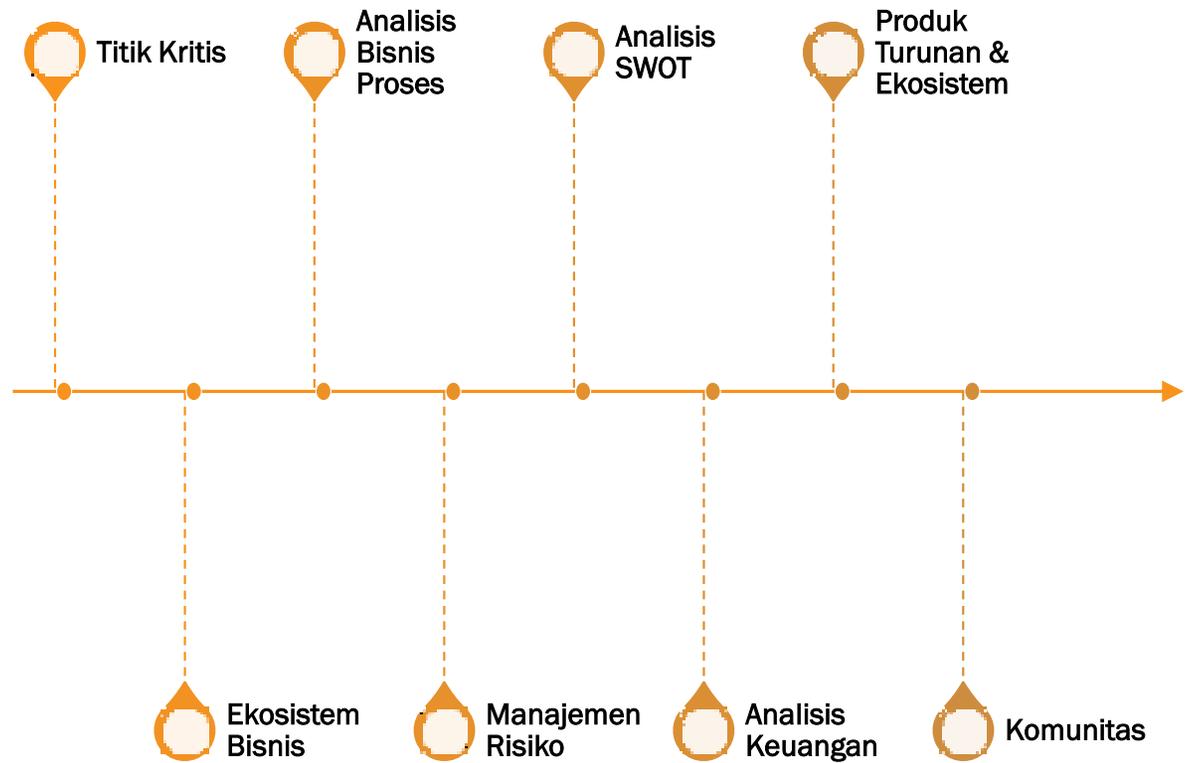


BSDP Mantri BRI

14 - 16 JANUARI 2022

MDBT - RENUE CONSULTING

Frameworks



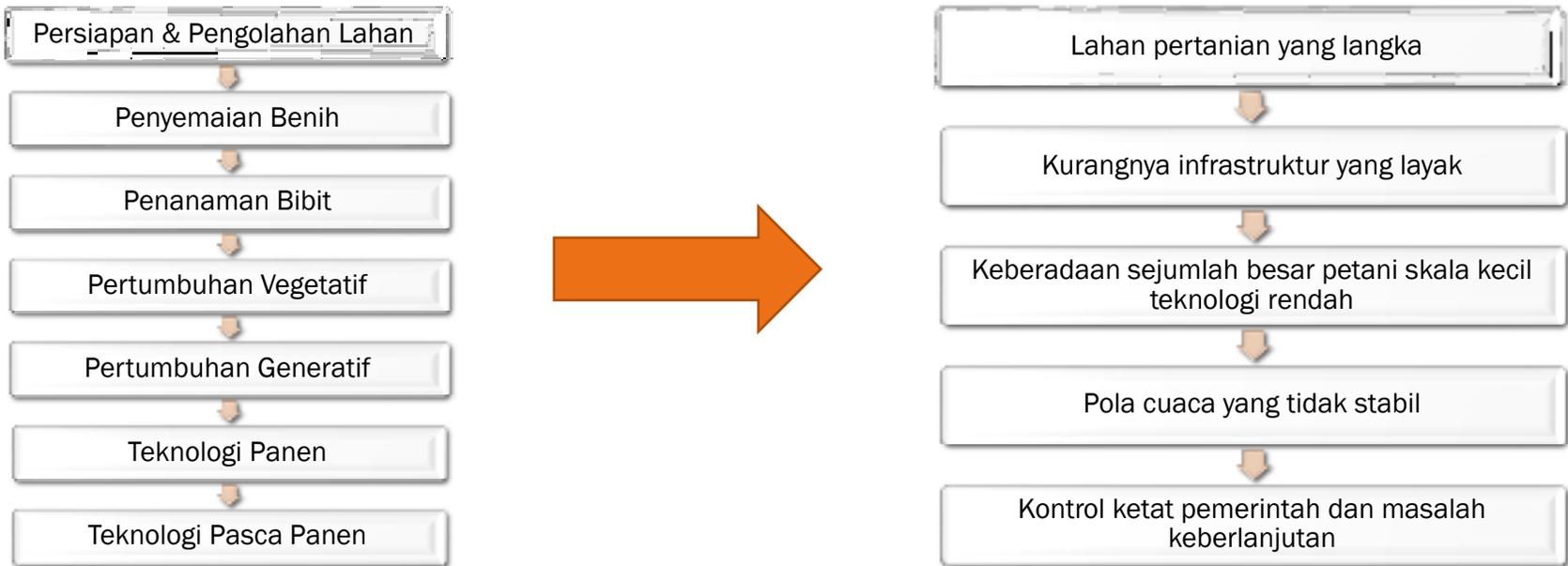
Titik Kritis Budidaya Padi

Titik Kritis

Titik kritis ini merupakan salah satu kunci dalam keberhasilan budidaya pertanian padi secara umum, karena dengan memperhatikan hal ini kita bisa mengidentifikasi tanaman sehat dan tanaman sakit, kita tahu perlakuan pesemaian yang baik, umur semai siap tanam, cara cabut semai yang benar, tanam bibit yang benar, jarak tanam yang dianjurkan, pemupukan tepat pada fasenya, pengendalian PHP dengan benar dan ramah lingkungan serta mengetahui organisme pengganggu pada tanaman, dengan demikian kita perlu mengetahui delapan titik kritis.

