

## PENERAPAN ANALISA SWOT DALAM PERENCANAAN STRATEGIS SI/TI PADA AJB BUMI PUTERA KANTOR WILAYAH CIBINONG

**Mia Rosmiati**

Manajemen Informatika

AMIK BSI Pontianak

Jl. Abdul Rahman Saleh No.18 Pontianak Telp (0561) 583924

*mia.mrm@bsi.ac.id*

**Abstract**—*The increasing number of enthusiasts of insurance services in Indonesia resulted pesaingan level in the insurance world is getting stronger. The high competition among insurance companies require that every company should have a high standard of service. The business strategy is one way the company to face the competition is getting stronger. The right strategy is one component is how the organization's ability to exploit information and communications technology to the maximum, followed by human resource management professionals. As one insurance company, AJB BUMIPUTERA are already supposed to create a strategic plan (strategic plan) is appropriate that contain Program and Project Implementation Roadmap IT as IT planning documents to support the achievement of strategic objectives.*

**Keyword:** *business, strategy, technology*

**Intisari**—Meningkatnya jumlah peminat jasa asuransi di Indonesia mengakibatkan tingkat pesaingan di dunia asuransi semakin kuat. Tingginya persaingan antar perusahaan asuransi mengharuskan setiap perusahaan harus memiliki standar pelayanan yang tinggi. Strategi bisnis merupakan salah satu cara perusahaan untuk menghadapi persaingan yang semakin kuat. Strategi yang tepat salah satu komponennya adalah bagaimana kemampuan organisasi untuk dapat memanfaatkan teknologi informasi dan komunikasi secara maksimal yang diikuti dengan pengelolaan sumber daya manusia secara profesional. Sebagai salah satu perusahaan jasa asuransi, AJB BUMIPUTERA sudah seharusnya membuat rencana strategis (renstra) yang tepat yang berisi *Roadmap* Implementasi Program dan Proyek TI sebagai dokumen rencana TI untuk mendukung pencapaian sasaran strategik.

**Kata Kunci:** bisnis, strategi, teknologi

### PENDAHULUAN

Kebutuhan akan jasa asuransi makin dirasakan baik oleh perorangan atau dunia usaha di Indonesia. Asuransi merupakan sarana financial dalam kehidupan rumah tangga, baik dalam menghadapi resiko yang mendasar seperti

resiko kematian atau dalam menghadapi resiko atas harta benda yang dimiliki. Demikian pula dunia usaha dalam menjalankan kegiatannya menghadapi berbagai resiko yang mungkin dapat mengganggu keseimbangan usahanya. Dengan mulai membaiknya minat masyarakat dalam bidang asuransi mengakibatkan tingkat pesaingan di dunia asuransi semakin kuat. Strategi bisnis merupakan salah satu cara perusahaan untuk menghadapi persaingan yang semakin kuat.

Pada dekade ini, Teknologi Informasi (TI) telah berkembang sedemikian pesatnya dan semakin memiliki peranan yang signifikan dalam mendukung organisasi sesuai dengan tingkat kematangannya. TI yang di tahapan awal organisasi lebih banyak berperan sebagai penyedia infrastruktur teknologi dan akan meningkat secara bertahap menuju peranan yang lebih strategis seiring dengan peningkatan kematangan organisasi itu sendiri.

Strategi yang tepat salah satu komponennya adalah bagaimana kemampuan organisasi untuk dapat memanfaatkan teknologi informasi dan komunikasi secara maksimal yang diikuti dengan pengelolaan sumber daya manusia secara profesional. Sinergi antara pemanfaatan teknologi informasi dan komunikasi (TIK) dan tersedianya sumber daya manusia yang kompeten akan mampu menciptakan keunggulan kompetitif sekaligus menjadi senjata ampuh menjamin eksistensi sebuah organisasi di masa yang akan datang.

Untuk itu, AJB BUMIPUTERA sebagai salah satu perusahaan jasa asuransi sudah seharusnya membuat rencana strategis (renstra) yang tepat yang berisi *Roadmap* Implementasi Program dan Proyek TI sebagai dokumen rencana TI untuk mendukung pencapaian sasaran strategik.

