

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Gambaran Umum Objek Penelitian



PT IDstar Cipta Teknologi adalah firma konsultan TI global terkemuka yang mengkhususkan diri dalam Solusi Transformasi Bisnis, menyediakan layanan Outsourcing TI dan Otomatisasi Cerdas. Perusahaan yang beridiri pada tahun 2018 dengan tim yang terdiri lebih dari 500 Talenta Teknologi yang berdedikasi, IDstar berhasil mengotomatiskan lebih dari 1000 proses bisnis, membantu lebih dari 30 perusahaan dalam perjalanan adaptasi digital mereka.

Visi Misi yang diterapkan oleh PT IDStar adalah Kami bercita-cita untuk melihat generasi yang siap digital yang berinovasi dan memimpin bisnis cerdas di seluruh Asia dan Misinya Untuk Membangun, Mempercepat, Mendukung, dan Memberdayakan transformasi bisnis setiap organisasi. Selain Visi Misi ada nilai-nilai yang selalu diterapkan oleh PT IDStar Cipta Teknologi yaitu T.O.P.C.E (Trustworthy, One Team, Professional-star Attitude, Constant Improvement, Entrepreneur Spirit). Nilai yang diterapkan untuk tetap menjaga Kualitas dan Kuantitas di mata Customer.

Selanjutnya ada susunan pengurus IDstar terdiri dari individu-individu yang memiliki pengalaman dan keahlian yang mendalam dalam bidang teknologi informasi dan manajemen bisnis. Di posisi Direktur Utama, terdapat Arifa Tan, yang memimpin dengan visi strategis untuk memajukan perusahaan. Muhammad Sari menjabat sebagai Wakil CEO yang mendukung pengambilan keputusan dan operasional sehari-hari. Dalam peran penting sebagai Kepala Keuangan, Erwin

Kartika memastikan kesehatan finansial perusahaan melalui pengelolaan anggaran yang efisien. Miqdam Prasetyo dan Ferdinand Hardijanto melengkapi tim dengan keahlian mereka yang berkontribusi pada pengembangan dan implementasi strategi yang mendukung misi IDstar sebagai pemimpin dalam layanan transformasi bisnis. Tim pengurus ini berkomitmen untuk mengarahkan perusahaan menuju pertumbuhan yang berkelanjutan dan inovasi di tengah dinamika industri teknologi.



Gambar 1.1 Susunan Jabatan PT IDStar

Sumber: <https://idstar.co.id/id/>

1.2 Latar Belakang Penelitian

Industri teknologi informasi dan komunikasi (TIK) telah menjadi sektor yang mengalami pertumbuhan pesat dalam beberapa dekade terakhir. Perkembangan teknologi digital, seperti kecerdasan buatan (AI), komputasi awan (*cloud computing*), dan Internet of Things (IoT), telah mendorong transformasi besar di berbagai industri. Menurut laporan dari McKinsey & Company (2023), industri teknologi global diperkirakan akan mencapai nilai pasar lebih dari \$5 triliun pada tahun 2025, dengan pertumbuhan tahunan rata-rata sebesar 6%. Pertumbuhan ini didorong oleh meningkatnya adopsi solusi digital, otomatisasi bisnis, serta peningkatan kebutuhan akan layanan berbasis teknologi. Di era digital saat ini, perusahaan dari berbagai sektor semakin bergantung pada teknologi untuk meningkatkan efisiensi, mempercepat inovasi, dan mempertahankan daya saing mereka.