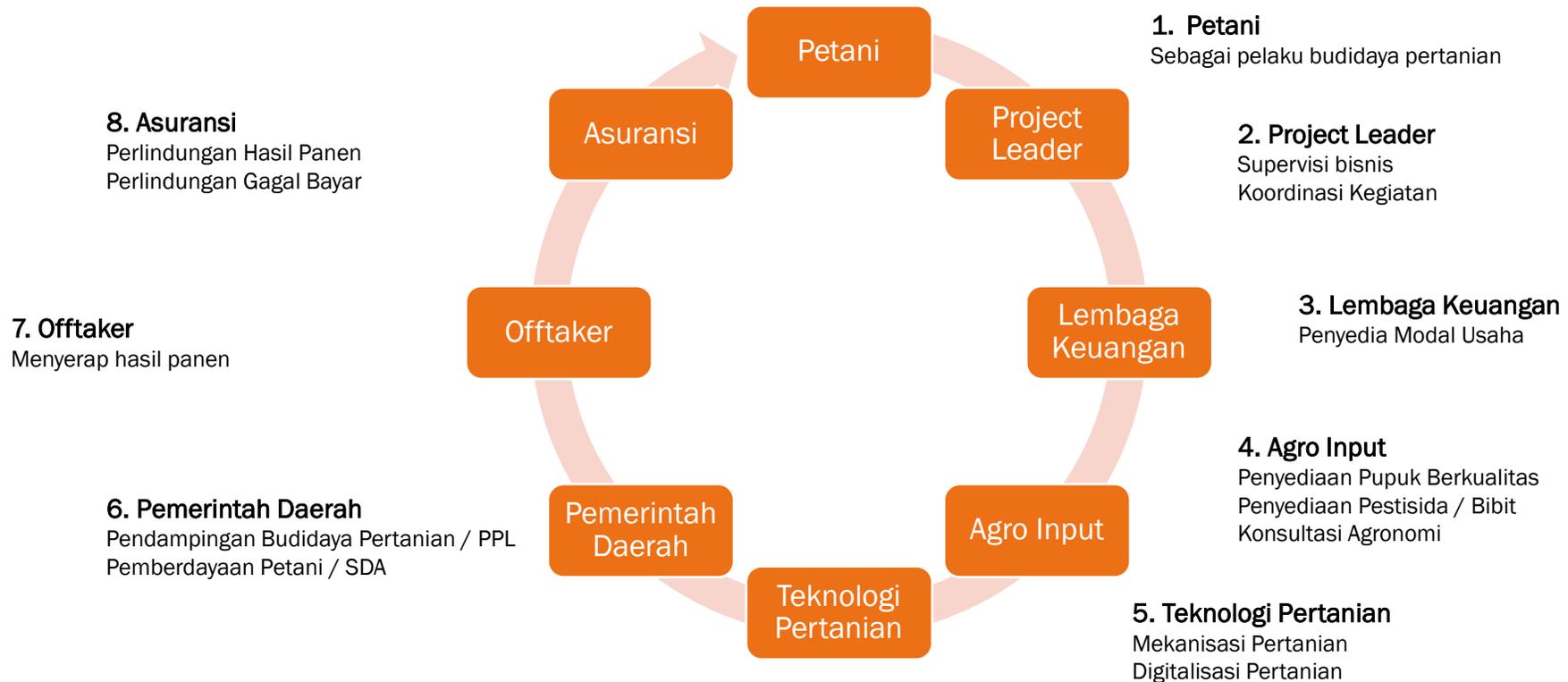
Titik Kritis

Tantangan yang menjadi titik kritis dalam pengembangan pertanian tersebut termasuk diantaranya adalah:



Ekosistem Bisnis

Ekosistem Bisnis



Analisa Bisnis Proses

Analisa

Analisa atau **analisis** adalah suatu kegiatan yang dimulai dari proses awal didalam mempelajari serta mengevaluasi suatu bentuk permasalahan (case yang ada).

Proses

Urutan pelaksanaan atau [kejadian](#) yang terjadi secara alami atau didesain, mungkin menggunakan [waktu](#), [ruang](#), [keahlian](#) atau [sumber daya](#) lainnya, yang menghasilkan suatu hasil.

Input → **Proses** → Output

Bisnis

Dalam [ilmu ekonomi](#), **bisnis** adalah suatu organisasi yang menjual barang atau jasa kepada [konsumen](#) atau bisnis lainnya, untuk mendapatkan [laba](#). Secara historis kata bisnis dari [bahasa Inggris](#) *business*, dari kata dasar *busy* yang berarti "sibuk" dalam konteks individu, komunitas, ataupun masyarakat. Dalam artian, sibuk mengerjakan aktivitas dan pekerjaan yang mendatangkan keuntungan.

Proses Bisnis

Suatu kumpulan [pekerjaan](#) yang saling terkait untuk menyelesaikan suatu [masalah](#) tertentu.

Suatu proses bisnis dapat dipecah menjadi beberapa [subproses](#) yang masing-masing memiliki [atribut](#) sendiri tapi juga berkontribusi untuk mencapai tujuan dari superprosesnya.

Proses Bisnis lanjut.

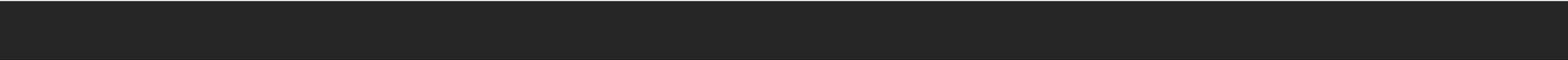
Analisis proses bisnis umumnya melibatkan pemetaan proses dan subproses di dalamnya hingga tingkatan aktivitas atau kegiatan.