### METODE ANALISIS

#### 1. *Strengths, Weakness, Opportunities, Threats* (SWOT)

SWOT adalah akronim untuk kekuatan (*Strengths*), kelemahan (*Weakness*), peluang (*Opportunities*), dan ancaman (*Threats*) dari lingkungan eksternal perusahaan. Menurut

Jogiyanto (2005), SWOT digunakan untuk menilai kekuatan-kekuatan dan kelemahan-kelemahan dari sumber-sumber daya yang dimiliki perusahaan dan kesempatan-kesempatan eksternal dan tantangan-tantangan yang dihadapi.

Menurut (David, 2006), Semua organisasi memiliki kekuatan dan kelemahan dalam area fungsional bisnis. Tidak ada perusahaan yang sama kuatnya atau lemahnya dalam semua area bisnis.

Kekuatan/kelemahan internal, digabungkan dengan peluang/ancaman dari eksternal dan pernyataan misi yang jelas, menjadi dasar untuk penetapan tujuan dan strategi. Tujuan dan strategi ditetapkan dengan maksud memanfaatkan kekuatan internal dan mengatasi kelemahan.

Berikut ini merupakan penjelasan dari SWOT (David, 2006) yaitu:

- a. Kekuatan (*Strengths*)  
Kekuatan adalah sumber daya, keterampilan, atau keunggulan-keunggulan lain yang berhubungan dengan para pesaing perusahaan dan kebutuhan pasar yang dapat dilayani oleh perusahaan yang diharapkan dapat dilayani. Kekuatan adalah kompetensi khusus yang memberikan keunggulan kompetitif bagi perusahaan di pasar
- b. Kelemahan (*Weakness*)  
Kelemahan adalah keterbatasan atau kekurangan dalam sumber daya, keterampilan, dan kapabilitas yang secara efektif menghambat kinerja perusahaan. Keterbatasan tersebut dapat berupa fasilitas, sumber daya keuangan, kemampuan manajemen dan keterampilan pemasaran dapat meruoakan sumber dari kelemahan perusahaan.
- c. Peluang (*Opportunities*)  
Peluang adalah situasi penting yang menguntungkan dalam lingkungan perusahaan. Kecendrungan – kecendrungan penting merupakan salah satu sumber peluang, seperti perubahan teknologi dan meningkatnya hubungan antara perusahaan dengan pembeli atau pemasok merupakan gambaran peluang bagi perusahaan.
- d. Ancaman (*Threats*)  
Ancaman adalah situasi penting yang tidak menguntungkan dalam lingkungan perusahaan. Ancaman merupakan gangguan utama bagi posisi sekarang atau yang diinginkan perusahaan. Adanya peraturan-peraturan pemerintah yang baru atau yang direvisi dapat merupakan ancaman bagi kesuksesan perusahaan.

## 2. Value Chain

Analisis *Value Chain* memandang perusahaan sebagai salah satu bagian dari rantai nilai produk. Rantai nilai produk merupakan aktifitas yang berawal dari bahan mentah sampai dengan penanganan purna jual. Rantai nilai ini mencakup aktivitas yang terjadi karena hubungan dengan pemasok (*Supplier Linkages*), dan hubungan dengan konsumen (*Consumer Linkages*). Aktifitas ini merupakan kegiatan yang terpisah tapi sangat tergantung satu dengan yang lain. (Porter, 2001).

Analisis *value Chain* membantu manajer untuk memahami posisi perusahaan pada rantai nilai produk untuk meningkatkan keunggulan kompetitif. (Weiler et all, 2003), menyatakan bahwa pendekatan Analisis *Value Chain* dan *Value Coalitions* merupakan pendekatan terbaik dalam membangun nilai perusahaan kearah yang lebih baik. Analisis *Value Chain* dan *Value Coalitions* lebih sering berhubungan dengan aktivitas luar perusahaan.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### 1. Gambaran Kondisi Internal dan Eksternal

Asuransi Jiwa Bersama (AJB) Bumiputera adalah perusahaan asuransi jiwa nasional pertama dan tertua di Indonesia. AJB Bumiputera didirikan di Magelang, Jawa Tengah pada tanggal 12 Februari 1912 dengan nama *Onderlinge Levens verzekering P.G.H.B.* Pada awal kegiatannya perusahaan hanya melayani para siswa sekolah Hindia Belanda, kemudian memperluas pasar yang lebih umum dan mengganti namanya menjadi O.L Mij. BoemiPoetera yang sekarang dikenal dengan nama AJB Bumiputera.

Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera merupakan salah satu perusahaan yang bergerak dalam bidang asuransi jiwa yang juga harus menghadapi persaingan yang cukup kuat dengan perusahaan asuransi lainnya. Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera dalam operasionalnya membentuk tiga divisi agar semua peluang pasar dapat diraih, yaitu:

- a. Divisi Asuransi Jiwa Perorangan  
Divisi Asuransi Jiwa Perorangan berkewajiban melakukan penetrasi segmen pasar atas (eksekutif) dan pasar menengah kebawah (standar).
- b. Divisi Asuransi Jiwa Kumpulan  
Divisi Asuransi Jiwa Kumpulan berkewajiban melakukan penetrasi pasar khusus yang berbentuk lembaga atau organisasi,
- c. Divisi Asuransi Jiwa Syari'ah  
Divisi Asuransi Jiwa Syari'ah berkewajiban melakukan penetrasi pasar baik perorangan maupun lembaga yang pengelolaan menggunakan sistem syariah.

## 2. Gambaran Kondisi SI/TI Internal & Eksternal

### a. Kondisi SI/TI Internal AJB Bumiputera

Ada beberapa point dalam menganalisa lingkungan SI/TI internal, antara lain sebagai berikut:

- 1) Perangkat Keras (*Hardware*)  
Perangkat keras komputer yang umum dipakai untuk pelaksanaan administrasi dengan spesifikasi Pentium IV, RAM 1 GB dan *Harddisk* rata-rata diatas 80 GB. Mesin *Server* yang ada berjumlah 3 buah dengan spesifikasi *Dual Core*, RAM 2 GB dan *harddisk* 120 GB. *Server-server* tersebut dipakai untuk *server* aplikasi, *server web* dan *server database*.
- 2) Perangkat Lunak (*Software*)  
Aplikasi-aplikasi yang ada di AJB Bumiputera umumnya dikembangkan secara bersama-sama oleh para sistem analist dan *programmer* yang berada di Bagian IT Support. Namun fungsi penggunaan aplikasi masih belum maksimal.
- 3) Sistem Operasi  
Sistem operasi utama yang AJB Bumiputera adalah *Microsoft Windows XP SP2* (Aplikasi *Office Automation*, *E-mail*, Aplikasi Internet, Linux untuk PC *server*).
- 4) Infrastruktur  
Agar akses jaringan lebih meningkat maka direkomendasikan adalah semua *clients computer* terhubung kepada *switch* dengan kecepatan Gigabit, untuk koneksi semua server adalah Gigabit kepada *switch*, sedangkan untuk server tidak boleh berada pada segmen jaringan yang bersifat bottleneck, untuk koneksi *Switch uplink* haruslah *full-duplex* dan berkecepatan Gigabit. Jaringan harus stabil dan didukung oleh layanan DHCP kepada semua *clients computers* dan *topology* LAN yang bersifat skalabilitas haruslah diadopsi yang cocok dengan kebutuhan fungsional dan *bandwidth* dari *site*.

### b. Kondisi SI/TI Eksternal AJB Bumiputera

Ada beberapa point dalam menganalisa lingkungan SI/TI internal, antara lain sebagai berikut:

- 1) Teknologi *Hardware* (Perangkat Keras), *hardware* (perangkat keras) sebagai komponen dari infrastruktur TI harus memiliki teknologi-teknologi seperti teknologi RAID (*Redundant Array of Independent Disk*) yaitu teknologi penyimpanan data yang dapat meminimalkan resiko terjadinya kehilangan data apabila terjadi kerusakan salah satu *harddisk* (*Disk Failed*). Teknologi ini

menjamin ketersediaan (*Availability*) data. Dan untuk lebih meningkatkan *performance* dan jaminan ketersediaan data, teknologi *clustering* adalah opsi yang bisa dipilih karena teknologi ini menyediakan kemampuan untuk *redudancy* media penyimpanan data maupun layanan lainnya secara virtual.

