

Penerapan Tozer dalam Perencanaan Strategis Sistem Informasi pada UMKM (Studi Kasus UMKM di Kecamatan Maospati)

Application of Tozer in Information System Strategic Planning in UMKM (Case Study of UMKM Kecamatan Maospati)

Latjuba Sofyana STT^{*1}, Yessi Yunitasari², Yoga Prisma Yuda³, Vicky Aji Pamungkas⁴

^{1,2,3} Program Studi Teknik Informatika, Fakultas Teknik, Universitas PGRI Madiun

e-mail: ^{1*}latjubastt@unipma.ac.id

Abstrak – UMKM Kecamatan Maospati merupakan salah satu pondasi utama sektor ekonomi di Kawasan Kecamatan Maospati, Dalam memasarkan produknya UMKM mempunyai permasalahan dalam promosi dan manajemen di internal UMKM, Oleh karena itu dibutuhkan perencanaan strategis untuk membangun SI/TI pada UMKM guna mengurai permasalahan tersebut. Metode yang digunakan dalam perencanaan ini adalah metode tozer dan dihasilkan portofolio perencanaan strategis SI/TI pada UMKM di Kecamatan Maospati yang bisa menjadi rekomendasi dalam pengambilan keputusan perancangan sistem pada UMKM tersebut.

Kata kunci – komponen ; UMKM, Tozer, Perencanaan Strategis

Abstract - One of the primary pillars of the Kecamatan Maospati region's economic sector is its UMKM. UMKM encounter issues with internal administration and marketing of their products. Therefore, in order to construct IS/IT for UMKM and address these issues, strategic planning is required. The tozer technique was employed in this planning process, and a portfolio of IS/IT strategic planning was created for UMKM in the Kecamatan Maospati. This portfolio can be utilized as a recommendation when it comes time for these UMKM to make system design decisions.

Keywords – components; UMKM Tozer, Strategic Planning

I. PENDAHULUAN

UMKM merupakan pondasi utama sektor ekonomi masyarakat di Indonesia yang merupakan negara berkembang, kegunaan UMKM juga sebagai pendorong Masyarakat untuk hidup mandiri khususnya di sektor ekonomi. Arahan yang diberikan oleh bapak presiden yaitu pengembangan UMKM yang bisa naik kelas serta modernisasi koperasi. Data yang dihimpun oleh siaran pers menyatakan UMKM berkontribusi terhadap PDB mencapai 60,5%, dan terhadap penyerapan tenaga kerja adalah 96,9% dari total penyerapan tenaga kerja nasional.[1]

3,79 juta UMKM sudah memanfaatkan media social dalam memasarkan produknya. Jumlah tersebut sekitar 8 persen dari seluruh total pelaku UMKM di Indonesia menurut kemenkop yakni 59,2 juta. Menteri Kominfo Rudiantara mengatakan Pelaku UMKM harus menjadi pemain utama dari perkembangan ekonomi digital di Indonesia. Targetnya 8 juta UMKM ini go online pada tahun 2019. [2]

Dalam observasi yang kami lakukan kepada pelaku UMKM di Kecamatan Maospati, kendala yang sering dihadapi sebagian besar usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) adalah kesulitan memasarkan produk-produknya dan mempertahankan pasar yang sudah ada. Hal tersebut terjadi karena beberapa hal yaitu belum memiliki data pelanggan yang

akurat, sehingga data pelanggan hanya tersimpan dalam kontak ponsel yang hanya memuat nama dan nomor ponsel, memberikan inovasi dalam produk produk nya, sehingga produk terlihat monoton dan kalah bersaing dengan UMKM lainnya.

Perencanaan strategis yang akan digunakan merujuk pada pendekatan metode tozer, dalam perencanaan strategis metode tozer terdapat 4 fase/tahapan yang harus dilakukan yaitu, menentukan ruang lingkup, menentukan informasi bisnis dan kebutuhan pendukung, Mengevaluasi kesesuaian system dengan kebutuhan bisnis saat ini, Menemukan solusi strategis dan persiapan implementasi [3].

Didalam fase-fase yang ada pada metode tozer terdapat beberapa Analisa yang harus dilakukan untuk mengetahui solusi kebutuhan SI/TI diantaranya analisis SWOT yaitu suatu cara identifikasi berbagai macam faktor secara menyeluruh dan sistematis dalam merumuskan strategi perusahaan [4] Analisis SWOT ini berdasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan, peluang dan secara paralel juga dapat meminimalisir kelemahan serta ancaman[5].

