

LAMPIRAN

HASIL NVivo 11

Lampiran 2. Matrix Coding SWOT – Strategi Bisnis PT Sisfomedika

Strategi Bisnis	SWOT			
	D : Banyaknya Pesaing Perusahaan Sejenis	F : Perubahan Peraturan Kebijakan Kemenkes dan Dinkes (Standarisasi Sistem Kesehatan)	H : Kerjasama Penelitian dengan Salah Satu Universitas Terkenal Di Yogyakarta	I : Pasar yang masih luas
Diversification Strategies	0	0	0	0
1 : Related Diversification (Pengembangan Produk Aplikasi Antrian Simpus)	0	2	0	0
2 : Unrelated Diversification (Mengembangkan Produk Aplikasi Pelayanan Kesehatan Baru)	0	2	0	0
Intensive Strategies	0	0	0	0
1 : Market Development (Marketing Didaerah Yang Belum Terjamah SI)	0	0	0	3
2 : Market Penetration	0	0	0	0
3 : Product Development	0	0	0	0
- Mengutamakan Kualitas dan Layanan Kepuasan Pelanggan	2	0	0	0
- Meningkatkan Pemanfaatan Website	0	0	0	0
- Menjalni Kerjasama Yang Saling Menguntungkan Untuk Menghasilkan Produk	0	0	2	0
- Penataan Ulang tupoksi, Rekrutment, Pelatihan Skill	0	0	0	0
- Pengembangan Berbasis E-Customer	0	3	0	0
- Perbaikan Fasilitas Perangkat IT	0	0	0	0
Michael Porter's Five Generic Strategies	0	0	0	0
1 : Tipe 1 Cost Leadership - Best Value (Harga Aplikasi Murah dan Berkualitas)	2	0	0	0
2 : Tipe 2 Cost Leadership - Low Cost (Harga Aplikasi Dapat Menyesuaikan Anggaran Klien (Sesuai Kebutuhan Klien))	2	0	0	0
3 : Tipe 3 Differentiation (Pengembangan Aplikasi Yang Berbeda dari Yang Lain)	2	0	0	0

Keterangan : Tabel menunjukkan *sources coded*

Lanjutan, Lampiran 2. Matrix Coding SWOT – Strategi Bisnis

Strategi Bisnis	SWOT			
	M : Brand Sudah dikenal di lingkungan Pemerintah	N : Memiliki Kerjasama Yang Baik Dengan Pemerintah (Sebagai Pengambil Kebijakan)	R : Delay Project	S : Kurangnya Personil
Diversification Strategies	0	0	0	0
1 : Related Diversification (Pengembangan Produk Aplikasi Antrian Simpus)	0	0	0	0
2 : Unrelated Diversification (Mengembangkan Produk Aplikasi Pelayanan Kesehatan Baru)	0	0	0	0
Intensive Strategies	0	0	0	0
1 : Market Development (Marketing Didaerah Yang Belum Terjamah SI)	0	0	0	0
2 : Market Penetration	0	0	0	0
3 : Product Development	0	0	0	0
- Mengutamakan Kualitas dan Layanan Kepuasan Pelanggan	0	0	0	0
- Meningkatkan Pemanfaatan Website	0	0	0	0
- Menjalin Kerjasama Yang Saling Menguntungkan Untuk Menghasilkan Produk	2	3	0	0
- Penataan Ulang tupoksi, Rekrutment, Pelatihan Skill	0	0	3	3
- Pengembangan Berbasis E-Costumer	0	0	0	0
- Perbaikan Fasilitas Perangkat IT	0	0	0	0
Michael Porter's Five Generic Strategies	0	0	0	0
1 : Tipe 1 Cost Leadership - Best Value (Harga Aplikasi Murah dan Berkualitas)	0	0	0	0
2 : Tipe 2 Cost Leadership - Low Cost (Harga Aplikasi Dapat Menyesuaikan Anggaran Klien (Sesuai Kebutuhan Klien)	0	0	0	0
3 : Tipe 3 Differentiation (Pengembangan Aplikasi Yang Berbeda dari Yang Lain)	0	0	0	0