- 2) Teknologi *Software* (Perangkat Lunak), *software* merupakan suatu mekanisme untuk mengotomatisasi bisnis, industri, dan pemerintahan. Untuk perguruan tinggi salah satunya penggunaan *e-learning* untuk belajar jarak jauh. *Software* memerlukan *review* secara berkala untuk mengetahui perubahan yang dinamis terhadap kebutuhan pasar. *Software engineering* saat ini mengarah pada biaya yang murah, *platform* bersifat *multiuser*, dapat digunakan oleh umum, pengembangannya bersifat *open source* dan cara aksesnya (*online*). Perubahan-perubahan yang akan mempengaruhi *software* yaitu manusia yang melakukan pekerjaan tersebut, proses yang mereka aplikasikan, sifat Informasi, dan teknologi komputer yang mendasar.
- 4) Teknologi Sistem Operasi, untuk menghindari sanksi akibat pemakaian *software* sistem operasi yang ilegal, sangat disarankan agar sistem operasi yang digunakan merupakan *software open source*, seperti LINUX. Salah satu perguruan tinggi yang sudah menerapkan/menggunakan sistem operasi *open source* (Linux) adalah Universitas Bangka Belitung tempat dimana Atma Luhur berdiri.
- 5) Teknologi Infrastruktur, untuk penggunaan dalam lingkup yang terbatas, teknologi yang digunakan adalah teknologi *Local Area Network (LAN)*. Untuk memudahkan dalam pengelolaan jaringan (*Network Management*) sebaiknya dimiliki juga perangkat jaringan (*Network Device*) yang bisa *manageable* sehingga dapat dibuat Virtual LAN (VLAN). Untuk koneksi pada *client* perlu juga dipertimbangkan untuk memanfaatkan teknologi *Wireless* (nirkabel) LAN dengan protokol DHCP (*Dynamic Host Configuration Protocol*) yang bersifat dinamis. Sedangkan untuk jarak yang lebih luas Solusi system informasi terintegrasi memerlukan infrastruktur komunikasi data, teknologi yang sering disebut *Wide Area Network (WAN)* atau jaringan skala luas. Ada beberapa hal yang harus diperhatikan dalam memilih solusi Infrastruktur jaringan komunikasi ini, diantaranya : *Bandwidth*, Teknologi, *Skalability*, *Support IP Based*, *Easy*

*Configuration & maintenance, Low Cost dan Security.*

### 3. Analisa Kebutuhan Informasi Lingkungan Bisnis Eksternal

#### a. Analisa Lingkungan Makro (Analisa PEST)

Tabel 1. Analisa lingkungan Makro

ASPEK	KONDISI
POLITIK	Pengaruh politik dan pertahanan & keamanan (HANKAM) terhadap perkembangan perusahaan jasa asuransi ini ini sangat jelas terasa. Di mana multikrisis di penghujung millenium kedua akibat kekecauan politik saat penghancuran rezim orde lama menyebabkan aset perusahaan kritis karena kurs rupiah melemah terhadap dollar AS.
EKONOMI	Seperti yang kita ketahui keadaan perekonomian di Indonesia masih belum stabil, salah satunya yaitu disebabkan adanya isu kenaikan harga BBM yang memicu harga kebutuhan lain naik terlebih dulu. Laju Inflasi dalam beberapa bulan juga diketahui cukup tinggi dan berfluktuatif, tetapi pemerintah berupaya terus menerus melakukan usaha untuk menahan laju Inflasi.
SOSIAL & BUDAYA	Sosial budaya berkaitan dengan sikap dan nilai budaya suatu masyarakat. Jumlah penduduk, tingkat pendidikan, dan perubahan gaya hidup masyarakat yang semakin berkembang, mempengaruhi kesadaran masyarakat akan pentingnya berinvestasi untuk masa depan dan salah satu pilihan masyarakat adalah dengan mengikuti asuransi, karena dengan berasuransi maka akan mengurangi resiko yang tidak bisa diprediksi dimasa yang akan datang.
TEKNOLOGI	Perkembangan teknologi Informasi yang sangat cepat mendorong kemajuan dunia bisnis. Perusahaan yang mempunyai keunggulan dalam hal teknologi tentunya dapat menunjang jalannya optimalisasi kinerja sehingga dapat membantu mencapai target yang diinginkan. Begitupun AJB Bumiputera telah menggunakan teknologi informasi yang cukup baik dalam memenuhi tuntutan perkembangan jaman yang semakin maju.