Analisis kedua yang dilakukan adalah analisis value chain yang diungkapkan oleh callon yaitu sebuah metode yang digunakan untuk memeriksa dan mengecek seluruh kegiatan yang ada di dalam suatu organisasi dan analisis ketiga yaitu mc farlan strategic grid yaitu sebuah metode atau model yang difungsikan untuk membuat beberapa kategori sisitem informasi dalam empat bagian yaitu *support* , *High Potential*, *Key Operational* dan *Strategic*[6]

Pada penelitian [7] menghasilkan usulan SI/TI Sistem informasi Kepegawaian dimana terdapat pengelolaan data pegawai, penggunaan Sistem Informasi Kandang yang berfungsi untuk oengelolaan kendang dan pembangunan website .

Berdasarkan permasalahan diatas maka pada penelitian ini akan dilakukan Perencanaan strategis dengan menggunakan studi kasus UMKM dengan pendekatan tozer sehingga dapat membantu mengidentifikasi kelemahan dan peluang dalam strategi bisnis yang ada di bidang UMKM. Dengan demikian, UMKM dapat mengambil tindakan yang tepat untuk meningkatkan kinerja mereka dan mencapai tujuan strategis yang telah ditetapkan.

II. METODE

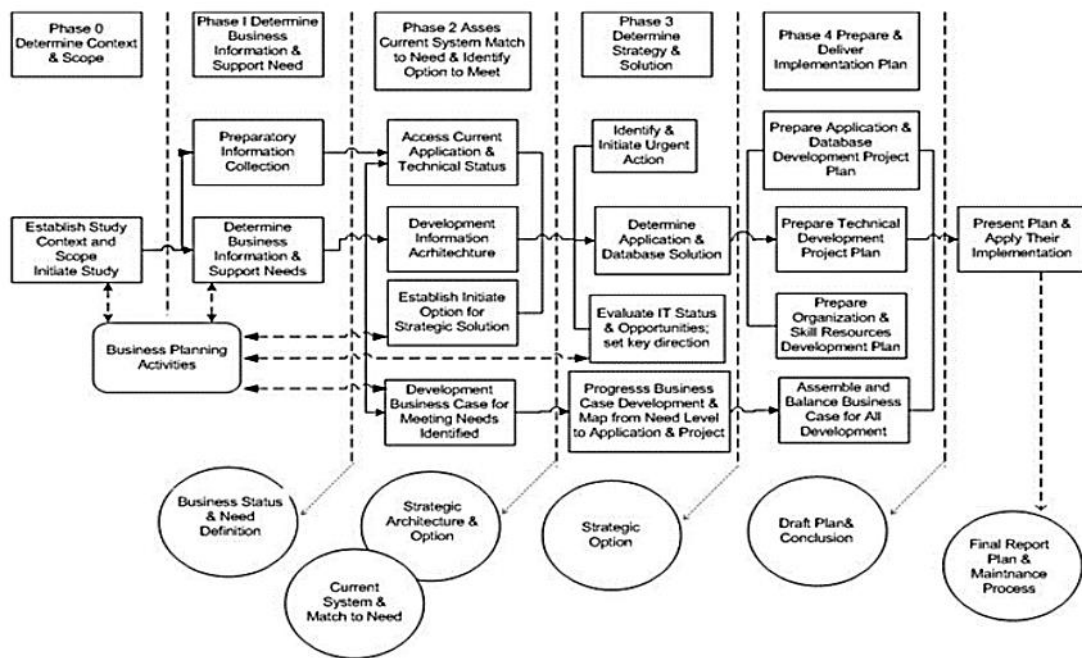
Metodologi TOZER (*Theory of Zone of Exceptional Response*) adalah pendekatan perencanaan strategis yang dikembangkan oleh Robert H. Waterman dan Tom Peters dalam buku "*In Search of Excellence*".[8] Metodologi TOZER fokus pada penciptaan lingkungan yang memungkinkan organisasi mencapai tingkat kinerja yang luar biasa. Berikut adalah langkah-langkah umum dalam perencanaan strategis dengan menggunakan metodologi TOZER [9]

Dalam Metodologi TOZER terdapat beberapa fase/tahapan dalam proses perencanaan strategis nya. Adapun fase/tahapan terdapat pada tabel 1.[10]