Cara untuk menganalisa (Nantinya)

Understanding the AS IS System

Identifying improvement opportunities

Developing the TO BE System



3 Jenis Proses Bisnis

Proses Bisnis Operasi

Proses Bisnis Informasi

Proses Bisnis Manajemen

Teknik Mengetahui Proses

Wawancara

Observasi

Teknik Dokumentasi

Kuisisioner

JAD

Semua akan dibahas dipertemuan berikutnya

Analisa Bisnis Proses

Bisnis dapat diartikan mencari/mendapatkan keuntungan. Bisnis merupakan suatu organisasi yang menjual barang atau jasa kepada konsumen atau bisnis lainnya, untuk mendapatkan keuntungan.

PENGERTIAN PROSES BISNIS

“kumpulan aktivitas yang membutuhkan satu atau lebih inputan dan menghasilkan output yang bermanfaat/bernilai bagi pelanggan” Hammer dan Champy's (1993)

PENGERTIAN ANALISA PROSES BISNIS

Analisis Proses Bisnis adalah Kajian yang dilakukan untuk mengetahui urutan pelaksanaan dalam suatu organisasi yang bertujuan untuk mendapatkan keuntungan dengan menggunakan berbagai sumber daya. Analisis proses bisnis umumnya melibatkan pemetaan proses dan subproses di dalamnya hingga tingkatan aktivitas atau kegiatan.

Coba Ceritakan !!

Proses Bisnis Penjualan Online

Proses Bisnis, untuk mendaftarkan kelompok mulai dari KRS sampai KPRS

as-is system & to-be system

- ❑ As-is sistem : sistem saat ini (*current*) yg belum atau sudah dikomputerisasi
- ❑ To-Be sistem : sistem baru hasil perbaikan, sesuai kebutuhan

Proses Bisnis

Suatu kumpulan [pekerjaan](#) yang saling terkait untuk menyelesaikan suatu [masalah](#) tertentu.

Suatu proses bisnis dapat dipecah menjadi beberapa [subproses](#) yang masing-masing memiliki [atribut](#) sendiri tapi juga berkontribusi untuk mencapai tujuan dari superprosesnya.

Komponen-komponen proses bisnis

- Tujuan
- Batasan
- Input
- Output
- Sumber Daya
- Urutan aktifitas
- Mempengaruhi lebih dari satu unit organisasi
- Menghasilkan suatu nilai untuk *stake holder*

Tujuan

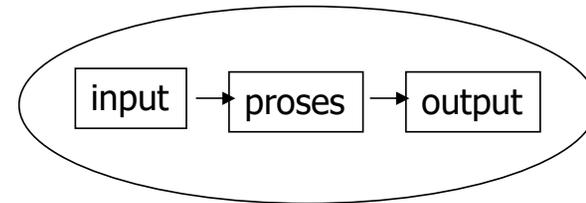
Suatu proses haruslah memiliki tujuan yang jelas

Atau untuk apa proses itu dikerjakan

Batasan

Boundary, Scope, ruang lingkup proses harus terdefinisi dengan jelas, agar tidak keluar dari lingkup proses yang di analisa.

Input

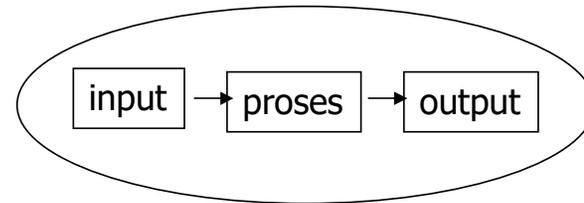


Sistem yang bekerja untuk memproses sesuatu haruslah memiliki input yang jelas.

Input suatu proses disebuah sistem dapat berupa

- Suara
- Kertas
- Sinyal
- Ataupun data dengan media lain

Output



Setelah input masuk kedalam sebuah sistem kemudian akan diproses. Hasil dari pemrosesan akan menghasilkan output dari sistem.

Output suatu proses di sebuah sistem dapat berupa :

- Kertas
- Sinyal
- Atau media informasi lain

Sumber daya

Manusia

Perangkat Keras

Perangkat Lunak

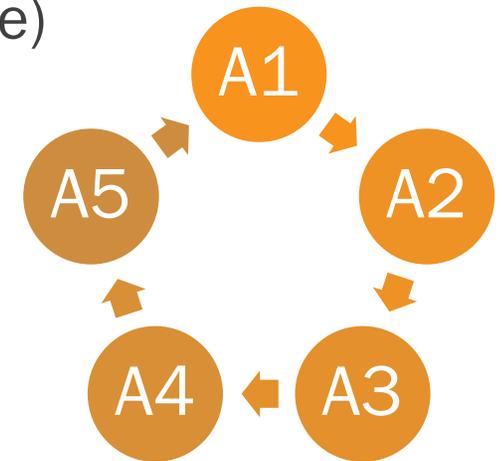
Perangkat Komunikasi dan jaringan

Data = bahan yg diolah

Urutan Aktifitas

Suatu proses bisnis harus terdiri dari [aktivitas](#) yang berurut sesuai [waktu](#) dan [ruang](#)

Bahkan memiliki SOP (standard operating procedure)



Karakteristik Bisnis Proses

Definitif

- suatu proses bisnis harus memiliki batasan, masukan, serta keluaran yang jelas.

Urutan

- suatu proses bisnis harus terdiri dari aktivitas yang berurut sesuai waktu dan ruang.

Pelanggan

- suatu proses bisnis harus mempunyai penerima hasil proses.

Nilai Tambah (Value Added)

- transformasi yang terjadi dalam proses harus memberikan nilai tambah pada penerima.

Keterkaitan

- suatu proses tidak dapat berdiri sendiri, melainkan harus terkait dalam suatu struktur organisasi.

Fungsi Silang

- suatu proses umumnya, walaupun tidak harus, mencakup beberapa fungsi.

Pemilik Proses

- orang yang bertanggung jawab terhadap kinerja dan pengembangan berkesinambungan dari proses, juga dianggap sebagai suatu karakteristik proses bisnis.

