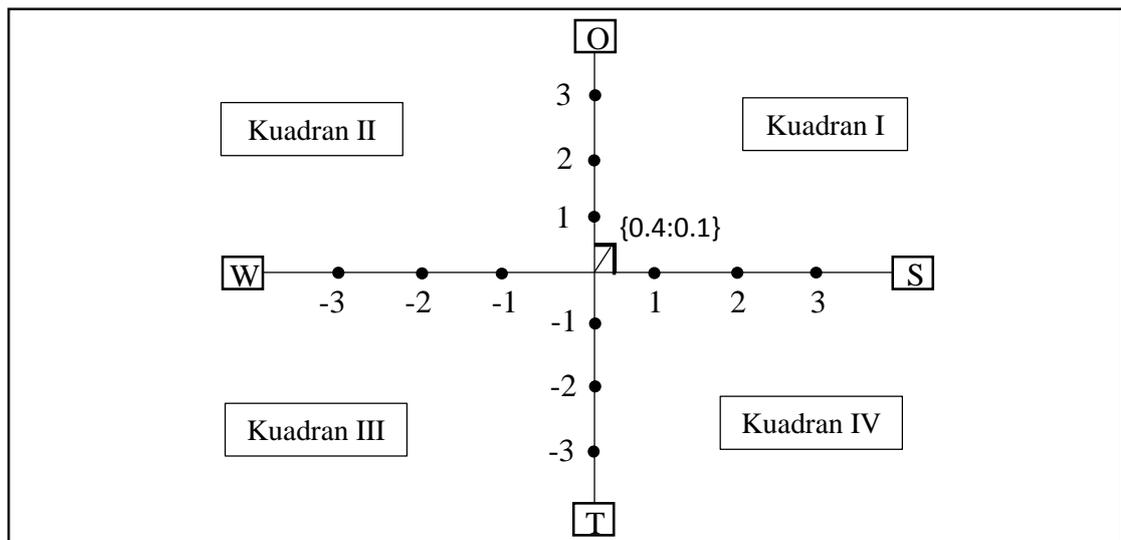
Pada **Tabel 4.4** merupakan perhitungan dari faktor strategis ancaman (*threath*) dimana perhitungan yang dilakukan adalah perhitungan nilai yang didapatkan dari pembulatan hasil perhitungan kuisisioner rata-rata nilai dengan jumlah total skornya adalah 20, kemudian perhitungan bobot yang didapatkan dari perhitungan nilai dibagi total skor nilai dengan jumlah total skornya adalah 1 yang menyatakan sedikit penting lalu pada perhitungan rating didapatkan dari penilaian perusahaan terhadap pernyataan yang diukur dari ukuran rating 1 (sedikit kuat) sampai dengan 4 (kuat) dengan jumlah 10. Kemudian perhitungan skor didapatkan dari perkalian dari bobot dan rating. Dan menghasilkan total skor dari faktor strategis ancaman (*Threath*) adalah 2,8.

Berdasarkan perhitungan faktor strategis SWOT, maka dapat disimpulkan dengan perhitungan analisis matriks SWOT sebagai berikut:

Diketahui:

- a. Koordinat Analisis Internal (Titik Koordinat X)  
(Skor total Kekuatan - Skor Total Kelemahan):2 = (3- 2,6):2 = 0,4
- b. Koordinat Analisis Eksternal (Titik Koordinat Y)  
(Skor total Peluang - Skor Total Ancaman) : 2 = (3- 2,8) : 2 = 0,1

Jadi, titik koordinatnya terletak pada (0,4 ; 0,1) dan dapat dilihat seperti pada **Gambar 4.1** matriks SWOT.



**Gambar 4.1** Diagram Matriks SWOT

Maka dapat disimpulkan bahwa hasil dari **Gambar 4.1** Diagram Matriks SWOT tersebut perusahaan berada di Kuadran I dimana perusahaan berada didalam kondisi yang sangat menguntungkan, perusahaan memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang ditetapkan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif (*Growth Oriented Strategy*).

### 4.3 Pembahasan Perancangan *Enterprise Architecture*

#### 4.3.1 *Preliminary Phase*

Tahapan *preliminary* merupakan tahap awal persiapan perancangan (EA). Dalam tahap ini akan menentukan bagaimana EA akan dibuat dan dilaksanakan. Pada tahap ini akan diidentifikasi prinsip-prinsip arsitektur yang terdiri dari arsitektur bisnis, arsitektur data, arsitektur aplikasi serta arsitektur teknologi yang sesuai dengan kebutuhan dalam PT. Columbia. Prinsip tersebut menggambarkan karakteristik EA yang akan dikembangkan dalam PT. Columbia.

## 1. Prinsip-prinsip Perancangan *Enterprise Architecture* (EA)

Prinsip-prinsip berikut ini untuk memberikan bimbingan kepada proses pengambilan keputusan arsitektur teknologi informasi, menentukan struktur dan komposisi dari komponen arsitektur menentukan kriteria untuk memilih teknologi dan produk yang akan digunakan dan juga dalam desain arsitektur dan implementasi.

Prinsip-prinsip yang akan digunakan sebagai acuan dalam perancangan adalah sebagai berikut:

- a. Keputusan arsitektur yang dibuat harus sesuai dengan tujuan, aktivitas, serta proses bisnis di PT. Columbia.
- b. Arsitektur yang dikembangkan mendukung kesinambungan bisnis.
- c. Arsitektur yang dikembangkan harus aman.
- d. Data (informasi) dan sistem harus dilindungi dari akses oleh pihak-pihak yang tidak berwenang.
- e. Data mudah diakses.
- f. Perancangan arsitektur aplikasi yang mudah digunakan.

Setelah Prinsip-prinsip sudah ditetapkan maka dibuat tabel *Principles catalog* untuk lebih menggambarkan prinsip-prinsip yang akan dipakai oleh PT. Columbia dan menjelaskan tujuan dari setiap prinsip-prinsipnya.

**Tabel 4.5** *Principles Catalog*

No.	Prinsip	Tujuan
1.	Keputusan arsitektur yang dibuat harus sesuai dengan tujuan, aktivitas, serta proses bisnis di PT. Columbia.	a. Mendukung proses bisnis yang ada pada PT.Columbia. b. Meningkatkan pelayanan terhadap <i>customer</i> .
2.	Arsitektur yang dikembangkan harus mendukung keseimbangan bisnis.	Meminimalisir gangguan pada sistem yang menghambat operasional bisnis.
3.	Arsitektur yang dikembangkan harus aman.	Meminimalkan dampak dari ancaman yang ada.
4.	Keamanan data	Untuk melindungi keamanan dan kerahasiaan data dari akses pihak-pihak yang tidak berwenang.

5.	Data mudah diakses	Memudahkan pengaksesan data secara bersamaan untuk mempercepat pelayanan kepada <i>customer</i> serta mempercepat pengambilan keputusan.
6.	Perancangan arsitektur aplikasi mudah digunakan	Kemudahan dalam menggunakan akan meningkatkan efektifitas proses bisnis dan meningkatkan efesiensi sumber daya.

## 2. Identifikasi 5W+1H

Setelah prinsip-prinsip arsitektur sudah ditentukan, maka langkah berikutnya adalah mengidentifikasi *where, what, why, who, when, dan how* untuk perancangan *enterprise architecture* di PT.Columbia. Tujuannya adalah untuk mengidentifikasi objek-objek yang terlibat selama perancangan arsitektur.

**Tabel 4.6** Identifikasi 5W+1H

No	Driver	Deskripsi
1.	What	Objek : Lingkup Arsitektur Deskripsi: Membuat perancangan model <i>enterprise architecture</i>
2.	Who	Objek : Siapa yang memodelkan dan yang bertanggung jawab. Deskripsi : a. Pembuat perencanaan : Rika Seftiana b. Penanggung jawab : Kabag. HRD PT.Columbia
3.	Where	Objek : Lokasi objek penelitian Deskripsi: PT. Columbia yang terletak di Jl. Kolonel Atmo No.59 F-G, 17 Ilir, Ilir Tim. I, Kota Palembang, Sumatera Selatan.
4.	When	Objek : Waktu penyelesaian Deskripsi : Juli 2017
5.	Why	Obejek : Mengapa perancangan <i>enterprise architecture</i> ini dibuat. Deskripsi : Untuk mendukung proses bisnis pada PT. Columbia dengan SI/TI yang digunakan dan menghasilkan dokumen rencana stretegi sistem informasi.
6.	How	Objek : Menentukan bagaimana rancangan dibuat. Deskripsi : Rancangan disusun menggunakan <i>framework TOGAF ADM</i> .

### 4.3.2 *Requirements Management*

Tahapan *requirement management* bertujuan untuk menentukan kebutuhan proses dalam perancangan *enterprise architecture* pada PT. Columbia yang dilihat dari hasil perhitungan analisis matriks SWOT yang dijelaskan pada **Gambar 4.1**, dimana perusahaan berada didalam kondisi yang sangat menguntungkan, perusahaan memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang ditetapkan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif (*Growth Oriented Strategy*). Meskipun perusahaan dalam kondisi yang baik tetapi, untuk mendukung pertumbuhan perusahaan maka perusahaan sebaiknya memerlukan perencanaan strategi untuk mempermudah dan mendukung proses bisnis PT. Columbia kedepannya sehingga membuat PT. Columbia dapat mempertahankan kondisi perusahaan yang terus menguntungkan agar selalu mencapai keberhasilan perusahaan setiap periodenya.

### 4.3.3 *Phase A: Architecture Vision*

#### 4.3.3.1 Profil perusahaan

PT. Colombia secara resmi berdiri pada tanggal 28 Februari 1982, didirikan oleh sebuah keluarga yang sudah menekuni dunia bisnis sejak satu abad yang lalu, dan sudah memiliki pengalaman panjang dalam bisnis elektronik. Sejak tahun 1950 keluarga ini telah menjadi importer Produk Philips dengan nama “*Rasie Electronic*” di Medan dan “*Palapa Electronic*” di Jakarta sebagai distributor untuk seluruh Indonesia.

Sejak produk Jepang memasuki pasar Indonesia pada tahun 70-an keluarga pendiri ini segera meraih peluang untuk menjadi penyalur produk-produk Jepang yang terkemuka seperti *Sanyo, Hitachi, Sharp, Toshiba, National, Mitsubishi* dan *Pioneer*. Para pendiri melihat bahwa di masa depan permintaan masyarakat akan barang-barang elektronik akan terus meningkat, tetapi disisi lain daya beli masyarakat masih rendah. Kenyataan ini justru dilihat sebagai potensi pasar terbesar yang harus segera digarap dan diolah. Beranjak dari latar belakang pemikiran inilah akhirnya *Palapa Electronic* merubah strategi pemasarannya dengan melancarkan penjualan dengan *sistem Cash & Credit* untuk meraih pangsa pasar golongan menengah ke bawah dengan nama PT. Columbia Dharma Pertiwi (kemudian berganti nama menjadi PT. Columbindo Perdana) (Sumber: PT. Columbia).

#### 4.3.3.2 Pendefinisian Visi dan Misi

##### 1. Visi PT. Columbia

Ada beberapa visi dari PT. Columbia yaitu sebagai berikut:

- a. Menjadi perusahaan yang terbesar dan terbaik di Indonesia dalam usaha penjualan dan pemasaran barang-barang Elektronika, *Furniture*, Peralatan Komunikasi dan Otomotif dengan Penjualan secara Tunai maupun Kredit.
- b. Menjadikan Columbia sebagai “*Centre of Excellence*”.
- c. Menjaga keberadaan Perusahaan dari Masa ke masa sebagai *Asset Nasional*.

##### 2. Misi PT. Columbia

Ada beberapa visi dari PT. Columbia yaitu sebagai berikut:

- a. Meningkatkan *networth* (Kekayaan bersih Perusahaan)
- b. Meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan karyawan
- c. Memberi kemudahan bagi masyarakat untuk menikmati jasa dan kepemilikan barang-barang elektronika, *furniture*, peralatan komunikasi dan otomotif (target 5 kk-1 pelanggan)
- d. Meningkatkan penjualan dan *profit* dari para *supplier*
- e. Memperluas kesempatan kerja dan mengembangkan karyawan yang bermutu tinggi
- f. Pemberian peluang kepada pihak lembaga keuangan untuk melakukan ekspansi kredit melalui penyaluran dana mereka di Columbia.
- g. Meraih pelanggan sebanyak-banyaknya dan memberikan kesejahteraan kepada mereka melalui kemudahan untuk menikmati jasa kredit produk elektronika, *furniture*, peralatan komunikasi dan otomotif dari Columbia
- h. Melakukan kaderisasi karyawan/pimpinan dengan mutu dan kesejahteraan yang tinggi yang juga menjadi Kader Pimpinan Bangsa.

#### 4.3.3.3 Struktur Organisasi dan Uraian Tugas

Struktur organisasi pada PT. Columbia dipimpin oleh BM *Manager*. BM *Manager* dibantu oleh Kabag Penjualan, Koord *Survey*, Koord Wilayah, Koord

Timsus, dan Kabag HRD. Struktur organisasi PT. Columbia pada dapat dilihat pada lampiran wawancara pada organisasi.

#### 4.3.3.4 Tugas dan Wewenang

Adapun uraian tugas dan wewenang dari PT. Columbia menurut struktur organisasi sebagai berikut:

1. BM *Manager*

- a. Memantau marketing wilayah
- b. Membuat rencana kerja harian dan bulanan atas sumber daya tenaga kerja
- c. Mempelajari laporan-laporan dari berbagai kabag

2. Staf ADM Pos

Mencatat seluruh hal yang terjadi dalam kegiatan penjualan, baik itu pemasukan barang, pengeluaran barang maupun persediaan komponen yang ada, semua itu harus dicatat di bagian ini.

3. Kabag Penjualan

Memantau semua kegiatan *marketing* dari SPV SF sampai *sales force*

4. Kabag HRD

- a. Memeriksa dan melaksanakan pemantauan terhadap kedisiplinan kerja (absensi dan kepatuhan terhadap sistem dan prosedur perusahaan), serta melaksanakan bentuk pendidikan dan training untuk peningkatan kualitas karyawan
- b. Mengevaluasi *man power* yang dibutuhkan
- c. Memberi masukan untuk memberikan *man power* yang terbaik/terburuk

5. Koord *Survey*

Memeriksa, melaksanakan dan mengkoordinir pelaksanaan *permormance appraisal* di cabang sesuai dengan program yang dibuat kantor pusat

6. Koord Wilayah

Memeriksa dan melaksanakan koordinasi pekerjaan-pekerjaan *administrative* kepegawaian di kantor cabang

#### 7. *Sales Force*

Mengunjungi pelanggan sebanyak-sebanyaknya, untuk mengumpulkan *order* sebanyak-banyaknya pula, memperkenalkan produk baru, serta memberi nasehat ekonomis

#### 8. Koord Timsus

Memutuskan langkah-langkah strategis untuk kelancaran pekerjaan di bawahnya.

#### **4.3.3.5 Analisa Value Chain**

Analisis *value chain* bertujuan untuk mengelompokkan seluruh aktivitas yang ada di dalam PT Columbia melalui kuisisioner SWOT. Pengelompokkan aktivitas dalam analisis *value chain* terbagi menjadi dua kelompok, yaitu aktivitas utama dan aktivitas pendukung.

##### 1. Aktivitas Utama

###### a. Logistik Masuk (*inbound logistic*)

Perusahaan melakukan pengendalian material dan persediaan dengan baik.

###### b. *Operation*

Perusahaan memiliki sistem informasi dan bersifat *user friendly*.

###### c. Logistik Keluar (*Outbound Logistic*)

Adanya hubungan kerjasama dengan perusahaan lain seperti perusahaan asuransi, bank, dll.