Tabel 1 Fase/tahapan metodologi TOZER

Fase	Langkah	Deskripsi
0	Menentukan konteks dan ruang lingkup	Survey dan observasi, merencanakan program kerja dan ruang lingkup yang ada keterkaitannya dengan SI/TI
1	Menentukan informasi bisnis dan kebutuhan pendukung	Persiapan pengumpulan informasi dan menentukan informasi bisnis utama dan pendukung
2	Mengevaluasi kesesuaian system dengan kebutuhan bisnis	Melakukan evaluasi aplikasi dan kondisi saat ini dan membangun arsitektur informasi

- saat ini
- | | | |
|---|--|--|
| 3 | Menemukan solusi strategis | Mengidentifikasi dan menentukan solusi strategis |
| 4 | Mempersiapkan dan melakukan rencana aplikasi | Mempersiapkan rencana implemetasinya[11] |



Gambar 1. Renstra SI/TI pendekatan TOZER[12]

III. HASIL DAN PEMBAHASAN

Perencanaan penelitian ini merujuk pada pendekatan TOZER diantaranya menggunakan beberapa fase yaitu, fase 0, fase 1, fase 2, fase 3 dan fase 4.

Fase 0 Menentukan konteks dan ruang lingkup, Ruang lingkup penelitian ini meliputi perencanaan strategis sistem informasi UMKM di Kecamatan Maospati. Peneliti melakukan wawancara dan observasi pada stakeholder UMKM di Kecamatan Maospati. Hasilnya yaitu terdapat permasalahan yang ada pada UMKM di lingkup kecamatan maospati yaitu belum adanya teknologi informasi yg mendukung proses bisnis oleh karena itu perlu adanya perencanaan strategis guna mengoptimalkan penggunaan teknologi informasi dan memberikan keuntungan kompetitif bagi UMKM di lingkup kecamatan maospati.

Fase 1 Menentukan informasi bisnis dan kebutuhan pendukung, Berdasarkan hasil wawancara dengan pemangku kebijakan maka teridentifikasi informasi bisnis dan kebutuhan pendukung di UMKM tersebut dimana hasil tersebut dianalisis kebutuhan internal dan eksternalnya dan dijabarkan dalam bentuk Matriks SWOT di tabel 2.

Tabel 2 Matriks SWOT

Kekuatan	Kelemahan
Penggabungan inovasi dengan proses bisnis mereka, memberikan mereka keunggulan kompetitif.	Keterbatasan sumber daya dalam hal anggaran, tenaga kerja, dan keahlian teknis yang diperlukan untuk membangun dan mengelola teknologi informasi.
Meningkatkan fleksibilitas operasional, termasuk manajemen persediaan, pengiriman, dan layanan pelanggan.	Tidak memiliki keahlian teknis yang cukup di dalam organisasi mereka, yang dapat menghambat pengembangan dan implementasi
Meningkatkan efisiensi proses bisnis,	

mengotomatisasi tugas rutin, dan mengurangi biaya operasional.			teknologi informasi. Bergantung pada infrastruktur eksternal seperti koneksi internet yang andal atau penyedia layanan teknologi informasi, yang dapat menjadi titik lemah jika terjadi gangguan atau pemadaman.		
Peluang			Ancaman		
Membantu UMKM meningkatkan efisiensi operasional mereka, mengurangi biaya dan meningkatkan produktivitas. UMKM dapat mengakses pasar yang lebih luas, termasuk melalui platform e-commerce atau aplikasi seluler, dan menjangkau pelanggan di berbagai lokasi geografis. Dapat mengumpulkan data pelanggan dan menerapkan strategi personalisasi yang dapat meningkatkan kepuasan pelanggan dan membangun loyalitas.			Risiko keamanan data, termasuk ancaman keamanan siber seperti serangan peretas atau pencurian data pelanggan. tantangan dalam mengikuti perkembangan TI dan menjaga sistem mereka tetap relevan Bersaing dengan pesaing yang memiliki sumber daya yang lebih besar dan kemampuan teknologi yang lebih maju		
Fase 2 Mengevaluasi kesesuaian sistem dengan kebutuhan bisnis saat ini. Untuk mengevaluasi kesesuaian sistem dengan kebutuhan bisnis saat ini dilakukan identifikasi SI/TI menggunakan value chain analisis sehingga didapatkan aktivitas utama dan pendukung dan untuk mengetahui kondisi bisnis pada UMKM di kecamatan Maospati.					
Aktivitas Pendukung	SDM: adanya Pelatihan bagi pelaku UMKM Pengelolaan Keuangan : perencanaan anggaran, pengelolaan kas, akuntansi, pelaporan keuangan pada UMKM Teknologi : Pengembangan SI/TI untuk mendukung proses bisnis UMKM Pengembangan produk : Inovasi produk atau layanan, pengembangan baru, dan pemantauan tren pasar untuk memastikan keberlanjutan dan pertumbuhan UMKM.				
Aktivitas Utama	Inbound	Proses	Outbond	Pemasaran	Pelayanan
	Membeli dan menerima bahan baku	Proses bahan baku menjadi produk/ jasa UMKM	pengelolaan dan pengiriman produk/jasa UMKM	Pemasaran produk/jasa kepada pelanggan potensial	menangani keluhan, dan memastikan kepuasan pelanggan secara keseluruhan