Persaingan dalam industri teknologi semakin ketat, terutama dengan kemunculan berbagai perusahaan rintisan (*startups*) yang membawa inovasi baru ke pasar. Industri dengan tingkat inovasi tinggi cenderung memiliki persaingan yang lebih intens karena banyak perusahaan berlomba menawarkan solusi unggulan kepada pelanggan. Di sektor teknologi informasi, perusahaan besar seperti Google, Microsoft, dan Amazon terus memperluas ekosistem digital mereka melalui investasi besar dalam riset dan pengembangan (*R&D*), sementara perusahaan kecil dan menengah berlomba menawarkan solusi yang lebih fleksibel dan berorientasi pada kebutuhan spesifik pelanggan. Dalam konteks ini, perusahaan yang tidak mampu beradaptasi dengan cepat terhadap perubahan teknologi dan tren pasar akan kehilangan daya saing dan tertinggal dalam kompetisi global.

Di Indonesia, industri teknologi informasi juga mengalami pertumbuhan yang signifikan. Berdasarkan data dari Kementerian Komunikasi dan Informatika (Kominfo, 2023), sektor teknologi informasi menyumbang sekitar 6,2% terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) nasional. Tren digitalisasi yang semakin luas di sektor perbankan, telekomunikasi, kesehatan, dan pendidikan mendorong permintaan akan layanan berbasis teknologi, termasuk layanan outsourcing IT. Selain itu, kebijakan pemerintah dalam mendukung transformasi digital, seperti penerapan sistem pemerintahan berbasis elektronik (SPBE) dan inisiatif *Making Indonesia 4.0*, semakin mempercepat adopsi teknologi oleh berbagai perusahaan dan instansi pemerintah.

Salah satu subsektor yang berkembang pesat dalam industri teknologi di Indonesia adalah layanan outsourcing IT. Perusahaan di berbagai sektor semakin mengandalkan tenaga kerja IT yang fleksibel dan berkualitas tinggi untuk mengembangkan perangkat lunak, mengelola sistem teknologi, serta melakukan analisis data yang kompleks. Menurut laporan Asosiasi Pengusaha Teknologi Informasi dan Komunikasi Nasional (APTIKNAS, 2023), permintaan akan layanan outsourcing IT di Indonesia mengalami pertumbuhan rata-rata 15% per tahun. Namun, meskipun peluang di sektor ini terus meningkat, persaingan antara penyedia layanan outsourcing IT juga semakin ketat, dengan banyaknya perusahaan yang menawarkan layanan serupa dengan harga dan kualitas yang beragam.

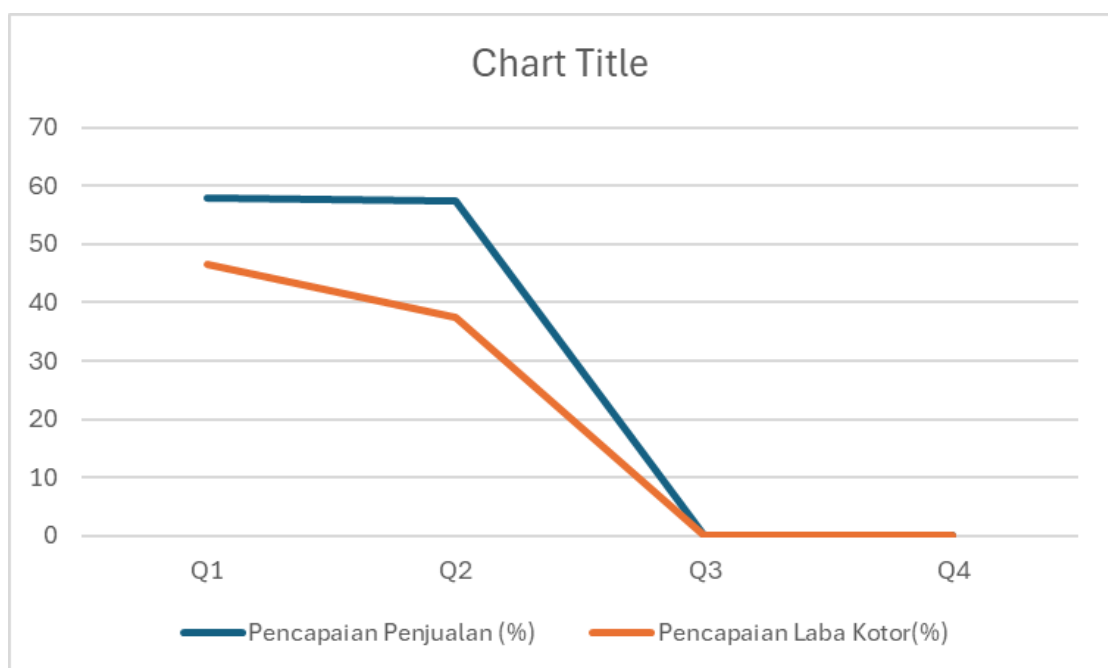
Dalam menghadapi persaingan yang ketat, perusahaan teknologi perlu mengembangkan strategi bisnis yang berkelanjutan dan berbasis inovasi. Menurut Porter (2008), keunggulan kompetitif dapat diperoleh melalui tiga strategi utama, yaitu diferensiasi produk, kepemimpinan biaya, dan fokus pada segmen pasar tertentu. Diferensiasi produk memungkinkan perusahaan menciptakan nilai tambah yang unik bagi pelanggan, sementara kepemimpinan biaya berfokus pada efisiensi operasional untuk menekan harga. Di sisi lain, strategi fokus membantu perusahaan menguasai pasar tertentu dengan menawarkan solusi yang lebih sesuai dengan kebutuhan pelanggan di segmen tersebut. Dalam industri outsourcing IT, perusahaan yang mampu menawarkan kombinasi dari strategi-strategi ini akan lebih unggul dalam mempertahankan dan menarik klien baru.