Sumber : Hasil Penelitian (2016)

#### b. Analisa Lingkungan Mikro

Tabel 2. Analisa lingkungan mikro

ASPEK	KONDISI
PESAING	Saat ini ada banyak perusahaan sejenis yang menawarkan produk asuransi dengan harga yang bervariasi, diantaranya yaitu : Asuransi Jiwa Sinar Mas, Asuransi Jiwa Panin <i>Life</i> , Asuransi Jiwasraya, Asuransi Jiwa <i>Manulife</i> , Asuransi AIA <i>Financial</i> dan lain sebagainya.
NASABAH	Nasabah yang menjadi sasaran AJB Bumiputera adalah kalangan menengah ke atas dengan spesifikasi utama minimal berusia 21 tahun, sehat jasmani rohani, cakap hukum dan memiliki penghasilan, namun target usia dapat disesuaikan dengan jenis produk yang ditawarkan.

Sumber : Hasil Penelitian (2016)

### 4. Analisa Kebutuhan Informasi Lingkungan Bisnis Internal

#### a. Analisa SWOT

Tabel 3. Analisa SWOT

KEKUATAN	KELEMAHAN
1) <i>Brand Image</i> Baik, AJB Bumiputera memiliki <i>Brand Image</i> sebagai asuransi yang baik karena AJB Bumiputera merupakan asuransi swasta yang tertua di Indonesia yang tetap bertahan/eksis hingga saat ini.	1) Produk yang ditawarkan sama dengan pesaing, kurangnya inovasi produk yang ditawarkan.
2) Memiliki budaya organisasi yang kuat	2) Banyaknya karyawan baru atau agen asuransi yang kurang memahami produk-produk yang ada sehingga membuat konsumen kurang yakin untuk mengikuti asuransi.
3) <i>Customer information system</i> .	3) Proses pencairan dana dan pengajuan klaim yang terlalu lama karena harus mengikuti prosedural

- 4) AJB Bumiputera memiliki sistem teknologi yang terintegrasi dengan baik, terutama dalam hal penyediaan *customer information system*. Sistem informasi yang didukung dengan adanya *website* AJB Bumiputera, sehingga membantu dalam pelayanan nasabah.
- 5) Promosi produk yang terarah dan tepat sasaran yaitu melalui agen dengan cara mempromosikan produk AJB Bumiputera dengan memberikan brosur dan penjelasan tentang produk kepada calon nasabah.
- 6) Teknologi modern
- 7) Sistem Manajemen dan SDM

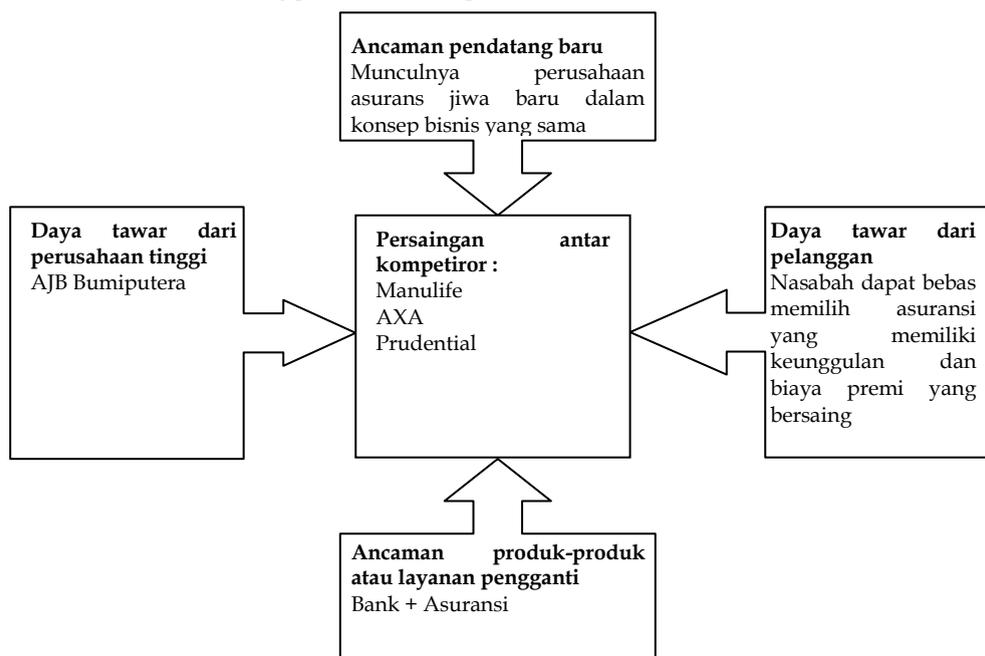
pencairan dana dari kantor pusat AJB Bumiputera.

