SKRIPSI

ANALISIS STRATEGI PENGEMBANGAN SISTEM INFORMASI MANAJEMEN KEUANGAN DAN ASET DAERAH PADA PT. MURFA SURYA MAHARDIKA

FIRDAUS

2016.143.01.004

PROGRAM STUDI ILMU ADMINISTRASI BISNIS
KONSENTRASI ADMINISTRASI PERUSAHAAN NEGARA

SEKOLAH TINGGI ILMU ADMINISTRASI
LEMBAGA ADMINISTRASI NEGARA
MAKASSAR

2018

SKRIPSI

ANALISIS STRATEGI PENGEMBANGAN SISTEM INFORMASI MANAJEMEN KEUANGAN DAN ASET DAERAH PADA PT. MURFA SURYA MAHARDIKA

Disusun dan diajukan oleh

FIRDAUS
2016.143.01.004

Sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar
Sarjana Administrasi Bisnis

PROGRAM STUDI ILMU ADMINISTRASI BISNIS
KONSENTRASI ADMINISTRASI PERUSAHAAN NEGARA

SEKOLAH TINGGI ILMU ADMINISTRASI
LEMBAGA ADMINISTRASI NEGARA
MAKASSAR
2018

Yakinlah, Ada Sesuatu Yang Menantimu Setelah Banyak Kesabaran (Yang Kau Jalani), Yang Akan Membuatmu Terpana Hingga Kau Lupa Betapa Pedihnya Rasa Sakit

(Ali bin Abi Thalib)

Kupersembahkan Karya Kecil Ini Kepada :
Ibunda , Mertua Serta Istiku Yang Tercinta
Terimah Kasih Atas Segala Sayang,
Perhatian, Doa dan Dorongannya Selama Ini,
Semoga Ini Adalah Jalan Untuk Membahagiakan Kalian

S K R I P S I

PENGESAHAN

ANALISIS STRATEGI PENGEMBANGAN SISTEM INFORMASI MANAJEMEN KEUANGAN DAN ASET DAERAH PADA PT. MURFA SURYA MAHARDIKA

Disusun dan Diajukan Oleh

FIRDAUS

Nomor Pokok Mahasiswa : 2016.143.01.004

Telah Dipertahankan Di Depan Panitia Ujian Skripsi
Pada Tanggal 9 Oktober 2018
Dan Dinyatakan Telah Memenuhi Syarat

Menyetujui,

Dra. Gina Lucita, MBA
Pembimbing

Mengetahui,
Ketua STIA LAN Makassar

Prof. Amir Imbaruddin, MDA, Ph.D.
NIP. 19640706 199303 1 001

SKRIPSI

HALAMAN PERSETUJUAN TIM PENGUJI

JUDUL **ANALISIS STRATEGI PENGEMBANGAN SISTEM INFORMASI MANAJEMEN KEUANGAN DAN ASET DAERAH PADA PT. MURFA SURYA MAHARDIKA**

Pada hari ini, Jumat 9 Oktober 2018 telah dilaksanakan Ujian Skripsi Mahasiswa atas nama **Firdaus** dengan Nomor Pokok 2016.143.01.004

Telah menyempurnakan skripsi sesuai saran dan rekomendasi Tim Penguji, jika setiap anggota penguji menanda tangani persetujuan di bawah ini :

Ketua Tim : Dr. Rohana Thahier, M.Pd

Sekretaris : Ahsan Anwar, SE., M.Si.

Anggota : Dra. Gina Lucita, MBA

SEKOLAH TINGGI ILMU ADMINISTRASI LEMBAGA ADMINSTRASI NEGARA MAKASSAR	No. Dokumen	SMM-FM-AKD-12.09
	Revisi	0
	Tanggal Efektif	13 Agustus 2018
	Halaman	1

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI/TESIS

Dengan ini saya menyatakan bahwa sesungguhnya:

1. Karya Tulis saya berupa SKRIPSI/TESIS*), saya ajukan untuk mendapatkan gelar akademik SARJANA (S1)/MAGISTER (S2)*) di STIA LAN Makassar, merupakan karya asli saya dan belum pernah diajukan oleh siapapun juga maupun pada perguruan tinggi lainnya.
2. Adapun pada karya tulis saya, terdapat tulisan yang saya kutip dan jelas disebutkan nama pengarang serta tercantum dalam daftar pustaka.
3. Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan apabila dikemudian hari terdapat penyimpangan ataupun ketidak benaran maka saya bersedia menerima sanksi berupa pencabutan gelar dan sanksi lainnya sesuai ketentuan yang berlaku.

Makassar, ...

Yang menyatakan,



FIRDAUS

NPM. 2016.143.01.004

*Catatan *)coret yang tidak perlu*

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan atas kehadirat Allah SWT atas segala Rahmat dan Hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan penelitian dan laporan skripsi dengan judul ”**Analisis Strategi Pengembangan Sistem Informasi Manajemen Keuangan dan Aset daerah Pada PT. Murfah Surya Mahardika**”

Pada kesempatan ini penulis ingin mengucapkan terimakasih kepada pihak-pihak yang telah membantu serta mendukung penulis dalam menyelesaikan skripsi ini. Penulis mengucapkan terima kasih kepada :

1. Bapak Prof. Amir Imbaruddin, MDA., Ph.D selaku Ketua Sekolah Tinggi Ilmu Administrasi Lembaga Administrasi Negara Makassar (STIA LAN Makassar)
2. Bapak Ahsan Anwar, SE, M.Si selaku Ketua program studi Administrasi Bisnis.
3. Ibu Irawaty Amir, S.E., M.M selaku Penasehat Akademik
4. Ibu Dr. Rohana Thahier, M.Pd selaku Ketua Penguji
5. Ibu Dra. Gina Lucita, MBA selaku pembimbing
6. Dosen STIA LAN Makassar yang telah membagi ilmu pengetahuan kepada penulis, pegawai akademik dan non akademik STIA LAN Makassar yang telah memberikan arahan dan petunjuk perkuliahan dan penyelesaian skripsi ini, serta tenaga pendukung perkuliahan lainnya.
7. Ibu Sutaminingsih selaku Area Manajer PT. Murfa Surya Mahardika

8. Bapak Nurkholidin, SE selaku Wakil Area Manajer PT. Murfa Surya Mahardika
9. Teman-teman dan keluarga besar PT. Murfa Surya Mahardika yang telah mendukung dalam penyelesaian skripsi ini.
10. Teman-teman seangkatan dan seperjuangan di STIA LAN Makassar.
11. Teristimewa untuk Ibunda saya Ummi Dg Kanang dan mendiang ayahanda Nuru Dg. Ngitung , mertua saya Bapak Ambo Rakka dan Ibu Nurwana serta Istriku tercinta Asrina yang telah memberi dukungan, doa dan dorongan selama ini, sehingga skripsi ini selesai tepat pada waktunya.
12. Semua pihak yang telah memberikan dukungan kepada peneliti selama menyelesaikan skripsi ini. Semoga Allah memberikan Rahmat-Nya dan semoga penelitian ini menjadi berkah dan bermanfaat

Penulis berharap semoga laporan skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi berbagai pihak. Penulis menyadari bahwa laporan skripsi ini masih jauh dari sempurna dikarenakan keterbatasan yang ada, oleh sebab itu dengan segenap kerendahan hati penulis menerima saran dan kritik untuk perbaikan atas kekurangan yang ada.

Makassar, September 2018

Penulis

INTISARI

ANALISIS STRATEGI PENGEMBANGAN SISTEM INFORMASI MANAJEMEN KEUANGAN DAN ASET DAERAH PADA PT. MURFA SURYA MAHARDIKA

Penulis : Firdaus
Penasehat : Gina Lucita

Persaingan dalam dunia usaha menuntut pelaku bisnis untuk dapat membuat dan merancang sebuah strategi yang akurat dan tepat sasaran, terutama strategi dalam pengembangan produk. Berdasarkan permasalahan tersebut, maka Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi yang tepat dalam pengembangan sistem informasi keuangan dan aset daerah pada PT. Murfa Surya Mahardika.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif. Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini terdiri dari data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh dari hasil wawancara dan hasil observasi. Sedangkan data sekunder diperoleh melalui telaah dokumen-dokumen perusahaan yang terkait dengan topik penelitian. Wawancara dalam penelitian ini dilakukan dengan cara mewawancai langsung beberapa karyawan yang terlibat langsung dalam pengembangan sistem informai keuangan dan aset daerah ini, adapun observasi dilakukan dengan cara mengamati langsung proses pengembangan sistem informasi keuangan dan aset daerah, sedangkan telaah dokumen dilakukan dengan cara mengumpulkan data-data tertulis perusahaan yang berhubungan dengan topik penelitian. Metode analisis yang digunakan adalah dengan analisis SWOT.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi pengembangan sistem informasi keuangan dan aset daerah yang didapat adalah dengan menggunakan strategi SO (*Strengths-Opportunities)* yaitu dengan mempertahankan hubungan baik dengan klien, mengembangkan sistem dengan aturan pemerintah terbaru, mengkonsultasikan permasalahan sistem dengan karyawan di daerah lain serta memberikan jaminan kualitas kepada sistem yang ditawarkan. Strategi SO (*Strengths-Opportunities)* biasa disebut juga dengan *Growth oriented Strategy* yang memiliki arti bahwa strategi ini dapat memanfaatkan seluruh kekuatan perusahaan untuk merebut dan memanfaatkan peluang yang sebesar-besarnya dalam mengembangkan sistem informasi manajemen keuangan dan aset daerah.

Kata Kunci : Analisis SWOT, Strategi Pengembangan, Sistem Informasi

ABSTRACT

ANALYSIS OF THE DEVELOPMENT OF REGIONAL FINANCIAL AND ASSET MANAGEMENT INFORMATION SYSTEM STRATEGY IN PT. MURFA SURYA MAHARDIKA

Author : Firdaus
supervisors : Gina Lucita

Competition in the business world requires business people to be able to create and design an accurate and targeted strategy, especially the strategy in product development. Based on these problems, this study aims to determine the right strategy in the development of financial information systems and regional assets at PT. Murfa Surya Mahardika.

This study uses a qualitative approach. Data sources used in this study consist of primary data and secondary data. Primary data obtained from interviews and observations. Whereas secondary data is obtained through review of company documents related to research topics. Interviews in this study were conducted by direct interviewing several employees who were directly involved in the development of financial information systems and assets in this area, while observations were made by observing the process of developing the regional financial information and asset systems directly, while the document review was carried out by collecting data written company related to the research topic. The analysis method used is by SWOT analysis.

The results showed that the development strategy of the financial information system and regional assets obtained was by using the SO strategy (Strengths-Opportunities), namely by maintaining good relationships with clients, developing systems with the latest government rules, consulting system problems with employees in other regions and providing guarantees. quality to the system offered. SO strategy (Strengths-Opportunities) is also commonly called Growth oriented Strategy which means that this strategy can utilize all the company's strengths to seize and take advantage of the greatest opportunities in developing financial management information systems and regional assets.

Keywords: SWOT Analysis, Development Strategy, Information Systems

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL i
HALAMAN JUDUL ii
HALAMAN PERSEMBAHAN iii
HALAMAN PENGESAHAN PEMBIMBING iv
HALAMAN PENGESAHAN PENGUJI v
HALAMAN PERNYATAAN ORISINILITAS vi
KATA PENGANTAR vii
INTISARI ix
ABSTRACT x
DAFTAR ISI xi
DAFTAR TABEL xiv
DAFTAR GAMBAR xv
DAFTAR LAMPIRAN xvi
BAB I PENDAHULUAN 1
A. Latar Belakang 1
B. Rumusan Masalah 8
C. Tujuan Penelitian 8
D. Manfaat Penelitian 9
1. Manfaat Teoritis 9
2. Manfaat Praktis 9
BAB II TINJAUAN PUSTAKA 10
A. Tinjauan Teori 10
1. Strategi 10

2. Tingkatan Strategi 13
3. Strategi Pengembangan Sistem 16
4. Perencanaan Strategis 17
5. Alternatif Strategi 17
6. Manajemen Strategis 22
7. Sistem Informasi Manajemen 23
8. Sistem Infromasi Keuangan dan Aset Daerah 25
9. Analisis SWOT 27
10. Matriks SWOT 29
B. Hasil Penelitian Terdahulu 31
C. Deskripsi Fokus Penelitian 33
D. Model Penelitian 33
E. Pertanyaan Penelitian 34
BAB III DESAIN PROSEDUR PENELITIAN 35
A. Pendekatan Penelitian Kualitatif 35
B. Desain Penelitian 36
C. Unit Analisis dan Sumber Data 37
1. Data Primer 37
2. Data Sekunder 37
D. Teknik dan Instrumen Pengumpulan Data 38
1. Wawancara 38
2. Telaah Dokumen 38
3. Observasi/Pengamatan 38
E. Teknik Pengolahan dan Analisis Data 38

1. Teknik Pengolahan Data 38
2. Teknik Analisis Data 40
F. Keabsahan Data 43
1. Derajat Kepercayaan 43
2. Ketergantungan 44
3. Kepastian 44
BAB IV HASIL PENELITIAN 45
A. Data Umum 45
1. Sejarah Perusahaan 45
2. Visi dan Misi Perusahaan 47
3. Core Bisnis TI 48
4. Tugas Pokok Dan Fungsi Karyawan PT MSM 52
B. Karakteristik Informan 54
C. Deskripsi Data 56
1. Analisis SWOT Berdasarkan Faktor Eksternal dan Intenal 60
2. Pemberian Bobot 62
D. Hasil Analisis Data 65
BAB V PEMBAHASAN 68
BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN 72
A. Kesimpulan 72
B. Saran 72
DAFTAR PUSTAKA
LAMPIRAN-LAMPIRAN
RIWAYAT HIDUP PENULIS

DAFTAR TABEL

Tabel Halaman

1. Daftar Pengguna Aplikasi Milik MSM di Sulawesi Selatan..... 7
2. Matriks SWOT..... 30
3. Desain Penelitian..... 36
4. Karakteristik Informan..... 56
5. Sarana Prasana 60
6. *Internal Factors Analysis Summary* (IFAS) 62
7. *Eksternal Factors Analysis Summary* (EFAS)..... 64
8. Kombinasi Strategi Matriks SWOT..... 66
9. Matriks SWOT (Hasil)..... 68

DAFTAR GAMBAR

Gambar Halaman

1. Tingkatan Strategi 16
2. Kerangka Berfikir..... 34
3. Analisis SWOT (Tahapan Pengolahan Data)..... 39
4. Jaringan Komunikasi Data (JARKOMDA) 49
5. Sistem Informasi SIMAKDA..... 50
6. Sistem Informasi SIMBAKDA 51
7. Diagram SWOT 66

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran

1. Pedoman Wawancara
2. Pedoman Telaah Dokumen
3. Pedoman Observasi
4. Daftar Riwayat Hidup

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Negara Indonesia adalah merupakan negara yang besar, yang memiliki wilayah yang luas. Yang dalam perkembangnnya masih banyak mengalami permasalahan dalam hal pelayanan publik. Dimana pelayanan publik pasti tidak terlepas dari yang namanya pemerintah. Kemajauan suatu bangsa juga diukur dari sejauh mana perkembangan sektor publiknya. Kegagalan dari sektor publik juga akan berdampak pada sektor-sektor yang lain seperti sektor ekonomi, sosial dan politiknya.

Sejak diberlakukannya Undang-Undang mengenai Otonomi Daerah di Indonesia, Pemerintah Daerah merupakan organisasi sektor publik yang diberi kewenangan oleh pemerintah pusat untuk mengatur pemerintahannya sendiri. Diatur dalam Undang-Undang nomor 32 tahun 2004 tentang Pemerintah Daerah, yang kemudian disempurnakan ke dalam Undang-Undang Nomor 23 Tahun 2014 tentang Pemerintah Daerah yang berbunyi: "Otonomi Daerah adalah hak, wewenang, dan kewajiban daerah otonom untuk mengatur dan mengurus sendiri Urusan Pemerintahan dan kepentingan masyarakat setempat dalam sistem NKRI".

Undang-undang tersebut memberikan kebebasan kepada Pemerintah Daerah untuk mengatur dan mengurus urusan pemerintahannya sendiri, menetapkan kebijakannya sendiri serta melakukan pengeluaran dan pertanggungjawabkan keuangan sendiri.

Dalam menjalankan tugasnya, Pemerintah Daerah berkewajiban mengelolah keuangan daerah sesuai dengan kebutuhannya guna meningkatkan sarana maupun prasana di daerahnya tersebut. Akan tetapi kewenangan yang besar dan luas itu, pada akhirnya harus dipertanggungjawabkan kepada pemerintah pusat. Berdasakan pada Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 13 Tahun 2006, tentang Pedoman Pengelolaan Keuangan Daerah, dalam ketentuan umumnya menyebutkan bahwa yang dimaksud dengan keuangan daerah merupakan bagian dari seluruh hak ataupun kewajiban daerah dalam urusan penyelenggaraan pemerintahnya yang dinilai dengan uang maupun semua bentuk kekayaan yang berkaitan terhadap semua hak maupun kewajiban daerah tersebut.

Laporan keuangan pemerintah daerah merupakan komponen penting untuk mewujudkan akuntabilitas pengelolaan keuangan kepada publik. Adanya tuntutan yang semakin besar terhadap pelaksanaan akuntabilitas publik menimbulkan dampak bagi manajemen pada instansi pemerintah untuk memberikan informasi kepada publik, salah satunya adalah informasi dalam bentuk laporan keuangan.

Mardiasmo (2004:20) menjelaskan bahwa pengertian akuntabilitas publik sebagai kewajiban pihak pemegang amanah (*agent*) untuk memberikan pertanggungjawaban, menyajikan, melaporkan, dan mengungkapkan segala aktivitas dan kegiatan yang menjadi tanggung jawabnya kepada pihak pemberi amanah (*principal*) yang memiliki hak untuk meminta pertanggungjawaban tersebut.

