

**ANALISIS PERUMUSAN STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS
IT PADA PT ZOOM INFOTEK TELESINDO**

SKRIPSI

Disusun Guna Memenuhi Persyaratan Ujian
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi Pada Jurusan Manajemen
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI

Oleh:

RADITYA WAHYU PARWADHI
NIM: 2412008359



JURUSAN MANAJEMEN
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI GICI
DEPOK
2024



JURUSAN MANAJEMEN
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI GICI
DEPOK

PERSETUJUAN DAN PENGESAHAN

Skripsi Berjudul

**ANALISIS PERUMUSAN STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS
IT PADA PT ZOOM INFOTEK TELESINDO**

Oleh:

Nama : RADITYA WAHYU PARWADHI
NIM : 2412008359
Jurusan : Manajemen

Telah Disetujui dan Disahkan di Depok Pada Tanggal 06 Agustus 2024

Dosen Pembimbing,

Menyetujui,
Ketua Jurusan Manajemen

Maya Andini Kartikasari, SP., M.M.

Drs. Henky Hendrawan, MM., M.Si.

Mengesahkan,
Ketua Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI

Prof. Dr. Abdul Hamid, M.S.



JURUSAN MANAJEMEN
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI GICI
DEPOK

Skripsi Berjudul

**ANALISIS PERUMUSAN STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS
IT PADA PT ZOOM INFOTEK TELESINDO**

Oleh:

Nama : RADITYA WAHYU PARWADHI
NIM : 2412008359
Jurusan : Manajemen

Telah Dipertahankan di Hadapan Sidang Tim Penguji Skripsi, Pada:

Hari : Selasa
Tanggal : 06 Agustus 2024
Waktu : 17.00 WIB

DAN YANG BERSANGKUTAN DINYATAKAN LULUS

Tim Penguji Skripsi

Ketua : Jhonson Sitanggang, SP., M.M. (.....)

Anggota : Drs. Henky Hendrawan, MM., MSi. (.....)

Mengetahui,
Ketua Jurusan Manajemen

Drs. Henky Hendrawan, MM., M.Si.

PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : RADITYA WAHYU PARWADHI
NIM : 2412008359
Jurusan : Manajemen
Nomor KTP : 3201030108990013
Alamat : Kp. Gudang Rt. 01/09 No. 35, Karang Asem Barat, Kec.
Citeureup, Kab. Bogor

Dengan ini menyatakan Dengan ini menyatakan bahwa:

1. Skripsi yang berjudul Analisis Perumusan Strategi Pengembangan Bisnis IT Pada PT Zoom Infotek Telesindo ini merupakan hasil karya tulis saya sendiri dan bukan merupakan hasil karya orang lain (*plagiat*).
2. Memberikan ijin hak bebas Royalti Non-Eksklusif kepada Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI untuk menyimpan, mengalihmediakan atau mengalihformatkan, mengelola, mendistribusikan dan mempublikasikan skripsi ini melalui internet dan atau media lain bagi kepentingan akademis baik dengan maupun tanpa sepengetahuan saya sebagai penulis.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan penuh rasa tanggung jawab dan saya bersedia menerima konsekuensi dalam bentuk apapun sesuai dengan aturan yang berlaku termasuk dicopot gelar kesarjanaan saya apabila di kemudian hari diketahui bahwa pernyataan ini tidak benar adanya.

Depok, 06 Agustus 2024

RADITYA WAHYU PARWADHI

ABSTRAK

RADITYA WAHYU PARWADHI. NIM 2412008359. Analisis Perumusan Strategi Pengembangan Bisnis IT Pada PT. Zoom Infotek Telesindo.

Bisnis hardware IT berkembang pesat dan berkontribusi besar pada ekonomi global, didorong oleh permintaan dari sektor kesehatan, manufaktur, dan keuangan. Perkembangan teknologi seperti IoT, Big Data, dan AI turut meningkatkan permintaan terhadap hardware IT. Menurut Statista, nilai pasar global perangkat keras komputer mencapai 408 miliar dolar AS pada 2021 dan terus bertumbuh. Bisnis ini menjadi berkelanjutan dan menjanjikan dengan permintaan yang terus meningkat.

Tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis dan mengetahui strategi yang tepat digunakan oleh PT. Zoom Infotek Telesindo (PT. ZIT). Adapun penelitian ini berjenis penelitian pendekatan kualitatif deskriptif. Data di kumpulkan dengan kuesioner, wawancara, dan studi literatur dengan jumlah informan 10 orang. Pengolahan data menggunakan *business model canvas* (BMC) analisis data *internal factor evaluation* (IFE), *external factor evaluation* (EFE), matriks internal eksternal (IE), analisis SWOT, dan *quantitative strategic planning matrix* (QSPM).

Berdasarkan dari hasil identifikasi didapatkan 9 aspek BMC dan 17 faktor internal serta 9 faktor eksternal yang dapat digunakan untuk melihat dan menilai kondisi PT. Zoom Infotek Telesindo saat ini. Dari hasil pengolah data, total skor bobot pada matriks *internal factor evaluation* (IFE) yaitu 2,577 dan total skor bobot matriks *external factor evaluation* (EFE) yaitu 3,182. Kemudian total skor dari bobot matriks IFE dan EFE dimasukkan kedalam matriks internal eksternal (IE), sehingga diketahui bahwa posisi perusahaan berada pada kuadran II. Berdasarkan hasil matriks SWOT dan QSPM pada tahap keputusan diperoleh strategi yang memiliki prioritas tertinggi yaitu strategi “Mengikuti pelatihan softskill dan hardskill untuk tim (tim marketing, tim sales, dan IT support). Dan adanya penambahan pada BMC model terbaru value proportions (solusi IT terintegrasi, pengalaman belanja nyaman), Channel (mitra dan agen distribusi), key resources (toko fisik dengan layout modern), key activities (pelatihan dan sertifikasi, pengembangan toko), key partner (penyedia pelatihan dan sertifikasi, perusahaan teknologi).

Kata Kunci: *Business Model Canvas* (BMC), *Internal Factor Evaluaton* (IFE), *Internal Factor Evaluation* (EFE), *Matrik Internal – External* (IE), SWOT, *Quantitative Strategic Planning Matrix* (QSPM).

ABSTRACT

RADITYA WAHYU PARWADHI. NIM 2412008359. *Analysis Of The Formulation Of It Business Development Strategy at PT. Zoom Infotek Telesindo.*

The IT hardware business is growing rapidly and contributing significantly to the global economy, fuelled by demand from the healthcare, manufacturing, and finance sectors. Technological developments such as IoT, Big Data, and AI are also increasing the demand for IT hardware. According to Statista, the global market value of computer hardware reached US\$408 billion in 2021 and continues to grow. This business is sustainable and promising with growing demand.

The purpose of this study is to analyse and find out the right strategy used by PT Zoom Infotek Telesindo (PT ZIT). The research is a descriptive qualitative approach. Data was collected by questionnaires, interviews, and literature studies with 10 informants. Data processing using business model canvas (BMC) data analysis internal factor evaluation (IFE), external factor evaluation (EFE), internal external matrix (IE), SWOT analysis, and quantitative strategic planning matrix (QSPM).

Based on the identification results, 9 BMC aspects and 17 internal factors and 9 external factors are obtained which can be used to see and assess the current condition of PT Zoom Infotek Telesindo. From the results of data processing, the total weight score in the internal factor evaluation (IFE) matrix is 2.577 and the total weight score of the external factor evaluation (EFE) matrix is 3.182. Then the total score of the weights of the IFE and EFE matrices is entered into the internal external (IE) matrix, so it is known that the company's position is in quadrant II. Based on the results of the SWOT and QSPM matrices at the decision stage, the strategy that has the highest priority is the strategy "Following softskill and hardskill training for the team (marketing team, sales team, and IT support). And there are additions to the latest BMC model value proportions (integrated IT solutions, comfortable shopping experience), channels (partners and distribution agents), key resources (physical stores with modern layouts), key activities (training and certification, store development), key partners (training and certification providers, technology companies).

Kata Kunci: Business Model Canvas (BMC), Internal Factor Evaluaton (IFE), Internal Factor Evaluation (EFE), Matrik Internal – External (IE), SWOT, Quantitative Strategic Planning Matrix (QSPM).