###### d. *Service*

Perusahaan selalu berinovasi untuk memberikan produk-produk unggulan.

##### 2. Aktivitas Pendukung

###### a. *Firm Infrastructure*

Perencanaan proses bisnis dan sistem informasi sebagai penunjang strategi informasi yang akan digunakan pada PT. Columbia.

###### b. *Human Resource Management*

Seleksi penerimaan pegawai dengan syarat dan ketentuan yang ketat sehingga memiliki kinerja pegawai yang baik dengan dilakukannya *training*.

c. *Technology Development*

Perusahaan selalu ingin melakukan peningkatan infrastruktur (*server, network, database*).

d. *Procurement*

Menerapkan strategi pemasaran yang dinamis dan dapat beradaptasi dengan cepat melalui inovasi produk yang unggul dan juga kerja sama yang baik dengan perusahaan yang lain.

#### 4.3.3.6 Kondisi Visi dan Misi

Melihat dari analisis *value chain* melalui kuisisioner SWOT bahwa perusahaan telah berjalan dengan baik dimana *stakeholder* pada struktur organisasi yang ada telah melakukan tugasnya dengan semestinya, ini ditunjukkan pada hasil perhitungan pada **Gambar 4.1** diagram matriks SWOT bahwa perusahaan berada didalam kondisi yang menguntungkan dan strategi yang harus dilakukan adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif untuk visi dan misi perusahaan dalam mencapai keberhasilan perusahaan tersebut. Sehingga perusahaan dapat mengembangkan serta memperbaiki kekurangan agar visi dan misi perusahaan dapat berjalan dengan baik.

#### 4.3.4 *Phase B: Architecture Bussiness*

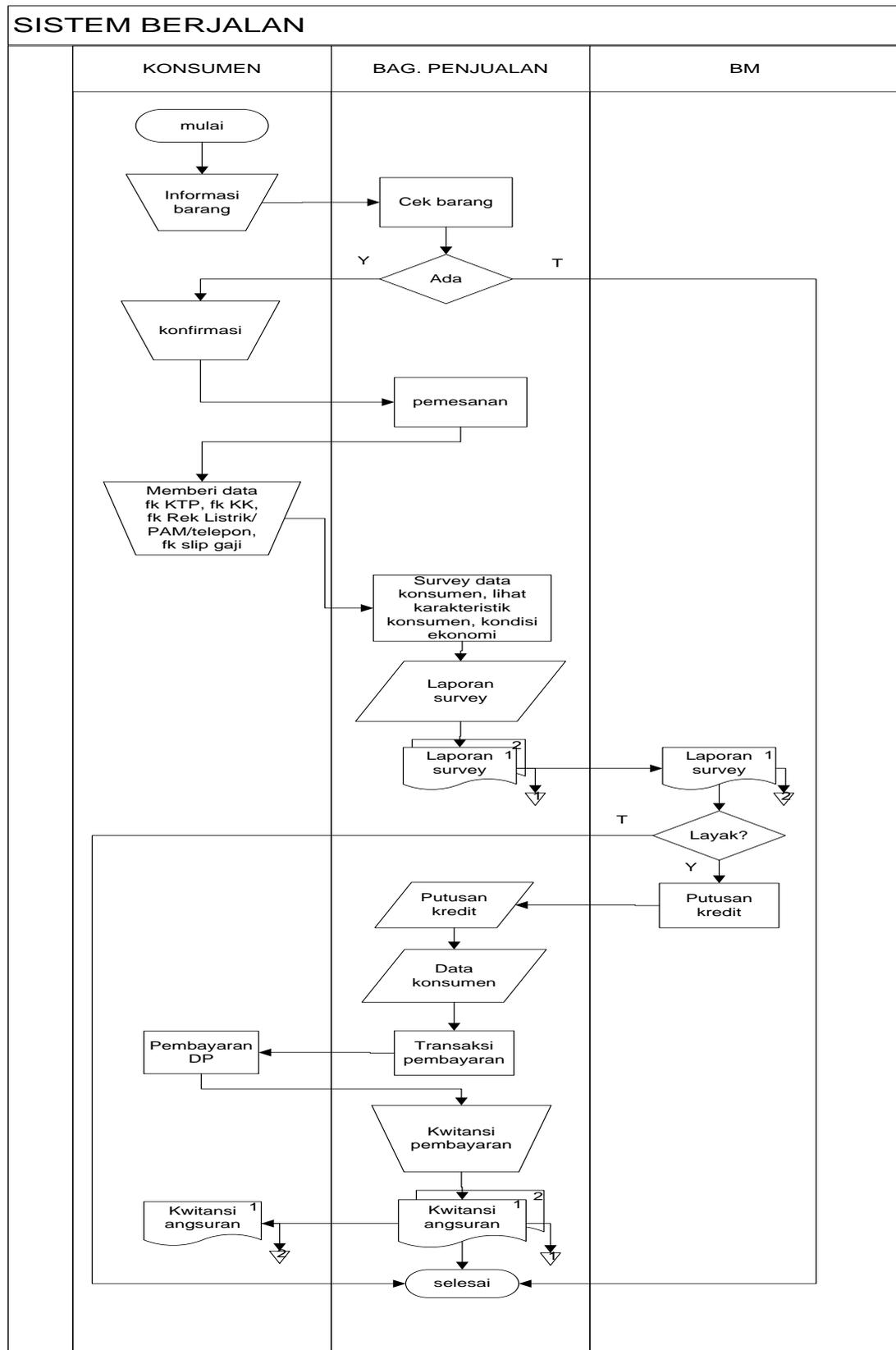
Arsitektur bisnis yang akan diuraikan dalam penelitian ini adalah mendeskripsikan dan memahami proses bisnis saat ini dan membuat usulan perbaikannya. Tahapan yang dilakukan pada tahapan ini adalah sebagai berikut:

##### 4.3.4.1 Kondisi perusahaan saat ini

Kondisi pada PT. Columbia saat ini berdasarkan analisis dengan menggunakan analisis SWOT berada dalam kondisi yang menguntungkan. Dilihat dari perhitungan hasil analisis SWOT menggunakan diagram matriks SWOT, perusahaan bahwasanya memiliki faktor kekuatan lebih besar dari faktor kelemahan dan pengaruh dari faktor peluang sedikit lebih besar dari faktor ancaman. Oleh karena itu, posisi PT. Columbia berada pada kuadran I yang berarti pada posisi pertumbuhan, dimana hal ini menunjukkan kondisi *intern* PT. Columbia yang kuat, dengan lingkungan yang sedikit mengancam.

Posisi pertumbuhan yang dialami PT. Columbia perusahaan memerlukan sistem yang mendukung proses bisnisnya karena dilihat dari proses bisnis sistem yang berjalan pada PT. Columbia bahwa sistem putusan kredit pada PT. Columbia masih dilakukan dengan *survey* yang membutuhkan waktu dua hari untuk mendapatkan hasil keputusannya. Sistem yang berjalan dimulai dari konsumen datang ke PT. Columbia. Konsumen akan mendapat informasi barang yang ada di PT Columbia. Bagian penjualan akan mengecek ketersediaan barang yang diinginkan konsumen. Jika ada maka konsumen akan mengkonfirmasi barang kemudian bagian penjualan melakukan proses pemesanan, sebaliknya jika konsumen tidak konfirmasi maka konsumen tidak akan melanjutkan proses selanjutnya. Setelah melakukan proses pemesanan, konsumen memberikan data fotokopi KTP, fotokopi Kartu Keluarga, fotokopi Rekening Listrik/Telepon/PAM dan fotokopi slip gaji kepada bagian penjualan. Bagian penjualan akan melakukan *survey* data konsumen, karakteristik seorang konsumen dari tetangga konsumen dan melihat kondisi ekonomi konsumen. Dari *survey* tersebut, akan diinputkan laporan *survey*. Kemudian bagian penjualan memberikan laporan *survey* kepada *manager*. Jika data konsumen layak diberikan kredit, maka laporan kredit yang telah direkap diproses untuk mendapatkan putusan kredit oleh *manager*. Setelah didapat putusan kredit, bagian penjualan membuat data konsumen.

Kemudian bagian penjualan akan melakukan proses transaksi pembayaran. Konsumen akan melakukan pembayaran DP. Kemudian bagian penjualan membuat kwitansi angsuran yang direkap dan diberikan kepada konsumen. Berikut sistem yang berjalan seperti pada **Gambar 4.2**.



**Gambar 4.2** Flowchart Sistem yang Berjalan

#### 4.3.4.2 Usulan Proses bisnis

Berdasarkan kondisi proses bisnis pada PT. Columbia yang dilihat dari sistem yang berjalan, maka merancang dan membangun sebuah sistem kredit pada PT. Columbia dalam memberikan pelayanannya menjadi efektif dan efisien dan juga saat memberikan keputusan kredit akan lebih cepat dan memudahkan pihak perusahaan dalam pengambilan keputusan sehingga perusahaan terus dapat melakukan pertumbuhan atau pengembangan yang mendukung proses bisnis perusahaan untuk kemajuan dan mempertahankan kondisi yang terus menguntungkan PT. Columbia.

#### 4.3.4.3 Analisis GAP

Dalam proses pemberian kredit barang membutuhkan waktu dua hari untuk menilai dan memutuskan layak/tidaknya konsumen mendapat kredit barang yang menyebabkan kurangnya efisien waktu. Dibutuhkan *survey* dan persetujuan *manager* dalam memutuskannya. Hal inilah yang menjadi dasar permasalahan yang timbul dalam putusan kredit pada PT. Columbia. Analisis GAP yang diperoleh berdasarkan analisa terhadap kondisi bisnis saat ini dan usulan proses bisnis adalah membuat sistem kredit untuk mempermudah dan mendukung proses bisnis PT. Columbia kedepannya sehingga membuat PT. Columbia dapat mempertahankan perusahaan dalam kondisi yang terus menguntungkan agar selalu mencapai keberhasilan perusahaan setiap periodenya.

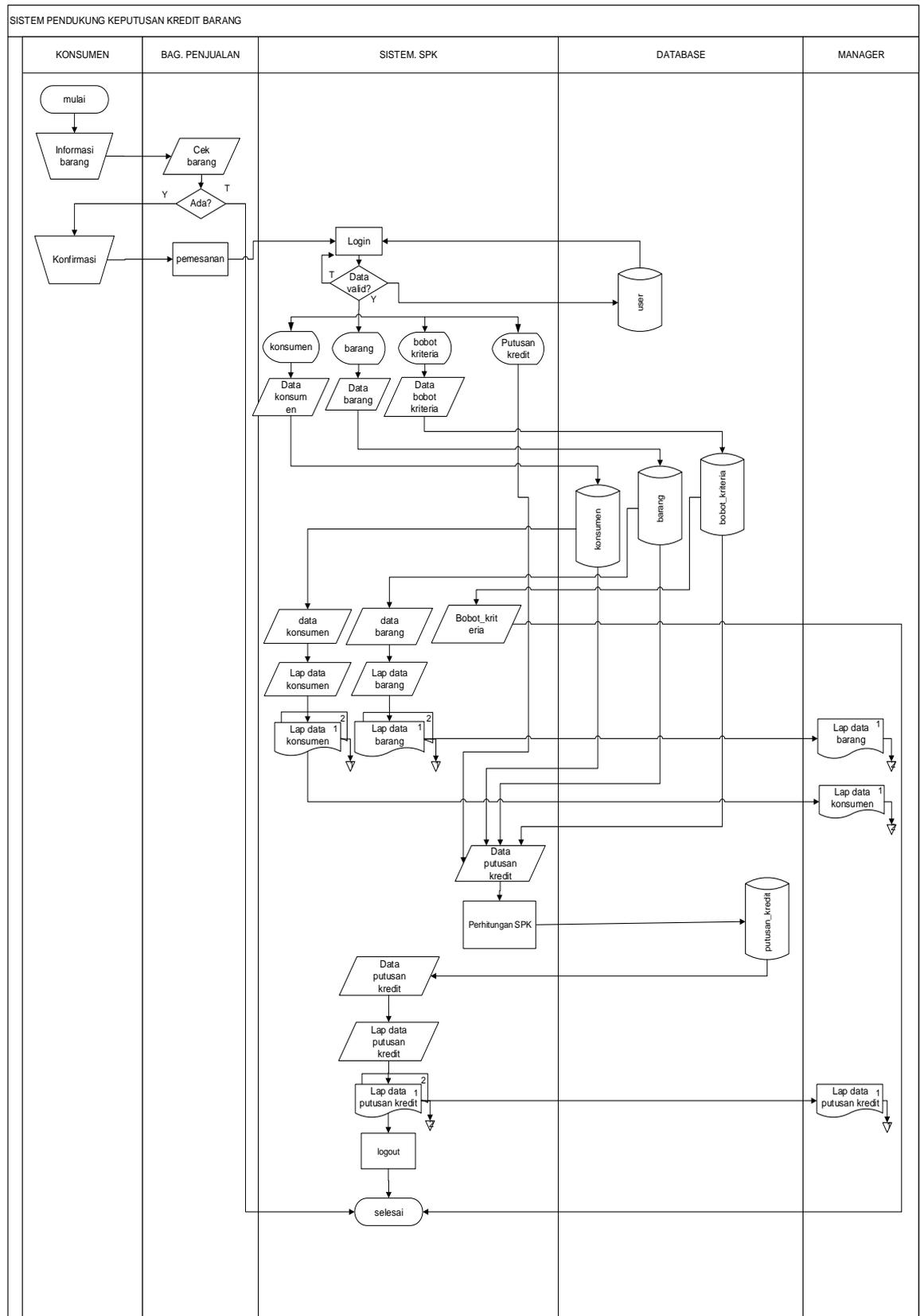
#### 4.3.4.4 Arsitektur Bisnis

Rancangan arsitektur bisnis (aktivitas), yang menggambarkan alur aktivitas usulan sesuai dengan kebutuhan *stakeholders* dan didahului dengan mengetahui kondisi perusahaan saat ini. Dimulai dari konsumen datang dan mendapatkan informasi barang. Bagian penjualan akan mengecek ketersediaan barang. Jika ada, maka akan dikonfirmasi oleh konsumen dan bagian penjualan akan melakukan proses pemesanan barang. Sebaliknya jika konsumen tidak konfirmasi maka konsumen tidak akan melanjutkan proses selanjutnya.

Setelah melakukan proses pemesanan, bagian penjualan akan masuk pada sistem SPK. Sebelum masuk ke sistem, bagian penjualan melakukan proses *login*. Saat melakukan login akan masuk ke tabel *user*. Jika *login valid* maka akan masuk

ke menu aplikasi yang terdiri dari menu konsumen, barang, dan bobot kriteria dan putusan kredit. Jika tidak, maka bagian penjualan melakukan proses *login* kembali. Saat masuk ke menu, bagian penjualan akan *menginputkan* data konsumen yang akan tersimpan pada tabel konsumen, data barang yang akan tersimpan pada tabel barang dan data bobot kriteria yang akan tersimpan pada tabel bobot\_kriteria. Setelah *input* data, bagian penjualan akan membuat laporan barang dan laporan konsumen kemudian direkap terlebih dahulu dan diberikan kepada *manager*. Saat ingin *menginputkan* data putusan kredit, bagian penjualan membutuhkan data konsumen, data barang dan data bobot kriteria. Bagian penjualan akan mengambil data dari tabel konsumen, barang dan putusan\_kredit. Setelah *menginputkan* data, maka akan diproses perhitungan SPK dan akan tersimpan pada tabel putusan kredit. Kemudian dari sistem ini akan didapat *output* putusan kredit. Dari putusan tersebut, akan dibuat laporan putusan kredit yang direkap terlebih dahulu kemudian diberikan kepada *manager*. Setelah selesai melakukan pencarian putusan kredit, bagian penjualan akan melakukan proses *logout* untuk keluar dari aplikasi.