Akuntabilitas publik terdiri dari dua macam, yaitu pertanggungjawaban atas pengelolaan dana kepada otoritas yang lebih tinggi (akuntabilitas vertikal) dan pertanggungjawaban kepada masyarakat luas (akuntabilitas horisontal). Oleh

karena itu, pemerintah daerah akan berusaha semaksimal mungkin untuk menunjukkan bahwa mereka akuntabel dalam pengelolaan keuangan daerah.

Proses pelaporan keuangan pemerintah daerah dilakukan dengan mengacu pada Standar Akuntansi Pemerintahan (SAP) yang sudah ditetapkan. Setelah disesuaikan dengan Standar Akuntansi Pemerintahan, maka laporan keuangan daerah harus diaudit oleh Badan Pemeriksa Keuangan (BPK). Laporan keuangan diaudit untuk memeriksa apakah laporan keuangan sudah disajikan sesuai dengan standar yang ditetapkan, juga apakah laporan keuangan sudah memenuhi kriteria-kriteria sama seperti yang ditetapkan perundang-undangan yakni, laporan keuangan harus relevan, andal, dapat dibandingkan dan dapat dipahami

Kemudian Agar laporan keuangan relevan dan efektif, maka sumber datanya harus dapat dipercaya, akurat, tepat waktu dan disajikan dalam bentuk-bentuk yang cocok bagi setiap tingkat manajemen. Oleh karena itu dalam memenuhi tujuan laporan keuangan, proses tersebut haruslah dikembangkan dengan baik khususnya pada setiap tingkatan manajemen di seluruh organisasi.

Laporan keuangan merupakan sarana dalam penyampaian informasi. Laporan keuangan pemerintah daerah dibuat untuk menyediakan informasi yang relevan mengenai posisi keuangan suatu daerah dan seluruh transaksi yang telah dilakukan selama satu periode pelaporan. Dalam pengelolaan keuangan daerah, penggunaan teknologi informasi merupakan suatu kebutuhan yang harus dipenuhi, untuk membantu pengelolaan data yang lebih cepat, efektif dan efisien.

Mengenai pengelolaan keuangan daerah yang diperlukan oleh kepala pemerintahan daerah, adalah informasi yang diberikan secara cepat, akurat dan tepat waktu. Karakteristik informasi seperti itu, dapat dihasilkan secara cepat

melalui teknologi informasi. Kewajiban pemanfaatan teknologi informasi oleh pemerintah daerah diatur dalam PP Nomor 65 tahun 2010 tentang sistem informasi keuangan daerah, yang merupakan pengganti PP Nomor 56 Tahun 2005 tentang informasi keuangan daerah, yang isinya berbunyi:

> Untuk menindaklanjuti terselenggaranya proses pembangunan sejalan dengan prinsip tata pemerintahan yang baik, pemerintah pusat dan pemerintah daerah berkewajiban untuk mengembangkan dan memanfaatkan kemajuan teknologi informasi untuk meningkatkan kemampuan mengelola keuangan daerah dan menyalurkan informasi keuangan daerah kepada pelayanan publik.

Jika dilihat dari jauh kemampuan pemerintah daerah mengimplementasikan PP tersebut, maka akan terdapat jarak antara tuntutan dan kemampuan yang melahirkan suatu kebutuhan akan brainware, software yang terintegrasi, dan hardware yang cukup memenuhi spesifikasi teknis yang standar menurut satuan kerja yang diberi wewenang untuk mengelola data secara elektronik yang berbasis teknologi informasi

Penelitian tentang Kajian Kebutuhan Teknologi Informasi Pengelolaan Keuangan Daerah tidak lepas dari seberapa besar kendala atau hambatan yang dihadapi oleh pemerintah daerah serta sejauh mana komitmen atau upaya pemerintah daerah dalam mengembangkan teknologi informasi dalam pengelolaan keuangan daerahnya

Pengembangan teknologi informasi pengelolaan keuangan daerah perlu didukung dengan sarana dan prasarana yaitu *brainware, hardware*, dan *software* yang memadai, kebijakan tertulis maupun peraturan yang mewadahi satuan kerja yang bertanggung jawab penuh dalam pengelolaan data keuangan daerah secara elektronik. Pemerintah daerah hendaknya juga merancang sistem aplikasi komputer yang terintegrasi dalam pengelolaan keuangan daerahnya.

Sistem informasi pengelolaan keuangan daerah memiliki transaksi yang kompleks dan besar volumenya. Oleh karena itu, pemanfaatan teknologi akan sangat membantu dalam proses pengolahan data transaksi sehingga laporan keuangan yang dihasilkan terbebas dari kesalahan material yang disebabkan oleh keselahan manusia. Komputer telah menggantikan teknologi manual dengan melakukan pemrosesan data yang jumlahnya lumayan besar, ataupun menjalankan pekerjaan yang sangat kompleks. Komputer juga dapat bekerja sangat konsisten dan dapat dipercaya dalam waktu yang lebih cepat bila dibanding dengan kemampuan manusia. Dengan perkembangan teknologi yang semakin pesat, diharapkan pemerintah dapat meningkatkan kemampuan pengelolaan keuangan daerah serta dapat menyampaikan informasi keuangan daerah kepada publik.

Selain menjadi keharusan bagi pemerintah daerah untuk menyajikan laporan keangan yang akurat dan akuntabel. Pemerintah daerah juga sebenarnya mengarapkan opini dari Badan Pemeriksa Keuangan (BPK) yaitu opini Wajar Tanpa Pengecualian (WTP), karena dengan diraihnya opini WTP, maka akan menjadi pertaruhan bagi kepala daerah untuk memperbaiki citranya dimata publik. Juga sebagai jualan politik jika masih ingin maju dalam pemilihan kepala daerah selanjutnya.

Dalam cakupan laporan keuangan daerah juga termasuk di dalamnya adalah laporan barang milik daerah (BMD). Dianggap juga masuk dalam rangkaian laporan keuangan karena aset-aset yang dibelanjakan baik itu belanja barang modal maupun barang hapis pakai merupakan biaya yang dikeluarkan di keuangan. Dan salah satu syarat untuk mendapatkan opini Wajar Tanpa Pengecualian adalah dari segi pelaporan barang milik daerah.

Oleh karena itu, Pemerintah Daerah selaku Pengguna Anggaran (PA) diwajibkan untuk menyusun laporan keuangan sebagai bentuk pertanggungjawaban pengelola keuangan dan Sistem Informasi bagi Masyarakat. Dalam rangka melaksanakan pertanggungjawaban keuangan, Pemerintah Daerah memiliki kewajiban untuk memanfaatkan teknologi informasi agar dapat mempermudah proses pengelolaan data keuangannya. Hal ini disebabkan oleh terjadinya peningkatan total volume Anggaran dan Belanja Daerah (APBD) dari tahun ke tahun. Peningkatan banyaknya transaksi tentunya harus diikuti dengan peningkatan kemampuan pengelolaan keuangan pemerintah. Untuk itu Pemerintah Daerah berkewajiban untuk mengembangkan dan memanfaatkan, kemajuan teknologi informasi untuk meningkatkan kemampuan keuangan daerahnya.

Pada era globalisasi saat ini, ketersediaan informasi yang cepat dan akurat menjadi sesuatu yang sangat penting, apalagi pada masa dimana tingkat perubahan yang terjadi di berbagai aspek kehidupan berlangsung demikian cepat. Demikian pula halnya dalam melaksanakan tata kelola pemerintahan, ketersediaan data yang cepat dan akurat menjadi suatu keharusan, khususnya di dalam proses perencanaan, pengambilan keputusan, implementasi, dan evaluasi dari suatu kebijakan. Di lain pihak pemberian informasi yang cepat dan akurat serta pemberian pelayanan publik yang baik hanya dapat tercapai dengan tingkat efisiensi, kenyamanan, dan aksesibilitas yang tinggi, apabila pemerintah sudah mengimplementasikan e-government.

Dalam upaya membantu pemerintah (pusat maupun daerah) di dalam mengimplementasikan *e-government*, MSM *Consultants* (PT Murfa Surya Mahardika) hadir sebagai salah satu perusahaan terkemuka di Indonesia di bidang

konsultasi dalam hal perancangan, implementasi dan penyediaan produk di bidang Sistem Informasi dan Teknologi Informatika. Diantara produk yang ditawarkan oleh PT. Murfa Surya Mahardika adalah SIMAKDA (Sistem Informasi Manajemen Anggaran dan Akuntansi Keuangan Daerah) dan SIMBAKDA (Sistem Informasi Manajemen Barang dan Kekayaan Daerah).

Tabel 1
Daftar Pengguna Aplikasi milik PT. MSM di Sulawesi Selatan

NO	Nama Pemerintah Daerah	Aplikasi Yang Digunakan
1	Provinsi Sulawesi Selatan	Simakda
2	Kota makassar	Simakda dan Simbakda
3	Kab. Sinjai	Simakda dan SImbakda
4	Kab. Bantaeng	Simakda dan Simbakda

Sumber : Data Sekunder, 2018

Suatu perusahaan tentunya mempunyai tujuan agar tetap mampu berkembang dan bersaing dengan kompetitornya, sehingga penjualan dan pendapatan diharapkan selalu meningkat. Hal ini tidak terlepas dari pentingnya peran strategi bisnis yang diterapkan. Persaingan dalam dunia usaha menuntut pelaku bisnis untuk dapat membuat dan merancang sebuah strategi yang akurat dan tepat sasaran, terutama strategi dalam pengembangan produk. Dalam hal ini strategi pengembangan sistem informasi manajemen keuangan dan aset daerah.

Pemerintah pusat melalui kementerian keuangan juga telah mengembangkan sistem informasi manajemen, dimana sistem tersebut untuk mengakomodir pelaporan keuangan yaitu sistem informasi terkomputerisasi yang disebut sistem informasi manajemen daerah (SIMDA). SIMDA dirancang oleh unit kerja kementerian keuangan yaitu Badan Pengawas Keuangan dan Pembangunan (BPKP) yang merupakan suatu sistem informasi yang dibangun, dikembangkan dan digunakan untuk melakukan proses penyusunan Anggaran Pendapatan dan

Belanja Daerah (APBD). Akan tetapi dalam hal ini kementerian keuangan juga pun masih membolehkan perusahaan swasta untuk ikut serta dalam pembangunan daerah termasuk dalam pembuatan sistem informasi keuangan dan aset daerah. Dan salah satu perusahaan rekomendasi dari kementerian keuangan adalah PT. Murfa Surya Mahardika ini.

Untuk mengetahui posisi dan menentukan strategi yang dapat digunakan dalam mengatasi permasalahan yang ada dalam mengembangan sistem informasi manajemen keuangan dan aset daerah ini, maka peneliti menggunakan analisis SWOT untuk mengidentifikasi permasalahan yang sedang dan akan dihadapi baik internal maupun eksternal. SWOT merupakan singakatan dari *Strengths* (Kekuatan), *Weaknesses* (Kelemahan), *Opportunities* (Peluang), *Threats* (Ancaman).

Berdasarkan uraian di atas, penulis kemudian tertarik ingin membahas dalam bentuk skripsi dengan judul: ‘Analisis Strategi Pengembangan Sistem Informasi Manajemen Keuangan dan Aset daerah Pada PT. Murfah Surya Mahardika’.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah di atas maka permasalahan yang akan di bahas dalam penelitian ini adalah bagaimana strategi pengembangan Sistem Informasi Manajemen Keuangan dan Aset Daerah pada PT. Murfa Surya Mahardika ?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan latar belakang dan rumusan masalah di atas, maka penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi pengembangan SIM Keuangan dan Aset daerah yang tepat diterapkan pada PT. Murfa Surya Mahardika

D. Manfaat Penelitian

Dari penelitian ini diharapkan dapat diperoleh manfaat teoritis dan manfaat praktis yaitu :

1. Manfaat Teoritis

Hasil penelitian ini diharapkan menambah wawasan penulis dalam kaitannya di dunia usaha yang syarat dengan persaingan. Dan dapat memberikan tambahan referensi terutama penelitian yang berkaitan dengan analisis strategi pengembangan sistem infromasi.

2. Manfaat Praktis

Sebagai masukan dan saran kepada pimpinan perusahaan dalam mengambil keputusan dalam hal pengembangan sistem.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Tinjauan Teori

1. Strategi

Menurut Jatmiko (2003:4) Strategi dideskripsikan sebagai "suatu cara dimana organisasi akan mencapai tujuan-tujuannya, sesuai dengan peluang-peluang dan ancaman-ancaman lingkungan eksternal yang dihadapi serta sumber daya dan kemampuan internal organisasi". Berdasarkan defenisi tersebut , faktor-faktor yang menjadi sangat berpengaruh dalam strategi bisnis adalah sumber daya, kamampuan internal dan lingkungan eksternal. Intinya adalah bagaimana sebuah organisasi merapkan suatu strategi agar bisa bersaing.

Adapun Menurut David (2006:18) Strategi adalah "sarana bersama dengan tujuan jangka panjang hendak dicapai. Strategi akan memaksimalkan keunggulan kompetitif dan meminimalkan keterbatasan bersaing". Berdasarkan pada defenisi tersebut, dapat dipahami bahwa strategi sebagai sarana untuk memaksimalkan persaingan dengan memanfaatkan peluang-peluang dan ancaman-ancaman serta sumber daya yang tersedia.

Menurut Siagian (2004:57) Strategi adalah "serangkaian keputusan dan tindakan mendasar yang dibuat oleh manajemen puncak dan diimplementasikan oleh seluruh jajaran suatu organisasi dalam rangka pencapaian tujuan organisasi tersebut".

Lebih lanjut Marrus (2002:31) mengungkapkan bahwa Strategi adalah "suatu proses penentuan rencana para pemimpin puncak yang berfokus pada tujuan

jangka panjang organisasi, disertai penyusunan suatu cara atau upaya bagaimana agar tujuan tersebut dapat dicapai".

Adapun kesamaan dari yang dikemukakan oleh Siagian dan Marrus, yaitu strategi adalah keputusan atau tindakan mendasar yang di ambil oleh manajemen puncak untuk mencapai tujuan organisasi.

Menurut Allison dan Kaye (2004:3) "Strategi adalah prioritas atau arah keseluruhan yang luas yang diambsil oleh organisasi. Strategi juga merupakan pilihan-pilihan tentang bagaimana cara terbaik untuk mencapai misi organisasi". Dari penjelasan Allison dan Kaye, strategi lebih kepada cara terbaik dalam mencapai tujuan. Dan konsep strategi ini terus berkemang berdasarkan situasi dan keadaan yang dihadapi.

Menurut Rahmady dan Andi (2007:1) "Strategi adalah sebuah rencana yang disatukan, luas dan terintegrasi yang menghubungkan keunggulan strategi perusahaan dengan tantangan lingkungan dan yang dirancang untuk memastikan bahwa tujuan perusahaan dapat dicapai melalui pelaksanaan yang tepat oleh organisasi". Berdasarkan defenisi tersebut, bisa dimaknai bahwa strategi selalu memperhatikan lingkungan organisasi, baik itu lingkungan internal maupun lingkungan eksternal.

Melihat strategi hanya sebagai salah satu bagian dari rencana (*plan*), akhirnya Mintzberg dalam Solihin (2012:25-28) memperluas konsep strategi dan mendifinisikan strategi dengan memperhatikan berbagai konsep strategi. Mintzberg menamakannya "*5 p's of strategy*", yaitu:

a. *Strategy as a plan*

   Strategi sebagai sebuah "*plan*" seperti rumusan strategi yang disampaikan oleh Gluek, dimana strategi merupakan suatu rencana yang terpadu, komprehensif, dan terintegrasi yang dirancang untuk memastikan bahwa tujuan-tujuan pokok perusahaan dapat dicapai.

b. *Strategi as a ploy*

   Dalam hal ini strategi merupakan suatu manuver yang spesifik untuk memberi isyarat mengancam kepada pesaing perusahaan karena perusahaan memiliki kekuatan ekonomi yang lebih baik dari pada pesaing.

c. *Strategy as a pattern*

   Strategi sebagai sebuah pola atau serangkaian tindakan yang dilakukan oleh manajemen dalam mengejar sebuah tujuan.

d. *Strategy as a position*

   Dalam hal ini strategi ini digunakan untuk memposisikan organisasi perusahaan di dalam lingkungan perusahaan.

e. *Strategy as a perspective*

   Dalam hal ini strategi merupakan perspektif dari para *strategist* (pembuat keputusan strategis). Strategi merupakan pemikiran yang hidup di dalam benak para pembuat keputusan strategis dan seperti halnya ideologi atau budaya di dalam organisasi.

Dari keseluruhan defenisi yang diungkapkan oleh para pakar, bisa ditarik kesimpulan bahwa strategi adalah sebuah cara yang tepat dalam mencapai tujuan organisasi dengan memperhatikan setiap aspek lingkungan, baik itu lingkungan internal maupun lingkungan eksternal.

Menurut Rangkuti (2017:5) Pemahaman yang baik mengenai konsep strategi dan konsep-konsep lain yang berkaitan, sangat menentukan suksesnya strategi yang disusun. Konsep-konsep tersebut adalah sebagai berikut :

a. *Distinctive competence* yaitu Tindakan yang dilakukan oleh perusahaan agar dapat melakukan kegiatan lebih baik dibandingkan pesaingnya.
b. *Competitive Advantage* yaitu Kegiatan spesifik yang dikembangkan oleh perusahaan agar lebih unggul dibandingkan dengan pesaingnya.