KATA PENGANTAR

Puji syukur kepada Allah SWT karena atas rahmat-Nya saya dapat menyelesaikan penelitian dan skripsi ini dengan baik dan tepat pada waktunya. Skripsi ini merupakan salah satu syarat untuk memenuhi persyaratan akademik pada Jurusan Manajemen, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI. Keberhasilan penulis dalam melakukan penelitian dan menyusun skripsi yang berjudul “ANALISIS PERUMUSAN STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS IT PADA PT ZOOM INFOTEK TELESINDO”. Dalam penulisan ini penulis banyak mendapatkan bantuan dari berbagai pihak. Untuk itu, pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan terima kasih kepada:

1. Bapak Mildy Rifa’i, S.E., sebagai Ketua Yayasan Nusa Jaya Depok, senantiasa berkomitmen dalam upaya memajukan Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI.
2. Bapak Eko Yuliawan, S.E, M.Si. Selaku Wakil Ketua 1 Bidang Akademik STIE GICI Business School Bogor.
3. Bapak Drs. Henky Hendrawan, MM., MSi. Sebagai Ketua Jurusan Manajemen.
4. Ibu Maya Andini, S.P., MM. Selaku dosen pembimbing penulisan skripsi.
5. Bapak Musbakri, S.TP., MM. Selaku Direktur Utama Zoom Group.
6. Bapak Jumriaddin Neke selaku manajer sales PT. Zoom Infotek Telesindo.
7. Bapak Harital S.TP selaku manajer HRD.
8. Seluruh Pegawai Kantor/staff PT. Zoom Infotek Telesindo yang telah membantu secara langsung maupun tidak langsung dalam melaksanakan penelitian ini.
9. Orang tua saya bapak Saliman Dan ibu Tinem serta seluruh keluarga yang terus memberikan dukungan, doa dan motivasi sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan dengan baik.
10. Seluruh teman-teman Manajemen angkatan tahun 2020 yang telah selalu mendukung dan membantu penulis dalam mengerjakan penulisan skripsi ini.
11. Seorang wanita dengan NIM 2412008393 terima kasih telah memberikan semangat seta dukungan untuk menulis skripsi ini.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa skripsi ini masih banyak memerlukan penyempurnaan. Oleh sebab itu penulis selalu mengharapkan saran dan kritik dari para pembaca semuanya. Harapannya, di masa yang akan datang nanti penulis mampu menulis dengan lebih baik lagi. Akhir kata sekali lagi penulis mengucapkan

terima kasih yang tidak terhingga dan semoga kita semua selalu diberikan kesuksesan. Aamiin.

Depok, 06 Agustus 2024

Penulis,

Raditya Wahyu Parwadhi
NIM: 2412008359

DAFTAR ISI

LEMBAR JUDUL	i
LEMBAR PERSETUJUAN DAN PENGESAHAN	ii
LEMBARAN SIDANG	iii
PERNYATAAN.....	iv
ABSTRAK	v
<i>ABSTRACT</i>	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xiv
BAB I. PENDAHULUAN	1
1. 1 Latar Belakang	1
1. 2 Identifikasi Masalah	4
1. 3 Pembatasan Masalah	5
1. 4 Perumusan Masalah.....	5
1. 5 Tujuan Penelitian.....	5
1. 6 Manfaat Penelitian.....	5
1. 7 Sistematika Penulisan.....	6
BAB II. TINJAUAN PUSTAKA.....	8
2. 1 Landasan Teori	8
2.1.1 Pengembangan Bisnis	8
2.1.2 Manajemen Strategi	9
2. 2 Alat Analisis	10
2.2.1 Analisis SWOT	10

2.2.2	<i>Business Model Canvas (BMC)</i>	12
2.2.3	Matriks <i>Internal External</i>	14
2.3	Penelitian Terdahulu.....	16
2.4	Kerangka Konseptual	19
BAB III. METODOLOGI PENELITIAN		21
3.1	Tempat dan Waktu Penelitian	21
3.2	Jenis Penelitian	21
3.3	Informan Penelitian	22
3.4	Teknik Pengumpulan Data	22
3.5	Teknik Analisis Data	22
3.5.1	<i>Business Model Canvas (BMC)</i>	23
3.5.2	<i>Internal Factor Evaluation Matrix (IFE Matrix)</i>	24
3.5.3	<i>External Factor Evaluation Matrix (EFE Matrix)</i>	25
3.5.4	<i>Internal - External Matrix (IE Matrix)</i>	26
3.5.5	SWOT (<i>Strength, Weakness, Opportunity, Threat</i>).....	26
3.5.6	<i>Quantitative Strategic Planning Matrix (QSPM)</i>	27
BAB IV. HASIL DAN PEMBAHASAN		29
4.1	Gambaran Umum Perusahaan	29
4.1.1	Sejarah Perusahaan	29
4.1.2	Struktur Organisasi	30
4.2	Analisis <i>Business Model Canvas (BMC)</i> Saat Ini.....	32
4.3	Analisis Lingkungan Internal	35
4.3.1	Sumber Daya Manusia.....	35
4.3.2	Sumber Daya Keuangan	36
4.3.3	Pemasaran	36
4.3.4	Sistem Informasi Manajemen.....	42
4.3.5	Legalitas.....	42

