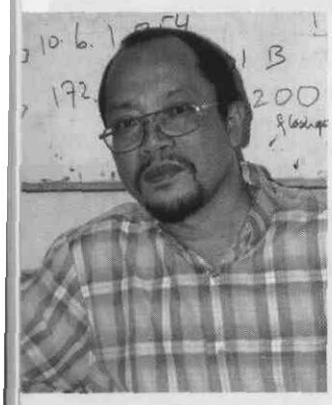
Filosofi Dasar Investasi TI



Oleh:
JAZI EKO ISTIYANTO Ph.D*
Dosen Teknologi Informasi FMIPA UGM dan Program Magister Manajemen UGM.

Kalau saya hanya *ingin menelepon (voice call)* dan mengirim serta menerima SMS (*Short Messaging Service*), sebetulnya saya cukup menggunakan *handphone* lama yang harganya mungkin hanya sekitar Rp 300.000 atau bahkan lebih murah lagi. Kenyataannya, saya menggunakan *handphone* yang harga barunya mendekati Rp 2 juta, demi penampilan dan gengsi. *Handphone* yang saya pakai memiliki fasilitas MMS (*Multimedia Messaging Service*), e-mail, internet, *ringtone* yang *polyphonic*, *games* dan sebagainya yang tidak pernah saya gunakan. *Ringtone* tidak pernah saya pedulikan karena selalu saya gunakan *mode* vibrasi (getar). Jadi saya membeli fasilitas seharga Rp 2 juta, tetapi sebetulnya yang saya perlukan hanya Rp 300-ribuan. Nilai Rp 2 juta ini pun akan dengan cepat menyusut dalam waktu beberapa bulan.

Mungkin kita menganggap tidak masalah memboroskan Rp 1,7 juta untuk *handphone*. Namun akan menjadi masalah bila pemborosan itu terjadi pada investasi TI di perusahaan/lembaga. Oleh karena itu, filosofi dasar investasi TI adalah: kita hanya membelanjakan uang untuk TI yang benar-benar kita perlukan, yang mendukung tujuan dan strategi bisnis. Tidak ada fitur TI yang kita beli yang tidak kita gunakan.

Investasi TI merupakan masalah yang rumit. Bila berkaitan dengan *hardware*, vendor selalu melakukan berbagai upaya agar kita selalu meng-*upgrade hardware* kita. Misalnya dengan strategi *lock-in* (*cartridge* untuk printer X tidak bisa dipakai untuk printer Y) dan *standard* (komputer masa depan semua pakai *mother-board* yang mendukung serial ATA), serta *version* (sistem operasi versi terbaru membutuhkan *hardware* yang baru pula). Selain itu, investasi TI rumit karena menyangkut masa depan. Oleh karena itu, secara bertahap manajemen harus memilih investasi TI yang terbaik dan menghilangkan aktivitas berbasis TI yang tidak memberikan nilai lebih.

Ketika saya pertama kali belajar di University of Essex, Inggris, tahun 1986, saya merasa kecewa karena komputernya kelihatan sudah kuno. Tetapi, kekecewaan saya berubah menjadi kekaguman, karena walau kuno, manfaat bisnisnya jelas. Dua kejadian yang saya alami menunjukkan manfaat tersebut. Ketika di sana, saya pernah membakar *bed cover*, karena mensetrika di atas *bed*. Mula-mula saya pikir saya tidak diminta mengganti, tetapi ketika masa daftar ulang saya ditagih 12 poundsterling. Kejadian kedua terjadi pada 1987 ketika saya sakit gigi. Ketika itu saya bikin janji dengan dokter gigi, tetapi saya tidak datang. Nah, ketika pada 1992 saya sakit gigi lagi dan bikin janji dengan dokter gigi yang sama, saya diminta membayar 22 poundsterling ekstra karena ketahuan dari komputernya bahwa pada 1987 saya pernah menyalahi janji.

Apakah komputer lama masih dapat dimanfaatkan? Jawabannya *ya* untuk aplikasi berbasis teks, dan *tidak* untuk aplikasi berbasis web, misalnya. Perpustakaan, sistem rencana studi universitas, atau sistem billing, merupakan contoh aplikasi berbasis teks. Pengusaha wartel, tidak malu menggunakan komputer lama dan printer yang sangat panjang, sekalipun slip transaksi yang dicetaknya sangat kecil.

Persepsi komsumen atas kehandalan TI juga perlu diperhatikan, tidak hanya penghematan. Untuk transaksi wartel, konsumen mungkin percaya, walau fasilitas TI terkesan "seadanya", tetapi untuk transaksi bank, konsumen mungkin berpikir beberapa kali bila sarana TI "seadanya". "Penampilan" dan "gengsi" bagi TI di bank mungkin berkaitan dengan persepsi konsumen tentang keamanan transaksi dan keamanan uang