PELUANG	ANCAMAN
<p>1) Kondisi Ekonomi, saat ini dan di masa yang akan datang dapat mempengaruhi keberuntungan dan strategis perusahaan. Pertumbuhan ekonomi yang semakin meningkat akan membuat kebutuhan ekonomi meningkat pula sehingga mempengaruhi kemampuan membayar premi.</p> <p>2) Kemajuan Teknologi, perkembangan teknologi yang semakin pesat dapat dimanfaatkan oleh AJB Bumiputera untuk membangun sistem informasi yang lebih baik lagi, baik dalam pengelolaan administrasi ataupun informasi untuk nasabah.</p> <p>3) Peluang Pasar, permintaan pasar terhadap jasa asuransi yang meningkat, menuntut AJB Bumiputera memanfaatkan <i>brand imagenya</i> untuk melakukan promosi yang lebih besar.</p> <p>4) Program asuransi kumpulan dirasa cukup aman oleh beberapa perusahaan untuk meningkatkan kesejahteraan karyawan ataupun anggota dari suatu organisasi atau lembaga tertentu.</p>	<p>1) Munculnya perusahaan asuransi baru, seperti Prudential dan Asuransi jiwa <i>Manulife</i> dengan menawarkan asuransi kesehatan dan pendidikan.</p> <p>2) Kurangnya pengetahuan masyarakat tentang asuransi.</p> <p>3) Persaingan yang menuju persaingan hiper kompetitif, membatasi penjualan polis.</p> <p>4) Masuknya agen perusahaan asing secara ilegal dengan persyaratan yang lebih mudah.</p>

Sumber : Hasil Penelitian (2016)

#### b. Analisa Five Forces

Analisis kekuatan bersaing pada AJB Bumiputera :



Sumber : Hasil Penelitian (2016)

Gambar 1. Analisa Five Force

5. Strategi Bisnis SI/TI

a. Matriks SWOT

Tabel 4. Matriks SWOT

<b>EKSTERNAL</b>	<b>INTERNAL</b>	<b>KEKUATAN (strengths)</b>	<b>KELEMAHAN (weaknesses)</b>
		<ul style="list-style-type: none"> <li>a. <i>Brand Image</i> Baik</li> <li>b. Memiliki budaya organisasi yang kuat</li> <li>c. <i>Customer information system</i>.</li> <li>d. Promosi produk terarah</li> <li>e. Teknologi modern</li> <li>f. Memberikan pelatihan terhadap karyawan mengenai Sistem Manajemen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Produk yang ditawarkan sama dengan pesaing / kurangnya inovasi produk yang ditawarkan.</li> <li>b. Banyaknya karyawan baru atau agen asuransi yang kurang memahami produk-produk yang ada sehingga membuat konsumen kurang yakin untuk mengikuti asuransi.</li> <li>c. Proses pencairan dana dan pengajuan klaim yang terlalu lama karena harus mengikuti prosedural pencairan dana dari kantor pusat AJB Bumiputera.</li> </ul>
	<b>PELUANG (opportunities)</b>	<b>STRATEGI SO</b>	<b>STRATEGI WO</b>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Pertumbuhan ekonomi yang semakin meningkat akan mempengaruhi kemampuan membayar premi.</li> <li>b. Perkembangan teknologi yang semakin pesat dapat dimanfaatkan oleh AJB Bumiputera untuk membangun sistem informasi yang lebih baik</li> <li>c. Permintaan pasar terhadap jasa asuransi yang meningkat, menuntut AJB Bumiputera memanfaatkan <i>brand imagenya</i> untuk melakukan promosi yang lebih besar.</li> <li>d. Program asuransi kumpulan dirasa cukup aman oleh beberapa perusahaan untuk meningkatkan kesejahteraan karyawan ataupun anggota dari suatu organisasi atau lembaga tertentu.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Meningkatkan mutu standar SDM agar tanggap mengidentifikasi pasar.</li> <li>b. Meningkatkan budaya perusahaan dengan kontrol terpadu dengan memanfaatkan teknologi.</li> <li>c. Meningkatkan kekuatan <i>brand image</i> dengan memanfaatkan kebutuhan berasuransi masyarakat dan perubahan gaya hidup.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Meningkatkan teknologi dengan memanfaatkan pengembangan teknologi modern.</li> <li>b. Melakukan promosi lebih gencar agar mencakup pasar yang besar dengan bantuan teknologi.</li> <li>c. Menciptakan produk-produk baru yang mengikuti selera pasar.</li> <li>d. Menambah fasilitas agar mampu melayani pasar dengan efektif dan efisien.</li> <li>e. Meningkatkan jumlah nasabah dengan membuat suatu peningkatan target dan perluasan pasar dengan teknologi.</li> <li>f. Meningkatkan pelatihan karyawan agar mampu mengikuti selera pasar dan dapat menguasai seluruh produk yang ada.</li> </ul>