Teknik Pengumpulan Data/Informasi

- 1. Interview**
- 2. Joint application development (JAD)**
- 3. Questionnaire**
- 4. Analisa dokumen**
- 5. Observasi**

1. Interview

Teknik yang paling umum dipakai

Langkah Dasar:

- Tentukan tujuan dari wawancara
- Pemilihan Narasumber/Responden (orang yang diwawancarai)
- Perancangan Pertanyaan Interview
- Persiapan Interview
- Pengarahan Interview
- Tindak Lanjut Interview

Pemilihan Narasumber

Didasari pada Kebutuhan Informasi

Sangat baik mendapatkan Perbedaan Pandangan

- Para Manajer
- Para Pemakai
- Idealnya, seluruh stakeholder

Tujuan dari Wawancara

Awal sebelum dimulai wawancara, haruslah menetapkan **tujuan dari wawancara tersebut untuk apa? Hasil yang ingin di capai apa?** Sehingga akan memudahkan dalam memilih narasumber dan merancang pertanyaan.

Type-tipe Pertanyaan

- ▶ *Closed-ended Questions*
- ▶ *Open-Ended Question*
- ▶ *Probing Question*

Type-tipe Pertanyaan

Type Pertanyaan

- *Closed-ended Questions*
- Contoh
 - Berapa banyak penerimaan telepon setiap hari?
 - Bagaimana pelanggan melakukan pesanan?
 - Informasi tambahan apa yang dibutuhkan sistem baru?

Type-tipe Pertanyaan

Type Pertanyaan

- *Open-Ended Question*
- Contoh
 - Apa yg menjadi pemikiran dalam sistem berjalan?
 - Apa permasalahan yang dihadapi setiap hari?
 - Bagaimana menentukan tipe marketing unggulan apa yang dijalankan?

Type-tipe Pertanyaan

Type Pertanyaan

- *Probing Question*
- Contoh:
 - Mengapa?
 - Dapatkah diberikan sebuah contoh?
 - Dapatkah dijelaskan lebih detil lagi?

Pengorganisasian Pertanyaan Interview

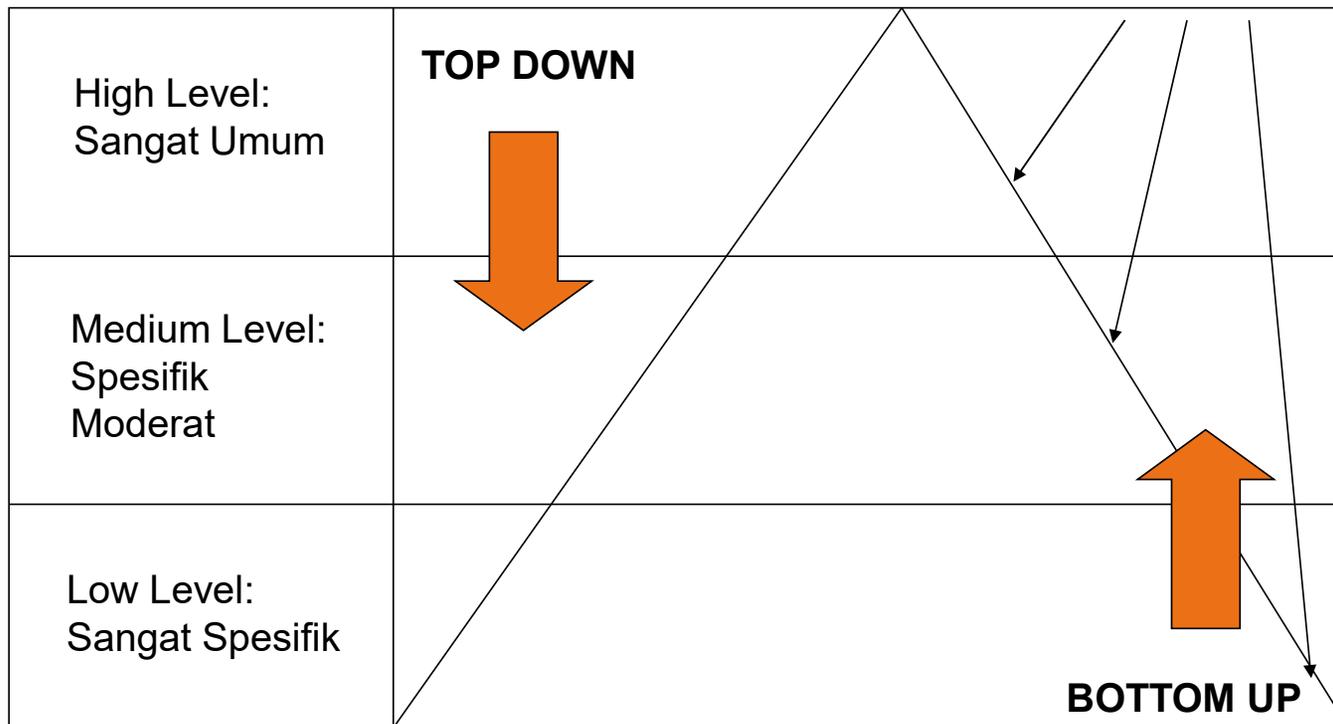
Interview Tak Terstruktur

- Sangat bermanfaat pada mulanya dalam pengumpulan informasi
- Tujuan Keluasan, informasi didefinisikan secara global

Interview Terstruktur

- Bermanfaat kemudian dalam proses
- Tujuan Informasi yang sangat spesifik

Strategi Mengajukan Pertanyaan-pertanyaan



Langkah Persiapan Interview

Persiapkan rencana wawancara secara umum

- Daftar Pertanyaan
- Jawaban-jawaban untukantisipasi dan kelanjutannya

Tegaskan wilayah-wilayah pengetahuan

Tetapkan Prioritas-prioritas jika kehabisan Waktu

Siapkan Orang-orang yang akan diwawancara

- Beri Jadwal
- Informasikan Alasan dari Wawancara
- Informasikan Area yang akan didiskusikan

Pengarahannya Interview

Tampil secara Profesional dan tidak Bias

Catat semua Informasi

Cek Kebijakan organisasi apakah boleh menggunakan *tape recorder*.

Anda Harus yakin memahami semua Isu.