Pada **Gambar 4.3** akan memperlihatkan *Flowchart* Sistem usulan pada proses bisnis PT. Columbia.



Gambar 4.3 Flowchart Sistem yang diusulkan

#### 4.3.5 Phase C: Information System Architecture

Pada tahapan arsitektur bisnis berkaitan dengan tahapan arsitektur sistem informasi, dimana sistem informasi yang ada atau yang dikembangkan adalah untuk mendukung proses bisnis pada PT. Columbia. Dilihat dari kondisi perusahaan saat ini, proses bisnis pada PT. Columbia memerlukan sistem yang mendukung proses bisnisnya. Penjelasan sistem yang berjalan dapat dilihat secara jelas pada **Gambar 4.2 Flowchart** Sistem yang berjalan pada PT. Columbia menunjukkan bahwa pada PT. Columbia memerlukan sistem kredit untuk mempermudah proses bisnisnya.

Pada tahapan arsitektur sistem informasi ini terbagi menjadi arsitektur data dan aplikasi yang akan dijelaskan sebagai berikut.

##### 4.3.5.1 Data Architecture

Untuk melihat arus data yang terjadi, perlunya nama-nama entitas dan tugasnya dalam menggunakan sistem yang akan dibangun nantinya. Pada PT. Columbia akan dibangun sistem kredit yang memiliki entitas yang terdiri dari 3 entitas yaitu entitas bagian penjualan, entitas konsumen, entitas *bm manager* serta tugas dari entitas untuk memberikan data, mengolah data, dan menerima data yang berupa laporan. Berikut ini adalah **Tabel 4.7** yang menjelaskan daftar entitas dan tugasnya:

**Tabel 4.7** Daftar Entitas dan Tugas Entitas

No	Nama Entitas	Tugas Entitas
1	Bagian Penjualan ( <i>user</i> )	Mengolah data konsumen, data barang, dan data bobot kriteria.
2	Konsumen	Memberikan informasi data konsumen dan akan mendapatkan putusan kredit.
3	BM <i>Manager</i>	Menerima laporan berupa laporan konsuemen, laporan barang, dan laporan putusan kredit.

Data yang dikelola maupun yang diberikan oleh setiap entitas dapat dijelaskan sebagai berikut:

1. Data konsumen, data diambil dari konsumen yang memberikan informasi data konsumen yang berisikan profil konsumen apabila konsumen ingin memesan barang.
2. Data barang, data diambil dari bagian penjualan dalam menginputkan data barang yang berisikan profil barang yang akan dipesan.
3. Data bobot kriteria, data diambil dari bagian penjualan yang menginputkan data bobot kriteria. Bobot kriteria merupakan bobot yang telah ditetapkan oleh perusahaan.
4. Data putusan kredit, diambil dari data putusan kredit untuk menghasilkan putusan kredit dengan menginputkan hasil dari data konsumen serta data bobot dan kriteria.

Pada data bobot dan kriteria merupakan bobot yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Seperti pada **Tabel 4.8** Bobot dan **Tabel 4.9** Kriteria konsumen yang telah memesan barang berikut ini:

**Tabel 4.8** Bobot

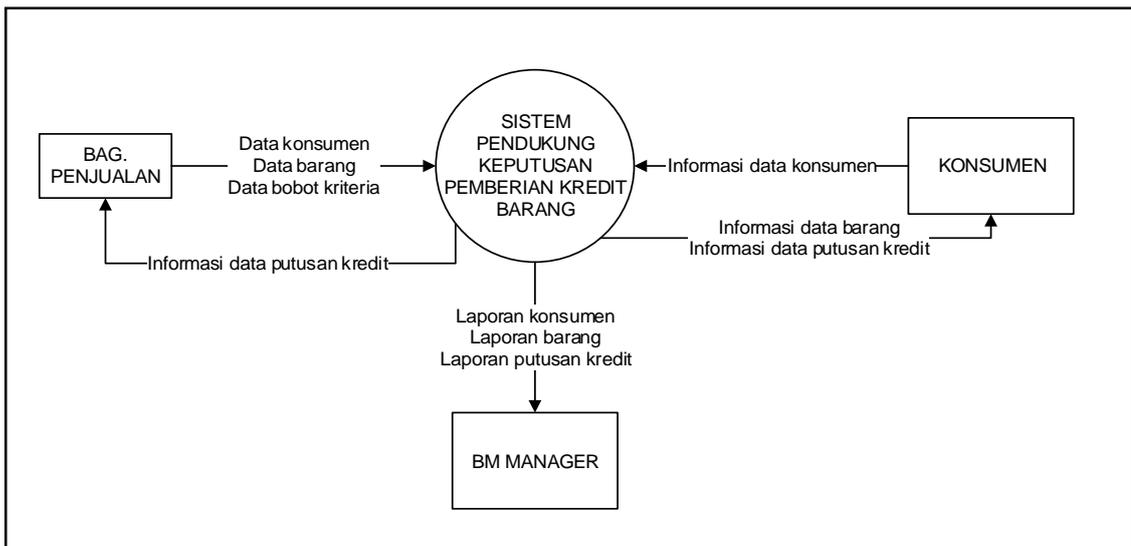
<b>BOBOT</b>		
<b>Range Bobot</b>	<b>Keterangan</b>	<b>Nilai</b>
71-100	Sangat baik	1
30-70	Baik	2
0-29	Cukup	3

**Tabel 4.9** Kriteria

<b>KRITERIA</b>		
<b>Jenis Kriteria</b>	<b>Keterangan</b>	<b>Bobot</b>
Karakter	Tidak Baik	30
	Baik	70
Data	Tidak Lengkap	0
	Lengkap	100
Penghasilan	2-3 Juta	30
	3-5 Juta	70
	>5 Juta	100
Tambahan Penghasilan	Tidak Ada	30
	500-1 Juta	70
	>1Juta	100
Tanggung	Tidak ada	100
	1-2 Orang	70
	>2 Orang	30

#### 4.3.5.2 Application Architecture

Untuk mempermudah dalam mempelajari sistem yang akan dibangun serta melihat arus data yang terjadi dalam hubungan antar entitas dengan entitas lainnya, maka diberikan gambaran rancangan sistem yang akan diterapkan pada PT. Columbia untuk mendukung proses bisnisnya. Berikut ini adalah **Gambar 4.5** diagram konteks yang diusulkan pada PT. Columbia yaitu sebagai berikut:

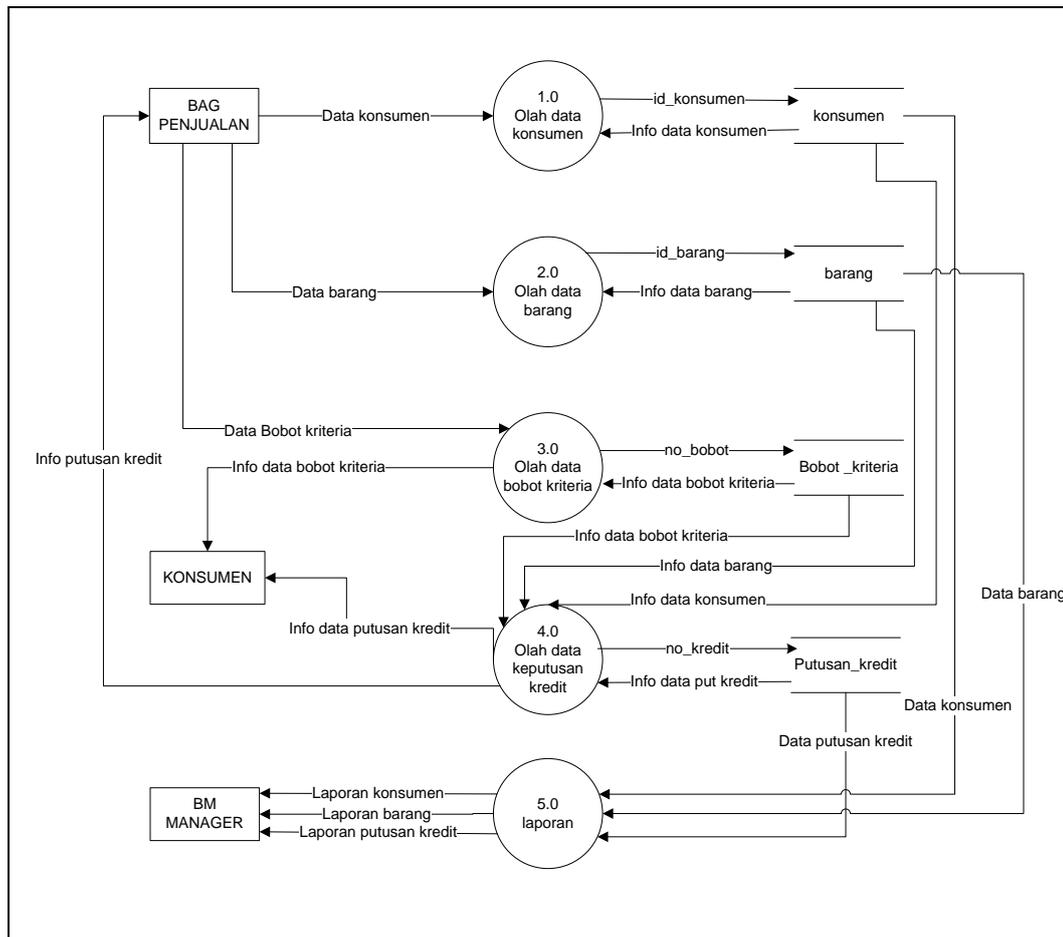


**Gambar 4.4** Diagram Konteks Sistem Pendukung Keputusan Pemberian Kredit Barang

Pada **Gambar 4.4** merupakan diagram konteks yang memiliki 3 entitas yaitu bagian penjualan, konsumen dan *BM Manager*, dimana bagian penjualan sebagai pengguna dalam sistem ini yang mengelola data konsumen, data barang, data bobot kriteria. Bagian penjualan mendapat informasi data putusan kredit yang didapat dari sistem. Konsumen memberikan informasi data konsumen dan akan mendapat putusan kredit. Sedangkan *BM Manager* hanya menerima laporan berupa laporan konsumen, laporan barang dan laporan putusan kredit.

#### a. DFD Level 1

Berikut DFD *level 1* yang diusulkan pada PT. Columbia yaitu sebagai berikut:



**Gambar 4.5** DFD *Level 1* Sistem Pendukung Keputusan Pemberian Kredit Barang

Pada diagram *level 1* merincikan dari diagram konteks yang memiliki empat proses. Proses tersebut terdiri dari olah data konsumen, olah data barang, olah data bobot kriteria, olah data keputusan kredit dan laporan.

Pada proses 1.0 merupakan proses olah data konsumen. Bagian penjualan menginputkan data konsumen yang akan diproses menjadi data *store* konsumen. D

Pada proses 2.0 merupakan proses olah data barang. Bagian penjualan menginputkan data barang yang akan diproses menjadi data *store* barang. Dari proses ini nantinya konsumen akan mendapatkan informasi barang.

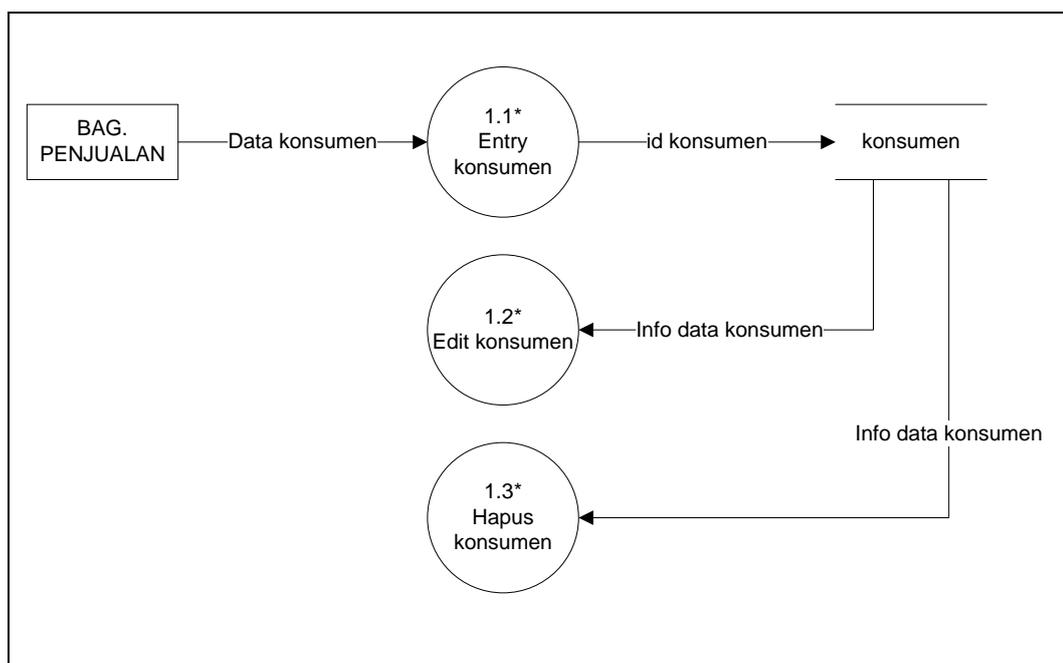
Pada proses 3.0 merupakan proses olah data bobot kriteria. Bagian penjualan menginputkan data bobot kriteria yang akan diproses menjadi data *store* bobot kriteria.

Pada proses 4.0 merupakan olah data keputusan kredit. Dari data *store* konsumen, data *store* barang dan data *store* data bobot kriteria akan diproses menjadi data *store* putusan\_kredit. Dari proses tersebut, bagian penjualan dan konsumen mendapatkan informasi data putusan kredit.

Pada proses 5.0 merupakan proses laporan. Dari data *store* barang, data *store* konsumen dan data *store* putusan kredit akan diproses menjadi laporan yang terdiri dari laporan konsumen, laporan barang dan laporan putusan kredit. *BM Manager* akan menerima setiap laporan tersebut.

#### b. DFD Level 2 Proses 1.0

Berikut DFD *level 2* proses 1.0 yang diusulkan penulis pada PT. Columbia yaitu sebagai berikut:

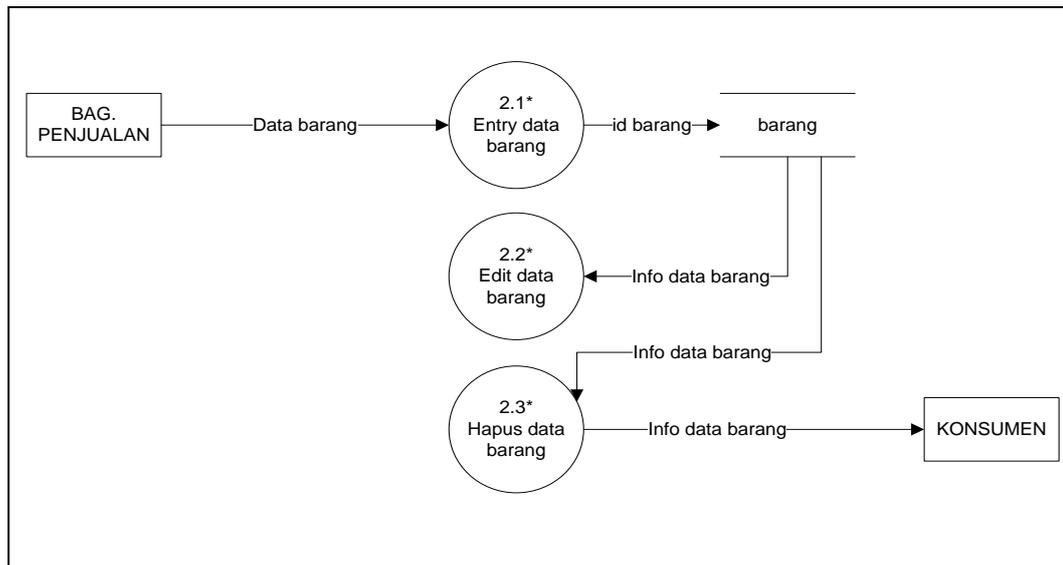


**Gambar 4.6** DFD *Level 2* Proses 1.0 (Olah Data Konsumen)

Pada DFD *level 2* proses 1.0 merincikan proses olah data konsumen. Bagian penjualan memasukan data konsumen yang akan *dientry* menjadi data *store* konsumen. Dari data *store* konsumen, dapat dilakukan proses edit data konsumen dan hapus data konsumen.