ANCAMAN (threats)	STRATEGI ST	STRATEGI WT
a. Munculnya perusahaan asuransi baru. Seperti Prudential dan Asuransi jiwa <i>Manulife</i> dengan menawarkan asuransi kesehatan dan pendidikan.	a. Meningkatkan <i>brand image</i> sebagai kekuatan perusahaan mengingat persaingan yang tinggi.	a. Meningkatkan teknologi informasi untuk mengantisipasi persaingan.
b. Kurangnya pengetahuan masyarakat tentang asuransi.	b. Meningkatkan pelayanan nasabah melalui internalisasi budaya perusahaan.	b. Melakukan kegiatan promosi yang intensif dan efektif untuk mematahkan <i>brand image</i> pesaing.
c. Persaingan yang menuju persaingan hiper kompetitif, membatasi penjualan polis.	c. Mengurangi tahapan operasi yang tidak efektif dan menghapus keraguan nasabah akan asuransi.	c. Menambah fasilitas perusahaan untuk menghadapi persaingan.
d. Masuknya agen perusahaan asing secara ilegal dengan persyaratan yang lebih mudah	d. Pengembangan produk-produk yang kompetitif.	d. Memberikan kemudahan pengajuan klaim untuk meminimalisir keraguan masyarakat akan asuransi.
		e. Meningkatkan mutu melalui pelatihan.

Sumber : Hasil Penelitian (2016)

#### b. Strategi Bisnis SI AJB Bumiputera

Berdasarkan hasil analisis yang dilakukan sebelumnya, serta terkait penerapan strategi sistem dan teknologi informasi yang lebih terintegrasi di masa yang akan datang maka diperlukan area fungsional baru dalam perusahaan yaitu area SI/TI yang mempunyai strategi bisnis sebagai berikut:

- 1) Pengembangan Website
- 2) Meningkatkan hubungan dengan para Nasabah
- 3) Menyediakan informasi bagi top management
- 4) Meningkatkan pelatihan terhadap karyawan

#### c. Strategi Bisnis TI AJB Bumiputera

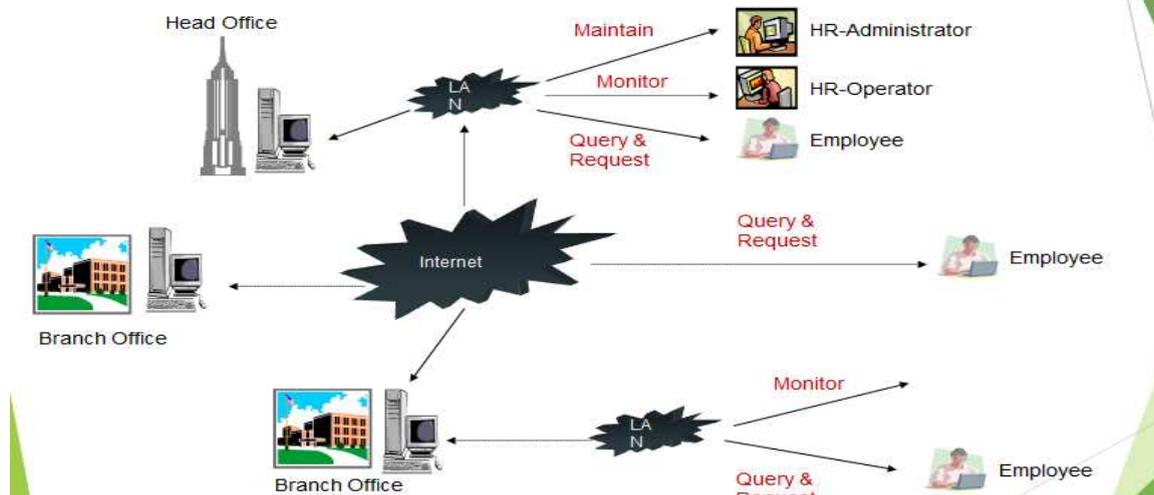
Strategi bisnis SI perlu mendapat dukungan dari Strategi TI. Strategi TI menitikberatkan pada bagaimana merencanakan dan menerapkan sumber daya TI yang didukung oleh sumber daya manusia yang handal yang sifatnya dinamis

mengikuti perkembangan internal dan eksternal suatu institusi.