Keterangan : Tabel menunjukkan *sources coded*

Lanjutan, Lampiran 2. Matrix Coding SWOT – Strategi Bisnis

Strategi Bisnis	SWOT			
	T : Teknis Kurang Terbiasa Mengatasi Bugs	U : Double Job	W : Kapasitas Server Belum mencukupi	X : Pemanfaatan Web Tidak Maksimal
Diversification Strategies	0	0	0	0
1 : Related Diversification (Pengembangan Produk Aplikasi Antrian Simpus)	0	0	0	0
2 : Unrelated Diversification (Mengembangkan Produk Aplikasi Pelayanan Kesehatan Baru)	0	0	0	0
Intensive Strategies	0	0	0	0
1 : Market Development (Marketing Didaerah Yang Belum Terjamah SI)	0	0	0	0
2 : Market Penetration	0	0	0	0
3 : Product Development	0	0	0	0
- Mengutamakan Kualitas dan Layanan Kepuasan Pelanggan	0	0	0	0
- Meningkatkan Pemanfaatan Website	0	0	0	2
- Menjaln Kerjasama Yang Saling Menguntungkan Untuk Menghasilkan Produk	0	0	0	0
- Penataan Ulang tupoksi, Rekuitment, Pelatihan Skill	2	3	0	0
- Pengembangan Berbasis E-Costumer	0	0	0	0
- Perbaikan Fasilitas Perangkat IT	0	0	3	0
Michael Porter's Five Generic Strategies	0	0	0	0
1 : Tipe 1 Cost Leadership - Best Value (Harga Aplikasi Murah dan Berkualitas)	0	0	0	0
2 : Tipe 2 Cost Leadership - Low Cost (Harga Aplikasi Dapat Menyesuaikan Anggaran Klien (Sesuai Kebutuhan Klien)	0	0	0	0
3 : Tipe 3 Differentiation (Pengembangan Aplikasi Yang Berbeda dari Yang Lain)	0	0	0	0

Keterangan : Tabel menunjukkan *sources coded*

Lampiran 4. Matrix Coding Strategi Bisnis - Perencanaan Staretegi PT Sisfomedika

Strategic Planning		Strategi Bisnis			
		C : Related Diversification (Pengembangan Produk Aplikasi Antrian Simpus)	D : Unrelated Diversification (Mengembangkan Produk Aplikasi Pelayanan Kesehatan Baru)	F : Market Development (Marketing Didaerah Yang Belum Terjamah SI)	I : Mengutamakan Kualitas dan Layanan Kepuasan Pelanggan
1	Melakukan Presentasi Produk dan Pelatihan Penggunaan Produk	0	0	2	0
2	Memberi Update Aplikasi Terbaru (Tampilan dan Penambahan Sub Menu)	0	0	0	2
3	Mengebangkan Pelaporan yang User Friendly	0	0	0	2
4	Mengembangkan Aplikasi SPGDT & SIMAPOTIK	0	2	0	0
5	Mengembangkan Sistem Antrian Simpus Frigerprint & Terintegrasi dengan Capil (Deangan Reader KTP) & BPJS Kesehatan	3	0	0	0
6	Menggunakan Layanan Server On Line	0	0	0	2
7	Mengikut Sertakan Tim Dalam Sertifikasi dan Pelatihan	0	0	0	0
8	Meningkatkan Kapasitas Server	0	0	0	0
9	Menjalin Kerjasama Dengan Institut Pendidikan dan Penyedia TK Untuk Mendapatkan SDM Terbaik	0	0	0	0
10	Menjalin Kerjasama Pengembangan SI Dengan Institusi Akademik dan Pelayanan Kesehatan	0	0	0	0
11	Pendekatan Sosialisasi dan Promosi Open Source	0	0	0	0
12	Pengadaan Aplikasi Time Viewer (Remot Klien Jarak Jauh)	0	0	0	4
13	Penjualan Aplikasi sesuai kebutuhan modul Klien	0	0	0	0
14	Perbaikan Tampilan Web Baik Desain dan Informasi Di dalamnya	0	0	0	0
15	Survai Kebutuhan dan Penambahan Link Kritik dan Saran untuk Pelanggan	0	0	0	0

Keterangan : Tabel menunjukkan *sources coded*

Lanjutan, Lampiran 4. Matrix Coding Strategi Bisnis - Perencanaan Staretegi PT Sisfomedika