Gambar 2. Hasil Analisis Value Chain

Dalam analisis value chain yang dilakukan maka didapatkan kesimpulan kondisi bisnis dari UMKM di kecamatan maospati dibagi menjadi dua aktivitas yaitu, aktivitas utama dan aktivitas pendukung. Adapun aktivitas utama nya yaitu pengadaan bahan baku, pemrosesan bahan baku menjadi produk/jasa, pengelolaan dan pengiriman produk/jasa, pemasaran produk kepada pelanggan yang potensial dan menangani keluhan serta kepuasan pelanggan, sedangkan aktivitas pendukungnya antara lain, pengelolaan keuangan, teknologi, SDM dan pengembangan produk.

Fase 3 Menemukan solusi strategis, untuk menemukan solusi strategis SI/TI diperlukan analisis mc Farland, namun sebelum itu kita perlu memetakan hasil dari kondisi saat ini sehingga menemukan solusi strategis setiap aktivitas hasil analisis value chain.

Tabel 3. Menentukan kondisi saat ini dan solusi strategis SI/TI

Aktivitas Utama	Kondisi saat ini	Solusi strategi SI/TI
Membeli dan menerima bahan baku	Order menggunakan WA/ market place	Email, data supplier direkapitulasi dengan excel
Proses bahan baku menjadi produk/ jasa UMKM	Tidak ada validasi atau QA	SI CRM
pengelolaan dan pengiriman produk/jasa UMKM	Mengirim produk/jasa	SI CRM
Pemasaran produk/jasa kepada pelanggan potensial	Promosi di media sosial	Website, media sosial
menangani keluhan, dan memastikan kepuasan pelanggan secara keseluruhan	Pelanggan mengajukan keluhan via WA	SI CRM
SDM	Data SDM dikelola dengan excel	SIM UMKM
Pengelolaan Keuangan	Data Keuangan dikelola dengan excel	SIM UMKM
Teknologi	Teknologi yang digunakan Sebatas office	SIM UMKM, SI CRM
Pengembangan produk	Observasi di internet terkait tren yang ada saat ini	Observasi di internet

Setelah mengidentifikasi kondisi saat ini, selanjutnya menganalisis menggunakan mc farland. Adapun hasilnya adalah sebagai berikut.

STRATEGIC	HIGH POTENTIAL
Website UMKM	Sistem Informasi Manajemen UMKM
SI CRM	Email, social media, Koneksi Internet
KEY OPERATIONAL	SUPPORT

Gambar 3. Analisis Mc Farland

Fase 4 Mempersiapkan dan melakukan rencana aplikasi yang sebelumnya sudah dianalisis menggunakan metode mc farland. Adapun rencana aplikasi dapat dilihat seperti pada table berikut ini.