PT IDStar Cipta Teknologi merupakan salah satu perusahaan yang bergerak di bidang layanan outsourcing IT di Indonesia. Sejak didirikan pada tahun 2018, perusahaan ini telah membantu lebih dari 30 perusahaan dalam mengimplementasikan transformasi digital melalui penyediaan talenta teknologi yang terampil. PT IDStar menawarkan berbagai layanan, mulai dari pengembangan perangkat lunak, analisis data, hingga otomatisasi proses bisnis. Dengan fokus pada penyediaan tenaga IT berkualitas tinggi, perusahaan berusaha memenuhi kebutuhan klien di berbagai sektor, seperti perbankan, telekomunikasi, dan manufaktur. Namun, di tengah dinamika industri yang terus berubah, PT IDStar menghadapi tantangan dalam mempertahankan daya saing dan mencapai target bisnis yang telah ditetapkan.

Salah satu tantangan utama yang dihadapi PT IDStar adalah pencapaian target penjualan dan laba kotor. Berdasarkan laporan internal perusahaan, pencapaian target penjualan pada kuartal pertama (Q1) dan kuartal kedua (Q2) tahun 2024 masing-masing hanya sebesar 57,96% dan 57,41%, sementara laba kotor yang diperoleh lebih rendah, yakni 46,53% pada Q1 dan 37,37% pada Q2. Untuk mengatasi kesenjangan ini, perusahaan menerapkan strategi gap carryover, yaitu dengan membebankan kekurangan pencapaian target dari kuartal sebelumnya ke kuartal berikutnya.

Tabel 1.1 Pencapaian Penjualan dan Laba Kotor PT IDStar

Actual				Gap Carryover Plan	
Q1 Sales Achieve		Q1 GP Achieve		Q2 Carryover	Q3 Carryover
15,66,870,178	57,96%	3,781,728,904	46,53%	50%	50%
Q2 Sales Achieve		Q2 GP Achieve		Q3 Carryover	Q4 Carryover
22,469,811,983	57,41%	4,717,288,175	37,37%	80%	20%
Q3 Sales Achieve		Q3 GP Achieve		Q4 Carryover	
0	0,00%	0	0,00%	100%	
Q4 Sales Achieve		Q4 GP Achieve			
0	0,00%	0	0,00%		