Strategic Planning		Strategi Bisnis			
		J : Meningkatkan Pemanfaatan Website	K : Menjaln Kerjasama Yang Saling Menguntungkan Untuk Menghasilkan Produk	L : Penataan Ulang tupoksi, Rekuitment, Pelatihan Skill	M : Pengembangan Berbasis E- Costumer
1	Melakukan Presentasi Produk dan Pelatihan Penggunaan Produk	0	0	0	0
2	Memberi Update Aplikasi Terbaru (Tampilan dan Penambahan Sub Menu)	0	0	0	0
3	Mengebangkan Pelaporan yang User Friendly	0	0	0	0
4	Mengembangkan Aplikasi SPGDT & SIMAPOTIK	0	0	0	0
5	Mengembangkan Sistem Antrian Simpus Frigerprint & Terintegrasi dengan Capil (Deangan Reader KTP) & BPJS Kesehatan	0	0	0	0
6	Menggunakan Layanan Server On Line	0	0	0	0
7	Mengikut Sertakan Tim Dalam Sertivikasi dan Pelatihan	0	0	2	0
8	Meningkatkan Kapasitas Server	0	0	0	0
9	Menjaln Kerjasama Dengan Institut Pendidikan dan Penyedia TK Untuk Mendapatkan SDM Terbaik	0	0	2	0
10	Menjaln Kerjasama Pengembangan SI Dengan Institusi Akademik dan Pelayanan Kesehatan	0	2	0	0
11	Pendekatan Sosialisasi dan Promosi Open Source	0	4	0	0
12	Pengadaan Aplikasi Time Viewer (Remot Klien Jarak Jauh)	0	0	0	0
13	Penjualan Aplikasi sesuai kebutuhan modul Klien	0	0	0	0
14	Perbaikan Tampilan Web Baik Desain dan Informasi Di dalamnya	2	0	0	0
15	Survai Kebutuhan dan Penambahan Link Kritik dan Saran untuk Pelanggan	0	0	0	2

Keterangan : Tabel menunjukkan *sources coded*

Lanjutan, Lampiran 4. Matrix Coding Strategi Bisnis - Perencanaan Staretegi PT Sisfomedika

Strategic Planning		Strategi Bisnis			
		N : Perbaikan Fasilitas Perangkat IT	P : Tipe 1 Cost Leadership - Best Value (Harga Aplikasi Murah dan Berkualitas)	Q : Tipe 2 Cost Leadership - Low Cost (Harga Aplikasi Dapat Menyesuaikan Anggaran Klien (Sesuai Kebutuhan Klien)	R : Tipe 3 Differentiation (Pengembangan Aplikasi Yang Berbeda dari Yang Lain)
1	Melakukan Presentasi Produk dan Pelatihan Penggunaan Produk	0	0	0	0
2	Memberi Update Aplikasi Terbaru (Tampilan dan Penambahan Sub Menu)	0	0	0	0
3	Mengebangkan Pelaporan yang User Friendly	0	0	0	0
4	Mengembangkan Aplikasi SPGDT & SIMAPOTIK	0	0	0	0
5	Mengembangkan Sistem Antrian Simpus Frigerprint & Terintegrasi dengan Capil (Deangan Reader KTP) & BPJS Kesehatan	0	0	0	3
6	Menggunakan Layanan Server On Line	0	0	0	0
7	Mengikut Sertakan Tim Dalam Sertifikasi dan Pelatihan	0	0	0	0
8	Meningkatkan Kapasitas Server	3	0	0	0
9	Menjalin Kerjasama Dengan Institut Pendidikan dan Penyedia TK Untuk Mendapatkan SDM Terbaik	0	0	0	0
10	Menjalin Kerjasama Pengembangan SI Dengan Institusi Akademik dan Pelayanan Kesehatan	0	0	0	0
11	Pendekatan Sosialisasi dan Promosi Open Source	0	0	0	0
12	Pengadaan Aplikasi Time Viewer (Remot Klien Jarak Jauh)	0	0	0	0
13	Penjualan Aplikasi sesuai kebutuhan modul Klien	0	2	2	0
14	Perbaikan Tampilan Web Baik Desain dan Informasi Di dalamnya	0	0	0	0
15	Survai Kebutuhan dan Penambahan Link Kritik dan Saran untuk Pelanggan	0	0	0	0

Keterangan : Tabel menunjukkan *sources coded*

Lampiran 6. Matrix Coding Kendala – Evaluasi Strategi Model Rumelt's Perencanaan Strategi PT Sisfomedika