Tabel 4. Rencana Implementasi Aplikasi

No	Rencana Aplikasi	Keterangan
1	Website UMKM	Website sebagai dukungan promosi
2	Sistem Informasi Manajemen UMKM	Memfaatkan Sistem informasi manajemen untuk mengelola data keuangan, data stok, quality control dan SDM dan mendukung proses bisnis berbasis digital
3	SI CRM	Membangun Sistem Informasi CRM untuk menjaga hubungan dengan pelanggan dan supplier
4	Email	Sebagai sarana komunikasi dengan supplier dan stakeholder eksternal
5	Social Media	Sebagai media promosi dan komunikasi dengan

IV. KESIMPULAN

Hasil observasi dan Analisa yang sudah dilakukan didapatkan kesimpulan bahwa selama ini UMKM di Kecamatan Maospati masih belum menerapkan teknologi. Order dari pelanggan dan pembelian bahan baku di supplier masih menggunakan WA. Hal ini berdampak pada proses bisnis pada usaha UMKM di Kecamatan Maospati. Untuk itu perlu adanya pengembangan SI/TI agar memudahkan UMKM semakin berkembang didampingi teknologi informasi. Metodologi yang digunakan dalam merencanakan ini yaitu metode tozer dan didapatkan 6 usulan pengembangan dan Pembangunan, diantaranya membangun website UMKM, SIM UMKM, SI CRM serta tetap memanfaatkan email, social media dan koneksi internet di area UMKM.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Haryo Limanseto, "Perkembangan UMKM sebagai Critical Engine Perekonomian Nasional Terus Mendapatkan Dukungan Pemerintah."
- [2] A. Yuliani, "Kemenkop UKM: 3,79 Juta UMKM Sudah Go Online."
- [3] E. I. W. Haryanto, "PERENCANAAN STRATEGIS SISTEM INFORMASI DAN TEKNOLOGI INFORMASI (SI/TI) DI SD ANUGRAH TANJUNGPANDAN BELITUNG," *TIKAR*, vol. 4, no. 1, pp. 25–34, 2023.
- [4] A. A. Firdaus, A. Yudhana, and I. Riadi, "PERENCANAAN STRATEGIS PENERAPAN TEKNOLOGIINFORMASI MENGGUNAKAN METODE ANALISIS SWOTPROSES BISNIS UNIT IT," *Decod. J. Pendidik. Teknol. Inf.*, vol. 3, no. 2, pp. 236–245, 2023.
- [5] J. B. Nainggolan and C. Rudianto, "Perencanaan Strategis Sistem Informasi Menggunakan Metode WARD and PEPPARD (Studi Kasus: Toko CJS Bandung)," *JATI (Jurnal Mhs. Tek. Inform.*, vol. 6, no. 2, pp. 454–459, 2022.
- [6] V. R. B. Prawestri and A. F. Wijaya, "Penerapan Metodologi Tozer Dalam Perencanaan Strategis Sistem Informasi Pada PT Telekomunikasi Indonesia Tbk Witel Bandung," *J. Comput. Inf. Syst. Ampera*, vol. 1, no. 2, pp. 112–132, 2020.
- [7] C. A. Handoyo, "Perencanaan Strategis Sistem Informasi Menggunakan Metode Tozer (Studi Kasus: CV. XYZ)," *JATISI (Jurnal Tek. Inform. dan Sist. Informasi)*, vol. 9, no. 3, pp. 1723–1738, 2022.
- [8] A. Z. Firdausi, "Perencanaan Strategis Teknologi Informasi Pondok Pesantren Al Ishlah Bondowoso dengan metode Tozer," *□□□ □□□*, no. May, p. 106, 2013.
- [9] W. I. Yudhistyra and E. Nugroho, "Lima Metode Perencanaan Strategis Sistem Informasi Dan Teknologi Informasi Untuk Pengembangan E-Government," *J. Nas. Teknol. Inf. dan Komun.*, vol. 2014, no. Sentika, pp. 240–241, 2014.
- [10] A. Wijaya and A. Aliyanto, "PENERAPAN METODOLOGI TOZER DALAM PERENCANAAN STRATEGIS SI/TI PADA SEKOLAH TINGGI TEKNIK MUSI," no. 1, pp. 1–14, 2004.
- [11] A. Wijaya and D. I. Sensuse, "Perencanaan Strategis Sistem Informasi Dan Teknologi Informasi pada Perusahaan Otomotif dengan menggunakan Metodologi Tozer," *Semin. Nas. Apl. Teknol. Inf.*, vol. 2011, no. Snati, pp. 13–18, 2011.
- [12] S. Anardani, L. S. Stt, and Y. Yunitasari, "BULLETIN OF COMPUTER SCIENCE RESEARCH Analisis Perencanaan Strategis Sistem Informasi dengan Metodologi Tozer pada Sabisu Interior," vol. 3, no. 4, pp. 297–303, 2023.