Gambar 1.2 Laporam Internal

Sumber: Laporan Keuangan Internal PT IDStar (2024)

Dari tabel di atas, terlihat bahwa strategi *gap carryover* justru meningkatkan beban pencapaian target pada kuartal selanjutnya, khususnya Q3 dan Q4. Jika tren pencapaian tetap rendah, maka Q4 akan menanggung beban 100% dari kekurangan target sebelumnya, yang berisiko menyebabkan tekanan besar pada operasional perusahaan. Strategi ini menunjukkan bahwa perusahaan belum memiliki pendekatan yang optimal dalam mengelola pertumbuhan bisnisnya, sehingga diperlukan perumusan strategi yang lebih efektif untuk meningkatkan pencapaian target keuangan.

Untuk meningkatkan pencapaian target keuangan dan memperbaiki strategi bisnis yang ada, diperlukan pendekatan yang lebih sistematis dalam merumuskan strategi bisnis PT IDStar. Salah satu metode yang dapat digunakan adalah analisis SWOT, yang memungkinkan perusahaan mengidentifikasi kekuatan (*strengths*), kelemahan (*weaknesses*), peluang (*opportunities*), dan ancaman (*threats*) yang dihadapi. Analisis SWOT ini dapat memberikan pemetaan yang jelas terhadap posisi strategis perusahaan dalam industri outsourcing IT. Namun, untuk menentukan strategi yang paling efektif, diperlukan metode yang lebih kuantitatif, salah satunya adalah Quantitative Strategic Planning Matrix (QSPM). Metode QSPM memungkinkan perusahaan untuk mengevaluasi berbagai alternatif strategi berdasarkan bobot dan daya tariknya, sehingga dapat menentukan strategi prioritas yang paling sesuai untuk diterapkan (David, 2023). Pendekatan serupa juga digunakan oleh (Pasaribu *et al.*, 2023), di mana strategi yang dihasilkan SWOT kemudian dinilai berdasarkan prioritasnya dengan menggunakan metode QSPM.

Studi-studi terdahulu menunjukkan bahwa metode SWOT efektif dalam mengidentifikasi kondisi internal dan eksternal perusahaan, sementara metode QSPM bermanfaat untuk memprioritaskan tindakan yang perlu dilakukan (Srivastava *et al.*, 2005; Ommani, 2011). Meski demikian, penelitian terkait yang berfokus pada perusahaan teknologi informasi dengan pendekatan SWOT dan QSPM masih terbatas. Terlebih lagi, penelitian yang mengkaji bagaimana kedua metode ini dapat secara spesifik membantu perusahaan IT di Indonesia untuk mencapai transformasi digital yang menyeluruh belum banyak dijumpai (Ghorbani *et al.*, 2015).

Dari permasalahan diatas, maka penulis mengambil judul "ANALISIS FORMULASI STRATEGI BISNIS MENGGUNAKAN PENDEKATAN METODE SWOT DAN QUANTITATIVE STRATEGIC PLANNING MATRIX (QSPM) PADA PT IDSTAR CIPTA TEKNOLOGI".

1.3 Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang dan informasi dari PT IDstar Cipta Teknologi terkait hasil pencapaian target, strategi yang diterapkan belum berjalan dengan efektif. Permasalahan tersebut menunjukkan adanya kebutuhan mendesak untuk

melakukan reformulasi strategi bisnis agar perusahaan dapat meningkatkan daya saingnya. Berdasarkan kajian literatur, pendekatan analisis SWOT dan metode QSPM dapat digunakan untuk merumuskan dan memilih strategi prioritas yang objektif. Maka dari itu, rumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana analisis faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi formulasi strategi bisnis PT IDStar Cipta Teknologi?
2. Bagaimana strategi bisnis yang dirancang berdasarkan hasil analisis SWOT untuk meningkatkan daya saing PT IDStar Cipta Teknologi?
3. Bagaimana pemilihan strategi prioritas menggunakan metode Quantitative Strategic Planning Matrix (QSPM) agar PT IDStar Cipta Teknologi dapat mencapai keunggulan kompetitif?