Evaluasi Strategi Model Rumelt's	Kekurangan				
	A : Ada Beberapa Poli Yang Tidak Bisa Terhub Dengan Aplikasi	B : Belum Miliki Sertifikasi Elektronik	C : Delay Project	D : Desain Grafis dan Skin Produk Masih Standar	E : Double Job
1 : Advantage	0	0	0	0	0
a. Nilai Ekonomi Bisnis Yang Lebih dari Pesaing	0	0	0	0	0
* Aplikasi Membantu Klien (Memecahkan Masalah Double Input Laporan)	0	0	0	0	0
* E-Costumers	0	0	0	0	0
* Modul Lengkap	0	0	0	0	0
* Produk Murah dan Lengkap	0	0	0	0	0
b. Sumber Daya Bisnis Yang Tidak Bisa Ditiru	0	0	0	0	0
2 : Consistency	0	0	0	0	0
a. Alokasi sumber daya yang tidak konsisten satu dengan yang lain	0	0	0	0	0
b. Ketidak konsistenan sasaran dan kebijakan	0	0	0	0	3
3 : Consonance (Tren (Kesesuai Bisnis Terhadap Lingkungan))	0	2	0	2	0
4 : Feasibility	0	0	0	0	0
a. Akses SD Financial Dalam Menyelesaikan Aktivitas	0	0	0	0	0
b. Integrasikan dan koordinasikan manajer Dalam Menyelesaikan Masalah yang Berlainan	0	0	3	0	0
c. Kemampuan Bisnis Menyelesaikan Masalah Startegi	3	0	4	0	0

Keterangan : Tabel menunjukkan *sources coded*

Lanjutan, Lampiran 6. Matrix Coding Kendala – Evaluasi Strategi Model Rumelt's Perencanaan Strategi PT Sisfomedika

Evaluasi Strategi Model Rumelt's	Kekurangan			
	F : Ketidak Sesuaian Laporan Pada Aplikasi (P-Care dan Sisfomas)	G : Laporan Keuangan Zahir Tidak Up to Date	H : Layanan Purna Jual Lama	I : Pelatihan Tim Terhadap User Kurang Optimal
1 : Advantage	0	0	0	0
a. Nilai Ekonomi Bisnis Yang Lebih dari Pesaing	0	0	0	0
* Aplikasi Membantu Klien (Memecahkan Masalah Double Input Laporan)	0	0	0	0
* E-Costumers	0	0	0	0
* Modul Lengkap	0	0	0	0
* Produk Murah dan Lengkap	0	0	0	0
b. Sumber Daya Bisnis Yang Tidak Bisa Ditiru	0	0	0	0
2 : Consistency	0	0	0	0
a. Alokasi sumber daya yang tidak konsisten satu dengan yang lain	0	0	0	0
b. Ketidak konsistenan sasaran dan kebijakan	0	0	0	0
3 : Consonance (Tren (Kesesuai Bisnis Terhadap Lingkungan))	0	2	0	0
4 : Feasibility	0	0	0	0
a. Akses SD Financial Dalam Menyelesaikan Aktivitas	0	0	0	0
b. Integrasikan dan koordinasikan manajer Dalam Menyelesaikan Masalah yang Berlainan	0	0	0	0
c. Kemampuan Bisnis Menyelesaikan Masalah Startegi	2	0	2	2

Keterangan : Tabel menunjukkan *sources coded*

\

Lanjutan, Lampiran 6. Matrix Coding Kendala – Evaluasi Strategi Model Rumelt's Perencanaan Strategi PT Sisfomedika

Evaluasi Strategi Model Rumelt's	Kekurangan			
	J : Pemanfaatan Website tidak Maksimal	K : Penanganan Error Aplikasi Lama	L : Pertimbangan Manajer Proyek Yang hanya Sepihak tanpa mempertimbangkan Kemampuan SD Financial	M : Tidak ada pertimbangan resiko financial dalam pembiayaan proyek
1 : Advantage	0	0	0	0
a. Nilai Ekonomi Bisnis Yang Lebih dari Pesaing	0	0	0	0
* Aplikasi Membantu Klien (Memecahkan Masalah Double Input Laporan)	0	0	0	0
* E-Costumers	0	0	0	0
* Modul Lengkap	0	0	0	0
* Produk Murah dan Lengkap	0	0	0	0
b. Sumber Daya Bisnis Yang Tidak Bisa Ditiru	0	0	0	0
2 : Consistency	0	0	0	0
a. Alokasi sumber daya yang tidak konsisten satu dengan yang lain	0	0	2	0
b. Ketidak konsistenan sasaran dan kebijakan	0	0	0	0
3 : Consonance (Tren (Kesesuai Bisnis Terhadap Lingkungan))	2	0	0	0
4 : Feasibility	0	0	0	0
a. Akses SD Financial Dalam Menyelesaikan Aktivitas	0	0	0	2
b. Integrasikan dan koordinasikan manajer Dalam Menyelesaikan Masalah yang Berlainan	0	0	2	0
c. Kemampuan Bisnis Menyelesaikan Masalah Startegi	0	2	0	0