#### c. DFD Level 2 Proses 2.0

Berikut DFD *level 2* proses 2.0 yang diusulkan penulis pada PT. Columbia yaitu sebagai berikut:

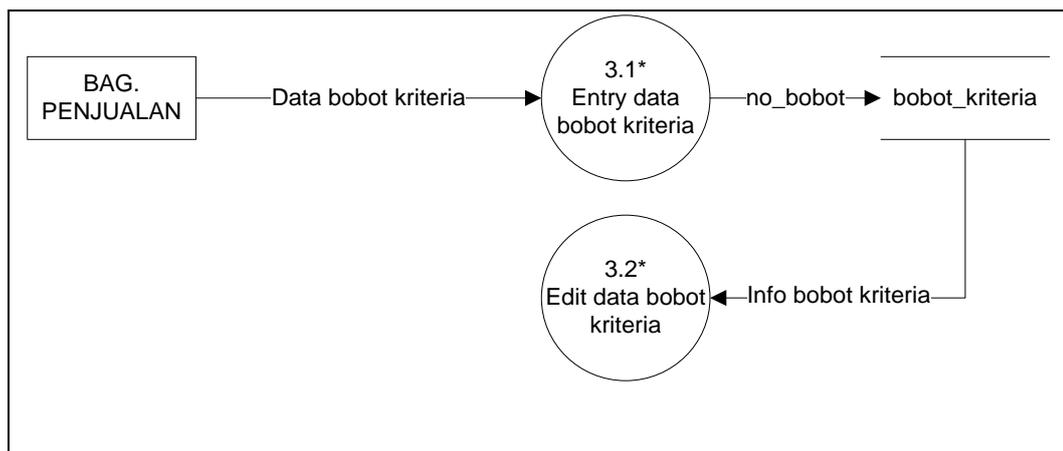


**Gambar 4.7** DFD *Level 2* Proses 2.0 (Olah Data Barang)

Pada DFD *level 2* proses 2.0 merincikan olah data master. Bagian penjualan memasukkan data barang yang dientry menjadi data *store* barang. Dari data *store* barang, dapat dilakukan proses edit data barang dan hapus data barang. Konsumen akan menerima info data barang.

#### d. DFD *Level 2* Proses 3.0

Berikut DFD *level 2* proses 3.0 yang diusulkan penulis pada PT. Columbia yaitu sebagai berikut:

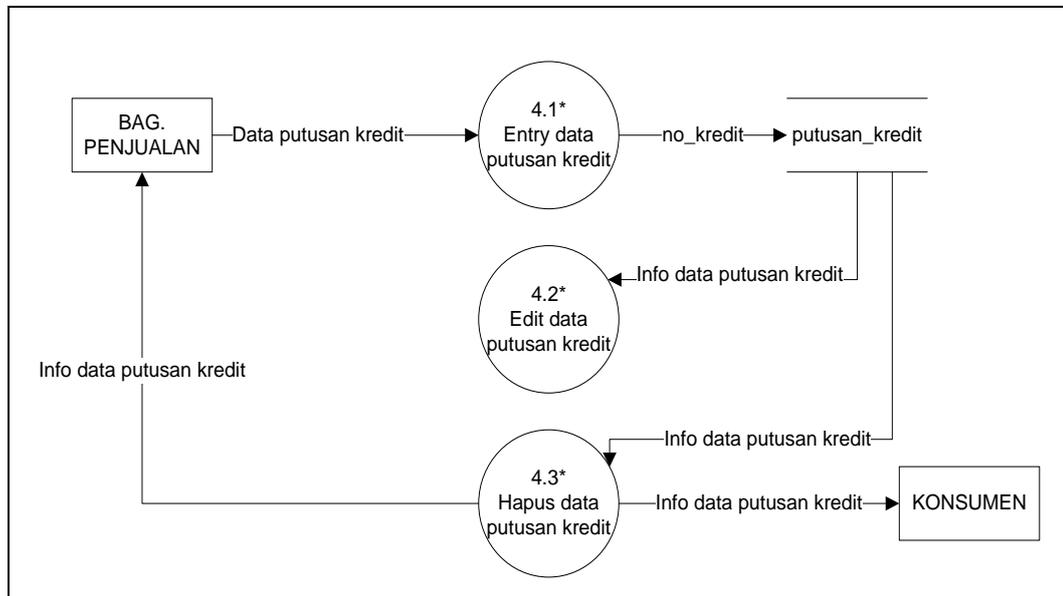


**Gambar 4.8** DFD *Level 2* Proses 3.0 (Olah Data Bobot Kriteria)

Pada DFD *level 2* proses 3.0 merincikan olah data bobot kriteria. Bagian penjualan juga memasukkan data bobot kriteria yang dientry menjadi *data store* bobot\_kriteria. Dari data *store* bobot\_kriteria, dapat dilakukan proses edit data bobot kriteria.

### e. DFD *Level 2* Proses 4.0

Berikut DFD *level 2* proses 4.0 yang diusulkan penulis pada PT. Columbia yaitu sebagai berikut:

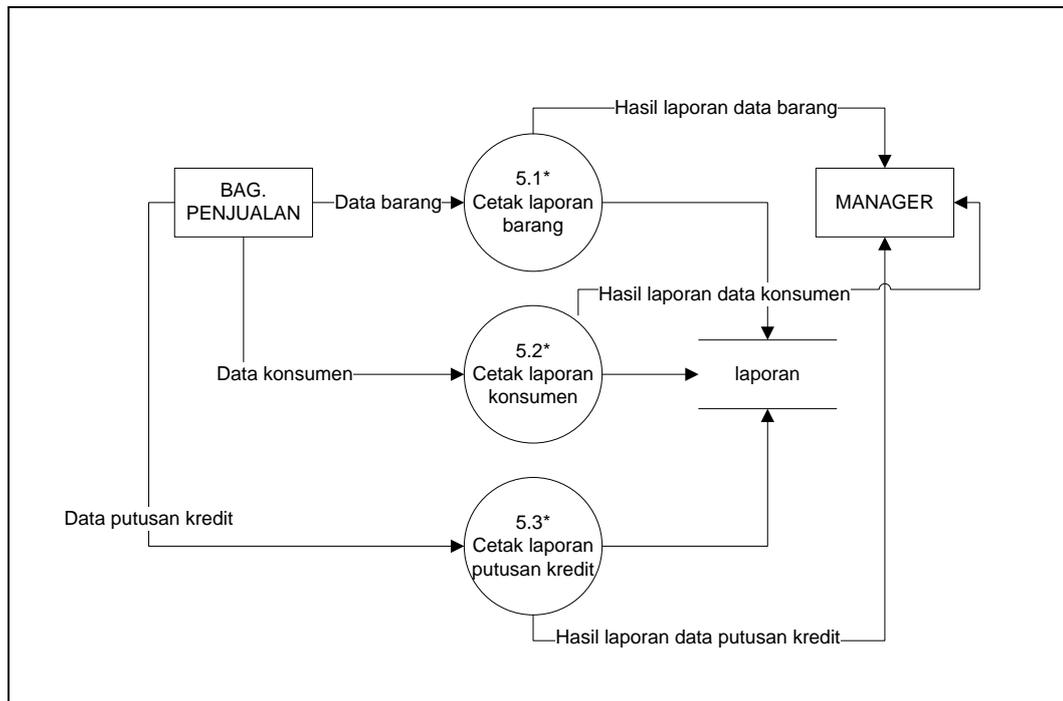


**Gambar 4.9** DFD *Level 2* Proses 4.0 (Olah Data Putusan Kredit)

Pada DFD *level 2* proses 4.0 merincikan tentang olah data keputusan kredit. Bagian penjualan memasukkan data putusan kredit yang dientry menjadi data *store* putusan kredit. Dari data *store* putusan kredit, dapat dilakukan proses edit data putusan kredit dan proses hapus putusan kredit. Konsumen dan bagian penjualan akan menerima info data putusan kredit.

### f. DFD *Level 2* Proses 5.0

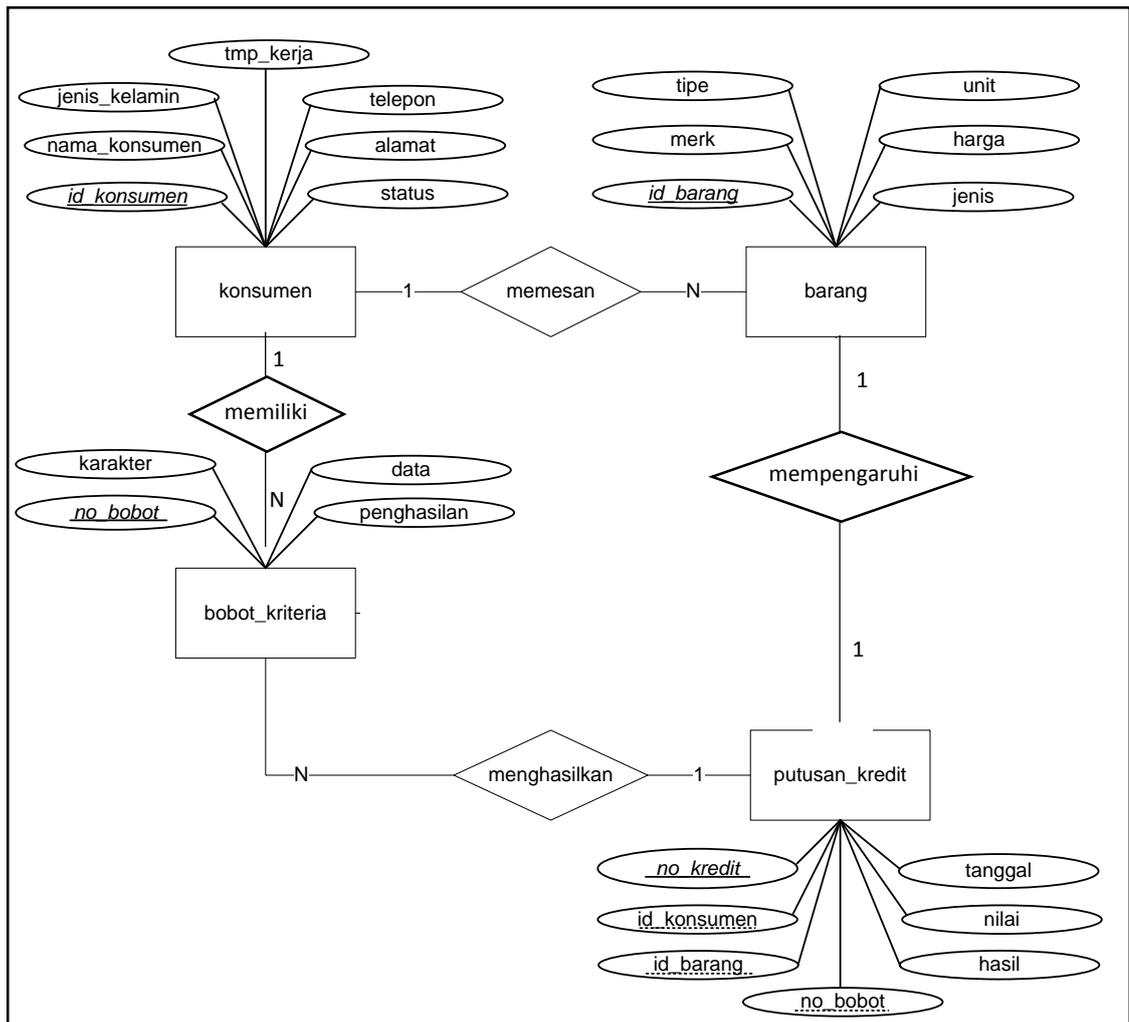
Berikut DFD *level 2* proses 5.0 yang diusulkan penulis pada PT. Columbia yaitu sebagai berikut:



**Gambar 4.10** DFD *Level 2* Proses 5.0 (Laporan)

Pada DFD *level 2* proses 5.0 merincikan laporan. Bagian penjualan memasukkan data konsumen yang akan di cetak menjadi laporan konsumen. Bagian penjualan memasukkan data barang yang akan di cetak menjadi laporan barang. Bagian penjualan juga memasukkan data putusan kredit yang akan di cetak menjadi laporan putusan kredit. Dari ketiga proses tersebut dimasukkan dalam data *store* laporan. *BM Manager* akan menerima laporan tersebut.

Untuk menunjukkan entitas apa saja yang ingin dilibatkan dalam sebuah *database* dan bagaimana hubungan yang terjadi di antara objek-objek. Berikut dapat dijelaskan pada **Gambar 4.11** desain *database* ERD sebagai berikut:



**Gambar 4.11** Desain *database* ERD

Pada **Gambar 4.11** yang menjelaskan hubungan yang terjadi diantara objek-objek serta inputan yang akan disimpan dalam sebuah *database*, dimana pada saat akan melakukan kosumen ingin memesan barang maka konsumen harus memberi data *id* konsumen, nama konsumen, jenis kelamin, tempat kerja, nomor telepon, alamat, dan status. Setelah itu untuk memberikan informasi dari barang yang akan dipesan maka proses yang harus dilakukan menginputkan data barang seperti *id* barang, merk, tipe, unit, harga, dan jenis. Kemudian untuk membuat bobot kriteria dengan menginputkan data bobot kriteria seperti nomor bobot, data (persyaratan), karakter, dan penghasilan. Lalu untuk menghasilkan putusan kredit maka dilakukan penginputan data putusan kredit seperti nomor kredit, id konsumen, id barang, nomor bobot, tanggal, nilai dan hasil.

#### 4.3.6 Phase D: Technology Architecture

Pada tahapan arsitektur teknologi dilihat dari analisis SWOT dengan hasil perhitungan yang digambarkan pada **Gambar 4.1** diagram matriks SWOT yang dijelaskan pada tahapan *requirements management* bahwa perusahaan berada didalam kondisi yang sangat menguntungkan, perusahaan memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang ditetapkan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif (*Growth Oriented Strategy*). Dan pada saat melakukan wawancara pada Kabag HRD di PT. Columbia bahwa teknologi yang ada pada perusahaan telah berjalan dengan baik dan selalu di *maintenance* oleh pusat yang terletak di Jakarta, selain itu perusahaan juga telah memiliki jaringan sendiri yang membuat semua sistem sudah terkoordinasi dengan baik. Sistem yang dimaksud seperti sistem penjualan dengan nama *Callisto*, pelayanan dengan nama *Financore*, dan karyawan dengan nama *Human Resource System Information*.

Dalam pertumbuhan atau perkembangan teknologi pada PT. Columbia, perusahaan terus meningkatkan infrastruktur teknologi. Sehingga perusahaan berada didalam kondisi yang menguntungkan dengan memanfaatkan peluang dan kekuatan yang ada pada perusahaan tersebut. Pada penelitian ini perusahaan akan dibangun sebuah sistem kredit pada PT. Columbia untuk mendukung proses bisnis perusahaan untuk mencapai keberhasilannya. Pada sistem kredit yang akan dibangun pada PT. Columbia, teknologi yang akan digunakan baik kebutuhan perangkat lunak dan perangkat kerasnya akan dilihat pada **Tabel 4.10** Kebutuhan perangkat lunak dan perangkat keras pada sistem kredit.