Suatu perusahaan yang memiliki *Distinctive competence* tidak akan mudah ditiru oleh perusahaan lain, karena yang menurut Day dan Wensley dalam Rangkuti (2017), *Distinctive competence* dapat diidentifikasi dalam 2 kategori, yaitu keahlian tenaga kerja dan kemampuan sumber daya. Keahlian sumber daya manusia yang unggul dengan pesaingnya akan mempengaruhi kualitas dan budaya kerja. Dengan memiiki sumber daya manusia yang unggul sumber daya yang lain akan mudah dimaksimalkan.

Adapun *Competitive Advantage* atau keungglan bersaing disebabkan oleh strategi yang dipilih oleh perusahaan untuk menarik konsumen, misalnya dengan memberikan harga murah jika dibandingkan dengan pesaingnya, atau dengan menciptakan persepsi kepada konsumen terhadap nilai suatu produk dan bisa juga dengan fokus ke satu segmen saja.

2. Tingkatan Strategi

Menurut Hunger dan Wheelen (2011:24) perusahaan bisnis multidivisional yang besar biasanya memiliki tiga level strategi, yaitu korporasi, bisnis, dan fungsional.

a. Strategi Korporasi

Strategi di tingkat korporasi menggambarkan arah perusahaan secara keseluruhan mengenai sikap perusahaan secara umum terhadap arah pertumbuhan

dan manajemen berbagai bisnis dan lini produk untuk mencapai keseimbangan portofolio produk dan jasa.

b. Strategi Bisnis

Strategi bisnis disebut juga strategi bersaing, biasanya dikembangkan pada level divisi dan menekankan pada perbaikan posisi persaingan produk berupa barang atau jasa perusahaan dalam industri khusus atau segmen pasar yang dilayani oleh divisi tersebut. Strategi bisnis divisi mungkin menekankan pada peningkatan laba dalam produksi dan penjualan produk dan jasa yang dihasilkan. Strategi bisnis juga sebaiknya mengintegrasikan berbagai aktivitas fungsional untuk mencapai tujuan divisi.

Persaingan merupakan suatu hal yang tidak dapat dihindari dalam era globalisasi sekarang ini. Persaingan bukan hanya antar perusahaan lokal saja, akan tetapi sudah bersaing dengan dengan perusahaan-perusahaan luar negeri. Oleh karena itu perusahaan harus memiliki strategi yang tepat untuk memenangkan suat persaingan tersebut.

Menurut Porter (1994:1) “strategi bersaing adalah pencarian-pencarian akan posisi bersaing yang menguntungkan di dalam industri, arena fundamental tempat persaingan tersebut”.

Maksud dari dafenisi di atas adalah maju atau gagalnya suatu perusahaan akan sangat tergantug pada perusahaa tersebut dalam mengahadapi persaingan. Strategi bersaing biasanya menekankan pada peningkatan laba dalam produksi dan penjualan produk dan jasa yang dihasilkan. Hariadi (2005:97-98), strategi bersaing perusahaan merupakan “langkah-langkah strategi yang terencana maupun tidak terencana untuk dapat memiliki keunggulan bersaing sehingga

dapat menarik perhatian konsumen, memperkuat posisi dalam pasar, dan dan bertahan terhadap terhadap tekanan persaingan".

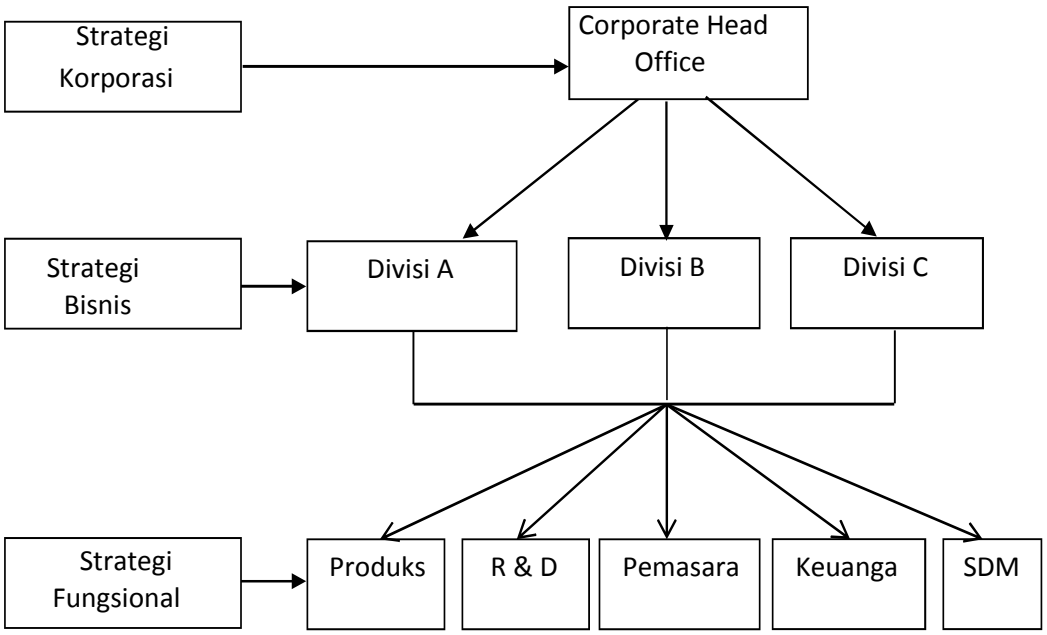
Selanjutnya Hariadi membedakan antara strategi bersaing dan strategi bisnis, strategi bisnis tidak hanya semata berkaitan dengan bagaimana bersaing dengan lawan bisnis ataupun kekuatan-kekuatan dalam pasar, melainkan juga mencakup strategi dalam fungsi-fungsi yang dijalankan perusahaan, dan bagaimana respon manajemen terhadap perubahan kondisi industri yang menyangkut banyak hal (tidak semata-mata persaingan saja). Sementara itu, strategi bersaing hanya fokus pada rencana tindakan manajemen untuk bersaing dengan sukses dan memberikan nilai yang sangat bagus pada konsumen.

c. Strategi fungsional

Menurut Hunger dan Wheelen (2011:262) "strategi fungsional memaksimalkan produktivitas sumber daya, mengarahkan pada kompetensi tersendiri yang memberikan perusahaan atau unit bisnis suatu keunggulan kompetitif". Strategi fungsional menekankan terutama pada pemaksimalan sumber daya produktif. Batasan perusahaan dan strategi bisnis yang berada di sekitar mereka, departemen fungsional mengembangkan strategi untuk mengumpulkan bersama-sama berbagai aktivitas dan kompetensi mereka guna memperbaiki kinerja. Sebagai contoh, strategi khas dari departemen pemasaran adalah mengembangkan cara untuk meningkatkan penjualan pada tahun sekarang agar lebih besar daripada tahun sebelumnya. Berikut adalah gambar tingkatan strategis:

Gambar 1

Tingkatan Strategi



Sumber : David (2012)

3. Strategi Pengembangan Sistem

Strategi pengembangan sistem informasi dapat dilakukan dengan beberapa cara. Menurut Jogiyanto (2005:433) pengembangan sistem informasi dapat dilakukan dengan dua cara. Cara pertama adalah pengembangan sistem informasi konvensional dengan menggunakan siklus hidup pengembangan sistem atau *system development life cycle* (SDLC). Sistem dikembangkan oleh analis sistem, yaitu orang yang memiliki kemampuan mengembangkan sistem cara profesional. Pengembangan sistem dilakukan melalui tahapan analisis sistem, perancangan sistem, implementasi sistem, dan operasi serta perawatan sistem.

Cara kedua adalah dengan menggunahan metode baru yang disebut dengan metode alternatif (*alternatif methods*). Lebih lanjut lagi Jogiyanto (2005:479), menjelaskan metode-metode alternatif tersebut adalah:

1. Paket (*package*)
   Pengembangan sistem dilakukan dengan membeli paket yang sudah tersedia. Faktor-faktor yang harus diperhatikan dalam memilih paket adalah spesifikasi paket yang dibutuhkan, ketersediaan paket, dan hasil evaluasi kemampuan paket.
2. *Prototyping*
   Merupakan pengembangan sistem secara bertahap, yaitu dengan mengembangkan prototipe sederhana dulu dan ditingkatkan dari waktu ke waktu sampai sistem selesai dikembangkan.

3. *End User Computing*
   Pengembangan sistem oleh pemakai sistem dan digunakan oleh pemakai sistem itu sendiri.
4. *Outsourcing*
   Pengembangan sistem dengan bantuan pihak ketiga dan sekaligus dioperasikan oleh pihak ketiga. Pemakai sistem dapat menggunakan sistem dengan menerima informasi secara periodik oleh pihah ketiga atau dapat menggunakan terminal yang dihubunghan ke tempat pihak ketiga yang mengoperasikau sistem.

4. Perencanaan Strategis

Dalam penelitian ini, penulis menggunakan tahapan penerapan strategis sebagai berikut:

a. Mengidentifikasi faktor-faktor strategis.

b. Menganalisis lingkungan strategis dengan SWOT

c. Merumuskan faktor-faktor strategis.

d. Menentukan faktor-faktor kunci keberhasilan.

e. Perumusan strategi

5. Alternatif Strategi

Ada beberapa alternatif strategi dalam menentukan strategi yang tepat dan sesuai dengan pertimbangan hasil analisis yang telah dilakukan. Menurut David dalam Umar (2001:43) ada empat jenis strategi generik yaitu:

a. Strategi Integrasi Vertikal *(Vertical Integration Strategies*)

Forward Integration, Backward Integration, dan *Horizontal Integration*, merupakan tiga macam strategi yang termasuk dalam kelompok Strategi Integrasi. Strategi ini menghendaki agar perusahaan melakukan pengawasan yang lebih terhadap distributor, pemasok, dan/atau para pesaing baik melalui merger, akuisisi, atau membuat perusahaan sendiri. Penjelasan dari ketiga strategi dipaparkan berikut ini:

1. Forward Integration Strategy.

Strategi ini menghendaki agar perusahaan mempunyai kemampuan yang besar terhadap pengendalian para distributor atau pengecer mereka, bila perlu dengan memilikinya. Hal ini dapat dilakukan jika perusahaan mendapatkan banyak masalah dengan pendistribusian barang/jasa mereka, sehingga mengganggu stabilitas produksi, padahal perusahaan mampu mengelola pendistribusian dimaksud dengan sumbet daya yang dimiliki. Alasan lain, bisnis di sektor yang dimaksud, misalnya memiliki prospek yang baik untuk dimasuki.

2. Backward Integration Strategy.

Merupakan strategi perusahaan agar pengawasan terhadap bahan baku dapat lebih ditingkatkan, apalagi para pemasok sudah di nilai tidak lagi menguntungkan perusahaan. Tujuan strategi ini adalah untuk mendapatkan kepemilikan dan/atau meningkatkan pengendalian bagi para pemasok.

3. *Horizontal Integration Strategi*.

Strategi ini dimaksudkan agar perusahaan meningkatkan pengawasan terhadap para pesaing perusahaan walau harus dengan memilikinya. Tujuan

strategi ini adalah untuk mendapatkan kepemilikan dan/atau meningkatkan pengendalian para pesaing.

b. Strategi Intensif (*Intensive Strategies*)

Strategi-strategi Penetratsi Pasar (*market penetration*), Pengembangan Pasar (*market development*), dan Pengembangan Produk (*product development*) adalah tiga strategi yang dikelompokkan kedalam strategi intensif. Disebut dengan demikian karena strategi-strategi ini dalam implementasinya memerlukan usaha-usaha intensif untuk meningkatkan posisi persaingan melalui produk-produk yang ada. Ketiga strategi intensif ini dipaparkan berikut ini:

1. *Market Penetration Strategy*.

Strategi ini berusaha untuk meningkatkan *market share* suatu produk atau jasa melalui usaha-usaha pemasaran yang lebih besar. Tujuan strategi ini adalah untuk meningkatkan pangsa pasar dengan usaha pemasaran yang maksimal.

2. *Market Development strategy*

Strategi ni bertujuan untuk memperkenalkan produk-produk atau jasa yang ada sekarang ke daerah-daerah yang secara geografis merupakan daerah baru. Tujuan strategi ini adalah untuk memperbesar pangsa pasar.

3. *Product Development Strategy*.

Strategi ini merupakan strategi yang bertujuan agar perusahaan dapat meningkatkan penjualan dengan cara meningkatkan atau memodifikas produk-produk atau jasa-jasa yang ada sekarang. Strategi ini biasanya memerlukan penelitian yang luas dan tajam serta membutuhkan biaya yang

cukup besar. Tujuan strategi ini adalah untuk memperbaiki atau menengembangkan produk yang sudah ada.

c. Strategi Diversifikasi (*Diversification Strategies*)

Ada tiga tipe umum strategi diversikasi yang sudah banyak diketahui dan diimplementasikan yaitu:

1. *Concentric Diversification Strategy*.

Strategi ini dapat dilaksanakan dengan cara menambah produk atau dan jasa baru tetapi masih saling berhubungan. Tujuan strategi ini untuk membuat produk baru yang berhubungan untuk pasar yang sama. Hal ini dapat dilakukan jika bersaing pada industri yang pertumbuhannya lambat atau decline.

2. *Horizontal Diversifikasi Strategy*.

Strategi ini dilakukan dengan menambahkan produk dan jasa pelayanan yang baru, tetapi tidak saling berhubungan untuk ditawarkan pada para konsumen yang ada sekarang. Tujuan dari strategi ini adalah menambah produk baru yang tidak berhubungan dengan tujuan memuaskan pelanggan yang sama. Hal ini dapat dilakukan jika produk baru dapat mendukung produk lama, persaingan pada produk lama berjalan ketat dan dalam tahapan mature, distribusi produk baru pada pelanggan lancar, dan pada tingkat yang lebih dalam adalah bahwa musim penjualan dari kedua produk relatif beda.

3. *Conglomerate Dicersification Strategy*.

Strategi dengan menambahkan produk yang tidak saling berhubungan dengan disebut *Conglomerate Difersification*. Tujuan strategi ini untuk menambah produk baru yang tidak saling berhubungan untuk pasar yang berbeda. Hal ini

dapat dilakukan jika industri di sektor ini telah mengalami kejenuhan, ada peluang untuk memiliki bisnis yang tidak berkaitan yang masih berkembang baik, serta memiliki sumber daya untuk memasuki industri baru tersebut.

d. Strategi Bertahan (*Devensive Strategies*)

Strategi bertahan terdiri atas empat strategi yaitu:

1. *Joint Venture Strategy*.

Strategi ini merupakan strategi yang popular, yakni di mana terjadi saat dua atau lebih perusahaan membentuk suatu perusahaan *temporer* atau *konsorsium* untuk tujuan kapitalisasi modal. Strategi ini dapat dipertimbangkan dalam hal perusahaan bertahan untuk tidak mau memikul beban-beban usahanya sendirian Tujuan strategi ini untuk menggabungkan beberapa perusahaan dalam bentuk perusahaan baru yan terpisah dari induk-induknya.

2. Retrenchment Strategy.

Strategi ini dapat dilaksanakan melalui reduksi biaya dan aset perusahaan. *Retrenchment* yang kadang-kadang disebut juga sebagai *turnaround* dirancang agar perusahaan mampu bertahan pada pasar persaingannya. Tujuan dari strategi ini adalah untuk menghemat biaya agar sales ataupun keuntungan dapat dipertahankan dengan cara menjual sebagian asset perusahaan.

3. Divestiture Strategy.

Menjual satu divisi atau bagian dari perusahaan disebut *divestiture*. Strategi *Divestiture* sering digunakan dalam rangka penambahan modal dari suatu

rencana investasi atau untuk menindaklanjuti strategi akuisisi yang telah diputuskan untuk proses selanjutnya.

4. *Liquidation Strategy*.

Menjual seluruh aset perusahaan yang dapat dihitung nilainya disebut *liquidation*. Strategi *liquidation* merupakan sebuah pengakuan dari suatu kegagalan. Stategi ini bertujuan untuk menutup perusahaan. Hal ini dapat dilakukan jika perusahaan sudah tidak dapat dipertahankan keberadaannya atau sudah pailit.

6. Manajemen Strategis

David (2009:5) mendefinisikan "manajemen strategis sebagai seni dan penegtahuan dalam merumuskan, mengimplementasikan, serta mengevaluasi keputusan-keputusan lintas-fungsional yang memampukan sebuah organisasi mencapai tujuannya". Manajemen strategis berfokus pada usaha untuk mengintergrasikan manajemen, pemasaran, keuangan/akuntansi, produksi/operasi, penelitian dan pengembangan,serta sistem informasi komputer untuk mencapai keberhasilan organisasional. Jadi manajemen strategi adalah kumpulan tindakan yang dilakukan oleh suatu organisasi untuk mencapai tujuan berdasarkan strategi yang telah ada.

Menurut David (2010:6) Proses manajemen strategi terdiri atas tiga tahap yaitu:

1. Perumusan strategi / *Formulasi Strategy***,** adalah Tahap awal perusahaan untuk menuliskan visi dan misi, identifikasi peluang dan ancaman eksternal suatu organisasi, kesadaran akan kekuatan dan kelemahan internal, penetapan tujuan jangka panjang, pencarian strategi-strategi alternatif tertentu untuk mencapai sebuah tujuan.
2. Penerapan strategi / *Implementasi strategy***,** adalah perusahaan yang diharuskan untuk menetapkan tujuan tahunan, membuat kebijakan,

memotivasi karyawan, dan mengakolasikan sumber daya, sehingga strategi-strategi yang te,ah di rumuskan dapat langsung dijalankan.

3. Penilaian strategi / *Evaluasi strategy*, adalah Tahap terakhir dalam manajemen strategis, manajer harus tahu kapan ketika strategi tertentu tidak berjalan dengan baik. Penilaian dilakuakan untuk melihat kinerja karyawan dan keberhasilan perusahaan di masa yang akan mendatang agar bisa lebih baik dan efektif.