Keterangan : Tabel menunjukkan *sources coded*

Lampiran 8. *Matrix Coding* Kelemahan - Kendala Pelaksanaan Perencanaan Strategi di PT Sisfomedika

Kekurangan	Kendala			
	B : Kurangnya koordinasi antar tim dan klien	C : Kurangnya personil	D : Manajemen tidak fokus dan SDM yang kurang handal	E : Tidak ada pembatasan wewenang
1 : Ada Beberapa Poli Yang Tidak Bisa Terhub Dengan Aplikasi	2	0	0	0
2 : Belum Miliki Sertifikasi Elektronik	0	0	2	0
3 : Delay Project	0	4	0	0
4 : Desain Grafis dan Skin Produk Masih Standar	0	2	0	0
5 : Double Job	0	4	0	0
6 : Ketidak Sesuaian Laporan Pada Aplikasi (P-Care dan Sisfomas)	2	0	0	0
7 : Laporan Keuangan Zahir Tidak Up to Date	0	2	0	0
8 : Layanan Purna Jual Lama	0	2	0	0
9 : Pelatihan Tim Terhadap User Kurang Optimal	2	0	0	0
10 : Pemanfaatan Website tidak Maksimal	0	2	0	0
11 : Penanganan Eror Aplikasi Lama	0	2	0	0
12 : Pertimbangan Manajer Proyek Yang hanya Sepihak tanpa mempertimbangkan Kemampuan SD Financial	0	0	0	2
13 : Tidak ada pertimbangan resiko financial dalam pembiayaan proyek	0	0	0	2

Keterangan : Tabel menunjukkan *sources coded*

Lampiran 9. Framework Matrices Wawancara Manajemen PT Sisfomedika

	K : Alokasi sumber daya yang tidak konsisten satu dengan yang lain	L : Ketidak konsistenan sasaran dan kebijakan	M : Consonance (Tren (Kesesuai Bisnis Terhadap Lingkungan))
Arief Kurniawan NP, SKM., MPH	<p>Memang kesulitan yang kita hadapi saat ini adalah menghilangkan kebiasaan para manajer proyek dalam mengambil proyek mereka tanpa ada koordinasi ke keuangan dan manajemen puncak karena perusahaan kita tidak ada pembatasan wewenang dalam acc proyek yang harus diambil dan tidak.</p>	<p>pengurus perusahaan ini masih berpijak di dua tempat dengan pembagian wewenang yang juga terbatas sehingga pengurus tidak fokus yang berefek ke proses manajemennya.</p> <p>programmer yang seharusnya menjadi koki ikut menjadi pelayan dalam pemasangan produk dan sebagai maintenance, jadi sering terjadi double Job. kualifikasi pendididkan itu melebihi dari job desk yang ada, misal : Si A programmer tapi dia juga sebagai implementator dan services.</p>	<p>Kita belum mendapatkan sertifikasi elektronik sehingga dari ke absahan softwaranya masih dipertanyakan.</p> <p>Sales marketing : Door to Door dari mulut ke mulut, tenaga ahli kita pada waktu seminar sedikit menyisipi keungan - keunggulan produk kita, dari klien yang sudah menggunakan merekomendasi ke klien - klien yang lain dan dari web walaupun tidak maksimal.</p> <p>Kalau kita melihat pada persyaratan yang di tetapkan lembaga sertifikasi keandalan untuk mendapatkan sertifikasi eletronik tersebut perusahaan harus lolos dari standar perangkat keras, perangkat lunak, standar tenaga ahli, keamanan data, dan pengelola data. Saya rasa masih sulit bagi kita untuk memenuhi syarat - syarat tersebut. dari manajemen kita yang tidak fokus dan masih banyak kekurangan - kekurangan perusahaan dari segi sumber daya manusia terutama.</p> <p>Kita memang tidak punya staf khusus yang menangani masalah website serta marketing. Informasi website dan marketing kita olah bersama dimana direktur dan jajaran manajemen puncak ikut turun tangan dalam mengolahan website dan marketing yang biasanya di sisipkan di materi seminar dan relasi.</p>

