

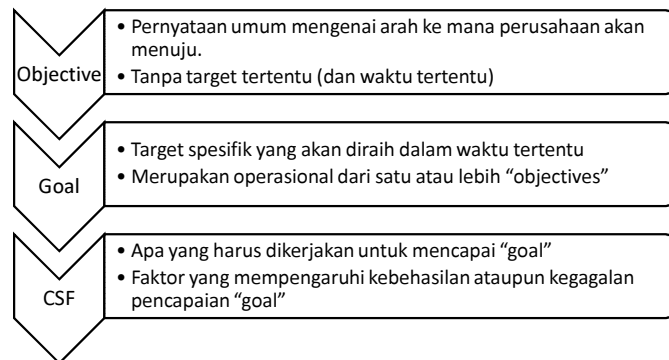
Critical Success Factor Analysis

Hendri Sopryadi, M.T.I

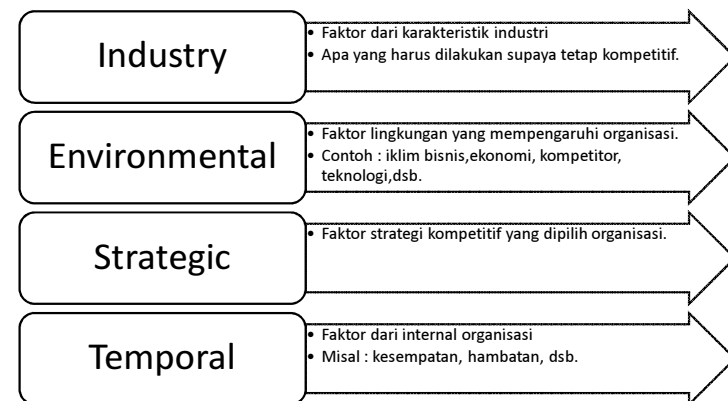
Agenda

- Pengertian
- CSF Analysis
- Tipe CSF
- Contoh CSF
- Karakteristik CSF
- Analisis CSF

Pengertian



Tipe CSF



Metode CSF

1. Identifikasi misi perusahaan dan *strategic goals*-nya.
2. Untuk setiap strategic goal, dijawab pertanyaan : "wilayah bisnis apa yang esensial untuk mencapai tujuan ?" → kandidat CSF.
3. Evaluasi tiap kandidat → CSF
4. Identifikasi bagaimana CSF dimonitor dan diukur.
5. Komunikasikan CSF kepada setiap elemen penting perusahaan.
6. "Keep monitoring and reevaluating CSF"

Contoh CSF

- Contoh CSF dari strategic objective :

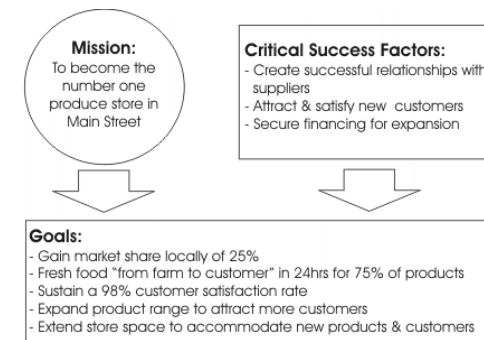
Objective	Candidate Critical Success Factors
Gain market share locally of 25%	Increase competitiveness versus other local stores Attract new customers
Achieve fresh supplies from "farm to customer" in 24 hours for 75% of products	Sustain successful relationships with local suppliers
Sustain a customer satisfaction rate of 98%	Retain staff and keep up customer-focused training
Expand product range to attract more customers	Source new products locally
Extend store space to accommodate new products and customers	Secure financing for expansion Manage building work and any disruption to the business

Sumber : http://www.mindtools.com/pages/article/newLDR_80.htm

Contoh CSF

- *Selected CSF* :
 - "Sustain successful relationships with local suppliers."
 - "attract new customers"
 - "financing for expansion"

Contoh CSF



Karakteristik CSF

Internal

- Action yang akan diambil di dalam organisasi
- Contoh : meningkatkan kualitas produk

Eksternal

- Berhubungan dengan faktor di luar perusahaan.