7. Sistem Informasi Manajemen

Sistem informasi manajemen terdiri dari tiga kata, yaitu sistem, informasi dan manajemen. Menurut Sutanta (2003:3) sistem adalah "sekumpulan hal atau kegiatan atau elemen atau subsistem yang saling kerjasama atau yang dihubungkan dengan cara-cara tertentu sehingga membentuk satu kesatuan untuk melaksanakan suatu fungsi guna mencapai suatu tujuan". Sutanto (2007:46) mendefenisikan informasi adalah "hasil pengelolaan data yang memberikan arti dan manfaat".

Lebih spesifik lagi menurut Sutabri (2005:23) "Informasi adalah data yang telah diklasifikasi atau diolah atau diinterpretasi untuk digunakan dalam proses pengambilan keputusan". Informasi diartikan sebagai hasil pengolahan data yang digunakan untuk suatu keperluan, sehingga penerimanya akan mendapat rangsangan untuk melakukan tindakan. Sehubungan dengan hal tersebut, maka informasi merupakan sumber daya yang penting khususnya dalam hal pengambilan keputusan yang mana keputusan-keputusan tersebut merupakan sesuatu yang bernilai untuk kepentingan kedepannya.

Lebih lanjut menurut pendapat Kadir (2014:8) "sistem informasi mencakup sejumlah komponen (manusia, komputer, teknologi informasi, dan prosedur kerja), ada sesuatu yang diproses (data menjadi informasi) dan dimaksudkan untuk mencapai suatu sasaran atau tujuan".

Berdasarkan penjelasan tersebut, maka yang dimaksud dengan sistem informasi adalah suatu sistem di dalam suatu organisasi yang merupakan kombinasi dari orang-orang, fasilitas, teknologi media, prosedur-prosedur dan pengendalian yang ditujukan untuk mendapatkan jalur informasi penting guna memproses tipe transaksi rutin tertentu yang menyediakan suatu dasar informasi untuk pengambilan keputusan yang cerdik. Sistem informasi juga merupakan sekumpulan prosedur organisasi yang pada saat dilaksanakan akan memberikan informasi bagi pengambil keputusan dan atau untuk mengendalikan organisasi. Manajemen didefinisikan oleh Nugroho (2007:58) adalah "suatu tim yang disusun dalam organisasi untuk mencapai tujuan dan sasaran yang hendak dicapai oleh suatu organisasi".

Menurut Kadir (2014:106) "Sistem Informasi Manajemen (SIM) atau *management information system* (MIS) adalah sistem informasi yang digunakan untuk menyajikan informasi yang digunakan untuk mendukung operasi, manajemen, dan pengambilan keputusan dalam suatu organisasi".

Dari pengertian tersebut, bisa dijelaskan bahwa sistem informasi manajemen berfokus pada manajemen teknologi informasi untuk memberikan efisiensi dan efektivitas dalam strategi pengambilan keputusan organisasi. Pada organisasi modern keberadaan sistem informasi manajemen sangat diperlukan bahkan hingga tingkat pokok. Sistem informasi manajemen sudah menjadi bagian yang tidak terpisahkan dari keberjalanan manajemen organisasi atau perusahaan.

Berbeda sedikit dengan yang dikemukakan oleh Kadir, adapun Scott (2001:100) berpendapat bahwa:

> Sistem informasi manajemen (SIM) adalah serangkaian sub-sistem informasi yang menyeluruh dan terkoordinasi dan secara rasional terpadu yang mampu

> mentransformasi data sehingga menjadi informasi lewat serangkaian cara guna meningkatkan produktivitas yang sesuai dengan gaya dan sifat manajer atas dasar kriteria mutu yang telah ditetapkan

Dari pengertian sistem informasi manajemen di atas, lebih menekankan bahwa Sistem Informasi Manajemen sebagai alat penyaji informasi yang menyeluruh, yang dipakai oleh manjer dalam meningkatkan produktivitas sesuai dengan kriteria yang telah ditetapkan.Seperti yang dikemukakan oleh Chusing dalam Jogiyanto (1999:14)

> Sistem Informasi Manajemen adalah suatu perpaduan manusia dan berbagai sumber daya modal dalam organisasi yang bertanggung jawab pada proses pengumpulan dan pengolahan data agar memberikan keluaran informasi yang memiliki manfaat dalam semua tingkatan manajemen.

Sistem Informasi Manajemen yang baik dapat berkontribusi pada proses-proses perencanaan, pengendalian serta proses pengambilan keputusan seperti yang telah banyak dibahas Sutanta (2003:43).

Sistem informasi manajemen pada proses perencanaan merupakan bentuk dukungan analitik dan persamaan model, input data berlandaskan pada data historis serta kemampuan memanipulasi data melalui teknik peramalan serta ekstrapolasi. SIM pada tahap pengendalian berkaitan dengan analisis perbedaanantara prestasi dengan standar yang ada,. Menurut Sutanta (2003:50) SIM dalam pengambilan keputusan berkaitan dengan tiga hal yaitu Penelusuran masalah, desain pemecahan masalah, pemilihan serta pengujian cara dalam pemecahan permasalahan

8. Sistem Informasi Keuangan dan Aset Daerah

Daerah mempunyai kewenangan dan keleluasaan untuk mengatur dan mengurus rumah tangganya sendiri. Untuk melaksanakan otonomi daerah, diperlukan dana atau pembiayaan yang diperoleh dari sumber-sumber pendapatan

daerah. Menurut Widjaja (2002:147) dalam bukunya Otonomi Daerah dan Daerah Otonom, menyebutkan yang dimaksud keuangan daerah, adalah:

> Semua hak dan kewajiban daerah dalam rangka penyelenggaraan pemerintah daerah yang dapat dinilai dengan uang termasuk didalamnya segala bentuk kekayaan lain yang berhubungan dengan hak dan kewajiban daerah tersebut dalam rangka APBD

Sesuai dengan pengertian tersebut di atas bahwa yang dimaksud dengan keuangan daerah adalah semua hak dan kewajiban daerah dalam pelaksanaan pemerintahan daerahnya. Hak dan kewajiban itu haruslah berupa kekayaan dalam membiayai APBD. Keuangan daerah terdiri dari beberapa komponen, pendapatan asli daerah adalah salah satu sumber keuangan daerah.

Adapun berdasarkan PP No. 65 Tahun 2010 Sistem Informasi Pengelolaan Keuangan Daerah dapat didefinisikan sebagai berikut:

> Sistem informasi pengelolaan keuangan daerah merupakan suatu sistem yang mendokumentasikan, mengadministrasikan, serta mengolah data pengelolaan keuangan daerah dan data terkait lainnya menjadi informasi yang disajikan kepada masyarakat dan sebagai bahan pengambilan keputusan dalam rangka perencanaan, pelaksanaan dan pelaporan pertanggungjawaban pemerintah daerah

Sistem informasi pengelolaan keuangan daerah memiliki fungsi untuk pengawasan pelaksanaan anggaran mulai dari pendapatan, belanja dan pelaporan keuangan daerah yang selanjutnya dapat dipertanggungjawabkan hasilnya baik ke pemerintah daerah , Badan Pemeriksa Keuangan (BPK) dan kepada masyarakat luas.

Sistem Informasi Manajemen Aset merupakan sistem informasi manajemen pendataan aset (inventaris) secara terintegrasi seluruh instansi dalam rangka melaksanakan tertib administrasi pengelolaan dan pendataan barang. Manajemen aset memberikan pemahaman umum bahwa aset adalah barang sesuatu yang

memiliki nilai ekonomis, nilai komersial atau nilai tukar yang dimiliki oleh organisasi.

9. Analisis SWOT

SWOT dikatakan sebagai alat yang digunakan untuk mengetahui dan membandingkan antara kekuatan dan peluang dengan kelemahan dan ancaman yang ada. SWOT juga digunakan untuk mengetahui situasi strategi perusahaan atau organisasi. Menurut Siagian (2002:172) SWOT adalah sebagai instrumen yang ampuh dalam melakukan analisis strategi. Keampuhan yang dimaksud tidak terlepas dari kemampuan para penentu strategi perusahaan memaksimalkan peranan faktor kekuatan dan memanfaatkan peluang sehingga sekaligus juga sebagai alat untuk meminimalkan kelemahan dan menekan dampak ancaman yang timbul

Pendapat lainnya tentang SWOT dikemukakan juga oleh Rangkuti (2001:18-19) yaitu:

> Identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*Strengths*), peluang (*Opportunities*), namun secara bersama dapat meminimalkan kelemahan (*Weaknesses*), dan ancaman (*Threats*)

SWOT dijabarkan sebagai singkatan dari *Strengths* (kekuatan), *Weaknesses* (kelemahan), *Opportunities* (peluang), *Threats* (ancaman). Melalui analisis ini pemimpin atau manajer dapat menciptakan tujuan sepintas (*overview)* secara cepat mengenai situasi stratejik organisasi.

Analisis SWOT digunakan karena beberapa manfaat sebagaimana disebutkan dalam Nur'aini (2016: 12) bahwa SWOT bermanfaat untuk:

1. Membantu melihat suatu persoalan dari empat sisi sekaligus menjadi dasar sebuah analisis persoalan

2. Mampu memberikan hasil berupa analisis yang cukup tajam sehingga mampu memberikan arahan atau rekomendasi untuk mempertahankan kekuatan sekaligus menambah keuntungan berdasarkan sisi peluang yang ada, serta mengurangi kekurangan dan juga menghindari ancaman
3. Membantu "membedah" organisasi dari empat sisi yang menjadi dasar dalam proses identifikasinya dan dengan analisis ini dapat menemukan sisi-sisi yang terkadang terlupakan atau tidak terlihat sama sekali
4. Dapat menjadi instrumen yang cukup ampuh dalam melakukan analisis strategi, sehingga dapat menemukan langkah yang tepat dan terbaik sesuai dengan situasi saat itu
5. Dapat digunakan untuk membantu organisasi meminimalisasi kelemahan yang ada serta menekan munculnya ancaman yang mungkin akan timbul.

Dapat disimpulkan bahwa dengan penggunaan analisis SWOT dalam penelitian ini dapat membantu peneliti dalam memberikan hasil analisis yang cukup tajam serta dapat menjadi instrumen dengan melihat faktor-faktor yang menjadi landasan atau dasar dalam penyusunan strategi yang terbaik.

Selain itu Ruslan (2003:14) dalam bukunya yang berjudul Metode Penelitian *Public Relations* dan Komunikasi, dijelaskan bahwa:

> analisis SWOT adalah kegiatan riset oleh Humas atau *Public Relations* yang melakukan analisis situasi terhadap suatu organisasi atau perusahaan dengan melihat adanya faktor-faktor kekuatan (*strengths*) atau kelemahan (*weaknesses*) dari internal dan faktor-faktor peluang (*opportunities*) atau ancaman (*threats*) dari eksternal yang dilakukan secara sistematis, komprehensif, dan strategis.

Dari beberapa pengertian analisis SWOT tersebut, dapat disimpulkan bahwa analisis SWOT adalah identifikasi situasi pada suatu organisasi atau perusahaan dengan melihat adanya faktor dari lingkungan internal *Strengths* (kekuatan), *Weaknesses* (kelemahan), dan faktor dari lingkungan eksternal, *Opportunities*

(peluang), *Threats* (ancaman) untuk menentukan strategi. Dari ke-empat faktor tersebut dianalisis untuk memaksimalkan kekuatan (*Strength*), peluang (*Opportunities*), dan meminimalkan kelemahan (*Weaknesses*), dan ancaman (*Threats*).

Penjelasan mengenai masing-masing SWOT seperti yang dijelaskan oleh Siagian (2002: 172-173) sebagai berikut:

1. *Strengths* (kekuatan) adalah antara lain kompetensi khusus yang terdapat dalam organisasi yang berakibat pada pemilikan keunggulan komparatif oleh unit usaha di pasaran.
2. *Weaknesses* (kelemahan) adalah keterbatasan atau kekurangan dalam hal sumber, keterampilan dan kemampuan yang menjadi penghalang serius bagi penampilan kinerja organisasi yang memuaskan.
3. *Opportunities* (peluang) adalah berbagai situasi lingkungan yang menguntungkan bagi satuan bisnis.
4. *Threats* (ancaman) adalah faktor-faktor lingkungan yang tidak menguntungkan suatu satuan bisnis. Jika tidak diatasi, ancaman akan menjadi ganjalan bagi satuan bisnis yang bersangkutan baik sekarang maupun masa depan.

Penjelasan mengenai masing-masing SWOT dapat dijelaskan bahwa *Strengths* (kekuatan) yaitu situasi dan kondisi yang merupakan kekuatan dari organisasi atau program. *Weaknesses* (kelemahan) adalah kegiatan-kegiatan organisasi yang tidak berjalan dengan baik atau sumber daya yang dibutuhkan oleh organisasi dan seharusnya ada tetapi tidak dimiliki. *Opportunities* (peluang) adalah faktor positif yang muncul dari lingkungan dan memberikan kesempatan bagi organisasi atau program untuk memanfaatkannya. *Threats* (ancaman) adalah faktor negatif dari lingkungan eksternal yang memberikan hambatan bagi suatu organisasi maupun program yang dijalankan.

10. Matriks SWOT

Setelah mengumpulkan semua informasi yang berpengaruh terhadap kelangsungan perusahaan, tahap selanjutnya adalah memanfaatkan semua

informasi tersebut dalam model-model kuantitatif perumusan strategi. Salah satu caranya adalah dengan menggunakan matriks SWOT.

Menurut Rangkuti (2017:83) matriks SWOT "merupakan alat yang dipakai untuk mengukur faktor-faktor strategi perusahaan". Matriks ini dapat menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi perusahaan dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimilikinya. Matriks ini dapat menghasilkan empat kemungkinan alternatif strategis.

Tabel 2

Matriks SWOT

IFAS / EFAS	*Strengths* (S) Tentukan 5-10 Faktor-Faktor Kekuatan Internal	*Weaknesses* (W) Tentukan 5-10 Faktor-Faktor Kelemahan Internal
Opportunities (O) Tentukan 5-10 Faktor-Faktor Peluang Eksternal	Strategi SO Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang	Strategi WO Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang
Treaths (T) Tentukan 5-10 Faktor-Faktor Ancaman Eksternal	Strategi ST Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman	Strategi WT Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman

Sumber : Rangkuti(2017)

Ket :

- ✓ EFAS = *Eksternal Strategic Factor Analysis*
- ✓ IFAS = *Internal Strategic Factor Analysis*

a. Strategi SO (*Strengths - Opportunities*)

Menurut Rangkuti (2017:84) "strategi ini dibuat berdasarkan jalan pikiran perusahaan, yaitu dengan memanfaatkan seluruh kekuatan untuk merebut dan memanfaatkan peluang sebesar-besarnya". Pernyataan ini ditegaskan oleh

pernyataan Umar (2003:225) strategi ini menggunakan kekuatan internal perusahaan untuk meraih peluang-peluang yang ada di luar perusahaan.

b. Strategi ST (*Strengths - Treaths*)

Menurut Rangkuti (2017:84) strategi ini adalah "strategi dalam menggunakan kekuatan yang dimiliki perusahaan untuk mengatasi ancaman". Adapun menurut Umar (2003:225) bahwa strategi ini "bertujuan untuk memperkecil kelemahan-kelemahan internal perusahaan dengan memanfaatkan peluang-peluang eksternal".

c. Strategi WO (*Weaknesses - Opportunities*)

Menurut Rangkuti (2017:84) strategi ini "diterapkan berdasarkan pemanfaatan peluang yang ada dengan cara meminimalkan kelemahan yang ada". Selanjutnya menurut Umar (2003:225) melalui strategi ini perusahaan berusaha untuk menghindari atau mengurangi dampak dari ancaman-ancaman eksternal

d. Strategi WT (*Weaknesses - Treaths*)

Menurut Rangkuti (2017:84) "strategi ini didasarkan pada kegiatan yang bersifat defensif dan berusaha meminimalkan kelemahan yang ada serta menghindari ancaman". Sedangkan menurut Umar (2003:225) strategi ini merupakan taktik untuk bertahan dengan cara mengurangi kelemahan internal serta menghindari ancaman. Suatu perusahaan yang dihadapkan pada sejumlah kelemahan internal dan ancaman eksternal sesungguhnya berada dalam posisi yang berbahaya.

B. Hasil Penelitian Yang Terdahulu

Penelitian terdahulu yang relevan dengan penelitian ini sudah banyak dilakukan dalam bentuk penelitian biasa, skripsi dan jurnal. Beberapa penelitian

tersebut tentang analisis SOWT. Penelitian yang telah mengispirasi penulis dalam menyusun skripsi adalah sebagai berikut :

a. Penelitian Aan Novianto dalam skripsi yang berjudul Analisis Strategi Pengembangan Bisnis (Studi Pada Industri Kerajinan Gerabah Desa Negara Ratu Kecamatan Natar). Kesimpulan dari penelitiannya adalah berdasarkan hasil analisis dengan menggunakan matrik internal eksternal (IE) industri kerajinan gerabah Desa Negara Ratu Kecamatan Natar didapatkan posisi perusahaan pada kuadaran V yaitu tahap pendewasaan atau proses pertumbuhan. Selanjutnya dari hasil analisis dengan menggunakan diagram SWOT didapatkan posisi industri kerajinan gerabah Desa Negara Ratu Kecamatan Natar berada pada sel I yang berarti pada posisi agresif, dan strategi yang tepat pada posisi ini adalah strategi pertumbuhan (*Growth Oriented Strategy*).
b. Penelitian Sri Nurhayati dalam jurnal yang berjudul Analisis Strategis Sistem Teknologi Informasi Dengan Pendekatan SOWT (studi kasus: Divisi IT Rumah Sakit Mata Cicendo Bandung). Penelitian ini menyimpulkan bahwa dengan menggunakan analisis SWOT ditemukan bahwa divisi IT berada pada strategi pertumbuhan, artinya dapat melakukan kegiatan meningkatkan jenis peayanan kepada pengguna, meningkatkan fasilitas dan teknologi informasi melalui pengembangan internal maupun eksternal melalui akuisisi dengan instansi lain baik dalam industry yang sama maupun dengan industry yang mendukung kelancaran pelayanan yang diberikan divisi IT.