Lanjutan, Lampiran 9. Framework Matrices Wawancara Manajemen PT Sisfomedika

O : Akses SD Financial Dalam Menyelesaikan Aktivitas	P : Integrasikan dan koordinasikan manajer Dalam Menyelesaikan Masalah yang Berlainan	Q : Kemampuan Bisnis Menyelesaikan Masalah Startegi	T : Belum Miliki Sertifikasi Elektronik	U : Delay Project
pengambilan proyek ini tanpa mempertimbangkan risiko pembiayaan proyek.	<p>Banyak proyek yang delay SPK tahun 2016 baru di selesaikan 2017 dan hasil kinerja tim pun kurang maksimal kadang kita kirim ke daerah banyak bugs yang belum teratasi.</p> <p>Memang kesulitan yang kita hadapi saat ini adalah menghilangkan kebiasaan para manajer proyek dalam mengambil proyek mereka tanpa ada koordinasi ke keuangan dan manajemen puncak karena perusahaan kita tidak ada pembatasan wewenang dalam acc proyek yang harus diambil dan tidak.</p>	Banyak proyek yang delay SPK tahun 2016 baru di selesaikan 2017 dan hasil kinerja tim pun kurang maksimal kadang kita kirim ke daerah banyak bugs yang belum teratasi.	<p>Kita belum mendapatkan sertifikasi elektronik sehingga dari ke absahan softwaranya masih dipertanyakan.</p> <p>Kalau kita melihat pada persyaratan yang di tetapkan lembaga sertifikasi keandalan untuk mendapatkan sertifikasi eletronik tersebut perusahaan harus lolos dari standar perangkat keras, perangkat lunak, standar tenaga ahli, keamanan data, dan pengelola data. Saya rasa masih sulit bagi kita untuk memenuhi syarat - syarat tersebut. dari manajemen kita yang tidak fokus dan masih banyak kekurangan - kekurangan perusahaan dari segi sumber daya manusia terutama.</p>	<p>Arief</p> <p>Banyak proyek yang delay SPK tahun 2016 baru di selesaikan 2017 dan hasil kinerja tim pun kurang maksimal kadang kita kirim ke daerah banyak bugs yang belum teratasi.</p>

Lanjutan, Lampiran 9. Framework Matrices Wawancara Manajemen PT Sisfomedika

W : Double Job	AB : Pemanfaatan Website tidak Maksimal	AD : Pertimbangan Manajer Proyek Yang hanya Sepihak tanpa mempertimbangkan Kemampuan SD Financial
<p>Arief Karena Sisfomedika belum merupakan perusahaan yang utuh, masih semu dimana pengurus perusahaan ini masih berpijak di dua tempat dengan pembagian wewenang yang juga terbatas sehingga pengurus tidak fokus yang berefek ke proses manajemennya.</p> <p>R&D = walau pun kita mempunyai tenaga ahli di dua kaki justru itu yang bisa menjalankan R&D dalam perusahaan ini karena tenaga ahli kita bisa membandingkan sistem di dua tempat sehingga mereka menemukan ide baru untuk mengembangkan sistem.</p> <p>Wendri Menurut anda apakah pelaksanaan Job Desk sudah sesuai dengan SOP yang ada ? Jika belum apa permasalahan yang ada dan menurut anda bagaimana upaya dalam menghadapi permasalahan tersebut ?</p> <p>Arief Belum Sesuai Karena programmer yang seharusnya menjadi koki ikut menjadi pelayan dalam pemasangan produk dan sebagai maintenance, jadi sering terjadi double Job. kwalifikasi pendidikan itu melebihi dari job desk yang ada, misal : Si A programmer tapi dia juga sebagai implementator dan services.</p> <p>Kurangnya personil masih mempersulit kita dalam pemenuhan kebutuhan personil seperti yang di sajikan pada struktur organisasi perusahaan.</p>	<p>Sales marketing : Door to Door dari mulut ke mulut, tenaga ahli kita pada waktu seminar sedikit menyisipi kegunaan - keunggulan produk kita, dari klien yang sudah menggunakan merekomendasi ke klien - klien yang lain dan dari web walaupun tidak maksimal. untuk kedepannya kita akan memperbaiki tampilan web kita baik dari segi desain dan tampilan selain bermanfaat untuk marketing web dapat menjadi sumber informasi bagi klien demi kenyamanan atas pelayanan produk sisfomedika.</p> <p>Kita memang tidak punya staf khusus yang menangani masalah website serta marketing. Informasi website dan marketing kita olah bersama dimana direktur dan jajaran manajemen puncak ikut turun tangan dalam mengolah website dan marketing yang biasanya di sisipkan di materi seminar dan relasi.</p>	<p>Memang kesulitan yang kita hadapi saat ini adalah menghilangkan kebiasaan para manajer proyek dalam mengambil proyek mereka tanpa ada koordinasi ke keuangan dan manajemen puncak karena perusahaan kita tidak ada pembatasan wewenang dalam acc proyek yang harus diambil dan tidak.</p>