Pisahkan Fakta-fakta dari Opini-opini

Beri orang yang diwawancara waktu untuk mengajukan pertanyaan

Jangan Lupa untuk berterima kasih kepada orang yang diwawancara

Akhiri Waktu Wawancara

Pengarahan Interview

Tip Praktis

Jangan Khawatir, Tenang Saja

Beri Perhatian

Rangkum *point-point*

Ringkas

Jujur

Perhatikan Bahasa Tubuh

Tindak Lanjut Setelah Interview

Persiapkan catatan Interview

Persiapkan Laporan Interview

Dapatkan Ulasan Pewawancara dan Konfirmasikan Laporan Interview

Temukan Gap dan Pertanyaan Baru

2. Joint Application Development (JAD)

- Menggunakan teknik seperti rapat atau diskusi dalam pengumpulan data
- Libatkan Tim Proyek, User/Pemakai, dan Manajemen yang bekerja bersama-sama
- Berbeda dengan wawancara per orang yang berbeda tempat berbeda waktu, JAD dikumpulkan bersama, dengan satu tempat dan satu waktu
- Kemungkinan mengurangi kesalahan sampai dengan 50%

Aturan Penting dalam merancang Joint Application Design (JAD)

Fasilitator

Penggambaran

Joint Application Design (JAD) Setting

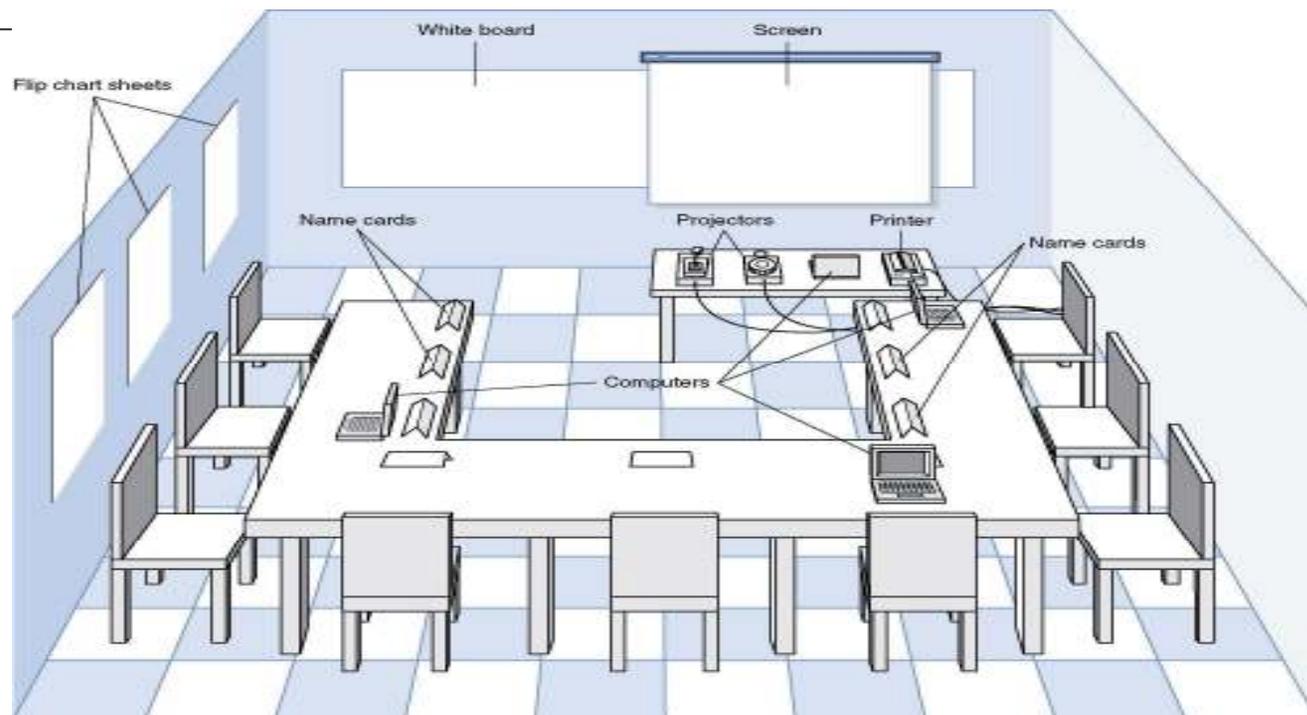
Tempat duduk berbentuk U

Jauh dari kekacauan

White board

Alat-alat Prototyping

Ruang Pertemuan JAD



Sesi JAD

Agenda Formal dan Aturan Dasar

Struktur Top Down sangat bermanfaat

Kegiatan Fasilitator

- Pertahankan Sesi pada Track-nya
- Bantu dengan Terminologi dan Jargon Teknis
- Rekam Masukan-masukan
- Tetap Alami, tetapi membantu menyelesaikan isu

Tindak Lanjut Laporan setelah Sesi

Masalah-masalah dalam JAD Sessions

Hindari dominasi satu pihak

Semua harus memberikan kontribusi

Diskusi samping

Pembicaraan yang tidak berujung

Pemaksaan kehendak

Konflik yang tidak terselesaikan

Konflik abadi

Dibawa santai dengan humor

3. Questionnaire



Kumpulan Pertanyaan tertulis, sering digunakan untuk sejumlah besar orang

Diisi biasanya pada kertas atau elektronik (online)

Pilih Partisipan dengan menggunakan sampel dari populasi

Rancangan Pertanyaan untuk kejelasan dan analisa kasus

Administrasikan Daftar Pertanyaan dan ambil langkah untuk mendapatkan tanggapan yang baik

Daftar Pertanyaan dilanjuti dengan Laporan

Type Quisioner

▶ **Kuesioner Format Bebas**

Berisi pertanyaan-pertanyaan yang harus diisi oleh responden di tempat yang telah disediakan

Contoh:

Sebutkan metode-metode yang Anda rasa tepat untuk memperbaiki masalah masukan yang mengakibatkan masalah.

Type Quisioner cont...

► Kuesioner Format Pasti

Berisi pertanyaan-pertanyaan yang jawabannya sudah tersedia berupa chek list, ya/tidak, ataupun ada skalanya (sangat tidak setuju s/d sangat setuju)

Mana yang menjadi pemasok dari perangkat keras Anda ?

_____ Compaq

_____ IBM

_____ Univac

_____ Macintosh

Bagaimana pendapat Anda tentang komputerisasi yang akan dilakukan ini ?