C. Deskripsi Fokus Penelitian

Dalam penelitian ini diperlukan untuk membatasi masalah guna untuk mempermudah penelitian. Dan pembatasannya lebih didasarkan pada tingkat kepentingan dan urgensi masalah yang akan dipecahkan. Penelitian ini difokuskan pada faktor-faktor internal dan ekstenal perusahaan PT. Murfa Surya Mahardika yang kemudian dianalisis untuk menentukan strategi apa yang tepat untuk diterapkan.

Faktor internal perusahaan yaitu terdiri dari kekuatan dan kelemahan dimana kekuatan perusahaan dilihat dari kemampuan internal, sumber daya, dan faktor situasional positif yang dapat membantu perusahaan melayani pelanggannya dan mencapai tujuannya. Adapaun kelemahannya dilihat dari keterbatasan internal dan faktor situasional negatif yang dapat menghalangi performa perusahaan. Sedangkan faktor eksternal yang terdiri dari peluang dan ancaman, dimana peluang dilihat dari faktor atau tren yang menguntungkan pada lingkungan eksternal yang dapat digunakan perusahaan untuk memperoleh keuntungan. Adapaun ancaman dilihat dari faktor pada lingkungan eksternal yang tidak menguntungkan yang menghadirkan tantangan bagi performa perusahaan.

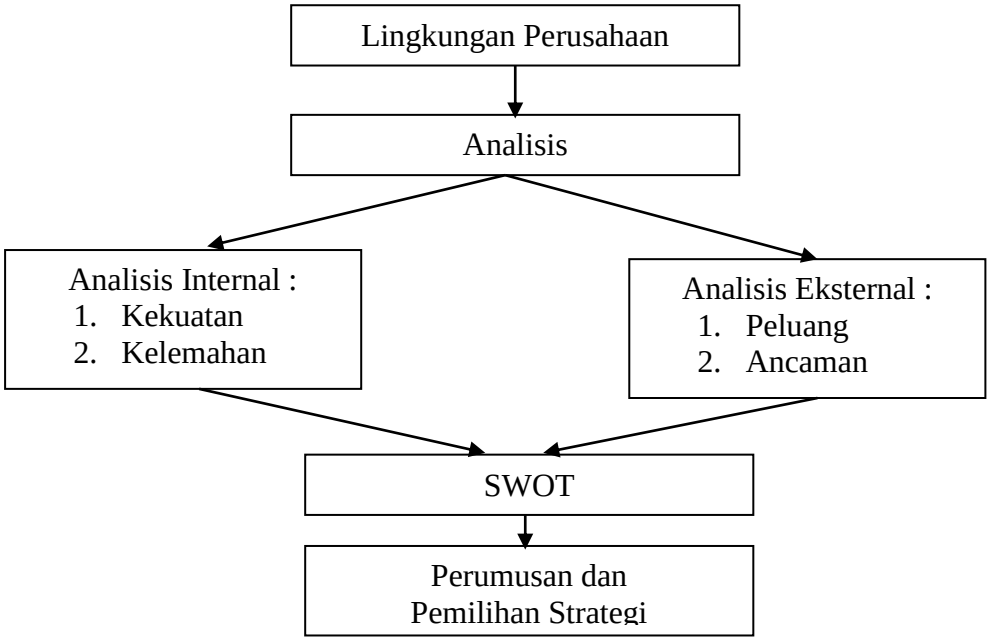
D. Model Penelitian

Model penelitian akan memberi arahan kepada peneliti dan pembaca didalam memahami permasalahan dalam penelitian. Pengembangan suatu usaha akan sangat tergantung dari faktor lingkungan Internal dan faktor lingkungan eksternal suatu perusahaan. Dengan melakukan pendekatan analisis SWOT diharapkan dapat diketahui faktor-faktor internal dan eksternal tersebut. Diantaranya kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman suatu perusahaan.

Kemudian dengan mengetahui keadaan internal dan eksternalnya diharapkan dapat menciptakan suatu alternatif strategi yang tepat yaitu dengan memformulasi faktor–faktor Internal dan faktor – faktor Eksternal tersebut ke dalam matriks SWOT. Matriks ini dapat menghasilkan empat sel kemungkinan alternatif strategi yaitu strategi SO, strategi ST, strategi WO, dan strategi WT.

Gambar 2

Kerangka Berfikir



E. Pertanyaan Penelitian

1. Bagaimana strategi pengembangan Sistem Informasi Manajemen Keuangan dan Aset Daerah pada PT. Murfa Surya Mahardika ditinjau dari faktor internal perusahaan ?
2. Bagaimana strategi pengembangan Sistem Informasi Manajemen Keuangan dan Aset Daerah pada PT. Murfa Surya Mahardika ditinjau dari faktor eksternal perusahaan ?

BAB III

DESAIN DAN PROSEDUR PENELITIAN

A. Pendekatan Penelitian Kualitatif

Jenis penelitian yang digunakan penulis sebagai dasar penelitian adalah penelitian dengan menggunakan metode kualitatif. Moleong (2005:5) "Penelitian kualitatif adalah tata cara penelitian yang menghasilkan data deskriptif, yaitu apa yang dinyatakan responden secara tertulis atau lisan dan perilaku nyata".

Penelitian deskriptif tidak memberikan perlakuan, manipulasi atau pengubahan pada variabel- ariabel yang diteliti, melainkan menggambarkan suatu kondisi yang apa adanya. Satu-satunya perlakuan yang diberikan hanyalah penelitian itu sendiri, yang dilakukan melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi.

Adapun menurut Sugiyono (2013) metode penelitian kualitatif adalah "metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat postpositivisme, digunakan untuk meneliti kondisi obyek yang alamiah dimana peneliti adalah elemen kunci".

Penelitian deskriptif dimaksudkan menggambarkan "apa adanya" mengenai suatu variabel, gejala atau keadaan. Sifat penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah komparatif, yaitu dalam penelitian ini tidak melakukan percobaan (eksperimen) pada obyek penelitian, tetapi hanya menentukan strategi yang tepat bagi perusahaan dalam menghadapi persaingan.

Meneurut Moleong (2007: 5) Metode kualitatif digunakan karena beberapa pertimbangan: pertama, menyesuaikan metode kualitatif lebih mudah apabila berhadapan langsung dengan kenyataan ganda. Kedua, metode ini menyajikan

secara langsung hakikat hubungan antara peneliti dan responden. Ketiga, metode ini lebih peka dan lebih dapat menyesuaikan diri dengan banyak penajaman pengaruh bersama dan terhadap pola-pola nilai yang dihadapi.

B. Desain Penelitian

Pada desain penelitian ini peneliti akan mementukan lokasi fokus penelitian pada PT. Murfa Surya Mahardika. Adapun jadwal dan tahapan rencana penelitian sampai dengan penyusunan laporan penelitian sebagai berikut:

Tabel 3

Desain Penelitian

No	Uraian Kegiatan	Tahun Pelaksanaan Tahun 2018					
		Mei	Juni	Juli	Agst	Sept	Okt
1	Tahun Persiapan						
	Penyusunan Proposal						
	Mengurus Perijnan						
	Menyusunan Instrumen						
2	Tahap Pelaksanaan						
	Pengumpulan Data						
	Analisis Data						
	Perumusan Hasil Penelitian						
3	Tahap Penyelesaian Skripsi						
	Penulisan Skripsi						
	Revisi dan Editing Skripsi						
	Penyerahan Skripsi						

C. Unit Analisis dan Sumber Data

Unit analisis dan sumber data dalam penelitian ini dilakukan pada lingkup PT. Murfa Surya Mahardika cabang Sulawesi Selatan dengan menggunakan metode observasi, metode wawancara, dan telaah dokumen.

Adapun yang menjadi unit analisis penelitian ini adalah:

1. Wakil *Area Manajer* 1 orang
2. *Implementator* 1 orang
3. *Programmer* 1 orang
4. Admin 1 orang
5. *Recidence Consultant* (RC) 1 orang

Adapaun sumber data yang dipakai dalam penelitian ini adalah :

1. Data Primer

Menurut Suprapto (2003:20) "data primer merupakan data yang diambil dan diolah sendiri oleh peneliti atau data yang secara langsung dikumpulkan sendiri oleh perorangan atau suatu organisasi melalui objeknya".

Data primer yang diperoleh adalah hasil wawancara langsung kepada manajer dan staf perusahaan yang memahami dan mengalami langsung masalah yang ada diperusahaan.Wawancara ini dilakukan untuk mendapatkan informasi tentang faktor-faktor internal dan eksternal perusahaan.

2. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang diperoleh peneliti dari yang sudah ada. Data sekunder yang dipakai dalam penelitian ini adalah data yang di dapat dari dokumen-dokumen atau literatur-literatur dari internet, surat kabar, jurnal, skripsi dan lain sebagainya yang berkaitan dengan penelitian ini.

D. Teknik dan Instrumen Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang dilakukan dalam penelitian ini adalah metode

1. Wawancara

Menurut Nazir dalam Burhan (2007:126) Wawancara adalah "sebuah proses memperoleh keterangan untuk tujuan penelitian dengan cara tanya jawab sambil bertatap muka antara pewawancara dengan responden atau orang yang diwawancarai, dengan atau tanpa menggunakan pedoman".

Wawancara yang dimaksud adalah wawancara langsung dengan manajemen PT. Murfah Surya Mahardika yang berisi pertanyaan-pertanyaan tentang topik penelitian. Wawancara ini juga sebagai pembuktian terhadap informasi atau keterangan yang diperoleh sebelumnya. Wawancara ini dilakukan untuk mendapatkan informasi atau keterangan-keterangan yang ingin diketahui oleh peneliti.

2. Telaah Dokumen

Telaah dokumen dilakukan dengan cara mencari dokumen-dokumen yang relevan dengan topik penelitian yang ada di kantor PT. Murfa Surya Mahardika.

3. Observasi/Pengamatan

Kegiatan yang dilakukan dengan cara melihat langsung bagaimana proses dan objek pekerjaan, dengan tujuan untuk mendapatkan pengetahuan tentang sebuah keadaan sebenarnya berdasarkan pedoman observasi. Ini dilakukan untuk mendapatkan informasi yang tepat pada saat penelitian.

E. Teknik Pengolahan dan Analisis Data

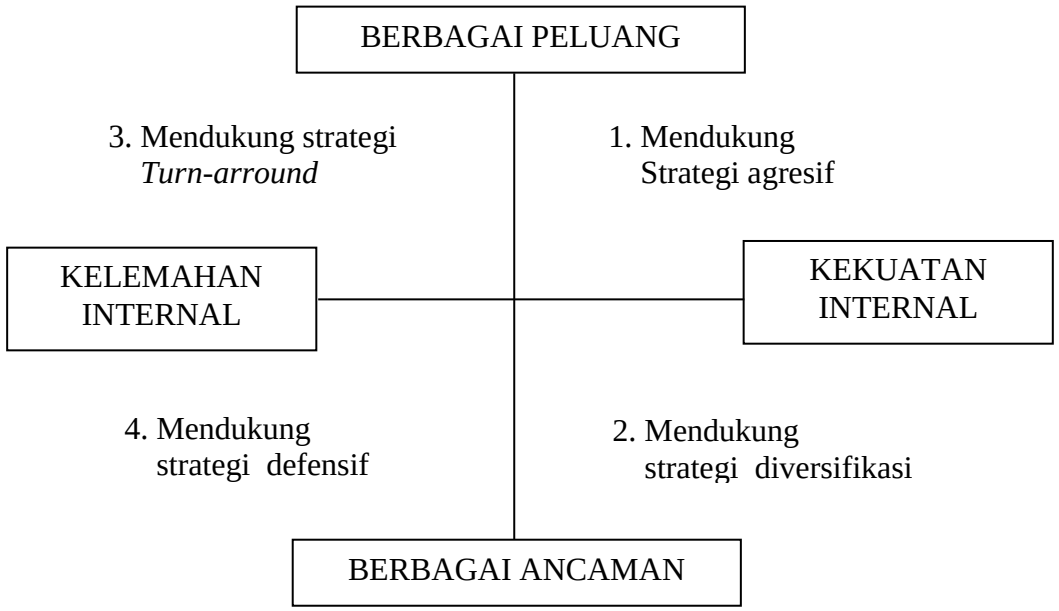
1. Teknik Pengolahan Data

Menurut Rangkuti (2017:20) Penelitian menunjukkan bahwa kinerja perusahaan dapat ditentukan oleh kombinasi faktor internal dan eksternal. Kedua faktor tersebut

harus dipertimbangkan dalam analisis SWOT. SWOT (*Strengths ,weaknesses ,Opportunities,Threats*. Analisis SWOT membandingkan antara faktor eksternal Peluang *(opportunities)* dan Ancaman *(threats)* dengan faktor internal Kekuatan *(strengths)*, dan Kelemahan *(weaknesses)*

Gambar 3

Analisis SWOT (Tahapan Pengolahan Data).



Sumber : Rangkuti (2017)

Kuadran 1: Merupakan situasi yang sangat menguntungkan. Perusahaan tersebut memiiki peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang harus diterapkan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbhan yang agresif (*growth oriented strategy*)

Kuadran 2 : Meskipun menghadapi berbagai ancaman, perusahaan ini memiliki kekuatan dari segi internal. Strategi yang harus diterapkan adalah menggunakan kekuatan untuk memanfatkan peluang jangka panjang dengan cara strategi diversivikasi (produk/pasar)

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

Kuadran 4 : Merupakan situasi yang sangat tidak menguntungkan, perusahaan tersebut menghadapi berbagai ancaman dan kelemahan internal.

2. Teknik Analisis Data

Teknik yang dipakai untuk menganalisis data adalah teknik SWOT atau yang lebih dikenal dengan Analisis SWOT (*strengths, weaknesses, opportunities, threats).*

Analisis SWOT diperlukan matrik Faktor Strategi Eksternal (EFAS) dan Faktor Strategi Internal (IFAS). Dari analisis matrik faktor strategi tersebut maka manajemen strategi dapat mengetahui faktor-faktor strategis apa yang ada dalam perusahaan.

Berikut ini cara-cara penentuan Faktor Strategis Eksternal (EFAS) dan cara-cara penentuan Faktor Strategi Internal (IFAS) (Rangkuti: 2017) :

1. Tahapan menentukan matrik Faktor Strategi Eksternal (EFAS)
    a. Susunlah dalam kolom 1 (5 sampai dengan 10 peluang dan ancaman).
    b. Berilah bobot masing-masing faktor dalam kolom 2, mulai dari 1,0 (sangat penting) sampai dengan 0,0 (tidak penting). Faktor-faktor tersebut kemungkinan dapat memberikan dampak terhadap faktor strategi.
    c. Hitung rating (dalam kolom 3) untuk masing-masing faktor dengan memberikan skala dari 4 (*outstanding*) sampai dengan 1 (*poor*)

berdasarkan pengaruh faktor tersebut terhadap kondisi perusahaan yang bersangkutan. Pemberian nilai rating untuk faktor peluang bersifat positif (peluang yang semakin besar diberi rating +4, tetapi jika peluangnya kecil, diberi rating +1). Pemberian nilai rating ancaman adalah kebalikannya. Misalnya, jika nilai ancamannya sangat besar, ratingnya adalah 1. Sebaliknya, jika ancaman sedikit ratingnya 4.

d. Kalikan bobot padaa kolom 2 dengan rating pada kolom 3, untuk memperoleh faktor pembobotan pada kolom 4. Hasilnya berupa skor pembobotan untuk masing-masing faktor yang nilainya bervariasi mulai dari 4,0 (*outstanding*) sampai dengan 1,0 (*poor*).
e. Gunakan kolom 5 untuk memberikan komentar atau catatan mengapa faktor-faktor tertentu dipilih dan bagaimana skor pembobotannya dihitung.
f. Jumlah skor pembobotan (pada kolom 4), untuk memperoleh total skor pembobotan bagi perusahaan yang bersangkutan. Nilai total ini menunjukkan bagaimana perusahaan tertentu bereaksi terhadap faktor-faktor strategis eksternalnya. Total skor ini dapat digunakan untuk membandingka perusahaan ini dengan perusahaan lainnya dalam kelompok industry yang sama.