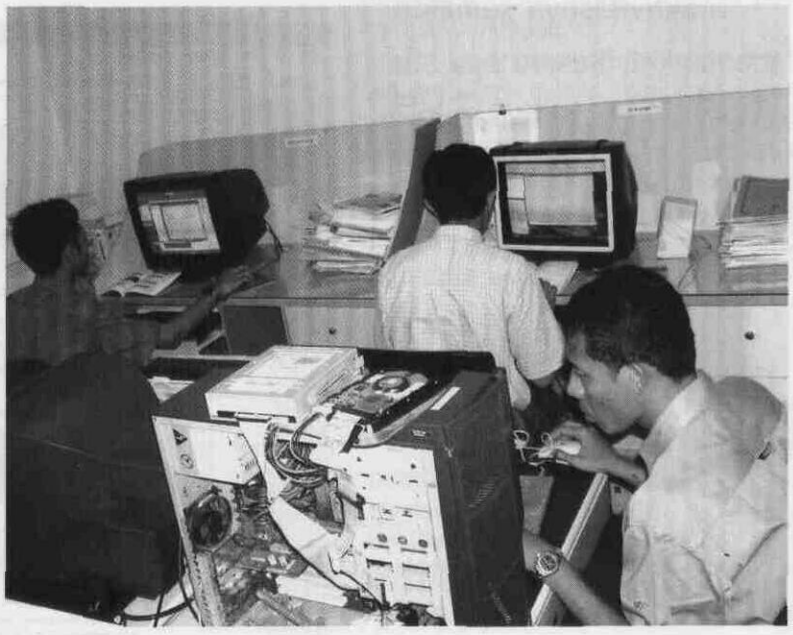
*) Ph.D dalam Electronic Systems Engineering, University of Essex, Inggris.

yang mereka simpan. Selain itu bank juga berpikir tentang *lifetime cycle* dari TI yang mereka kembangkan.

Seringkali kita bingung menghadapi pilihan, komputer dan piranti lunak seperti apa yang harus saya beli. Untuk pribadi, kesalahan pengambilan keputusan, mungkin dampaknya tidak besar. Tetapi untuk perusahaan/lembaga, karena menyangkut investasi yang besar, kesalahan bisa berakibat fatal. Beberapa masalah yang muncul di lapangan berkaitan dengan investasi TI di antaranya adalah: rencana bisnis tidak mendorong rencana TI, rencana TI terfokus pada teknologi bukan strategi bisnis, manajer bisnis tidak melihat TI sebagai mendukung strategi mereka, proyek dan pembelanjaan TI tidak mendukung strategi bisnis, anggaran perusahaan tidak merefleksikan perencanaan TI, rencana TI berdiri sendiri dan tidak mengarahkan keputusan manajemen, proyek atau anggaran, serta praktek *IT governance* tidak mengarahkan TI dari sisi perspektif bisnis.

Untuk mengatasi masalah tersebut ada lima langkah yang dapat ditempuh:

1. **Perencanaan Kebutuhan Jangka Panjang**: Strategi bisnis harus diterjemahkan ke dalam *point-point* yang memberikan arahan yang jelas bagi TI. Manajer bisnis dan manajer TI mencari kesepakatan tentang ke mana arah perusahaan dan apa yang dapat dilakukan oleh TI. Strategi bisnis memberikan pemicu strategik bagi TI. Persyaratan TI strategik menyusun kebutuhan strategik bisnis untuk TI. Dari sini, manajer TI dapat menyusun perencanaan strategik TI dan solusi teknologinya.
2. **Inovasi**: Biasanya TI menanggapi kebutuhan bisnis. Keberadaan TI seharusnya dapat *mengubah arah kebijakan bisnis*. Manajer harus mencari peluang bisnis baru karena adanya TI. SMS banking, SMS marketing, SMS SBY presiden kita, SMS *polling*, adalah contoh peluang bisnis karena keberadaan TI.
3. **Prioritisasi**: Tidak semua proyek TI mempunyai prioritas yang sama. Ada proyek TI yang berdampak besar bagi strategi bisnis, ada yang tidak. Perusahaan/lembaga hendaknya hanya membelanjakan uangnya untuk TI yang langsung berkaitan dengan strategi bisnis. Dengan melakukan pemeringkatan, dana akan dialokasikan pada proyek TI yang tepat dan dengan alasan yang benar.
4. **Penyesuaian**: Pengaruh TI terhadap bisnis dievaluasi. Kita tidak bisa mengasumsikan bahwa semua TI yang ada mendukung strategi bisnis. Dengan mengorbankan penampilan, sebetulnya saya cukup memakai *handphone* seharga Rp 300 ribu, dan membelanjakan Rp 1,7 juta untuk membeli *cartridge printer*, kertas, atau USB *Flash Disk*. Kalau saya memakai *handphone* seharga Rp 2 juta, saya harus mencari sumber dana lain untuk *cartridge* tadi. Dengan cara seperti ini, manajer bisnis dan manajer TI dapat mendiskusikan inisiatif TI yang mana yang perlu didanai dan mana yang tidak.
5. **Pengukuran Kinerja**: Kinerja TI harus diukur berkaitan dengan bisnis. Bahwa TI menurunkan biaya operasional lebih mudah diukur. Tetapi mengukur dampak TI sebagai sarana keunggulan kompetitif lebih sulit. Apa yang harus diukur, bagaimana mengelola TI berdasarkan kinerja, dan bagaimana mengkomunikasikannya kepada manajer bisnis, merupakan tugas manajer TI.

Investasi TI, karena menyangkut masa depan, memang tidak sederhana. Ada yang mengatakan bahwa supaya unggul, kita harus memilih keputusan yang benar. Untuk dapat mengambil keputusan yang benar, kita harus mempunyai pengalaman. Untuk mempunyai pengalaman, kita harus pernah mengambil keputusan yang salah. ◆

Output seperti apa yang kita harapkan dari sebuah investasi TI?