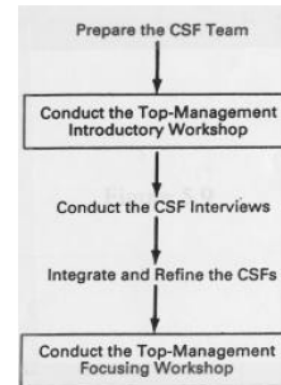
Monitoring

- Melibatkan penelitian dengan situasi saat ini
- Contoh : *monitoring quantity of defect report*

Building

- Berhubungan dengan perubahan perusahaan dan perencanaan masa depan.

Analisis CSF



- Proses untuk *extracting* dan *reconciling* :

- *Critical success factor*
- *Critical information*
- *Critical Assumption*
- *Critical Decision*

Critical Information

- Internal
 - Diekstrak dari sistem data yang ada maupun di-develop secara khusus.
- External
 - Bisa dibeli dan bisa jadi sukar untuk diperoleh

Critical Assumption set

- Merupakan asumsi tentang aktivitas kompetitif.
- Contoh : inflasi, reaksi konsumen pada produk baru, faktor politis, kecenderungan sosial, dsb.
- Berpengaruh langsung pada “goal” dan CSF.

Critical Decision

- Hal yang sangat perlu untuk menjalankan perusahaan.
- Contoh :
 - *Determine the maximum acceptable level of risk*
 - *Determine the lease/purchase ratio*
 - *Determine the areas of max. competitive advantage*
 - *Determine whether to sell, acquire or retain*

- Analisis bisnis internal
- Balance scorecard
- Analisa faktor internal dilakukan dengan metode CSF dan supply chain, sedangkan analisa faktor eksternal dilakukan dengan menggunakan model bisnis Porter Competitive Force

- Menganalisis kondisi lingkungan (eksternal dan internal) yang
- mempengaruhi perusahaan. Lingkungan eksternal akan dianalisa dengan
- menggunakan analisa Lima Kekuatan Persaingan (Five Forces Model) oleh
- Michael E.Porter. Lingkungan internal akan dianalisa dengan melakukan
- analisa modal keuangan (financial capital) dan modal intelektual
- (intellectual capital) yang dimiliki oleh perusahaan.

- Analisis SWOT (Strengths, Weakness, Opportunities, Threats) akan digunakan untuk mengetahui strategi bisnis perusahaan berdasarkan kekuatan dan kelemahan internal organisasi serta ancaman dan peluang eksternal.

- CSF (Critical Success Factor) dan Porto Folio Model Mcfarlan akan digunakan untuk mengetahui kontribusi serta kebutuhan IS/IT terhadap bisnis pada saat ini dan kedepan berdasarkan dampak industrinya (John Ward & Pat Griffiths et al, 1999).

Dalam melakukan proses perencanaan sistem informasi, diperlukan kerangka kerja yang terdiri dari (Ward & Griffiths, 1996):

1. Memulai proses perencanaan. Tahap awal ini meliputi hal-hal yang mencakup konfirmasi tujuan, objectives, critical success factors, permasalahan, ruang lingkup, sumberdaya, dan deliverables.
2. Mengetahui kondisi saat ini dan menginterpretasikan kebutuhan bisnis. Tujuan dan langkah ini adalah untuk membentuk pengetahuan yang luas terhadap bisnis dan lingkungannya, dan untuk menginterpretasikan kondisi saat ini, serta merencanakan kebutuhan potensial yang akan datang.

3. Menentukan strategi bisnis SI dan dipetakan ke dalam aplikasi portofolio yang merepresentasikan kondisi saat ini, kebutuhan, dan posisi potensial yang akan datang.
4. Mendefinisikan informasi dan sistem arsitektur yang diperlukan untuk membuat usulan model bisnis.
5. Memformulasikan usulan TI.
6. Menyiapkan outline rencana migrasi dan kasus bisnis serta mendapatkan approval.