2. Tahapan dalam menentukan matrik Faktor Strategi intenal (IFAS)
   a. Tentukan faktor-faktor yang menjadi kekuatan serta kelemahan perusahaan dalam kolom 1.

b. Beri bobot masing-masing faktor tersebut dengan skala mulai dari 1,0 (paling penting) sampai 0,0 (tidak penting), berdasarkan pengaruh faktor-faktor tersebut terhadap posisi strategis perusahaan. (semua bobot tersebut jumlahnya tidak boleh melebihi skor total 1,00).
c. Hitung rating (dalam kolom 3) untuk masing-masing faktor dengan memberikan skala mulai dari 4 (*outstanding*) sampai dengan 1 (*poor*), berdasarkan pengaruh faktor tersebut terhadap kondisi perusahaan yang bersangkutan. Variable yang bersifat positif (semua variable yang masuk kategori kekuatan) diberi nilai mulai dari 1+ sampai dengan +4 (sangat baik) dengan membandingkan dengan rata-rata industry atau dengan pesaing utama. Sedangkan variable yang bersifat negative, kebalikannya. Contohnya, jika kelemahan perusahaan besar sekali dibandingkan dengan rata-rata industry, nilainya adalah 1, sedangkan jika kelemahan perusahaan di bawah rata-rata industry, nilainya skala 4.
d. Kalikan bobot pada kolom 2 dengan rating kolom 3, untuk memperoleh faktor pembobotan dalam kolom. Hasilnya berupa skor pembobotan untuk masing-masing faktor yang niainya bervariasi mulai 4,0 (*outstanding*) sampai dengan 1,0 (*poor*).
e. Gunakan kolom 5 untuk memberikan komentar atau catatan mengapa faktor-faktor tertentu terpilih, dan bagaimna skor pembobotannya dihitung.
f. Jumlah skor pembobotan (pada kolom 4), untuk memperoleh total skor pembobotan bagi perusahaan yang bersangkutan. Nilai total ini

menunjukkan bagaimna perusahaan tertentu bereaksi terhadap faktor-faktor strategis internalnya. Skor total ini dapat digunakan untuk membandingkan perusahaan ini dengan perusahaan lainnya dalam kelompok industri yang sama.

F. Keabsahan Data

Menurut Moleong (2007 : 324) ada beberapa kriteria yang digunakan untuk memeriksa keabsahan data, yaitu:

1. Derajat Kepercayaan (*credibility*)

Penerapan kriteria derajat kepercayaan pada dasarnya menggantikan konsep validitas internal dari non kualitatif. Kriterium ini berfungsi : pertama, melaksanakan inkuiri sedemikian rupa sehingga tingkat kepercayaan penemuannya dapat dicapai. Kedua, mempertunjukan derajat kepercayaan hasil-hasil penemuan dengan jalan pembuktian oleh peneliti pada kenyataan ganda yang sedang diteliti. Salah satu caranya adalah dengan metode triangulasi, yaitu bagaimana triangulasi berupaya untuk mengecek kebenaran data dan membandingkan dengan data yang diperoleh dengan sumber lain melalui berbagai fase penelitian lapangan, pada waktu yang berlainan. Adapun triangulasi yang dilakukan dengan tiga macam teknik pemeriksaan yang memanfaatkan penggunaan sumber dara, metode, dan teori. Untuk itu maka peneliti dapat melakukannya dengan cara:

a. Mengajukan berbagai macam variasi pertanyaan
b. Mengeceknya dengan berbagai sumber data
c. Memanfaatkan berbagai metode pengecekan kepercayaan data.

Dalam penelitian ini, kami sebagai peneliti melakukan pengecekan data dari berbagai informan dan mencocokkan dengan informan lainnya.

2. Ketergantungan

Dalam penelitian kualitatif, uji kebergantungan dilakukan dengan melakukan pemeriksaan terhadap keseluruhan proses penelitian. Dalam hal ini peneliti memeriksa kembali mulai dari proses awal.

3. Kepastian *(confirmability)*

Dalam penelitian ini uji kepastian mirip dengan uji kebergantungan, sehingga pengujiannya dapat dilakukan secara bersamaan. Dalam hal ini peneliti objektif dalam meneliti tidak lagi subjektif.

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Data Umum

1. Sejarah Perusahaan

PT. Murfa Surya Mahardika atau yang lebih dikenal dengan sebutan MSM *Consultants* merupakan perusahaan swasta nasional yang bergerak dibidang konsultasi dalam hal perancangan, implementasi dan penyediaan kebutuhan di bidang Sistem Informasi dan Teknologi Informasi.

MSM *Consultants* yang berpusat di Jakarta telah memiliki jaringan perwakilan dan kegiatan-kegiatan proyek pada lebih dari 29 Propinsi dan lebih dari 256 kabupaten/kota di seluruh Indonesia. Jaringan operasi tersebut merupakan keunggulan perusahaan dalam hal dukungan penuh dan berkelanjutan terhadap kepentingan kliennya di daerah.

MSM *Consultants* membangun kemampuan profesionalnya secara bersungguh-sungguh untuk mengikuti perubahan yang cepat dalam industri IS/IT. Oleh karena itu, MSM *Consultants* diperkuat oleh tim profesional yang memiliki rentang keahlian di bidang IS/IT sekaligus bidang-bidang operasional seperti manajemen bisnis dan manajemen organisasi publik.

Produk layanan MSM *Consultants* dirancang dengan metodologi yang lebih mengutamakan efektifitas dan efisiensi bagi organisasi kliennya. MSM *Consultants* akan merekomendasikan sistem dan perangkat teknologi yang tepat guna dan memperhitungkan return yang optimal atas investasi IS/IT yang dikeluarkan kliennya

Dengan jaringan usaha pada lingkup yang lebih luas dan kerjasama kelembagaan dengan beberapa perguruan tinggi terkemuka, MSM *Consultants* dapat memberikan pelayanan *multi-aspect* dan *multi-facet* untuk memenuhi kebutuhan klien akan IS/IT yang berkembang dari waktu ke waktu.

Bisnis inti MSM *Consultants* ini adalah pada bidang Teknologi Informasi dan Sistem Informasi. Pengalaman profesional pengelolanya selama puluhan tahun berkecimpung dalam bisnis IT/IS, keahlian, dan *track record* perusahaan ini, membentuk kompetensi yang unggul bagi pengembangan usaha di masa depan. MSM *Consultants* secara terus menerus melakukan pengembangan di segala aspek untuk mengantisipasi pengembangan yang cepat di bidang Teknologi Informasi, dan Sistem Informasi.

Menyadari bahwa perubahan akan terus terjadi, MSM *Consultants* siap melayani kebutuhan klien yang juga terus berkembang sejalan dengan berjalannya waktu dan perkembangan teknologi informasi itu sendiri, dalam hal ini MSM *Consultants* dapat berperan secara luwes sebagai mitra kerja terhadap klien untuk memenuhi kebutuhan dalam rangka menerapkan *outsourcing strategy* di bidang IS/IT.

Khusus untuk area kerja di Sulawesi Selatan, PT. Murfa Surya Mahardika sudah bekerja sama dengan Pemerintah Daerah Provinsi Sulawesi Selatan, Kabupaten Enrekang, Kabupaten Sinjai, Kabupaten Bantaeng, dan Pemerintah Kota Makassar.

2. Visi dan Misi Perusahaan

a. Visi

Memberikan layanan terpadu dan menyeluruh di bidang Sistem Informasi Manajemen dan Teknologi Informatika bagi organisasi bisnis maupun publik untuk mencapai presentasi puncak di abad mendatang. Dengan rentang layanan yang berorientasikan pada komitmen *" win-win solution*" secara efektif dan efisien

b. Misi

1. Solusi

   Menawarkan solusi terbaik untuk kondisi saat ini dan perubahan yang terjadi di tingkat global.

2. Kepuasan Konsumen.

   Peka Terhadap perubahan kebutuhan konsumen dan selalu mencari cara inovatif untuk memuaskannya.

3. Pengembangan Layanan yang Akseleratif.

   Tim riset dan pengembangan kami akan selalu berupaya merancang layanan yang selaras dengan perkembangan mutakhir di bidang manajemen dan teknologi.

4. Layanan Berkualitas.

   Acuan standar kualitas layanan global dilengkapi dengan pertimbangan efesiensi dan komitmen penuh terhadap hasil.

5. Pengembangan SDM.

   Konsistensi dalam upaya untuk mendorong pengembangan staff untuk mencapai tingkat kompetensi unggulan.

3. *Core* Bisnis TI

Adapun Produk yang dihasilkan PT. Murfa Surya Mahardika terbagi menjadi 3 kategori layanan atau solusi yaitu di antaranya solusi Teknologi Informasi, Solusi Manajemen Publik, dan *Training*. Dari 3 kategori tersebut terbagi lagi menjadi beberapa bagian program yaitu :

1. Solusi Teknologi Informasi

a. Telepon Nirkabel

Pembangunan jaringan terpadu komunikasi data dengan Telepon Nirkabel ini dipertimbangkan berdasarkan keterbatasan yang ada, khususnya untuk alat komunikasi di daerah yang masih terisolasi atau terpencil.

Tujuan :

Pengembangan jaringan telekomunikasi berupa audio dan *fax* secara *real time on line* antara kantor Bupati dengan Kantor dinas, instansi yang terkait, distrik dan daerah yang masih terisolasi (belum ada sarana komunikasi).

b. AIM (Anjungan Informasi Mandiri)

Kios Informasi sebagai sarana multimedia yang dapat di akses oleh seluruh masyarakat sebagai suatu pelayanan informasi kepada masyarakat secara interaktif dan cepat serta tepat sasaran.

Tujuan :

· Media Informasi

· Media Promosi Pemerintahan daerah

· Media Internet Online

c. Kamera Monitoring

Terlaksananya suatu sistem monitoring / pengawasan untuk dapat mengetahui keadaan disekitar ruangan dimana kamera yang terpasang terintegrasi dengan komputer yang dapat melakukan penyimpanan / perekaman gambar.

Tujuan :

Untuk melihat dan mengetahui keadaan tempat-tempat strategis di mana kamera terpasang, baik di dalam maupun luar ruangan *(indoor dan outdoor*).

d. JARKOMDA

Jaringan yang Menghubungkan antar instansi yang berfungsi sebagai jaringan utama untuk sharing data, internet, dan multimedia lainnya.

Tujuan :

· Terbentuknya jaringan terpadu antar dinas-dinas.

· Meningkatkan fungsi perangkat elektronik yang sudah ada maupun yang akan dipasang untuk akses komunikasi data seperti : internet *sharing*, *voip, video conference* dan data-data maupun multimedia lainnya antar instansi Pemerintah Daerah.

Gambar 4
Jaringan Komunikasi Data (JARKOMDA)



Sumber : Data Sekunder, PT. MSM

2. Solusi Manajemen Publik

a. SIMAKDA

SIMAKDA adalah sistem informansi yang memfasilitasi Satuan Kerja Pengelola Keuangan Daerah (SKPKD) dalam hal mendokumentasikan, mengadministrasikan, serta mengolah data-data terkait lainnya menjadi informasi yang dapat disajikan kepada masyarakat dan sebagai bahan pengambilan keputusan dalam rangka pertanggungjawaban pengelolaan keuangan daerah.

Gambar 5
Sistem Informasi SIMAKDA

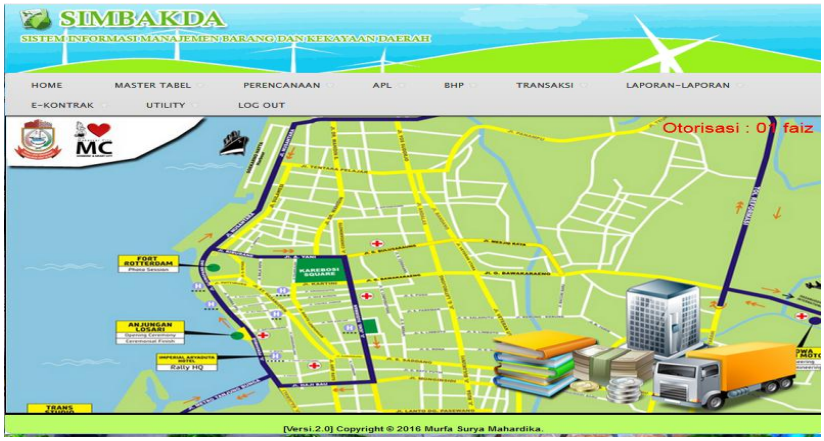


Sumber : Data Sekunder, PT. MSM

b. SIMBAKDA

SIMBAKDA adalah sistem informansi yang memfasilitasi Satuan Kerja Perangkat Daerah (SKPD) dalam hal pengelolaan barang daerah meliputi perencanaan, pengadaan, penatausahaan, penghapusan dan akuntansi barang daerah.

Gambar 6
Sistem Informasi SIMBAKDA



Sumber : Data Sekunder, PT. MSM

3. *Training*

a. MSM *Learning And Training* (MLT)

Sebagai wujud komitmen MSM *Consultants* dalam meningkatkan kapasitas aparatur Pemda dibidang manajemen pengelolaan keuangan daerah dan akuntansi, pada tahun 2002 telah dibentuk divisi khusus yang bertugas untuk mengembangkan pelatihan yang aplikatif dan bermutu untuk Pemda. Divisi khusus tersebut diberi nama MSM *Learning & Training* (MLT).

b. Pelatihan Terpusat (Jakarta, Bandung, atau Yogyakarta)

Sejak April 2004 hingga pertengahan 2010, pelatihan terpusat telah dilaksanakan 31 kali dengan jumlah peserta 727 dari berbagai daerah di Indonesia. Pelatihan tersebut telah mendapatkan sambutan yang antusias karena sifatnya yang aplikatif, dilengkapi kasus nyata, dibimbing oleh instruktur yang memahami praktek keuangan daerah dan dilaksanakan terutama dalam laboratorium komputer akuntansi.

c. *In House Training*

MLT juga telah menyelenggarakan lebih dari 50 kelas *local (in house training)* terutama mengenai Penatausahaan Keuangan Daerah, Penyusunan Anggaran dan Sistem Akuntansi Pemda. Hingga saat ini, pelatihan aplikatif yang bermutu yang dikembangkan MLT telah diikuti oleh sekitar 1500 peserta dari hampir 157 Pemda diseluruh Indonesia.

MLT telah mewujudkan kerjasama MSM *Consultants* dengan :

- ✓ Asosiasi Pemerintah Kabupaten Seluruh Indonesia (APKASI) dalam bentuk penyelenggaraan Pelatihan "Sistem Akuntansi dan Pelaporan Kinerja Keuangan Pemerintah Daerah" sebanyak 13 Angkatan yang diikuti oleh 261 peserta yang berasal dari 126 Pemerintah Daerah.
- ✓ MLT juga telah menjalin kerjasama dengan lembaga dan donor asing untuk meningkatkan kualitas dan mengembangkan sayap pelatihannya untuk menjangkau pelosok Indonesia.
- ✓ MLT juga telah bekerja sama dengan LP6KN, sebuah lembaga yang didirikan dan dikelola oleh purnakarya BPK-RI. Kerjasama tersebut dalam bentuk penyelenggaraan beberapa pelatihan di Jakarta, Palu dan daerah lainnya.
- ✓ Seluruh masyarakat, khususnya beberapa lembaga instansi pemerintah, kabupaten/kota dalam mengimplementasikan *e-government*.

4. Tugas Pokok dan Fungsi Karyawan PT. Murfa Surya Mahardika

Berikut adalah penjabaran tentang tugas pokok dan fungi karyawan yang terlibat langsung dalam pengembangan sistem informasi manajemen keuangan dan aset daerah pada PT. Murfa Surya Mahardika :

a. Wakil *Area Manajer*

Wakil *Area Manajer* memiliki tugas memastikan sistem atau aplikasi yang dikerjakan sesuai dengan permintaan klien. Serta membagi tugas kerja karyawan sesuai masalah yang mendesak dikerjakan.

b. *Recident Consultant*

Recident Consultant memiliki tugas pokok sebagai pendamping dari pengguna aplikasi. *Recident Consultant* berinteraksi langsung dengan *user* sehingga kendala-kendala yang dihadapi oleh *user* dapat langsung diselesaikan.

c. Admin

Admin memiliki tugas membuat dokumen-dokumen kontrak dan dokumen-dokumen penagihan kepada klien.

d. Programmer

Programmer memiliki tugas membangun dan memelihara aplikasi sesuai kebutuhan pengguna atau klien. *Programmer* merupakan jabatan yang sangat penting karena menyangkut sistem atau aplikasi yang merupakan produk utama perusahaan. Dengan kondisi itu, *Programmer* memiliki jam kerja yang tidak terbatas, bahkan terkadang para *Programmer* harus bekerja 24 jam jika dibutuhkan oleh klien.

e. *Implementator*

Implementator memiliki tugas mengerjakan permasalahan sistem yang tidak bisa diselesaikan langsung oleh *Recident Consultant*. Serta menjelaskan produk atau aplikasi perusahaan kepada klien dan menjelaskan dengan rinci keunggulan perusahaan dibandingkan dengan perusahaan lain.

B. Karakteristik Informan

Untuk mendapatkan data yang akurat, maka peneliti melakukan wawancara langsung kepada karyawan PT. Murfa Surya Mahardika yang terlibat langsung dalam proses pengembangan sistem informasi manajemen keuangan dan aset daerah.