1 = Sangat setuju

4 = Tidak setuju

2 = Setuju

5 = Sangat tidak setuju

3 = Kurang Setuju

Rancangan Questionnaire Baik

Dimulai dengan pertanyaan yg tidak ada ancaman dan menarik

Kelompokkan item secara logika

Jangan meletakkan item penting pada akhir questionnaire

Jangan penuh halaman dengan banyak item

Hindari Penyingkatan

Hindari Terminologi atau materi yang bias

Nomor pertanyaan untuk menghindari kebingungan

Pretest pertanyaan untuk mengidentifikasikan pertanyaan yang membingungkan

4. Analisa Dokumen

Pelajari material (dokumen-dokumen) yang ada pada sistem berjalan

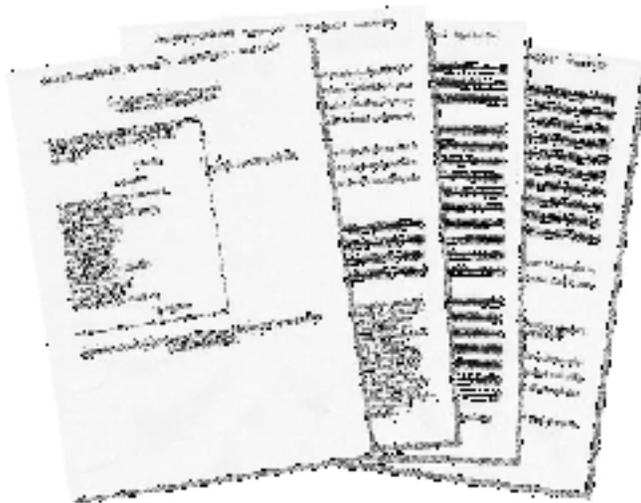
Dokumen khas yang digunakan:

- Form, Laporan, Kebijakan manual, Gambar Organisasi yang menerangkan sistem formal

Temukan Sistem Informal dalam tambahan pemakai ke form/ Laporan dan elemen Form/ Laporan yg tak terpakai

Perubahan Pemakai ke form/ Laporan berjalan atau form/ Laporan tak terpakai untuk modifikasi kebutuhan sistem

Analisa Dokumen



5. Observasi

Perhatikan Proses yg sedang ditampilkan

Pemakai/ Manajer sering tidak akurat mengulang kembali apa yg telah dikerjakan

Periksa Validitas Informasi yg telah dikelompokkan

Waspadaai tingkah laku perubahan

Jadikan tidak bersifat pengrusakan

Hati-hati untuk tidak mengabaikan Informasi secara periodik

- Mingguan ... Bulanan ... Tahunan

Pemilihan Teknik Pengumpulan- Kebutuhan yang Sesuai

Jenis Informasi

Kedalaman Informasi

Keluasan Informasi

Integrasi Informasi

Keterlibatan User

Biaya

Kombinasi Teknik

Pemilihan Teknik Yg Sesuai

	Interview	JAD	Questionnaire	Analisa Dokumen	Observasi
Tipe Informasi	As = Is Improve To be	As = Is Improve To be	As = Is Improve	As = Is	As = Is
Kedalaman Informasi	High	High	Medium	Low	Low
Keluasan Informasi	Low	Medium	High	High	Low
Integrasi Informasi	Low	High	Low	Low	Low
Keterlibatan User	Medium	High	Low	Low	Low
Biaya	Medium	Low-Medium	Low	LoW	Low-Medium

Kesimpulan

Ada lima teknik utama dalam mengumpulkan Informasi yaitu :

Wawancara, JAD, Kuisisioner, Analisa Dokumen, dan Observasi.

Harus mengetahui bagaimana dan kapan menggunakan masing-masing teknik tersebut dan bagaimana mengkombinasikan teknik-teknik tersebut.

Rich Picture

Menceritakan proses bisnis dengan menggunakan gambar

Sangat baik untuk menjelaskan proses yang sedang berlangsung

Wakilkan 1 kegiatan dengan 1 gambar

Agar lebih jelas urutannya, berikan panah dari kegiatan ke kegiatan berikutnya

ACTIVITY DIAGRAM

- Menggambarkan proses bisnis dan urutan aktivitas dalam sebuah proses
- Dipakai pada business modeling untuk memperlihatkan urutan aktifitas proses bisnis
- Struktur diagram ini mirip flowchart atau Data Flow Diagram pada perancangan terstruktur
- Sangat bermanfaat apabila kita membuat diagram ini terlebih dahulu dalam memodelkan sebuah proses untuk membantu memahami proses secara keseluruhan

Teknologi Pendukung Pertanian

Teknologi Pendukung Pertanian

Tantangan yang menjadi titik kritis dalam pengembangan pertanian tersebut termasuk diantaranya adalah:

Pemilihan Varietas Benih Padi

Pola Tanam/ Budidaya

Pemilihan Pupuk, Pestisida. Insektisida,
Herbisida. Fungisida

Teknologi Panen dan Pasca-Panen

Alur Budidaya Padi

8. Sistem Rotasi Tanaman

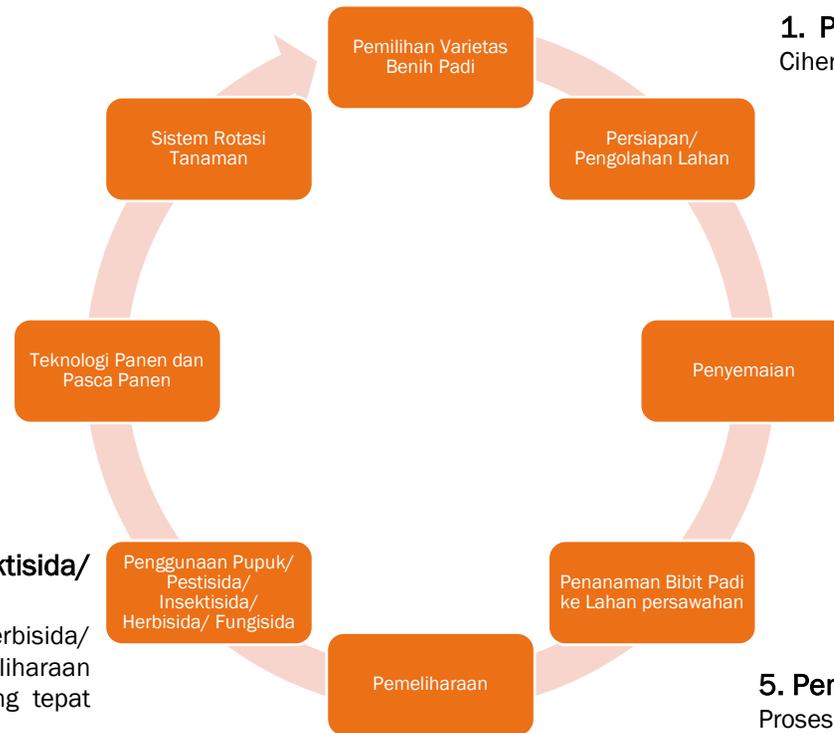
Sebaiknya dilakukan pergantian tanaman selama 1 musim atau istirahat tanam selama 2 minggu untuk mengurangi kondisi tanah yang jenuh dan memutus rantai hama/penyakit yang menyerang tanaman padi