**Tabel 4.10** Kebutuhan Perangkat Lunak dan Perangkat Keras

Perangkat Lunak	Perangkat Keras
1. <i>Windows 7</i>	1. <i>Notebook</i> Asus dengan spesifikasi intel
2. <i>XAMPP v3.2.2</i>	2. <i>RAM</i> 4GB
3. <i>Adobe Dreamweaver CC</i>	3. <i>Harddisk</i> 500GB
4. <i>MySQL</i>	4. <i>Printer</i> Canon Pixma MP237
5. <i>Mozilla Firefox</i>	

#### 4.3.7 Phase E: Solution and Opportunities

Menjelaskan tentang *GAP analysis* dari sistem informasi dan teknologi informasi yang telah dilakukan pada tahapan-tahapan sebelumnya. Berikut adalah perbandingan antara kondisi saat ini dan kondisi yang diharapkan:

**Tabel 4.11** *GAP Analysis*

<i>GAP Analysis</i>	<b>Bisnis</b>	<b>Sistem Informasi</b>	<b>Teknologi</b>
<b>Kondisi saat ini</b> <i>(Existing)</i>	Dalam proses pemberian kredit barang membutuhkan waktu dua hari untuk menilai dan memutuskan layak / tidaknya konsumen mendapat kredit barang yang menyebabkan kurangnya efisien waktu. Dibutuhkan survey dan persetujuan <i>manager</i> dalam memutuskannya. Hal inilah yang menjadi dasar permasalahan yang timbul dalam putusan kredit pada PT. Columbia.		
<b>Kondisi yang diharapkan</b> <i>(Future)</i>	Harapan untuk PT. Columbia kedepannya adalah PT. Columbia dapat membangun sistem informasi dan teknologi yang dibutuhkan oleh sistem untuk mendukung proses bisnisnya dalam melakukan proses putusan kredit yakni Sistem Pendukung Keputusan Pemberian Kredit Barang Pada PT.Columbia. Rancang sistem yang dibangun dapat dilihat pada tahapan Arsitektur Sistem Informasi. Sehingga membuat PT.Columbia dapat mempertahankan perusahaan dalam kondisi yang terus menguntungkan agar selalu mencapai keberhasilan perusahaan setiap periodenya.		

Dilihat dari **Tabel 4.11** bahwa yang ditunjukkan pada matriks SWOT, perusahaan berada didalam kondisi yang menguntungkan dan dapat disimpulkan bahwa hasil dari diagram matriks SWOT perusahaan berada di Kuadran I dimana perusahaan berada didalam kondisi yang sangat menguntungkan, perusahaan memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang ditetapkan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif (*Growth Oriented Strategy*).

Posisi pertumbuhan yang dialami PT. Columbia perusahaan memerlukan sistem yang mendukung proses bisnisnya karena dilihat dari proses bisnis sistem yang berjalan pada PT. Columbia, perusahaan memiliki kendala yaitu dalam proses pemberian kredit barang membutuhkan waktu dua hari untuk menilai dan memutuskan layak/tidaknya konsumen mendapat kredit barang yang menyebabkan kurangnya efisien waktu. Dibutuhkan survey dan persetujuan *manager* dalam memutuskannya. Hal inilah yang menjadi dasar permasalahan yang timbul dalam putusan kredit pada PT. Columbia. Dan untuk mendukung pertumbuhan perusahaan maka perusahaan sebaiknya memerlukan sistem pendukung keputusan pemberian kredit barang untuk mempermudah dan mendukung proses bisnis PT. Columbia kedepannya sehingga membuat PT. Columbia dapat mempertahankan perusahaan dalam kondisi yang terus menguntungkan agar selalu mencapai keberhasilan perusahaan setiap periodenya.

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **5.1 Simpulan**

Berdasarkan pembahasan dan hasil dalam penelitian ini maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Penelitian ini diawali dengan mengumpulkan data yang kemudian perusahaan dianalisis menggunakan analisis SWOT dengan kuesioner yang dibagikan kepada pegawai dan digambarkan menggunakan diagram matriks SWOT.
2. Perencanaan strategi sistem informasi pada PT. Columbia disusun dengan kerangka kerja atau *framework* menggunakan metode TOGAF ADM yang meliputi domain arsitektur seperti arsitektur bisnis, arsitektur sistem informasi serta arsitektur teknologi dan beberapa tahapan-tahapan TOGAF ADM seperti dimulai dari tahapan *preliminary* hingga tahapan *solution and opportunities* dan menghasilkan dokumen rencana strategi sistem informasi.
3. Alur proses dalam dokumen rencana strategi dilihat dari tahapan-tahapan TOGAF ADM dimana dokumen rencana strategi tersebut nantinya dapat dijadikan sebagai pegangan bagi PT. Columbia dalam membangun serta mengembangkan sistem informasi kedepannya untuk mencapai dan mempertahankan kesuksesan perusahaan.

#### **5.2 Saran**

Berdasarkan pembahasan dan hasil dalam penelitian ini maka ada beberapa saran yaitu sebagai berikut:

1. PT.Columbia dapat membangun sistem informasi untuk mendukung proses bisnisnya yaitu sistem pendukung keputusan pemberian barang kredit.
2. Alur sistem yang akan dibangun pada PT. Columbia direncanakan melalui domain arsitektur pada tahapan-tahapan TOGAF ADM, diantaranya arsitektur bisnis, arsitektur sistem informasi, dan arsitektur teknologi.

## DAFTAR PUSTAKA

- Alhamdu. 2016. *Analisis Statistik Dengan Program SPSS*, Palembang: Penerbit: Noer Fikri Offset.
- Basri, Faisal. 2013. *Perencanaan Strategis Bagi Organisasi Nirlaba*, Jakarta: Penerbit Yayasan Pustaka Obor Indonesia.
- Departemen Agama RI. 2016. *Al-Qur'an Tajwid dan Terjemahani*, Bandung: Penerbit CV. Diponegoro.
- Desmin, Hayyumitya. 2014. *Perencanaan Strategis Sistem Informasi Pada PT.Sasmita Wikrama Nusantara*, Skripsi Program Studi Sistem Informasi, Fakultas Sains dan Teknologi Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah, Jakarta.
- Fathansyah. 2015. *Basis Data.*, Bandung: Penerbit Informatika.
- Indrajit, Richardus Eko dan Djokopranoto. 2002. *Konsep Manajemen Supply Chain*, Jakarta: Penerbit: Grasindo.
- Kadir, Abdul. 2014. *Pengenalan Sistem Informasi*, Yogyakarta: Penerbit Andi.
- Kustiyahningsih., Yeni. "Perencanaan Arsitektur Enterprise Menggunakan Metode *Togaf Adm (Studi Kasus : R sud Dr. Soegiri Lamongan)*". Prosiding Seminar Nasional Manajemen Teknologi XVIII Program Studi MMT-ITS, Surabaya.
- Kurnia, Hirson dan Puspitasari, Liza Nurbani. 2014. *Sistem Informasi Manajemen*, Jakarta Selatan: Penerbit Ariyanto.
- Mualo, Ardhyansyah. 2016. "Perencanaan Strategis Sistem Informasi Menggunakan *Togaf (Studi Kasus: Universitas Satria Makassar)*". Seminar Riset Teknologi Informasi (SRITI).
- Nugroho, Riant. 2010. *Perencanaan Strategis in Action*, Jakarta: Penerbit PT Elex Media Komputindo.
- Yudhistrya, Imam Wecka. 2014. *Lima Metode Perencanaan Strategis Sistem Informasi dan Teknologi Informasi Untuk Pengembangan E-Government*, Prosiding Seminar Nasional Teknologi Informasi dan Komunikasi SENTIKA.

- Prasetyo, Tri Ferga. 2016. *Perancangan Arsitektur Sistem Informasi Rumah Sakit Kabupaten (Studi Kasus RSUD Majalengka)*”, Jurnal ISSN: 2460-1861.
- Rahayu, Sri. 2015. *Perecanaanarsitektur Enterprise Sistem Informasi Akademik Menggunakan Framework Togaf (Studi Kasus Di Yayasan Al-Musadaddaiyah Garut)*, Jurnal ISSN: 2302-7339 Vol. 12 No. 1.
- Rangkurti, Freddy. 2006. *Analisis SWOT Teknis Membedah Kasus Bisnis*, Jakarta: Penerbit PT Gramedia Pustaka Utama.
- Rismayati, Ria. 2016. *Analisis Penerapan Arsitektur Enterprise Pada Bagian Akademik Perguruan Tinggi (Studi kasus STMIK Bumigora Mataram)*, .Jurnal ISSN : 2302-5700.Indonesian Journal on Networking and Security .Volume 5 No 2.
- Rosa. 2015. *Rekayasa Perangkat Lunak Terstruktur dan Berorientasi Objek*, Bandung: Penerbit Informatika Bandung.
- Sitorus, Lambot. 2015. *Algoritma dan Pemograman*, Yogyakarta: Penerbit ANDI.
- Sundayana, Rostina. 2015. *Statistika Penelitian Pendidikan*, Bandung: Penerbit Alfa Beta.
- Sugiyono. 2016. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, Bandung: Penerbit Alfabet CV.
- Surendro, Kridanto. 2009. *Pengembangan Rencana Induk Sistem Informasi*, Bandung: Penerbit Informatika Bandung.
- The Open Group. 2009. *The Open Group Architecture Framework (TOGAF) version 9.1*.
- Westwood, John. 2004. *How to Write a Marketing Plan*, Jakarta: Penerbit PT Elex Media Kompitindo.

# **LAMPIRAN**

**LAMPIRAN 1**  
**SURAT PERMOHONAN IZIN PENELITIAN**

Berikut ini merupakan lampiran permohonan izin penelitian di PT. Columbia Palembang:

 <p><b>UIN</b> <b>RADEN FATAH</b> <b>PALEMBANG</b></p>	<p><b>KEMENTERIAN AGAMA RI</b> <b>UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN)</b> <b>RADEN FATAH PALEMBANG</b> <b>FAKULTAS DAKWAH DAN KOMUNIKASI</b></p> <p><small>Jl. Prof. K. H. Zainal Abidin Fikry No. 1 Km. 3,5 Palembang 30126 Telp. : (0711) 353360 website : www.radenfatah.ac.id</small></p>
<p>Nomor : B. 203 /Un.09/V.1/PP.00.9/01/2017 Lampiran : - Hal : Mohon Izin Penelitian An. Rika Seftiana</p>	<p>27 Januari 2017</p>
<p>Kepada Yth. Pimpinan PT. Columbia Di Palembang</p> <p><i>Assalamu'alaikum Wr. Wb.</i></p> <p>Dalam rangka menyelesaikan penulisan karya ilmiah berupa skripsi/makalah mahasiswa kami;</p> <p>N a m a : Rika Seftiana Smt / Tahun : VII / 2015-2016 NIM / Jurusan : 12540058 / Sistem Informasi ( S I ) A l a m a t : Jl. OPI VI. Lr Jati II Blok No 64. Rt 45. Palembang. J u d u l : <i>Analisis Dan Perencanaan Strategi Sistem Informasi Menggunakan Metode Togaf.</i></p> <p>Sehubungan dengan itu kami mengharapkan bantuan Bapak untuk dapat memberikan izin kepada mahasiswa tersebut untuk melaksanakan penelitian di Instansi/Lembaga Saudara, Sehingga memperoleh data yang dibutuhkan.</p> <p>Demikianlah, harapan kami dan atas segala bantuan serta perhatian Bapak, kami haturkan terima kasih.</p>	
<p>Dekan,</p> <div style="display: flex; align-items: center;">  <p><b>Kusnadi</b></p> </div>	
	
	

**Gambar Surat Permohonan Izin Penelitian**

**LAMPIRAN 2**  
**SURAT IZIN PENGAMBILAN DATA**

Berikut ini merupakan lampiran izin pengambilan data di PT. Columbia Palembang:

 <b>COLUMBIA</b>	 <b>Spreading Happiness All Around</b>										
	<b>HEAD OFFICE</b> Komp. Jembatan Lima Indah Blok 15A Jl. K.H. Moh. Mansyur No. 23-26 Jakarta 10140, Indonesia										
	Palembang, 4 Februari 2017										
Nomor : 228/CLB-PLB/HRD/II/2017 Hal : Izin Pengambilan Data atau Riset											
Kepada: Yth. Dekan Fakultas Sains & Teknologi UIN Raden Fatah Palembang di Palembang											
Dengan hormat, Berdasarkan surat dari Dekan Fakultas Sains & Teknologi UIN Raden Fatah Palembang No. B. 203/Un.09/V.1/PP.00.9/01/2017 tanggal 27 Januari 2017 perihal tersebut diatas, dengan ini disampaikan bahwa PT. Columbia Palembang dapat menerima 1 orang mahasiswa Fakultas Sains & Teknologi untuk pengambilan data atau riset di PT. Columbia Palembang. Mahasiswa yang di maksud adalah											
<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th>No</th> <th>Nama</th> <th>Nim</th> <th>Status</th> <th>Lokasi Pengambilan Data</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td style="text-align: center;">1</td> <td>Rika Seftiana</td> <td style="text-align: center;">13540127</td> <td style="text-align: center;">Diterima</td> <td style="text-align: center;">Bagian HRD PT. Columbia</td> </tr> </tbody> </table>	No	Nama	Nim	Status	Lokasi Pengambilan Data	1	Rika Seftiana	13540127	Diterima	Bagian HRD PT. Columbia	
No	Nama	Nim	Status	Lokasi Pengambilan Data							
1	Rika Seftiana	13540127	Diterima	Bagian HRD PT. Columbia							
Demikianlah kami sampaikan atas kerja sama yang baik, kami ucapkan terima kasih.											
An. Kepala Bagian HRD PT Columbia  (Zelmi Elvia)											
Tel. +62 21 631 5763, 638 55904 Fax. +62 21 631 5955	<a href="http://www.columbia.co.id">www.columbia.co.id</a>										

**Gambar Surat Izin Pengambilan Data**

## LAMPIRAN 3

### SK PEMBIMBING

Berikut ini merupakan lampiran SK Pembimbing:

KEPUTUSAN DEKAN FAKULTAS DAKWAH DAN KOMUNIKASI UNIVERSITAS ISLAM NEGERI RADEN FATAH PALEMBANG NOMOR : 257 TAHUN 2017								
TENTANG								
PENUNJUKAN PEMBIMBING SKRIPSI STRATA SATU ( S 1 ) BAGI MAHASISWA TINGKAT AKHIR FAKULTAS DAKWAH UIN RADEN FATAH PALEMBANG								
DEKAN FAKULTAS DAKWAH DAN KOMUNIKASI UIN RADEN FATAH PALEMBANG								
Menimbang	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Bahwa untuk mengakhiri Program sarjana (S1) bagi Mahasiswa, maka perlu ditunjuk Tenaga ahli sebagai Pembimbing Utama dan Pembimbing kedua yang bertanggung jawab dalam rangka penyelesaian Skripsi Mahasiswa.</li> <li>2. Bahwa untuk lancarnya tugas pokok itu, maka perlu dikeluarkan Surat Keputusan Dekan (SKD) tersendiri. Dosen yang ditunjuk dan tercantum dalam SKD ini memenuhi syarat untuk melaksanakan tugas tersebut.</li> </ol>							
Mengingat	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Undang-undang No. 2 Tahun 1989 tentang sistem Pendidikan Nasional;</li> <li>2. Peraturan Pemerintah No. 30 Tahun 1990 tentang Pendidikan tinggi;</li> <li>3. Keputusan Menteri Agama RI No. 53 Tahun 2015 tentang Organisasi dan tata kerja Institut Agama Islam Negeri Raden Fatah Palembang;</li> <li>4. Keputusan Menteri Agama RI No. 62 tahun 2015 tentang statuta UIN Raden Fatah Palembang;</li> <li>5. Keputusan Menteri Agama RI No. 27 Tahun 1995 tentang Kurikulum Nasional Program Sarjana (S1) Institut Agama Islam Negeri;</li> <li>6. Keputusan Menteri Agama RI No. 232 Tahun 1991 yang telah disempurnakan dengan Keputusan Menteri Agama No. 298 Tahun 1993.</li> </ol>							
<b>MEMUTUSKAN</b>								
<b>MENETAPKAN</b>								
Pertama	<table style="width: 100%; border: none;"> <tr> <td style="width: 30%;">Menunjuk sdr.</td> <td style="width: 40%;"> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Rusmala Santi, M. Kom</li> <li>2. Irfan Dwi Jaya, M. Kom</li> </ol> </td> <td style="width: 30%;"> <table style="border: none;"> <tr> <td>NIP :</td> <td>19791125 201403 2 002</td> </tr> <tr> <td>NIDN :</td> <td>020 801 8 701</td> </tr> </table> </td> </tr> </table>	Menunjuk sdr.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Rusmala Santi, M. Kom</li> <li>2. Irfan Dwi Jaya, M. Kom</li> </ol>	<table style="border: none;"> <tr> <td>NIP :</td> <td>19791125 201403 2 002</td> </tr> <tr> <td>NIDN :</td> <td>020 801 8 701</td> </tr> </table>	NIP :	19791125 201403 2 002	NIDN :	020 801 8 701
Menunjuk sdr.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Rusmala Santi, M. Kom</li> <li>2. Irfan Dwi Jaya, M. Kom</li> </ol>	<table style="border: none;"> <tr> <td>NIP :</td> <td>19791125 201403 2 002</td> </tr> <tr> <td>NIDN :</td> <td>020 801 8 701</td> </tr> </table>	NIP :	19791125 201403 2 002	NIDN :	020 801 8 701		
NIP :	19791125 201403 2 002							
NIDN :	020 801 8 701							
<p>Dosen Fakultas Dakwah UIN Raden Fatah Palembang masing-masing sebagai Pembimbing Utama dan Pembimbing Kedua Skripsi Mahasiswa :</p> <p>Nama : <b>RIKA SEFTIANA</b></p> <p>Nim/Jurusan : 13 54 0127 / Sistem Informasi (SI)</p> <p>Semester/Tahun : GANJIL / 2016 – 2017</p> <p>Judul Skripsi : Analisis dan Perencanaan Strategi Sistem Informasi menggunakan Metode TOGAF (Studi Kasus: PT COLUMBIA).</p>								
Kedua	Berdasarkan masa studi tanggal 03 bulan Januari Tahun 2018.							
ketiga	Keputusan ini mulai berlaku satu tahun sejak tanggal ditetapkan dan akan ditinjau kembali apabila dikemudian hari ternyata terdapat kekeliruan dalam penetapan ini.							
<p>DITETAPKAN DI : PALEMBANG PADA TANGGAL : 03 – 02 – 2017 REKTOR UIN RADEN FATAH PALEMBANG DEKAN FAKULTAS DAKWAH DAN KOMUNIKASI,</p> <div style="text-align: center;">  <p><b>KUSNADI</b></p> </div>								
<b>TEMBUSAN :</b>								
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Rektor UIN Raden Fatah Palembang ;</li> <li>2. Ketua Jurusan KPI/BPI / Jurnalistik/ Sistem Informasi Fakultas Dakwah UIN - RF Palembang ;</li> <li>3. Mahasiswa yang bersangkutan.</li> </ol>								

Gambar SK Pembimbing

**LAMPIRAN 4**  
**LEMBAR KONSULTASI PEMBIMBING I**

Berikut ini merupakan lembar konsultasi pembimbing I:



**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN)**  
**RADEN FATAH PALEMBANG**  
**FAKULTAS SAINS DAN TEKNOLOGI**

Alamat : Jl. Prof. K. H. Zainal Abidin Fikri Kode Pos 30126 Kotak Pos 54 Telp. : (0711) 353360 Palembang

---

**LEMBAR KONSULTASI**

**NIM** : 13540127  
**Nama** : Rika Seftiana  
**Jurusan** : Sistem Informasi  
**Semester/Tahun** : Genap/2017  
**Judul** : Analisis dan Perencanaan Strategi Sistem Informasi menggunakan Metode TOGAF (*The Open Group Architecture Framework*)  
**Pembimbing I** : Rusmala Santi, M.Kom

No	Tanggal	Uraian	Paraf
1	25/4/2017	Bab I : Latar belakang edit - Rumusan Masalah - tujuan & manfaat	
2	5/5/2017	Bab I : Baban masalah Kerangka: manfaat	
3	10/5/2017	Bab J : Kerangka Bab II : - Penjelasan awal & hubungan - lebih rinci yg barusan di penelitian	
4	12/5/2017	BAB I : Ace	
5	26/5/2017	Bab II : penjelasan fokus ke kerangka yg. di pahami di penelitian	
6	30/5/2017	Bab II : ACC	

**Gambar Lembar Konsultasi Pembimbing I**



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN)

RADEN FATAH PALEMBANG

FAKULTAS SAINS DAN TEKNOLOGI

Alamat : Jl. Prof. K. H. Zainal Abidin Fikri Kode Pos 30126 Kotak Pos 54 Telp. : (0711) 353360 Palembang

No	Tanggal	Uraian	Paraf
7	4/7/2017	Bab III: Kertas	
8	5/7/2017	Bab IV: My like Koneksi	
9	11/7/2017	Bab III: tabel bab IV: uraian perjalanan	
10	12/7/2017	Bab III: Ace Bab IV: Ace Bab V: Ace Ace Munasabah	

Gambar Lembar Konsultasi Pembimbing I

**LAMPIRAN 5**  
**LEMBAR KONSULTASI PEMBIMBING II**

Berikut ini merupakan lembar konsultasi pembimbing II:

**Gambar** Lembar Konsultasi Pembimbing II

No	Tanggal	Uraian	Paraf
 <p style="text-align: center;"><b>UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN)</b> <b>RADEN FATAH PALEMBANG</b> <b>FAKULTAS SAINS DAN TEKNOLOGI</b> Alamat : Jl. Prof. K. H. Zainal Abidin Fikri Kode Pos 30126 Kotak Pos 54 Telp. : (0711) 353360 Palembang</p> <hr/> <p style="text-align: center;"><b>LEMBAR KONSULTASI</b></p>			
<b>NIM</b>	: 13540127		
<b>Nama</b>	: Rika Seftiana		
<b>Jurusan</b>	: Sistem Informasi		
<b>Semester/Tahun</b>	: Genap/2017		
<b>Judul</b>	: Analisis dan Perencanaan Strategi Sistem Informasi menggunakan Metode TOGAF ( <i>The Open Group Architecture Framework</i> )		
<b>Pembimbing II</b>	: Irfan Dwi Jaya, M.Kom		
1	11/4-17	Bab 1: Perbaiki: latar belakang, Rumusan masalah	
2	21/4-17	ACC Bab 1	
3	12/5-17	- Perbaiki: Bab 2	
4	22/5-17	- Pengutipan - Populasi & Sampel  ACC Bab 2	  



**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN)  
RADEN FATAH PALEMBANG  
FAKULTAS SAINS DAN TEKNOLOGI**

Alamat : Jl. Prof. K. H. ZainalAbidinFikriKodePos 30126 KotakPos 54 Telp. : (0711) 353360 Palembang

No	Tanggal	Uraian	Paraf
5	26/5-17	Bab 3: Perbaiki contoh kuisioner, kerangka penelitian	
6	13/6-17	Bab 3 ACC	
7	5/7-17	Bab 4: Revisi	
8	6/7-17	Bab 4 ACC	
9.	29/7-2017	ACC Bab 5	

**Gambar** Lembar Konsultasi Pembimbing II

**LAMPIRAN 6**  
**BERITA ACARA WAWANCARA**

Berikut ini merupakan berita acara wawancara di PT. Columbia Palembang:

**BERITA ACARA WAWANCARA**

Pada tanggal 25 April 2017,

Telah dilaksanakan wawancara yang berkaitan dengan penelitian yang dilakukan untuk memenuhi Skripsi Strata Satu (S1).

Tempat : Ruangan HRD PT. Columbia Palembang

Nama Narasumber : Zelmi Elvia

Bagian : HRD

Deskripsi : Kepala Bagian HRD PT. Columbia Palembang

Pihak pewawancara melakukan wawancara dengan pihak narasumber yang berkaitan dengan penelitian yang dilakukan di PT.Columbia Palembang, kemudian narasumber memberikan jawaban yang berkaitan dengan pertanyaan yang diajukan oleh pewawancara. Adapun pertanyaan dan jawaban wawancara yang diajukan serta hasil wawancara terlampir.

Palembang, 15 Mei 2017

Peneliti

Kepala Bagian HRD

  
(Rika Seftiana)

  
(Zelmi Elvia)

  
PT. COLUMBIA PALEMBANG

**Gambar Berita Acara Wawancara**

### LAMPIRAN WAWANCARA

Pewawancara : Rika Seftiana (13540127)

Narasumber : Zelmi Elvia

Bagian : HRD PT.Columbia

Tempat : PT. Columbia Palembang

Alamat : Jl. Kolonel Atmo No.59 F-G, 17 Ilir, Ilir Tim. I, Kota Palembang,  
Sumatera Selatan.

Hari / Tanggal : 25 April 2017

---

**Pewawancara** : Bagaimana sejarah PT.Columbia?

**Narasumber** : PT. Colombia secara resmi berdiri pada tanggal 28 Februari 1982, didirikan oleh sebuah keluarga yang sudah menekuni dunia bisnis sejak satu abad yang lalu, dan sudah memiliki pengalaman panjang dalam bisnis elektronik. Sejak tahun 1950 keluarga ini telah menjadi importer Produk Philips dengan nama “*Rasie Electronic*” di Medan dan “*Palapa Electronic*” di Jakarta sebagai distributor untuk seluruh Indonesia. Sejak produk Jepang memasuki pasar Indonesia pada tahun 70-an keluarga pendiri ini segera meraih peluang untuk menjadi penyalur produk-produk Jepang yang terkemuka seperti Sanyo, Hitachi, Sharp, Toshiba, National, Mitsubishi dan Pioneer. Para pendiri melihat bahwa di masa depan permintaan masyarakat akan barang-barang elektronik akan terus meningkat, tetapi disisi lain daya beli masyarakat masih rendah. Kenyataan ini justru dilihat sebagai potensi pasar terbesar yang harus segera digarap dan diolah. Beranjak dari latar belakang pemikiran inilah akhirnya *Palapa Electronic* merubah strategi

pemasarannya dengan melancarkan penjualan dengan *sistem Cash & Credit* untuk meraih pangsa pasar golongan menengah ke bawah dengan nama PT. Columbia Dharma Pertiwi (kemudian berganti nama menjadi PT. Columbindo Perdana) (Sumber: PT. Columbia).

**Pewawancara :** Apa saja Visi dan Misi pada PT.Columbia?

**Narasumber :**

### **3. Visi PT. Columbia**

Ada beberapa visi dari PT. Columbia yaitu sebagai berikut:

- d. Menjadi perusahaan yang terbesar dan terbaik di Indonesia dalam usaha penjualan dan pemasaran barang-barang Elektronika, Furniture, Peralatan Komunikasi dan Otomotif dengan Penjualan secara Tunai maupun Kredit.
- e. Menjadikan Columbia sebagai “*Centre of Excellence*”.
- f. Menjaga keberadaan Perusahaan dari Masa ke masa sebagai Asset Nasional.

### **4. Misi PT. Columbia**

Ada beberapa visi dari PT. Columbia yaitu sebagai berikut:

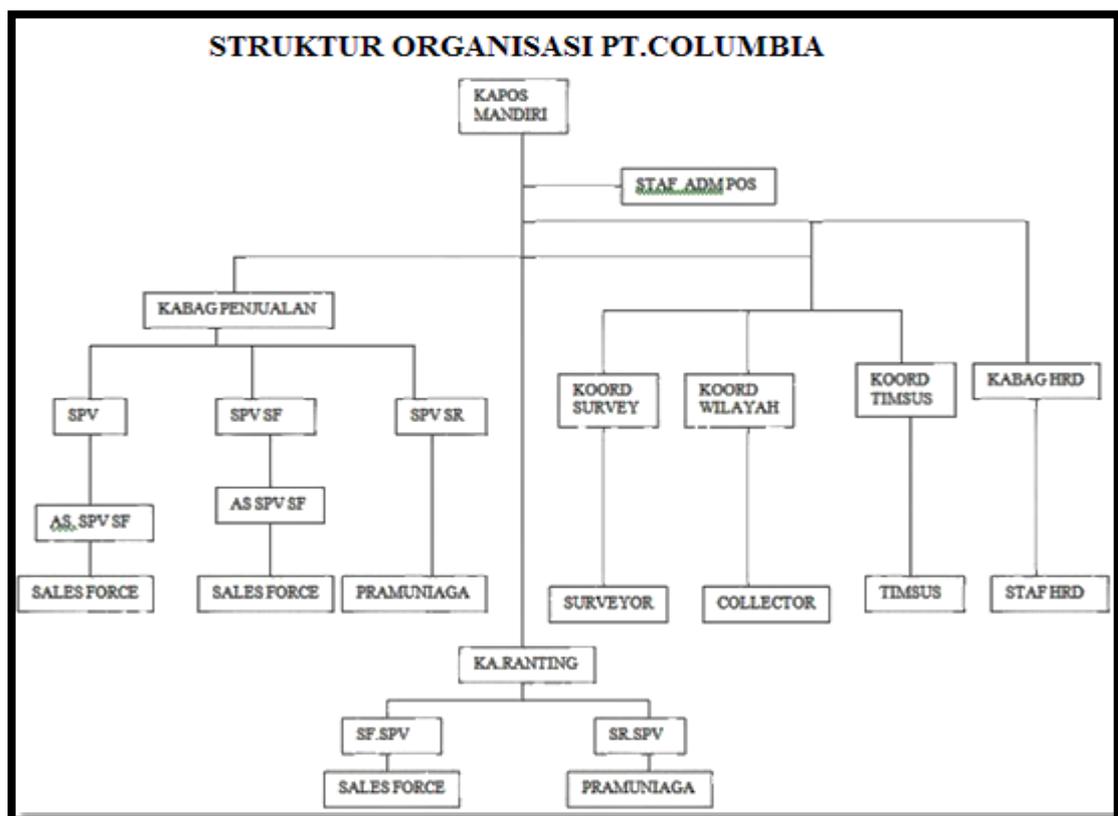
- i. Meningkatkan *networth* (Kekayaan bersih Perusahaan)
- j. Meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan karyawan
- k. Memberi kemudahan bagi masyarakat untuk menikmati jasa dan kepemilikan barang-barang elektronika, *furniture*, peralatan komunikasi dan otomotif (target 5 kk-1 pelanggan)
- l. Meningkatkan penjualan dan profit dari para *supplier*
- m. Memperluas kesempatan kerja dan mengembangkan karyawan yang bermutu tinggi
- n. Pemberian peluang kepada pihak lembaga keuangan untuk melakukan ekspansi kredit melalui penyaluran dana mereka di Columbia
- o. Meraih pelanggan sebanyak-banyaknya dan memberikan kesejahteraan kepada mereka melalui kemudahan untuk

menikmati jasa kredit produk elektronika, *furniture*, peralatan komunikasi dan otomotif dari Columbia

- p. Melakukan kaderisasi karyawan/pimpinan dengan mutu dan kesejahteraan yang tinggi yang juga menjadi Kader Pimpinan Bangsa.