Peneliti menggunakan metode wawancara kepada informan yang ditentukan *purposive sampling* yaitu disesuaikan dengan kebutuhan penelitian. Informan yang diwawancarai dalam penelitian ini berjumlah 5 orang. Semua informan berjenis kelamin laki-laki dan memiliki jabatan yang berbeda-beda. Informasi yang di dapatkan sebagai bahan untuk memvalidasi data. Berikut ini adalah gambaran umum para narasumber dalam penelitian ini :

a. Bapak Nurkholidin (Wakil *Area Manajer*)

Merupakan karyawan yang berasal dari Jawa Tengah, beliau merupakan sosok yang humoris dan ramah terhadap karyawan. Latar belakang pendidikan beliau yaitu sarjana akuntansi dan sudah mengabdi di PT. Murfa Surya Mahardika selama 12 tahun. Usia beliau sudah 38 tahun tetapi jika dilihat dari penampilan masih sangat muda.

b. Bapak Sudirman (Admin)

Merupakan karyawan yang berasal dari Kabupaten Sinjai. Tugas sehari-hari beliau yaitu membuat dokumen-dokumen kerja perusahaan serta membuaat kontrak kerjasama dan penagihan dengan pemerintah daerah. Di usia yang sudah menginjak 30 tahun, beliau sudah cukup lama bekerja pada PT. Murfa Surya Mahardika yaitu 8 tahun dengan latar belakang pendidikan sarjana ekonomi.

c. Bapak Dedy Muh. Arham (*Implementator*)

Merupakan karyawan yang berasal dari Kabupaten Selayar. Beliau merupakan alumni STIA LAN Makassar tahun 2017 jurusan S1 Administrasi Bisnis. Setiap harinya bekerja mengolah data serta menganalisis permasalan sistem. Usia beliau sudah menginjak 28 tahun dan sudah bekerja pada PT. Murfa Surya Mahardika selama 3 tahun.

d. Bapak Mufli (*Programmer*)

Merupakan karyawan asli Makassar, beliau merupakan karyawan yang tidak banyak bicara tetapi tetap ramah kepada para karyawan yang lain. Latar belakang pendidikan beliau S1 Pendidikan Jurusan Informatika. Walaupun dari sarjana pendidikan, akan tetapi sangat handal dalam membuat sistem informasi. Usia beliau masih sangat muda yaitu 24 tahun dan sudah bekerja pada PT. Murfa Surya Mahardika selama 1,5 tahun.

e. Bapak Fajrin (*Recident Consultant)*

Merupakan karyawan yang berasal dari Kabupaten Bulukumba. Pekerjaan sehari-hari beliau yaitu memperbaiki data yang bermasalah serta menjadi pendamping klien. Latar belakang pendidikan beliau yaitu S1 Manajemen. Usia beliau masih muda yaitu 24 tahun akan tetapi sudah cukup lama bekerja pada PT. Murfa Surya Mahardika yaitu 7 tahun.

Tabel 4

Karakteristik Informan

No	Nama	Umur	Jabatan	Pendidikan	Masa Kerja
1.	Nurkholidin	38	Wakil Area Manajer	S1	12 Tahun
2.	Sudirman	30	Admin	S1	8 Tahun
3.	Dedy Muh. Arham	28	Implementator	S1	3 Tahun
4.	Mufli	24	Programmer	S1	1,5 Tahun
5.	Fajrin	25	RC	S1	7 Tahun

Sumber : Data Sekunder, PT. MSM

C. Deskripsi Data

PT. Murfa Surya Mahardika sebagai perusahaan swasta nasional yang bergerak di bidang penyedia layanan jasa sistem informasi dan teknologi informasi memiliki pesaing yang cukup banyak, sehingga perusahaan membutuhkan strategi yang tepat dalam mengembangkan produk layanan tersebut.

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan peneliti pada tanggal 3 September 2018 kepada Bapak Sudirman selaku Admin mengenai faktor-faktor internal dan faktor-faktor eksternal perusahaan yang berhubungan dalam proses pengembangan sistem informasi manajemen keuangan dan aset daerah, Berikut ini adalah hasil pemaparan beliau:

"Dari faktor internal yang menjadi kekuatan perusahaan adalah sistem yang ditawarkan kepada klien sudah memiliki hak paten. Adapun kelemahan perusahaan yaitu kantor cabang yang tidak menetap karena masih sewa, sehingga alamat kantor kadang berpindah-pindah. Sedangkan kalau dilihat dari faktor eksternal yang menjadi peluang yaitu segmen pasar yang jelas serta kebijakan pemerintah pusat kepada pemerintah daerah untuk menggunakan sistem informasi dalam mengelolah keuangannya. Adapun yang menjadi ancaman

adalah peraturan pemerintah yang sering berubah-ubah serta karyawan yang ambil proyek sendiri.”

Dalam proses wawancara di kemukakan juga bahwa karyawan tidak diperkenankan mengerjakan proyek sistem informasi di area kerja PT. Murfa Surya Mahardika, dimana jika terbukti bisa dituntut di depan pengadilan. Pengalaman perusahan dalam memenangkan persaingan merupakan faktor penting, karena dengan pengalaman perusahaan akan lebih hati-hati dalam mengambil kebijakan dalam hal ini trategi yang akan diambil dalam bersaing. Sejalan dengan itu, berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan peneliti pada tanggal 4 September 2018 kepada Bapak Nurkholidin selaku Wakil *Area Manajer* mengenai faktor-faktor internal dan faktor-faktor eksternal perusahaan yang berhubungan dalam proses pengembangan sistem informasi manajemen keuangan dan aset daerah, Berikut ini adalah hasil pemaparan beliau:

“Dari faktor internal yang menjadi kekuatan utama perusahaan adalah pengalaman yang sudah 25 tahun serta adanya pendampingan tenaga ahli kepada setiap klien. Adapun kelemahan perusahaan yaitu kurangnya *upgrade* tenaga ahli. Sedangkan kalau dilihat dari faktor eksternal yang menjadi peluang yaitu instansi pemerintah yang menjadi pelanggan kita sudah paham akan pentingnya teknologi informasi serta anggaran untuk pembelian aplikasi pemerintah yang lumayan besar. Adapun yang kami anggap ancaman adalah semakin banyaknya pesaing baru serta regulasi pemerintah untuk mengembangkan aplikasi mandiri”

Jaringan kerja perusahaan merupakan nilai tambah perusahaan dalam hal menunjang pengembangan sistem informasi, dimana ketika muncul permasalahan sistem bisa dengan cepat dikonsultasikan dengan karyawan yang di daerah lain guna mencari solusinya. Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan peneliti pada tanggal 4 September 2018 kepada Bapak Mufli selaku *Programmer* mengenai faktor-faktor internal dan faktor-faktor eksternal perusahaan yang

berhubungan dalam proses pengembangan sistem informasi manajemen keuangan dan aset daerah, Berikut ini adalah hasil pemaparan beliau:

"Dari faktor internal yang menjadi kekuatan utama perusahaan adalah nama baik perusahaan serta memiliki jaringan kerja yang luas seluruh Indonesia. Adapun kelemahan perusahaan yaitu manajemen proyek yang kurang bagus. Sedangkan kalau dilihat dari faktor eksternal yang menjadi peluang yaitu memiliki hubungan baik dengan pemda sehingga jika ada proyek maka kita tidak pernah ketinggalan informasi. Adapun yang kami anggap ancaman adalah pergantian kepala daerah sehingga kelanjutan kontrak kerja bisa diputus sepihak dalam artian instabilitas politik yang dinamis serta adanya aplikasi pemerintah pusat yang gratis.

Karyawan adalah aset perusahaan, maka dari itu sebuah perusahaan harus menjaga karyawan agar tetap semangat dan termotivasi untuk bekerja. Sebuah perusahaan harus memiliki manajemen kerja yang baik agar suatu pekerjaan bisa teratur dan pembagian kerja pun merata. Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan peneliti pada tanggal 4 September 2018 kepada Bapak Fajrin Rasyid selaku *Recidence Consultant* mengenai faktor-faktor internal dan faktor-faktor eksternal perusahaan yang berhubungan dalam proses pengembangan sistem informasi manajemen keuangan dan aset daerah, Berikut ini adalah hasil pemaparan beliau:

"Dari faktor internal yang menjadi kekuatan utama perusahaan adalah nama baik perusahaan yang sudah dikenal. Adapun kelemahan perusahaan yaitu manajemen yang kurang bagus dalam bekerja sehingga programmer sering *resign.* Sedangkan kalau dilihat dari faktor eksternal yang menjadi peluang yaitu hubungan dengan pemerintah daerah yang baik sehingga tidak akan mempersulit dalam hal kontrak kerja. Adapun yang kami anggap ancaman adalah kebijakan pemerintah pusat tentang aplikasi mandiri."

Masa depan karyawan dalam sebuah perusahaan menjadi hal penting, karena andaikan masa depan karyawan pada suatu perusahaan tidak terjamin bukan tidak mungkin suatu saat perusahaan tersebut akan ditinggalkan oleh karyawannya. Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan peneliti pada tanggal 6 September

2018 kepada Bapak Dedy Muh. Arham selaku Implementator mengenai faktor-faktor internal dan faktor-faktor eksternal perusahaan yang berhubungan dalam proses pengembangan sistem informasi manajemen keuangan dan aset daerah, Berikut ini adalah hasil pemaparan beliau:

> "Dari faktor internal yang menjadi kekuatan utama perusahaan adalah SDM perusahaan yang handal karena dengan pengalaman pereusahaan dalam membuat sistem. Adapun kelemahan perusahaan yaitu masih kurangnya tenaga SDM serta sistem pegawai yang masih kontrak. Sedangkan kalau dilihat dari faktor eksternal yang menjadi peluang yaitu kebutuhan akan sistem kedepannya akan semakin besar karena kebijakan pemerintah untuk menggunakan sistem infromasi. Adapun yang kami anggap ancaman adalah semakin banyaknya kompetitor baru dalam industri ini."

Berdasarkan hasil observasi yang dilakukan pada PT. Murfa Surya Mahardika dalam kegiatannya mengembangkan sistem informasi manajemen keuangan dan aset daerah, ditemukan bahwa setiap harinya karyawan melakukan absensi manual yang ditulis sendiri jam masuk dan jam pulangnya, ini mengindikasikan bahwa dalam perusahaan ini tidak terlalu memperhatikan kehadiran yang jelas *job desc* karyawan selesai tepat waktu. Untuk tenaga ahli dalam pengembangan sistem masih sangat kurang sehingga sering programmer kewalahan dalam membuat serta mengembangkan sistem. Pengembangan sistem dilakukan sesuai dengan SOP perusahaan dan harus sesuai dengan kontrak kerja, Karena yang dilihat disini adalah pengembagan dan pemeliharan yang tertuang dalam daokumen kontrak kerja.

Untuk mendukung terlaksananya suatu operasional perusahaan , sangat perlu adanya sarana dan Prasarana yang mendukung. Sarana dan prasarana tersebut berperan penting dalam mepermudah dan memperlancar kegiatan perusahaan, termasuk dalam upaya pengembagan sistem informasi manajemen keuangan dan

aset daerah. Berikut adalah tabel kepemilikan saran dan prasarana yang berhubungan dalam pengembangan sistem PT. Murfa Surya Mahardika

Tabel 5

Sarana Prasarana

No	Barang Inventaris	Jumlah	Kondisi	Keterangan
1.	Kantor Administrasi	1	Baik	Masih Kantor Sewa
2.	Mobil Operasional	1 Unit	Cukup Baik	Untuk Kegiatan Operasional Kantor
3.	Meja + Kursi	36 Buah	Baik	Sebagian Kursi Bekas
4.	Proyektor	1 Buah	Baik	
5.	Telpon	1 Buah	Baik	
6.	Wifi/jaringan	1 Set	Baik	
7.	Laptop	10 Buah	Baik	
8.	PC	1 Buah	Rusak	
9.	Lemari Arsip	3 Buah	Baik	
10.	*White Board*	2 Buah	Baik	

Sumber : Data Primer, PT. MSM

Berdasarkan tabel di atas, maka bisa disimpulkan bahwa PT. Murfa Surya Mahardika memiliki sarana dan prasarana yang memadai dalam kegiatannya mengembangkan sistem informasi keuangan dan aset daerah. Terbukti dengan banyaknya laptop yang ada di perusahaan dan ditunjang dengan fasilitas wifi atau internet.

1. Analisis SWOT Berdasarkann Faktor Internal dan Eksternal

Berikut ini adalah rincian mengenai kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang penulis sudah rangkum melalui hasil data wawancara dan

selanjutnya akan dilakukan analisis pada faktor internal dan eksternal kemudian digunakan untuk menentukan faktor strategis perusahaan untuk analisis SWOT :

a. Data Internal

1. Kekuatan (*Strenghts*)

1.1 Pengalaman perusahaan yang sudah 25 tahun di bidang IT/SI

1.2 Perusahaan memiliki jaringan kerja yang luas

1.3 SDM yang handal, kompeten dan masih relatif muda

1.4 Memiliki hak paten pada sistem yang ditawarkan

1.5 Pendampingan tenaga ahli pada klien

2. Kelemahan (*Weaknesses*)

2.1 Manajemen kerja perusahaan masih kurang baik

2.2 Kantor cabang yang tidak menetap karena masih sewa

2.3 Sistem pegawai yang masih kontrak

2.4 Insentif karyawan yang masih rendah dengan bobot kerja yang besar

2.5 Kurangnya SDM

b. Data Eksternal

1. Peluang (*Opportunities*)

1.1 Segmen pasar konsumen yang jelas

1.2 Hubungan yang baik dengan pemerintah daerah

1.3 Kebijakan pemerintah untuk menggunakan sitem informasi

1.4 Instansi pemerintah yang sudah sadar akan pentingnya sistem informasi

1.5 Anggaran aplikasi pemerintah lumayan besar

2. Ancaman (*Threats*)

2.1 Semakin banyak pesaing baru

2.2 Peraturan pemerintah yang beubah-ubah

2.3 Kecenderungan instabilitas politik

2.4 Karyawan yang ambil proyek sendiri

2.5 Regulasi pemerintah untuk mengembangkan apikasi mandiri

2. Pemberian Bobot dan Rating

Pemberian bobot pada faktor internal dan eksternal didasarkan pada wawancara yang telah dilakukan pada karyawan PT. Murfa Surya Mahardika. Rata-rata dari faktor internal dan eksternal yang diperoleh atas pendapat karyawan sebagai berikut:

a. Matriks Faktor Strategi Internal

Tabel 6
Internal Factors Analysis Summary (IFAS)

NO	FAKTOR-FAKTOR STRATEGI INTERNAL	BOBOT	RATING	BOBOT X RATING
1	2	3	4	5(3*4)
	KEKUATAN :			
1	Pengalaman perusahaan yang sudah 25 tahun di bidang IT/SI	0,10	4	0,40
2	Perusahaan memiliki jaringan kerja yang luas	0,10	4	0,40
3	Pendampingan tenaga ahli pada klien	0,10	3	0,30
4	SDM yang handal, kompeten dan masih relatif muda	0,15	3	0,45
5	Memiliki hak paten pada semua sistem	0,10	3	0,30

	informasi yang ditawarkan			
Total Skor Kekuatan				1,85
	KELEMAHAN :			
6	Manajemen kerja perusahaan masih kurang baik	0,15	1	0,15
7	Kantor cabang yang tidak menetap karena masih sewa	0,05	1	0,05
8	Kurangnya SDM	0,10	2	0,20
9	Insentif karyawan yang masih rendah dengan bobot kerja yang besar	0,10	2	0,20
10	Sistem pegawai yang masih kontrak	0,05	2	0,10
Total Skor Kelemahan				0,70
TOTAL		1,00		2,55

Sumber : Data Olahan Peneliti

Total bobot x rating pada tabel diatas yang bernilai 2,55 diperoleh dari penjumlahan bobot x rating faktor kekuatan dan faktor kelemahan, yang digunakan sebagai acuan titik kondisi internal PT. Murfa Surya Mahardika. Hasil ini digunakan untuk melihat posisi perusahaan saat ini.

b. Matriks Faktor Strategi Eksternal

Tabel 7
Eksternal Factors Analysis Summary (IFAS)

NO	FAKTOR-FAKTOR STRATEGI EKSTERNAL	BOBOT	RATING	BOBOT X RATING
1	2	3	4	5(3*4)
	PELUANG :			
1	Segmen pasar konsumen yang jelas	0,10	4	0,40
2	Hubungan yang baik dengan pemerintah daerah	0,15	4	0,60
3	Instansi pemerintah yang sudah sadar akan pentingnya sistem informasi	0,05	2	0,10
4	Kebijakan pemerintah untuk menggunakan sitem informasi	0,15	2	0,30
5	Anggaran aplikasi pemerintah yang lumayan besar	0,10	4	0,40
Total Skor peluang				1,8
	ANCAMAN :			
6	Semakin banyak kompetitor baru	0,10	1	0,10
7	Regulasi pemerintah untuk mengembangkan aplikasi mandiri	0,10	1	0,10
8	Kecenderungan instabilitas politik	0,10	2	0,20
9	Karyawan yang ambil proyek sendiri	0,05	4	0,20
10	Peraturan pemerintah yang beubah-ubah	0,10	2	0,20
Total Skor Ancaman				0,8
TOTAL		1,00		2,60

Sumber : Data Olahan Peneliti

Total bobot x rating pada tabel diatas yang bernilai 2,60 diperoleh dari penjumlahan bobot x rating faktor peluang dan faktor ancaman, yang digunakan sebagai acuan titik kondisi eksternal pada PT. Murfa Surya Mahardika. Hasil ini digunakan untuk melihat posisi perusahaan saat ini.