7. Teknologi Panen dan Pasca Panen

Penggunaan Combine Harvester dapat membantu meminimalisir jumlah rendemen sekaligus menjaga lahan tetap porous yang membantu pertumbuhan tanaman padi

6. Penggunaan Pupuk/ Pestisida/ Insektisida/ Herbisida/ Fungisida

Penggunaan Pupuk/ Pestisida/ Insektisida/ Herbisida/ Fungisida dilakukan selama masa pemeliharaan dengan pemilihan dan penggunaan dosis yang tepat dan sesuai dengan kebutuhan tanaman



1. Pemilihan Varietas Benih Padi

Ciherang, IR

2. Persiapan / Pengolahan Lahan

Dilakukan sebanyak 2-3 kali sebelum masa tanam untuk mempersiapkan porositas lahan tanam

3. Penyemaian

Dilakukan untuk mempersiapkan benih padi sebelum ditanam di lahan persawahan

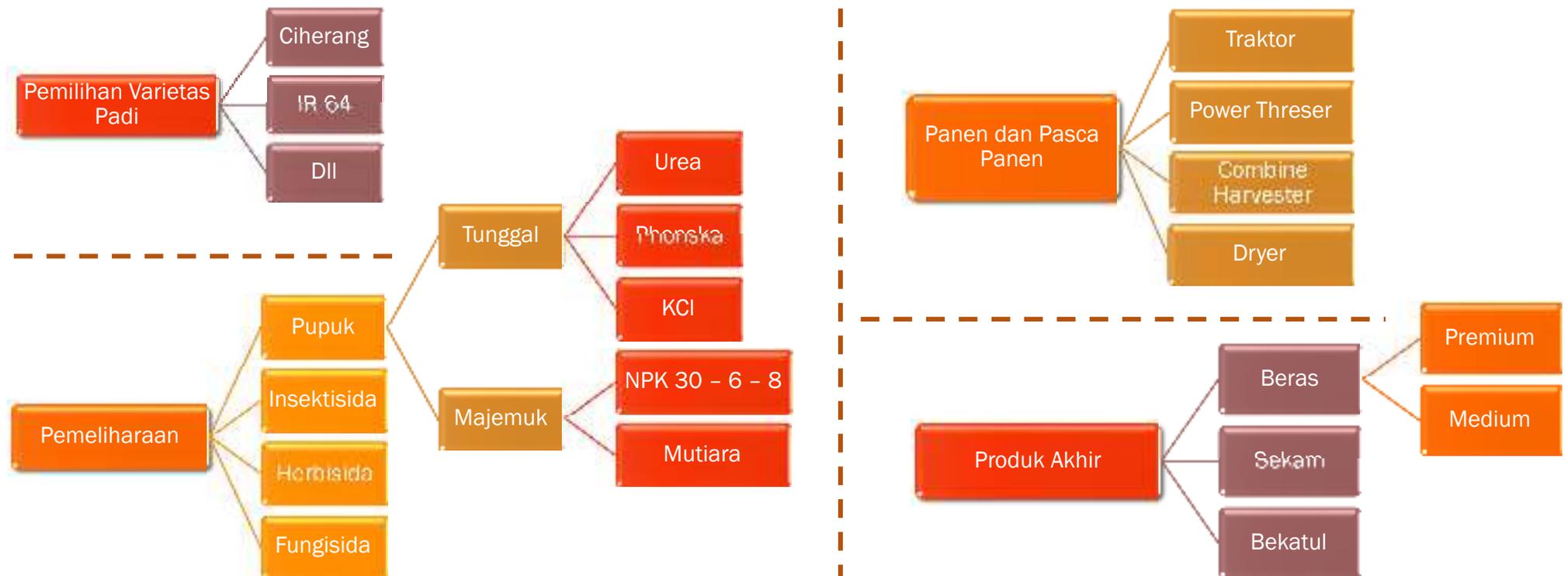
4. Penanaman Bibit Padi

Dilakukan setelah bibit padi berusia 21 hari setelah semai dengan kondisi tanah yang telah siap dan jarak tanam yang mencukupi untuk pertumbuhan tanaman

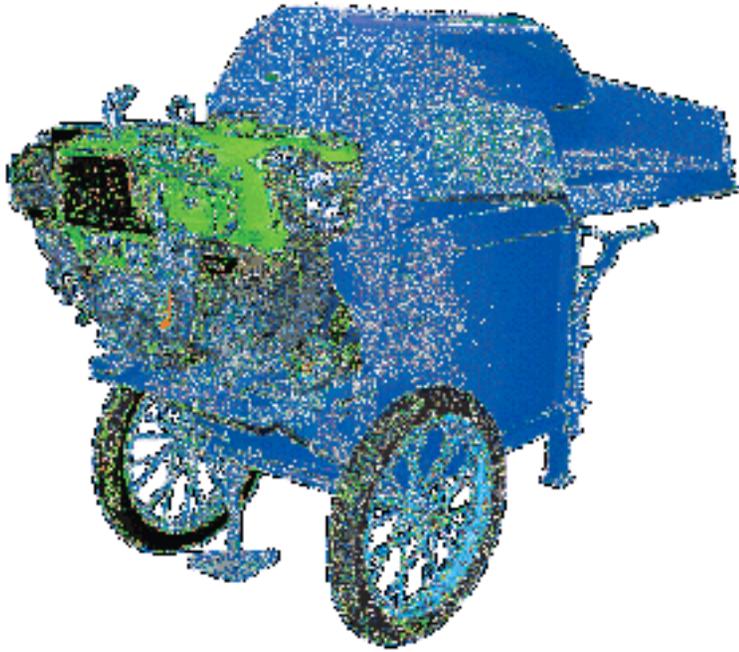
5. Pemeliharaan

Proses pemeliharaan tanaman padi dilakukan selama masa pertumbuhan vegetatif dan generatif

Teknologi dan Mekanisasi Budidaya Pertanian



Power Thresher



Combine Harvester



Thank
you!