Lanjutan, Lampiran 9. Framework Matrices Wawancara Manajemen PT Sisfomedika

AE : Tidak ada pertimbangan resiko financial dalam pembiayaan proyek	AI : Kurangnya personil
<p>pengambilan proyek ini tanpa mempertimbangkan risiko pembiayaan proyek.</p>	<p>Arief Karena Sisfomedika belum merupakan perusahaan yang utuh, masih semu dimana pengurus perusahaan ini masih berpijak di dua tempat dengan pembagian wewenang yang juga terbatas sehingga pengurus tidak fokus yang berefek ke proses manajemennya.</p> <p>Sales marketing : Door to Door dari mulut ke mulut, tenaga ahli kita pada waktu seminar sedikit menyisipi keuguan - keunggulan produk kita, dari klien yang sudah menggunakan merekomendasi ke klien - klien yang lain dan dari web walaupun tidak maksimal.</p> <p>R&D = walau pun kita mempunyai tenaga ahli di dua kaki justru itu yang bisa menjalankan R&D dalam perusahaan ini karena tenaga ahli kita bisa membandingkan sistem di dua tempat sehingga mereka menemukan ide baru untuk mengembangkan sistem.</p> <p>Wendri Menurut anda apakah pelaksaasn Job Desk sudah sesuai dengan SOP yang ada ? Jika belum apa permasalahan yang ada dan menurut anda bagaimana upaya dalam menghadapi permasalahan tersebut ?</p> <p>Arief Belum Sesuai Karena programmer yang seharusnya menjadi koki ikut menjadi pelayan dalam pemasangan produk dan sebagai maintenance, jadi sering terjadi double Job. kwalifikasi pendididkan itu melebihi dari job desk yang ada, misal : Si A programmer tapi dia juga sebagai implementator dan services.</p> <p>Arief Banyak proyek yang delay SPK tahun 2016 baru di selesaikan 2017 dan hasil kinerja tim pun kurang maximal kadang kita kirim ke daerah banyak bugs yang belum teratasi.</p> <p>Kurangnya personil masih mempersulit kita dalam pemenuhan kebutuhan personil seperti yang di sajikan pada struktur organisasi perusahaan.</p> <p>Kita memang tidak punya staf khusus yang menangani masalah website serta marketing. Informasi website dan marketing kita olah bersama dimana direktur dan jajaran manajemen puncak ikut turun tangan dalam mengolahan website dan marketing yang biasanya di sisipkan di materi seminar dan relasi.</p>

Lanjutan, Lampiran 9. *Framework Matrices* Wawancara Manajemen PT Sisfomedika

AJ : Manajemen tidak fokus dan SDM yang kurang handal	AK : Tidak ada pembatasan wewenang	AM : Melakukan Rekrutment personil
<p>Kita belum mendapatkan sertifikasi elektronik sehingga dari keabsahan softwrenya masih dipertanyakan.</p> <p>Kalau kita melihat pada persyaratan yang di tetapkan lembaga sertifikasi keandalan untuk mendapatkan sertifikasi elektronik tersebut perusahaan harus lolos dari standar perangkat keras, perangkat lunak, standar tenaga ahli, keamanan data, dan pengelola data. Saya rasa masih sulit bagi kita untuk memenuhi syarat - syarat tersebut. dari manajemen kita yang tidak fokus dan masih banyak kekurangan - kekurangan perusahaan dari segi sumber daya manusia terutama.</p>	<p>Memang kesulitan yang kita hadapi saat ini adalah menghilangkan kebiasaan para manajer proyek dalam mengambil proyek mereka tanpa ada koordinasi ke keuangan dan manajemen puncak karena perusahaan kita tidak ada pembatasan wewenang dalam acc proyek yang harus diambil dan tidak. pengambilan proyek ini tanpa mempertimbangkan risiko pembiayaan proyek.</p>	<p>Kurangnya personil masih mempersulit kita dalam pemenuhan kebutuhan personil seperti yang di sajikan pada struktur organisasi perusahaan.</p> <p>Kita memang tidak punya staf khusus yang menangani masalah website serta marketing. Informasi website dan marketing kita olah bersama dimana direktur dan jajaran manajemen puncak ikut turun tangan dalam mengolah website dan marketing yang biasanya di sisipkan di materi seminar dan relasi.</p>