4. 4	Analisis Lingkungan Eksternal	43
4.4.1	Faktor Politik, Hukum, dan Pemerintahan	43
4.4.2	Ekonomi.....	44
4.4.3	Sosial.....	46
4.4.4	Teknologi dan Informasi.....	47
4.4.5	Lingkungan Industri.....	47
4. 5	Identifikasi Kekuatan dan Kelemahan	49
4.5.1	Kekuatan (Strength).....	49
4.5.2	Kelemahan (<i>Weakness</i>).....	50
4.5.3	Peluang (<i>opportunity</i>)	52
4.5.4	Ancaman (<i>Threats</i>)	53
4. 6	Analisis Matriks IFE dan EFE.....	54
4.6.1	Matriks IFE (<i>Internal Factor Evaluation</i>).....	54
4.6.2	Matriks EFE (<i>External Factor Evaluation</i>).....	55
4. 7	Analisis Matriks Internal - Eksternal (IE)	56
4. 8	Analisis SWOT (<i>Strength, Weakness, Opportunity, Threat</i>)	58
4. 9	Analisis QSPM (<i>Quantitative Strategic Planning Matrix</i>).....	60
4. 10	<i>Business Model Canvas</i> (BMC) Model Baru	62
BAB V.	SIMPULAN DAN SARAN.....	65
5.1	Simpulan.....	65
5.2	Saran.....	66
	DAFTAR PUSTAKA	68
	LAMPIRAN.....	70

DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1 Rekap Pendapatan dan Target.....	4
Tabel 2. 1 Penelitian Terdahulu	18
Tabel 3. 1 Jadwal Pelaksanaan Penelitian Tahun 2024.....	21
Tabel 4. 1 Tabel BMC.....	35
Tabel 4. 2 Tabel KBLI PT. ZIT	42
Tabel 4. 3 Matriks IFE	55
Tabel 4. 4 Matriks EFE	56
Tabel 4. 5 Hasil Matriks QSPM.....	61
Tabel 4. 6 BMC Baru	64

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. 1 Omzet PT ZIT 2020	2
Gambar 1. 2 Omzet PT ZIT 2021	3
Gambar 1. 3 Omzet PT ZIT 2022	4
Gambar 2. 1 Matrik SWOT.....	12
Gambar 2. 2 Blok Bangun <i>Business Model Canvas</i>	14
Gambar 2. 3 Kerangka Konseptual	19
Gambar 3. 1 Blok BMC	24
Gambar 3. 2 SWOT.....	27
Gambar 4. 1 Logo PT. Zoom Infotek Telesindo	29
Gambar 4. 2 Pertumbuhan Ekonomi Nasional.....	45
Gambar 4. 3 Kenaikan Kurs Dollar.....	46
Gambar 4. 4 Data Universitas Kota Bogor	53
Gambar 4. 5 Matriks IE.....	57
Gambar 4. 6 Matriks SWOT PT. ZIT	59

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Struktur Organisasi	70
Lampiran 2. Surat Keterangan Penelitian	71
Lampiran 3. Kuisisioner	72
Lampiran 4. Hasil Kuesioner Penilaian Bobot Faktor Internal dan Eksternal	78
Lampiran 5. Hasil Kuesioner IFE dan EFE	84
Lampiran 6. Hasil Pengisian Kuesioner QSPM untuk menentukan attractive score	85
Lampiran 7. Kartu Bimbingan	90
Lampiran 8. Hasil Turnitin.....	91
Lampiran 9. Daftar Riwayat Hidup.....	92