5 + 1 C's dalam Penyaluran Kredit

6. Constraint

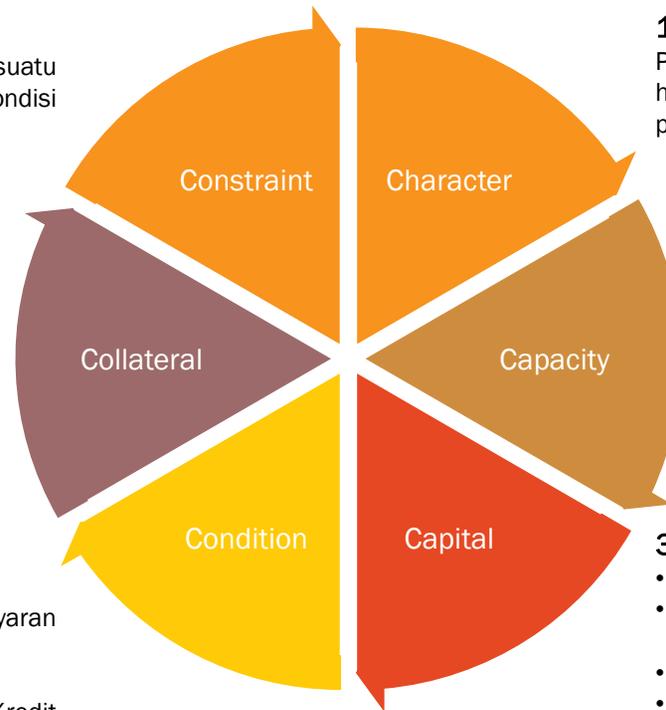
- Batasan dan hambatan yang menyebabkan suatu bisnis tidak dapat dilaksanakan karena kondisi tertentu (tempat, iklim, masyarakat, dll.)

5. Collateral

- Status kepemilikan (SHM/SHGB/SHP/SHGU/dll.)
- Kecukupan nilai agunan
- Bentuk pengikatan (HT/fiducia/gadai/cesie)

4. Condition

- Tingkat risiko yang siap ditanggung oleh pemilik
- Keseriusan menjalankan usaha dan pembayaran kredit
- DER (Debt to equity ratio)
- Pemenuhan ownshare dalam pembiayaan Kredit Modal Kerja (KMK) / Kredit Investasi (KI)



1. Character

Prinsip dasar pemberian kredit: Karakter calon debitur harus menjadi pertimbangan pertama dalam pemberian kredit

2. Capacity

- Managerial Capacity: Analisis kemampuan manajerial debitur
- Financial Capacity: Analisis kemampuan finansial perusahaan
- Technical Capacity: Analisis proses produksi

3. Capital

- Tingkat risiko yang siap ditanggung oleh pemilik
- Keseriusan menjalankan usaha dan pembayaran kredit
- DER (Debt to equity ratio)
- Pemenuhan ownshare dalam pembiayaan Kredit Modal Kerja (KMK) / Kredit Investasi (KI)

Know Your Customer Principles (KYCP)

Know Your Customer Principles (KYCP) adalah prinsip yang diterapkan oleh institusi jasa keuangan **untuk mengetahui identitas nasabah, memantau kegiatan transaksi nasabah termasuk pelaporan transaksi yang mencurigakan** dan sudah menjadi kewajiban institusi jasa keuangan untuk menerapkannya.

Tujuan KYCP

Memungkinkan institusi jasa keuangan mengenal dan memahami para nasabahnya;

Sebagai upaya pencegahan dan pemberantasan tindak pidana pencucian uang dan pendanaan terorisme oleh penyedia jasa Keuangan pasar modal

Sebagai langkah awal pembentukan Single Identification Investor Number untuk nasabah yang akan diintegrasikan dengan sistem AKSes yang dikembangkan oleh PT Kustodian Sentral Efek Indonesia.

Sebagai sarana pengamanan transaksi, agar dana kamu hanya bisa dicairkan ke rekening atas nama diri sendiri.

Menyediakan sistem pengawasan internal pada kegiatan yang sedang berlangsung.

KYC sebagai Tolok Ukur Keberhasilan Kepuasan Pelanggan

1. Aksesibilitas

- Tingkat aksesibilitas atau keterjangkauan adalah suatu kemudahan untuk para konsumen dalam memperoleh produk Anda.

2. Gaya Bahasa Berpengaruh

- Usahakanlah untuk menggunakan gaya bahasa yang santun dan juga mudah untuk dimengerti. Lalu, sesuaikanlah dengan target pasar Anda.

3. Intuisi dari Perusahaan

- Pihak perusahaan juga harus lebih jeli dalam hal melihat perilaku pelanggan. hal tersebut tentunya menjadi nilai lebih agar bisa meningkatkan loyalitas pelanggan atas brand dan meningkatkan rasa kepuasan pelanggan.

4. Ringkas

- Perusahaan ataupun brand akan memberikan kemudahan dalam melakukan pelayanan. Seperti misalnya kemudahan dalam melakukan pembayaran, memperoleh produk, melakukan pemesanan, dan berbagai hal lainnya.

5. Logis

- Dalam hal ini, logis adalah terkait tentang bagaimana pelanggan Anda menilai produk dengan berdasarkan pemikiran yang logis dan berdasarkan apa yang bisa mereka rasakan. Terdapat dua perasaan logis, yakni kepuasan konsumen yang berdasarkan emosional dan kepuasan konsumen yang berdasarkan logis.

6. Pelayanan Prima

- Jika Anda bergerak dalam bidang pelayanan jasa, selain memberikan produk, Anda bisa mendampingi pelanggan saat mereka memang memerlukan bantuan. Dengan begitu, maka pelanggan pun nantinya akan merasa sangat dihargai dan merasa puas ketika berbelanja produk Anda.