D. Hasil Analisis Data

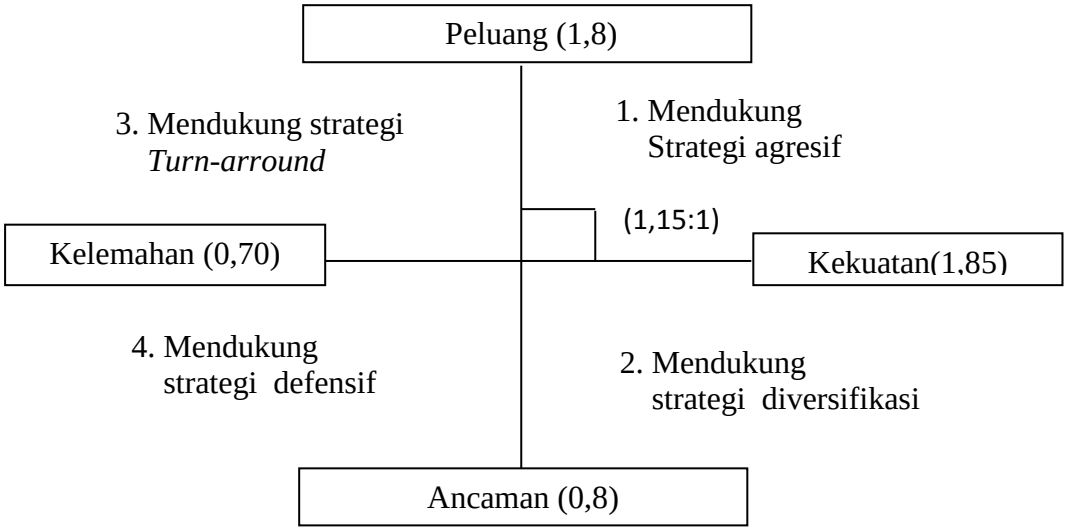
Dari hasil analisis tabel faktor internal dan faktor eksternal, menunjukkan bahwa untuk total nilai skor dari masing-masing faktor dapat dirinci sebagai berikut :

- ✓ Faktor kekuatan (*Strengths*) : 1,85
- ✓ Faktor kelemahan (*Weaknesses*) : 0,70
- ✓ Faktor peluang (*opportunities*) : 1,8
- ✓ Faktor ancaman (*Treaths*) : 0,8

Dari perhitungan di atas, maka dapat diketahui bahwa nilai faktor kekuatan lebih tinggi daripada faktor kelemahan dengan selisih 1,15 dan nilai faktor peluang lebih tinggi daripada faktor ancaman dengan selisih 1. Dari hasil identifikasi faktor-faktor tersebut maka dapat digambarkan dalam diagram SWOT sebagai berikut:

Gambar 7

Diagram SWOT



Sumber : Data Olahan Peneliti

Pada diagram analisis SWOT diatas menunjukkan bahwa PT. Murfa Surya Mahardika memiliki kekuatan dan peluang sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang dapat diterapkan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif *(growth oriented strategy)* (Rangkuti 2017:20).

Tabel 8

Kombinasi Strategi Matriks SWOT

IFAS / EFAS	STRENGTHS (S)	WEAKNESSES (W)
OPPORTUNITIES (O)	Strategi SO 1,85 + 1,8 = 3,65 I	Strategi WO 0,70 + 1,8 = 2,50 III
TREATHS (T)	Strategi ST 1,85 + 0,8 = 2,65 II	Strategi WT 0,70 + 0,8 = 1,50 IV

Sumber : Data Olahan Peneliti

Hasil pada tabel 4.5 menunjukkan bahwa strategi utama yang dihasilkan adalah strategi SO dengan nilai tertinggi 3,65 pada posisi I yang memiliki arti bahwa strategi ini dibuat berdasarkan jalan pikiran perusahaan, yaitu dengan memanfaatkan seluruh kekuatan untuk merebut dan memanfaatkan peluang sebesar-besarnya.

BAB V

PEMBAHASAN

Dari hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa strategi yang dihasilkan oleh peneliti kepada PT. Murfa Surya Mahardika untuk diterapkan dalam pengembangan sistem informasi keuangan dan aset daerah adalah strategi SO. Dalam artian bahwa dengan pengalaman yang sudah 25 tahun di bidang IT/SI serta hubungan baik dengan dengan pemerintah daerah dan dukungan tenaga ahli yang kompeten, maka PT. Murfa Surya Mahardika harus tetap meningkatkan kualitas pelayanan dan membuat sistem dengan inovasi terbaru sehingga klien akan tetap setia menggunakan produknya.

Tabel 9

Matriks SWOT (Hasil)

IFAS / EFAS	*Strengths* (S)	*Weaknesses* (W)
	1. Pengalaman perusahaan yang sudah 25 tahun di bidang IT/SI 2. Perusahaan memiliki jaringan kerja yang luas 3. Pendampingan tenaga ahli pada klien 4. SDM yang handal, kompeten dan masih relatif muda 5. Memiliki hak paten pada semua sistem informasi yang ditawarkan	1. Manajemen kerja perusahaan masih kurang baik 2. Kantor cabang yang tidak menetap karena masih sewa 3. Kurangnya SDM 4. Insentif karyawan yang masih rendah dengan bobot kerja yang besar 5. Sistem pegawai yang masih kontrak

Opportunities (O)	Strategi SO	Strategi WO
1. Segmen pasar konsumen yang jelas 2. Hubungan yang baik dengan pemerintah daerah 3. Instansi pemerintah yang sudah sadar akan pentingnya sistem informasi 4. Kebijakan pemerintah untuk menggunakan sitem informasi 5. Anggaran aplikasi pemerintah yang lumayan besar	1. Mempertahankan hubungan baik dengan klien dengan memberiakan pelayanan maksimal 2. Mengembangkan sistem yang sudah ada dengan aturan pemerintah yang terbaru 3. Mengatasi masalah sistem dengan berkonsultasi kepada karyawan yang ada di daerah lain 4. Ikut tender di daerah-daerah memerlukan sistem informasi 5. Memberikan jaminan kualitas terhadap sistem yang ditawarkan	1. Melakukan penambahan karyawan 2. Membuat kantor cabang sendiri tanpa sewa di daerah yang prospeknya besar 3. Memperbaiki manajemen kerja dengan ikut pelatihan 4. Memberikan bonus sesuai dengan prestasi karyawan 5. Karyawan lama yang masih kontrak diangkat menjadi keryawan tetap
Treaths (T)	Strategi ST	Strategi WT
1. Semakin banyak kompetitor baru 2. Regulasi pemerintah untuk mengembangkan aplikasi mandiri 3. Kecenderungan instabilitas politik 4. Karyawan yang ambil proyek sendiri 5. Peraturan pemerintah yang beubah-ubah	1. Tetap fokus pada kualitas pelayanan kepada klien 2. Inovasi sistem dengan teknologi terbaru 3. Menjaga hubungan baik dengan karyawan 4. Membantu pemda jika membutuhkan diklat demi menjaga hubungan baik	1. Merekrut karyawan yng sudah memiliki pengalaman dan dapat dipercaya 2. Meningkatkan kinerja perusahaan dengan diklat 3. Pengembangan sistem dengan karyawan *frelance*

Sumber : Data Olahan Peneliti

Berdasarkan tabel matriks SWOT di atas, maka dapat dijabarkan sebagai berikut :

e. Strategi SO (*Strengths - Opportunities*)

Strategi ini menggunakan kekuatan internal perusahaan untuk meraih peluang-peluang yang ada di luar perusahaan, yaitu mempertahankan hubungan baik dengan klien dengan cara memaksimalkan pelayanan serta memberikan jaminan kualitas sistem yang ditawarkan. Hal ini sangat penting karena mengingat semakin banyaknya pesaing dalam industri ini, maka klien memiliki banyak pilihan altrenatif yang lain. Untuk sampai pada posisi ini sangatlah sulit, oleh karena itu menjaga nama baik perusahaan serta membuat pengembangan sistem dengan teknologi terbaru adalah sebuah keharusan.

f. Strategi ST (*Strengths - Treaths*)

Strategi ini adalah strategi dalam menggunakan kekuatan yang dimiliki perusahaan untuk mengatasi ancaman, yaitu dengan cara membuat inovasi dengan teknologi terbaru serta membantu klien dalam pendidikan dan pelatihan demi menjaga hubungan baik. Salah satu turunan dari pelayanan yang maksimal adalah dengan membantu klien dengan permasalahan-permasalahan yang dihadapi. Pada posis ini ancaman terbesar perusahaan adalah dengan adanya aplikasi mandiri dari pemerintah pusat, sehingga untuk itu perlu pengembangan sistem yang selangkah lebih maju. Dalam artian bahwa sistem harus dinamis sesuai dengan kebutuhan klien, karena menurut pengamatan peneliti bahwa aplikasi yang dikembangkan pemerintah pusat masih bersifat standar dan kurang bisa mengakomodir kebutuhan setiap daerah yang berbeda-beda.

g. Strategi WO (*Weaknesses - Opportunities*)

Strategi ini diterapkan berdasarkan pemanfaatan peluang yang ada dengan cara meminimalkan kelemahan yang ada, yaitu dengan memperbaiki manajemen kerja perusahaan dan menambah jumlah karyawan. Pada posisi ini perusahaan harus lebih fokus terhadap mengatasi kelemahan karena dengan teratasinya kelemahan, maka kemungkinan peluang yang ada bisa dimmanfaatkan dengan maksimal

h. Strategi WT (*Weaknesses - Treaths*)

Strategi ini merupakan taktik untuk bertahan dengan cara mengurangi kelemahan internal serta menghindari ancaman, yaitu dengan mengembangkan sistem dengan menggunakan karyawan *freelance* dan memberdayakan karyawan yang ada. Pada posisi ini perusahaan kurang diuntungkan, oleh karena itu aset-aset internal perusahaan harus dimaksimalkan agar ancaman-ancaman bisa dihindari.

BAB VI

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang di lakukan pada PT. Murfa Surya Mahardika dan dari semua hasil analisis data yang telah diolah dan dibahas pada bab sebelumnya. Maka peneliti dapat menarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Hasil analisis internal PT. Murfa Surya Mahardika diketahui bahwa kekuatan perusahaan sebesar 1,85 masih lebih besar dibandingkan dengan kelemahan perusahaan dengan nilai 0,70
2. Hasil analisis eksternal PT. Murfa Surya Mahardika diketahui bahwa peluang perusahaan sebesar 1,8 masih lebih besar dibandingkan dengan ancaman perusahaan dengan nilai 0,8
3. Hasil analisis internal dan eksternal perusahaan beserta matriks SWOT dapat diperoleh bahwa yang menjadi strategi utama PT. Murfa Surya Mahardika adalah *Growth oriented Strategy* dimana PT. Murfa Surya Mahardika dapat mengembangkan dan meningkatkan posisi kompetitifnya.

B. Saran

Melihat semakin ketatnya persaingan bisnis akibat banyaknya pesaing baru serta regulasi pemerintah untuk mengembangkan aplikasi mandiri , maka PT. Murfa Surya Mahardika sebaiknya membuat inovasi-inovasi dengan teknologi terbaru serta meningkatkan kualitas pelayanan terhadap klien dan mempertahankan hubungan baik dengan klien yang sudah terjalin selama ini. Strategi-strategi ini diharapkan dapat

terus menunjang kemajuan perusahaan dan terus mengembangkan sistem informasi, bukan tidak mungkin suatu saat perusahaan juga akan membuat sistem informasi untuk swasta.

DAFTAR PUSTAKA

A. Buku-Buku

Allison, M., dan Kaye, J. 2004. *Perencanaan Strategis Bagi Organisasi Nirlaba*. Jakarta: Yayasan Obor Indonesia

Bungin, Burhan. 2007. *Penelitian Kualitatif*. Jakarta: Kencana.

David, Fred R. 2004. *Manajemen Strategi Konsep-Konsep*. Jakarta: PT Indeks Kelompok Gramedia

_____. 2006. *Manajemen Strategi*. Jakarta : Salemba Empat.

_____. 2010, *Manajemen Strategis konsep*. Jakarta : Salemba Empat.

_____. 2009. *Strategic Management* (Manajemen Strategis Konsep). Jakarta : Salemba Empat.

_____. 2012. *Strategic Management* (Manajemen Strategis Konsep). Jakarta : Salemba Empat.

Hunger, J. David dan Wheelen, Thomas L. 2011. *Manajemen Strategis*. Yogyakarta : Andi,.

Jatmiko, Rahmad Dwi. 2003. *Manajemen Stratejik*. Malang : UMM Press

Jogiyanto, Hartono. 1999. *Analisis Dan Disain Sistem Informasi: pendekatan terstruktur teori dan praktek aplikasi bisnis*. Yogyakarta: Andi

Jogiyanto. 2005. *Sistem Teknologi Informasi*. Andi: Yogyakarta

Kadir, Abdul. 2014.*Pengenalan Sistem Informasi Edisi Revisi*. Yogyakarta: Andi

Mardiasmo. 2004.*Otonomi dan Manajemen Keuangan Daerah*. Yogyakarta: Andi.

Marrus Stephanie, K 2002. *Desain Penelitian Manajemen Strategik*. Jakarta: Rajawali Press

Moleong, Lexy .2005. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung : PT Remaja Rosdakarya.

_____ .2007. Metodologi Penelitian Kualitatif. Bandung : PT Remaja Rosdakarya

Nugroho, Eko. 2007. *Sistem Informasi Manajemen.*Yogyakarta: Andi.

Nur'aini, Fajar. 2016. *Teknik Analisis SWOT*. Yogyakarta: Quadrant

Porter, Michael, E. 1994. *Keunggulan Bersaing (Menciptakan dan Mempertahankan Kinerja Unggul).* Jakarta: Binarupa Aksara

Rahmady Radiany dan Andi Sularso. 2007. *Konsentrasi Pemasaran.* Surabaya: Badan Penerbit Mahardhika.

Rangkuti, Freddy. 2001. *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis.* Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.

_____. 2017. *Analysis SWOT: Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Jakarta: Gramedia.

Ruslan, Rosadi. 2003. *Metode Penelitian Public Relations Dan Komunikasi*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada

Scott, George M. 2001.*Prinsip – Prinsip Sistem Informasi Manajemen*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada

Siagian, Sondang P. 2002. *Manajemen Stratejik*. Jakarta: PT Bumi Aksara.

_____. 2004. *Manajemen Strategik*. Jakarta: Bumi Aksara.

Solihin, Ismail. 2012. *Manajemen Strategik*, Jakarta: PT. Gelora Aksara Pratama

Sugiyono. 2013. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.

Supranto, J. 2003. *Metode Riset Aplikasinya dalam Pemasaran*. Jakarta: Rineka Cipta.

Sutabri, Tata. 2005. *Sistem Informasi Manajemen*. Yogyakarta: Andi

Sutanta, Edhy. 2003. *Sistem informasi manajemen*. Yogyakarta: Graha Ilmu.

Umar, Husein. 2001. *Strategic Management in Action: Konsep, Teori dan Teknik Menganalisis Manajemen Strategis*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.

_____. 2003. *Strategic Manajemen In Action***.** Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama

Widjaja, HAW. 2002. *Otonomi Daerah dan Daerah Otonom*. Jakarta: Raja Grafindo Persada

B. Dokumen-Dokumen

Undang-Undang Nomor 23 Tahun 2014 tentang pemerintah daerah

PP Nomor 65 tahun 2010 tentang sistem informasi keuangan daerah.

L A M P I R A N

Lampiran 1

PEDOMAN WAWANCARA

A. Identitas Informan

   1. Nama :
   2. Jabatan :
   3. Waktu Wawancara :
   4. Lama Wawancara :

B. Tanggapan Informan

Dilihat dari faktor internal perusahaan:

1. Menurut Bapak/Ibu hal-hal apa saja yang menjadi kekuatan perusahaan?
2. Menurut Bapak/Ibu hal-hal apa saja yang menjadi kelemahan perusahaan?

Dilihat dari faktor eksternal perusahaan:

3. Menurut Ibu hal-hal apa saja yang menjadi peluang perusahaan?
4. Menurut Ibu hal-hal apa saja yang menjadi ancaman bagi perusahaan?

Pertanyaan wawancara untuk perusahaan:

5. Apakah permasalahan utama yang sedang dihadapi perusahaan saat ini?
6. Apa saja upaya penanganan yang sudah dilakukan perusahaan?
7. Dengan adanya kemajuan teknologi seperti internet, apakah perusahaan sudah memanfaatkan teknologi internet tersebut secara maksimal?
8. Apakah strategi pengembangan SIM perusahaan yang dilakukan sekarang?

Lampiran 2

PEDOMAN TELAAH DOKUMEN

A. Identitas Tempat Pengambilan Dokumen

1. Nama Tempat :
2. Alamat :
3. Waktu Pengambilan :

B. Dokumen Umum

1. Struktur Oragnisasi

☐ Tersedia ☐ Tidak Tersedia

2. Profil Organisasi

☐ Tersedia ☐ Tidak Tersedia

3. Dokumen yang berhubungan dengan pengembangan Sistem Informasi Manajemen Keuangan dan Aset Daerah

1. Dokumen Peraturan yang Berlaku

☐ Tersedia ☐ Tidak Tersedia

2. Dokumen Operasional

☐ Tersedia ☐ Tidak Tersedia

3. Daftar Pegawai

☐ Tersedia ☐ Tidak Tersedia

Lampiran 3

PEDOMAN OBSERVASI

A. Kegiatan Pengembangan Sistem Informasi Keuangan dan Aset Daerah

1. Absensi Karyawan

☐ Tersedia ☐ Tidak Tersedia

2. Tenaga ahli yang memadai

☐ Tersedia ☐ Tidak Tersedia

3. Berdasarkan SOP

☐ Ya ☐ Tidak

4. Berdasarkan isi kontrak

☐ Ya ☐ Tidak

B. Sarana dan Prasarana

1. Ruangan kerja AC

☐ Ada ☐ Tidak Ada

2. Ruang rapat

☐ Ada ☐ Tidak Ada

3. Server

☐ Ada ☐ Tidak Ada

4. White board

☐ Ada ☐ Tidak Ada

5. PC/Laptop

☐ Ada ☐ Tidak Ada

6. Proyektor

☐ Ada ☐ Tidak Ada

7. Mobil operasional

☐ Ada ☐ Tidak Ada




2018





Lampiran 4

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Nama	:	Firdaus
Tempat/ Tanggal Lahir	:	Sungguminasa, 25 Maret 1990
Alamat	:	BTP Blok H/439 Jl. Kerukunan Timur 29 Makassar
Nama Instansi	:	PT. Murfa Surya Mahardika
Alamat Instansi	:	Jl. Pelita Raya BTN Timurama Blok A13 No. 98 Makassar
Riwayat Pendidikan	:	1. SD Inpres Pabbentengang 2. SMP Neg. 3 Bajeng 3. SMK Neg. 1 Limbung 4. D3 Akademi Manajemen Informatika dan Komputer Makassar
Riwayat Pekerjaan	:	1. Staff PT. Fajar Graha Pena Makassar (2011-2014) 2. Staff PT. Murfa Surya Mahardika (2015-Sekarng)