1.4 Tujuan Penelitian

Penelitian ini memiliki beberapa tujuan yang ingin dicapai, antara lain:

1. Untuk menganalisis faktor-faktor internal dan eksternal yang memengaruhi formulasi strategi bisnis PT IDStar Cipta Teknologi menggunakan analisis IFE dan EFE.
2. Untuk mengidentifikasi strategi yang diterapkan untuk meningkatkan daya saing perusahaan berdasarkan hasil analisis SWOT.
3. Menentukan strategi prioritas yang paling sesuai untuk PT IDStar Cipta Teknologi dengan menggunakan metode Quantitative Strategic Planning Matrix (QSPM).

1.5 Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat yang luas dalam berbagai aspek sebagai berikut:

1.5.1 Manfaat Praktis

1. PT Idstar Cipta Teknologi dapat memperoleh wawasan mengenai faktor internal dan eksternal yang memengaruhi strategi bisnis perusahaan. Strategi PT IDStar akan menjadi lebih efektif dan berbasis analisis SWOT serta QSPM untuk meningkatkan daya saing dan pencapaian target bisnis.

Dan manajemen akan terbantu dalam menentukan prioritas strategi bisnis yang optimal untuk mencapai pertumbuhan yang berkelanjutan.

2. Perusahaan lain pada industri teknologi dan outsourcing dapat dijadikan referensi dalam menghadapi tantangan bisnis. Dan akan memahami tentang metode SWOT dan QSPM yang dapat digunakan untuk merumuskan strategi bisnis yang lebih terarah.
3. Para manajer dan pengambil keputusan akan terbantu dalam pengambilan Keputusan strategis yang lebih berbasis data dengan menggunakan metode SWOT dan QSPM. Hal ini memungkinkan Perusahaan untuk menentukan strategi prioritas yang dapat meningkatkan keunggulan kompetitif.

1.5.2 Manfaat Akademis

1. Penelitian ini dapat memperbanyak literatur akademik terkait formulasi strategi bisnis dengan pendekatan SWOT dan QSPM dalam industri teknologi.
2. Hasil penelitian ini dapat menjadi rujukan bagi akademisi atau peneliti lain yang ingin mengeksplorasi lebih lanjut penggunaan SWOT dan QSPM dalam perumusan strategi bisnis.
3. Penelitian ini dapat menunjukkan bagaimana metode SWOT dan QSPM dapat diterapkan secara praktis dalam menganalisis dan merancang strategi bisnis perusahaan berbasis teknologi informasi.

1.6 Sistematika Penulisan Tugas Akhir

Untuk memudahkan pembaca memahami konten yang terdapat dalam skripsi ini, sistematika penulisan skripsi diatur sebagai berikut:

a. BAB 1 PENDAHULUAN

Bagian ini menyajikan gambaran umum objek penelitian, latar belakang penelitian, perumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika penulisan.

b. BAB 2 TINJAUAN PUSAKA

Bagian ini membahas teori-teori yang relevan dengan penelitian, seperti teori manajemen strategi, metode SWOT, metode QSPM, serta penelitian terdahulu yang mendukung.

c. BAB 3 METODOLOGI PENELITIAN

Bagian ini menjelaskan metode penelitian yang digunakan, termasuk pendekatan analisis SWOT dan QSPM, teknik pengumpulan data, serta analisis data.

d. BAB 4 HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Bagian ini menyajikan hasil analisis SWOT dan QSPM pada PT Idstar Cipta Teknologi, serta pembahasan strategi bisnis yang dihasilkan.

e. BAB 5 KESIMPULAN DAN SARAN

Bagian ini menyimpulkan hasil penelitian dan memberikan saran untuk PT Idstar berdasarkan temuan-temuan yang diperoleh dari analisis.