**Pewawancara:** Bagaimana Struktur Organisasi PT.Columbia dan tugasnya?

**Narasumber :**



(Sumber: PT.Columbia)

### **Gambar Struktur Organisasi PT.Columbia**

Uraian tugas dan wewenang dari PT. Columbia menurut struktur organisasi sebagai berikut:

9. *BM Manager*
  - d. Memantau marketing wilayah
  - e. Membuat rencana kerja harian dan bulanan atas sumber daya tenaga kerja
  - f. Mempelajari laporan-laporan dari berbagai kabag

#### 10. Staf ADM Pos

Mencatat seluruh hal yang terjadi dalam kegiatan penjualan, baik itu pemasukan barang, pengeluaran barang maupun persediaan komponen yang ada, semua itu harus dicatat di bagian ini.

#### 11. Kabag Penjualan

Memantau semua kegiatan marketing dari SPV SF sampai *sales force*

#### 12. Kabag HRD

d. Memeriksa dan melaksanakan pemantauan terhadap kedisiplinan kerja (absensi dan kepatuhan terhadap sistem dan prosedur perusahaan), serta melaksanakan bentuk pendidikan dan training untuk peningkatan kualitas karyawan

e. Mengevaluasi *man power* yang dibutuhkan

f. Memberi masukan untuk memberikan *man power* yang terbaik/terburuk

#### 13. Koord Survey

Memeriksa, melaksanakan dan mengkoordinir pelaksanaan *permormance appraisal* di cabang sesuai dengan program yang dibuat kantor pusat

#### 14. Koord Wilayah

Memeriksa dan melaksanakan koordinasi pekerjaan-pekerjaan administrative kepegawaian di kantor cabang

#### 15. Sales Force

Mengunjungi pelanggan sebanyak-sebanyaknya, untuk mengumpulkan order sebanyak-banyaknya pula, memperkenalkan produk baru, serta memberi nasehat ekonomis

#### 16. Koord Timsus

Memutuskan langkah-langkah strategis untuk kelancaran pekerjaan di bawahnya.

**Pewawancara :** Berapa banyak jumlah pegawai PT.Columbia?

**Narasumber :**

o	NIK	NAMA	JABATAN
1	2A14102367	ANI AGUSTINI BINTI MAMAD	SALES COUNTER ✓
2	2A14104324	RETA SILVIA	KASIR CAB & FAKTUR
3	2A14105146	EKA DAMAYANTI	SPV Sales
4	2A14110351	AGUSTIRANDA	SALES COUNTER ✓
5	2A14112263	GUSTI PUTU RAMA EKA PUTRA	Driver Kanvassing ✓
6	2A14112702	MUHAMMAD DANIL FUADI	SALES COUNTER ✓
7	2A14113497	ABDUL HALIM	HELPER
8	2A15117201	NAILA HASKANDI	RETAIL HEAD
9	2A15118667	ZAINAB	SALES COUNTER
10	2A15119027	MUKHLIS SENTOSA	SPV Sales
11	2A15119354	RIANA MARTIKA	SALES COUNTER
12	2A15119649	IRA MAYA SOFA	SALES COUNTER
13	2A15119741	DEWI FITRIYANTI	SALES COUNTER
14	2A15120024	HARTINI	SALES COUNTER
15	2A15120614	MEIDIANSYAH	SALES COUNTER
16	2A15121222	RODHIYATAM MARDIYAH	ADM A/R-
17	2A15121706	DEDI FANSYURI	SPV Sales
18	2A15122232	KHAIRUNNISA	SALES COUNTER
19	2A15122423	SITI SAKDIYAH	SALES COUNTER
20	2A15122621	NOVI SARTIKA	SPV Sales
21	2A15123567	HERLINA	SALES COUNTER
22	2A15124719	ANI	SALES COUNTER
23	2A15124994	NAPISAH	SALES EXECUTIVE
24	2A15124996	YENI SEPTIANI	SALES EXECUTIVE
25	2A15125128	RAHMAT ABY REZA	HELPER
26	2A15125203	LIDYA PUSPITA	SALES COUNTER
27	2A15125290	ARDI MARDIANSYAH	SALES COUNTER
28	2A15125550	PUTRI INDAH SARI	SALES COUNTER
29	2A15125618	LAWYAH	SALES COUNTER
30	2A15125804	BRIAN SAHALA HUTABARAT	COLLECTOR
31	2A15125820	MUHAMMAD SAID	COLLECTOR
32	2A15125934	MUHAMMAD RIDWAN	SALES COUNTER
33	2A15125969	ARYADI	SPV Sales
34	2A15126080	SABTA APRI BIMANSYAH	COLLECTOR
35	2A15126172	NURHAYATI	SALES COUNTER
36	2A15126265	YOGI MASWANTO TRIOYONO	SPV Sales
37	2A15126734	MUHAMMAD SYARIFULLAH	SALES COUNTER
38	2A15126876	AMAT MEDI IKHLAS	COLLECTOR
39	2A15126947	SUKAT	SALES EXECUTIVE
40	2A15126948	JOHARLIN -	SALES COUNTER
41	2A15126974	SARINA	SALES COUNTER
42	2A15126981	IRMA SARI	SALES COUNTER
43	2A15127005	META DWI ASTUTU	SALES COUNTER
44	2A15127065	AYU OKTORA	SALES COUNTER
45	2A15127343	SARTIKA	SALES COUNTER

(Sumber: PT.Columbia)

### Gambar Data Pegawai PT. Columbia

**Pewawancara :** Apakah PT.Columbia sudah memiliki strategi untuk melakukan proses bisnisnya?

**Narasumber :** Iya, karena perusahaan memberikan daya tarik kepada pelanggan seperti memberikan produk-produk unggulan dan harga yang terjangkau selain itu perusahaan juga menjalin kerja sama dengan perusahaan lain seperti kerja sama dengan bank, asuransi dan lainnya. Dan juga perusahaan memiliki toko-toko online seperti aplikasi yang ada pada *App Store*.

**Pewawancara :** Bagaimana proses bisnis yang berjalan pada PT.Columbia?

**Narasumber :** Proses bisnis sistem yang berjalan pada PT. Columbia yang bergerak dibidang penjualan kredit dan tunai ini hampir dilakukan dengan cara *online* karena pada PT.Columbia menggunakan sistem yang berbasis *online* dan sistem putusan kredit pada PT. Columbia masih dilakukan dengan survey yang membutuhkan waktu dua hari untuk mendapatkan hasil keputusannya. Sistem yang berjalan dimulai dari konsumen datang ke PT. Columbia. Konsumen akan mendapat informasi barang yang ada di PT Columbia. Bagian penjualan akan mengecek ketersediaan barang yang diinginkan konsumen. Jika ada maka konsumen akan mengkonfirmasi barang kemudian bagian penjualan melakukan proses pemesanan, sebaliknya jika konsumen tidak konfirmasi maka konsumen tidak akan melanjutkan proses selanjutnya. Setelah melakukan proses pemesanan, konsumen memberikan data fotokopi KTP, fotokopi Kartu Keluarga, fotokopi Rekening Listrik/Telepon/PAM dan fotokopi slip gaji kepada bagian penjualan. Bagian penjualan akan melakukan survey data konsumen, karakteristik seorang konsumen dari tetangga konsumen dan melihat kondisi ekonomi konsumen. Dari survey tersebut, akan *diinputkan* laporan survey. Kemudian bagian penjualan memberikan laporan survey kepada *manager*. Jika data konsumen layak diberikan kredit, maka laporan kredit yang telah direkap diproses untuk mendapatkan putusan kredit oleh *manager*. Setelah didapat putusan kredit, bagian penjualan membuat data konsumen. Kemudian bagian penjualan akan melakukan proses transaksi pembayaran. Konsumen akan melakukan pembayaran DP. Kemudian bagian penjualan membuat kwitansi angsuran yang direkap dan diberikan kepada konsumen.

**Pewawancara:** Apa saja sistem informasi yang digunakan pada PT.Columbia?

**Narasumber :** Sistem informasi yang digunakan oleh PT. Columbia diantaranya yaitu Sistem penjualan (*Callisto*), Sistem Pelayanan (*Financore*), Sistem Karyawan (*Human Resources system information*). Semua sistem yang ada pada PT.Columbia terpusat dan berbasis *online*.

**Pewawancara :** Apakah teknologi pada PT. Columbia sudah berjalan dengan baik dan tidak ada kendala?

**Narasumber :** Iya, karena sudah terkoordinasi dengan baik apabila ada kendala pastinya akan diperbaiki langsung oleh pusat dan sistem yang ada selalu *dimaintenance*.

**Pewawancara:** Apakah setuju atau tidak apabila perusahaan dilakukan analisis dan perencanaan strategi dapat membuat perusahaan menjadi lebih baik kedepannya dan membuat perusahaan dapat selalu berevaluasi untuk bersaing dengan perusahaan lainnya?

**Narasumber :** Iya, setuju. Karena perusahaan harus selalu melihat persaingan dengan perusahaan lain agar tetap selalu menjadikan perusahaan mencapai keberhasilan.

**LAMPIRAN 7**  
**BERITA ACARA KUESIONER**

Berikut ini merupakan berita acara kuesioner di PT. Columbia Palembang:

**BERITA ACARA KUEISIONER**

Telah dilaksanakan pembagian kuesioner yang berkaitan dengan penelitian yang dilakukan untuk memenuhi Skripsi Strata Satu (S1).

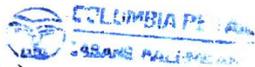
Tempat : PT. Columbia Palembang  
Hari/Tanggal : Rabu,07 Juni 2017

Pihak peneliti melakukan pembagian kuesioner kepada pegawai PT. Columbia yang berkaitan dengan penelitian yang dilakukan di PT.Columbia Palembang, kemudian pegawai memberikan jawaban yang berkaitan dengan pernyataan yang diajukan oleh peneliti. Adapun pernyataan dan pilihan jawaban yang diajukan terlampir.

Palembang, 07 Juni 2017

Peneliti  
  
(Rika Seftiana)

Kepala Bagian HRD  
  
(Zelmi Elvia )



**Gambar Berita Acara Kuesioner**

## LAMPIRAN KUISIONER SWOT PADA PT COLUMBIA

### IDENTITAS RESPONDEN

Beri tanda silang (X) pada jawaban yang Anda pilih!

1. Nama : \_\_\_\_\_
2. Jabatan : \_\_\_\_\_
3. Jenis kelamin :  a. Laki-laki  b. Perempuan

NO	FASE	PERNYATAAN	Sangat Setuju (5)	Setuju (4)	Cukup Setuju (3)	Tidak Setuju (2)	Sangat Tidak Setuju (1)
<b>Kekuatan (<i>Strength</i>)</b>							
S1	AV	Seleksi penerimaan pegawai dengan syarat dan ketentuan yang ketat					
S2	AV	Perusahaan memiliki interaksi yang baik dengan <i>customer</i> .					
S3	ASI	Perusahaan memiliki sistem informasi dan bersifat <i>userfriendly</i> .					
S4	AB	Perusahaan melakukan pengendalian material dan persediaan dengan baik.					
S5	AB	Perusahaan memiliki lebel produk sendiri.					
<b>Kelemahan (<i>Weakness</i>)</b>							
W1	AV	Visi dan misi perusahaan yang sepenuhnya belum tercapai.					
W2	AV	Adanya kendala dalam melaksanakan visi dan misi perusahaan.					

W3	AB	Adanya kendala dalam melakukan aktivitas bisnis.					
<b>NO</b>	<b>FASE</b>	<b>PERNYATAAN</b>	<b>Sangat Setuju</b>	<b>Setuju</b>	<b>Cukup Setuju</b>	<b>Tidak Setuju</b>	<b>Sangat Tidak Setuju</b>
			<b>(5)</b>	<b>(4)</b>	<b>(3)</b>	<b>(2)</b>	<b>(1)</b>
W4	AB	Adanya kendala dalam melakukan proses kredit dengan <i>customer</i> .					
W5	ASI	Belum adanya aplikasi dalam proses kredit.					
W6	AT	Koneksi jaringan perusahaan yang lambat.					
<b>Peluang (<i>Opportunities</i>)</b>							
O1	AV	Perusahaan selalu berinovasi untuk memberikan produk-produk unggulan.					
O2	AB	Perusahaan memberikan harga yang terjangkau.					
O3	AB	Perusahaan memiliki hubungan kerja sama yang baik dengan perusahaan lain (Seperti: Perusahaan asuransi, Bank, dll)					
O5	ASI	Memerlukan aplikasi dalam melakukan proses kredit.					
O6	AT	Perusahaan selalu melakukan peningkatan infrastruktur ( <i>server, network, database</i> ).					
<b>Ancaman (<i>Threath</i>)</b>							
T1	AV	Munculnya perusahaan dalam bidang yang sejenis dengan pelayanan yang lebih baik.					
T2	AB	Tingginya tingkat tawar-menawar konsumen.					
T3	AB	Sering terjadinya turun-naik suku bunga.					
T4	ASI	Semua pengolahan data belum teintegrasi dengan baik dalam sistem informasi.					
T5	AT	Belum adanya keamanan sistem informasi.					