- 1) Mengoptimalkan back bone jaringan yang ada dan mengembangkannya ke gedung yang belum memilikinya dengan memperbaiki jaringan fiber optic agar kembali berfungsi 100%, mengganti *catalyst* switch dengan model terbaru namun memiliki standar protokol yang sama dan kemampuan *stackable*, memperpanjang jalur fiber dari gedung yang memiliki fasilitas tersebut ke gedung terdekat dengan cara stacking (antar *catalyst*), clustering (dengan media converter), atau kombinasi keduanya, dan meningkatkan daya tahan sarana dan prasarana jaringan dengan menambah fasilitas anti petir dan anti lonjakan listrik.
- 2) Memperluas akses jaringan keseluruhan network sharing area dengan cara memfasilitasi seluruh area dengan sarana wireless access point.

Di bawah ini Strategi TI Integrated Network Infrastruktur:

## Strategi TI Integrated Network Infrastrukture



Sumber : Hasil Penelitian (2016)

Gambar 2. Strategi TI Integrated Network Infrastrukture

### d. Strategi Manajemen SI/TI AJB Bumiputera

Strategi manajemen SI/TI diperoleh dari hasil identifikasi solusi SI/TI sehingga dibutuhkan rekrutmen SDM pada struktur organisasi yaitu unit kerja IT yang terdiri dari *Manager IT*, unit kerja *Networking*, *Programmer* dan *Surveyor*, perencanaan kebijakan strategi dan operasional layanan SI/TI, analisis resiko keamanan IT, keamanan aplikasi SI, keamanan dan serta keamanan pengguna (*user*).

### KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian serta analisis yang telah disampaikan dalam bab-bab sebelumnya menyimpulkan bahwa Setelah melakukan analisis lingkungan internal dan eksternal perusahaan AJB Bumiputera Kawil Cibinong dapat diketahui kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang dimiliki perusahaan yang dapat dilihat menggunakan analisis SWOT. AJB Bumiputera memerlukan dukungan data, informasi dan sistem informasi yang terintegrasi, akurat dan efektif untuk mencapai tujuan dari perusahaan. Perusahaan memandang perlu suatu perencanaan strategis sistem informasi, dimana eksistensinya memainkan peranan yang penting dalam menghasilkan suatu arsitektur informasi yang dapat mendukung perusahaan dalam membangun *stakeholder*, meningkatkan pelayanan kepada nasabah, membantu pihak manajemen dalam mengambil keputusan strategis. Hasil dari Perencanaan Strategis TI menghasilkan penyediaan teknologi *client server* dan jaringan berbasis global (*intranet* dan *internet*). Bentuk perencanaan strategis sistem

informasi dijabarkan dalam strategi SI, Strategi TI dan strategi manajemen SI/TI,

### REFERENSI

- David, Fred R. 2006. Manajemen Strategis. Edisi Sepuluh, Penerbit Salemba Empat, Jakarta.
- Jogiyanto. 2005. Sistem Informasi Strategik untuk Keunggulan Kompetitif, Penerbit Andi Offset, Yogyakarta.
- Michael E. Porter. 2001. Strategi Bersaing, Teknik Menganalisa industri dan Pesaing, terjemahan Ir. Agus Maulana.
- Rangkuti, Freddy. 2006. Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis. PT. Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.
- Weiler, jhon, Schemel, Nelson. 2003. *Value Chain And Value Coalitions*, ICH White paper. From : [WWW.ICHnet.org](http://WWW.ICHnet.org) retrieved 29 Agustus 2016

### BIODATA PENULIS



Mia Rosmiati, M. Kom. Lahir di Jakarta, 20 Oktober 1987. Pernah kuliah di Pascasarjana STMIK Nusa Mandiri lulus tahun 2015. Sampai saat ini masih bekerja di Bina Sarana Informatika.