**IDENTITAS**

Nama :

Jabatan :

**Berilah Rating dari setiap pernyataan yang ada dengan:****Ukuran Rating:**

1 = Sedikit Kuat

2 = Agak Kuat

3 = Kuat

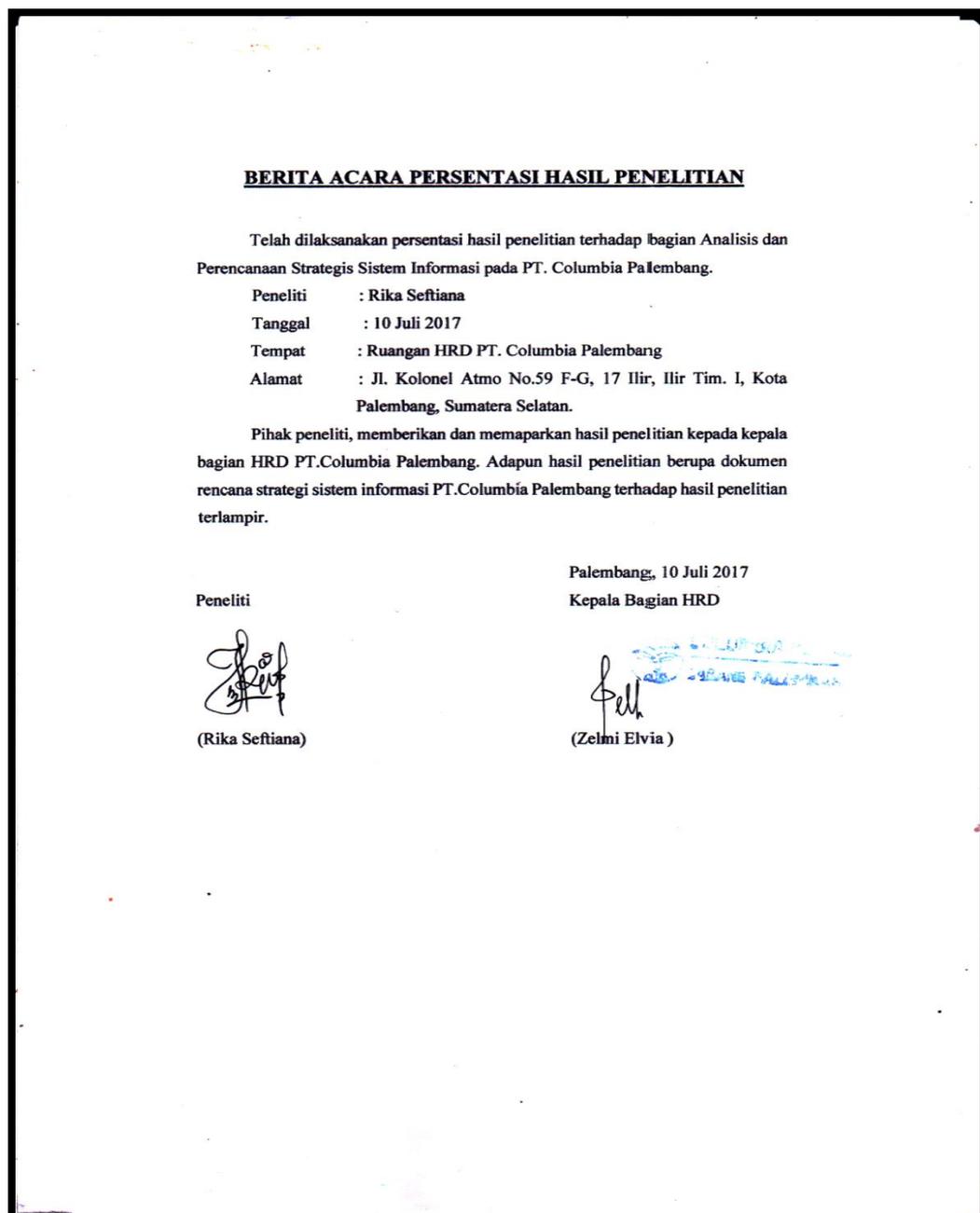
4 = Sangat Kuat

NO	FASE	PERNYATAAN	RATING
<b>Kekuatan (<i>Strength</i>)</b>			
S1	AV	Seleksi penerimaan pegawai dengan syarat dan ketentuan yang ketat	
S2	AV	Perusahaan memiliki interaksi yang baik dengan <i>customer</i> .	
S3	ASI	Perusahaan memiliki sistem informasi dan bersifat <i>userfriendly</i> .	
S4	AB	Perusahaan melakukan pengendalian material dan persediaan dengan baik.	
S5	AB	Perusahaan memiliki label produk sendiri.	
<b>Kelemahan (<i>Weakness</i>)</b>			
W1	AV	Visi dan misi perusahaan yang sepenuhnya belum tercapai.	
W2	AV	Adanya kendala dalam melaksanakan visi dan misi perusahaan.	
W3	AB	Adanya kendala dalam melakukan aktivitas bisnis.	
W4	AB	Adanya kendala dalam melakukan proses kredit dengan <i>customer</i> .	
W5	ASI	Belum adanya aplikasi dalam proses kredit.	
W6	AT	Koneksi jaringan perusahaan yang lambat.	

<b>Peluang (<i>Opportunities</i>)</b>			
O1	AV	Perusahaan selalu berinovasi untuk memberikan produk-produk unggulan.	
O2	AB	Perusahaan memberikan harga yang terjangkau.	
O3	AB	Perusahaan memiliki hubungan kerja sama yang baik dengan perusahaan lain (Seperti: Perusahaan asuransi, Bank, dll)	
O5	ASI	Memerlukan aplikasi dalam melakukan proses kredit.	
O6	AT	Perusahaan selalu melakukan peningkatan infrastruktur ( <i>server, network, database</i> ).	
<b>Ancaman (<i>Threath</i>)</b>			
T1	AV	Munculnya perusahaan dalam bidang yang sejenis dengan pelayanan yang lebih baik.	
T2	AB	Tingginya tingkat tawar-menawar konsumen.	
T3	AB	Sering terjadinya turun-naik suku bunga.	
T4	ASI	Semua pengolahan data belum teintegrasi dengan baik dalam sistem informasi.	
T5	AT	Belum adanya keamanan sistem informasi.	

**LAMPIRAN 8****BERITA ACARA PRESENTASI HASIL PENELITIAN**

Berikut ini merupakan berita acara presentasi hasil penelitian di PT. Columbia Palembang:



**Gambar** Berita Acara Presentasi Hasil Penelitian

## LAMPIRAN 9

### TABEL HASIL KUESIONER SWOT

Berikut ini merupakan lampiran tabel hasil kuesioner SWOT pada PT. Columbia Palembang:

**Tabel Hasil Kuesioner SWOT**

Responden	FAKTOR STRATEGIS																				
	S1	S2	S3	S4	S5	W1	W2	W3	W4	W5	W6	O1	O2	O3	O5	O6	T1	T2	T3	T4	T5
1	3	4	3	3	5	4	3	3	3	3	3	4	4	3	3	4	4	3	4	3	4
2	2	3	3	3	5	4	4	3	3	3	3	4	4	4	4	5	4	4	4	3	4
3	4	4	4	4	4	3	3	3	4	3	4	4	4	5	5	4	4	4	4	3	4
4	4	4	4	4	4	3	3	3	3	3	3	5	4	5	4	5	4	4	4	3	4
5	2	3	3	3	4	3	4	4	3	4	3	4	4	4	4	4	5	5	4	4	4
6	4	3	2	3	3	3	4	3	3	4	3	4	4	4	3	3	4	4	4	4	3
7	3	3	3	4	5	3	3	3	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	3	3
8	3	3	2	3	4	3	3	3	3	3	3	4	4	4	4	3	3	3	4	3	3
9	3	4	4	3	4	4	4	3	3	4	3	5	4	5	4	4	4	4	3	4	3
10	4	4	2	3	4	4	3	3	4	4	4	5	5	5	5	5	5	4	4	3	3
11	4	4	3	3	3	3	3	3	4	4	4	5	5	5	5	5	4	4	3	3	3
12	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3	3	4	4	4	4	4	3	4	3	3	3
13	2	3	2	2	3	4	3	4	3	2	2	4	4	4	4	4	3	4	3	3	3
14	3	4	4	5	4	3	3	3	4	4	4	5	5	5	5	5	4	4	3	3	4
15	2	3	3	3	4	3	2	3	3	2	2	3	4	4	4	4	4	5	4	2	3
16	4	3	4	4	3	3	5	4	5	3	3	4	4	5	5	4	3	5	4	5	2
17	2	3	3	3	3	3	4	3	2	4	3	4	4	4	3	3	3	4	4	2	2

18	3	3	3	3	4	3	5	3	3	3	4	4	4	4	4	4	4	5	4	3	4
19	3	3	4	4	3	2	3	3	4	2	4	5	5	5	4	4	3	4	4	2	4
20	2	2	4	4	3	5	4	3	2	2	4	4	4	4	4	3	5	3	3	4	
21	4	5	5	5	4	3	4	3	3	3	4	4	4	4	4	3	4	3	4	4	
22	3	3	4	4	4	3	4	2	3	3	4	4	5	4	5	5	3	4	4	4	
23	4	4	4	4	4	3	4	5	3	2	5	5	4	4	4	5	3	5	4	4	
24	5	3	3	4	4	3	4	4	3	3	5	4	4	4	4	4	2	4	4	4	
25	4	3	4	4	4	3	5	3	3	3	4	4	4	5	4	4	5	5	4	4	
26	5	4	4	5	5	5	5	5	3	4	5	5	4	5	4	4	5	5	5	5	
27	4	4	4	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	4	5	
28	4	5	4	4	4	3	5	3	3	4	5	4	4	5	5	5	4	4	3	4	
29	5	4	4	4	5	4	4	4	3	3	4	4	4	4	5	3	5	5	4	5	
30	4	4	4	3	4	4	5	4	3	3	4	4	4	5	4	3	4	4	4	4	
31	5	4	5	4	5	3	4	4	4	3	5	3	3	4	5	3	3	3	3	5	
32	3	4	5	5	4	3	4	3	4	3	4	4	4	4	4	4	3	3	3	4	
33	5	3	4	3	4	5	5	3	5	4	2	5	4	5	5	4	5	4	5	4	
34	4	3	5	4	5	3	4	5	5	5	3	5	4	4	4	5	5	4	3	5	
35	5	4	4	3	4	1	3	3	3	2	3	4	3	3	4	3	4	4	3	4	
36	4	4	5	3	4	4	4	3	3	3	3	4	4	3	3	5	4	4	3	3	
37	5	3	4	3	4	3	3	3	3	3	4	4	5	4	4	4	3	3	3	3	
38	4	3	4	4	4	1	2	2	2	1	2	4	4	4	4	4	1	2	2	3	
39	4	4	5	4	3	4	4	3	3	3	4	4	4	3	4	4	4	3	3	4	
40	5	4	4	3	3	4	4	3	3	3	2	3	3	3	4	2	2	5	3	3	
41	3	2	3	4	4	3	3	4	4	4	3	3	3	3	3	3	4	4	4	4	
42	5	3	3	3	4	1	2	4	3	4	3	4	3	4	4	4	3	4	3	4	
43	3	2	3	4	3	3	3	3	4	4	2	4	3	4	4	4	3	4	4	2	
44	4	4	3	4	3	4	3	3	3	3	3	3	4	4	4	4	3	4	3	4	
45	4	2	3	4	3	3	4	4	3	3	3	3	4	4	4	4	3	4	4	3	

<b>Jumlah</b>	165	154	163	164	175	146	165	151	149	145	157	186	178	187	187	178	164	183	162	160	164
<b>Rata-rata</b>	3.6	3.4	3.6	3.6	3.8	3.2	3.6	3.3	3.3	3.2	3.4	4.1	3.9	4.1	4.1	3.9	3.6	4.0	3.6	3.5	3.6

**LAMPIRAN 10**  
**HASIL UJI VALIDITAS**

Berikut ini merupakan lampiran hasil uji validitas kuesioner 45 responden menggunakan SPSS 16:

		<b>Correlations</b>					
		S1	S2	S3	S4	S5	TOTAL_S
S1	Pearson Correlation	1	.374*	.353*	.190	.187	.681**
	Sig. (2-tailed)		.011	.018	.212	.220	.000
	N	45	45	45	45	45	45
S2	Pearson Correlation	.374*	1	.422**	.210	.282	.678**
	Sig. (2-tailed)	.011		.004	.166	.061	.000
	N	45	45	45	45	45	45
S3	Pearson Correlation	.353*	.422**	1	.534**	.244	.774**
	Sig. (2-tailed)	.018	.004		.000	.106	.000
	N	45	45	45	45	45	45
S4	Pearson Correlation	.190	.210	.534**	1	.245	.634**
	Sig. (2-tailed)	.212	.166	.000		.105	.000
	N	45	45	45	45	45	45
S5	Pearson Correlation	.187	.282	.244	.245	1	.552**
	Sig. (2-tailed)	.220	.061	.106	.105		.000
	N	45	45	45	45	45	45
TOTAL_S	Pearson Correlation	.681**	.678**	.774**	.634**	.552**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	
	N	45	45	45	45	45	45

\*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

\*\* Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

**Gambar** Hasil Uji Validitas 45 Responden Variabel Dimensi *Strength*

		W1	W2	W3	W4	W5	W6	TOTAL_W
W1	Pearson Correlation	1	.488**	.155	.058	.212	.107	.603**
	Sig. (2-tailed)		.001	.310	.706	.161	.483	.000
	N	45	45	45	45	45	45	45
W2	Pearson Correlation	.488**	1	.257	.105	.219	.391**	.718**
	Sig. (2-tailed)	.001		.089	.494	.148	.008	.000
	N	45	45	45	45	45	45	45
W3	Pearson Correlation	.155	.257	1	.240	.229	.238	.564**
	Sig. (2-tailed)	.310	.089		.113	.130	.116	.000
	N	45	45	45	45	45	45	45
W4	Pearson Correlation	.058	.105	.240	1	.444**	.006	.484**
	Sig. (2-tailed)	.706	.494	.113		.002	.970	.001
	N	45	45	45	45	45	45	45
W5	Pearson Correlation	.212	.219	.229	.444**	1	.102	.612**
	Sig. (2-tailed)	.161	.148	.130	.002		.503	.000
	N	45	45	45	45	45	45	45
W6	Pearson Correlation	.107	.391**	.238	.006	.102	1	.546**
	Sig. (2-tailed)	.483	.008	.116	.970	.503		.000
	N	45	45	45	45	45	45	45
TOTAL_W	Pearson Correlation	.603**	.718**	.564**	.484**	.612**	.546**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.001	.000	.000	
	N	45	45	45	45	45	45	45

\*\* . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

**Gambar** Hasil Uji Validitas 45 Responden Variabel Dimensi *Weakness*

## Correlations

	O1	O2	O3	O5	O6	TOTAL_O
O1 Pearson Correlation	1	.508**	.517**	.198	.477**	.738**
Sig. (2-tailed)		.000	.000	.192	.001	.000
N	45	45	45	45	45	45
O2 Pearson Correlation	.508**	1	.569**	.257	.552**	.768**
Sig. (2-tailed)	.000		.000	.088	.000	.000
N	45	45	45	45	45	45
O3 Pearson Correlation	.517**	.569**	1	.438**	.420**	.797**
Sig. (2-tailed)	.000	.000		.003	.004	.000
N	45	45	45	45	45	45
O5 Pearson Correlation	.198	.257	.438**	1	.361*	.600**
Sig. (2-tailed)	.192	.088	.003		.015	.000
N	45	45	45	45	45	45
O6 Pearson Correlation	.477**	.552**	.420**	.361*	1	.780**
Sig. (2-tailed)	.001	.000	.004	.015		.000
N	45	45	45	45	45	45
TO Pearson Correlation	.738**	.768**	.797**	.600**	.780**	1
TA Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	
L_ N	45	45	45	45	45	45
O						

\*\* . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

\* . Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

**Gambar** Hasil Uji Validitas 45 Responden Variabel Dimensi *Opportunities*

## Correlations

		T1	T2	T3	T4	T5	TOTAL_T
T1	Pearson Correlation	1	.403**	.470**	.324*	.220	.756**
	Sig. (2-tailed)		.006	.001	.030	.146	.000
	N	45	45	45	45	45	45
T2	Pearson Correlation	.403**	1	.439**	.170	.162	.627**
	Sig. (2-tailed)	.006		.003	.263	.288	.000
	N	45	45	45	45	45	45
T3	Pearson Correlation	.470**	.439**	1	.044	.248	.622**
	Sig. (2-tailed)	.001	.003		.775	.100	.000
	N	45	45	45	45	45	45
T4	Pearson Correlation	.324*	.170	.044	1	.387**	.626**
	Sig. (2-tailed)	.030	.263	.775		.009	.000
	N	45	45	45	45	45	45
T5	Pearson Correlation	.220	.162	.248	.387**	1	.634**
	Sig. (2-tailed)	.146	.288	.100	.009		.000
	N	45	45	45	45	45	45
TOTAL_T	Pearson Correlation	.756**	.627**	.622**	.626**	.634**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	
	N	45	45	45	45	45	45

\*\* . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

\* . Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

**Gambar** Hasil Uji Validitas 45 Responden Variabel Dimensi *Threath*

### LAMPIRAN 11

Berikut ini merupakan lampiran uji reliabilitas kuesioner 45 responden menggunakan SPSS 16:

#### Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.764	6

**Gambar** Hasil Uji Reliabilitas *Strength*

#### Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.734	7

**Gambar** Hasil Uji Reliabilitas *Weakness*

#### Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.789	6

**Gambar** Hasil Uji Reliabilitas *Opportunities*

#### Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.759	6

**Gambar** Hasil Uji Reliabilitas *Threath*

#### Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.731	22

**Gambar** Hasil Uji Reliabilitas Keseluruhan