AQ : penetapan SOP (Standar Operasional Prosedur) dan Sanksi Pelanggaran SOP	AT : Related Diversification (Pengembangan Produk Aplikasi Antrian Simpus)
<p>Kalau kita melihat pada persyaratan yang di tetapkan lembaga sertifikasi keandalan untuk mendapatkan sertifikasi elektronik tersebut perusahaan harus lolos dari standar perangkat keras, perangkat lunak, standar tenaga ahli, keamanan data, dan pengelola data. Saya rasa masih sulit bagi kita untuk memenuhi syarat - syarat tersebut. dari manajemen kita yang tidak fokus dan masih banyak kekurangan - kekurangan perusahaan dari segi sumber daya manusia terutama.</p> <p>Memang kesulitan yang kita hadapi saat ini adalah menghilangkan kebiasaan para manajer proyek dalam mengambil proyek mereka tanpa ada koordinasi ke keuangan dan manajemen puncak karena perusahaan kita tidak ada pembatasan wewenang dalam acc proyek yang harus diambil dan tidak. pengambilan proyek ini tanpa mempertimbangkan risiko pembiayaan proyek.</p>	<p>pergantian pimpinan negeri ini disertai dengan pergantian menteri yang terkait dengan teknologi informatika dan beberapa proyek terkait pemerintahan sangat berpengaruh pada perubahan peraturan, misal : perubahan format laporan yang lebih ke kebijakan kementerian dan dinas dan Standarisasi sistem aplikasi bidang kesehatan seluruh Indonesia.</p> <p>mendefisikan beberapa produk antara simpus (Simpus (Sistem Informasi Puskesmas) yang seperti apa yang bisa bridging, ada tambahan antrian yang beda dengan yang lain)</p> <p>aplikasi antrian pada simpus yang pertama hanya standarnya menjadi fringerprint, antrian yang terintegrasi dengan simpus mungkin suatu saat yang kita rencanakan akan terintegrasi dengan capil (denga Reader KTP) itu juga memungkinkan.</p> <p>untuk simpus kita juga mengembangkan sistem antrian yang semula hanya standar sekarang di menjadi barcode dan fringer print.</p>

Lanjutan, Lampiran 9. Framework Matrices Wawancara Manajemen PT Sisfomedika

AU : Unrelated Diversification (Mengembangkan Produk Aplikasi Pelayanan Kesehatan Baru)	AW : Market Development (Marketing Didaerah Yang Belum Terjamah SI)	AZ : Mengutamakan Kualitas dan Layanan Kepuasan Pelanggan
<p>Arief</p> <p>Tujuan perusahaan memang dulu dibuat untuk membantu dalam memenuhi proses pelayanan kesehatan misal kegiatan di puskesmas saja akan tetapi sekarang merambah ke SIMAPOTIK dan SPGDT.</p> <p>Dulu konsentrasi kita pada Sub Simpus, SIMRS, Simdinas kesehatan dari situ melebar ke apotik dan sampai sekarang ke SPGDT.</p> <p>Selain itu untuk meningkatkan pendapatan perusahaan kita juga memproduksi aplikasi baru yaitu SIM Apotik dan SPGDT</p>	<p>Peluangnya Jelas yang nama rumah sakit di Indonesia terdapat lebih dari 2.300 dan puskesmas punya lebih dari 9.000 dimana dapat dikata 30% baru menggunakan SIMRS 70% nya belum jeramah oleh Sistem Informasi terutama didaerah - daerah yang kurang sadar akan SI sehingga pangsa pasar kita masih banyak.</p> <p>untuk meningkatkan pasar kita melakukan marketing daerah yang belum terjamah dengan sistem informasi salah satunya simpus kita melakukan presentasi disana dan mengadakan pelatihan untuk mengenalkan produk kami,</p>	<p> mungkin besok akan dikembangkan pelaporan yang user friendly (d disesuaikan dengan kebutuhan si pengguna).</p> <p>Pelayanan After Sales, Berupa maintenance, bisa jarak jauh menggunakan remot jika memungkinkan kita datang ke lokasi selain itu dengan Pengadaan server on line dan meningkatkan internet mempercepat dalam melakukan perbaikan sistem apabila terjadi eror.</p> <p>selain itu kami juga melakukan perbaikan produk dan jasa dengan melakukan update aplikasi terbaru dengan mengubah tampilan atau penambahan sub menu yang lebih membantu pekerjaan customer dan dengan pengadaan time viewer mempercepat tim kami dalam menanggapi masalah apa bila terjadi eror.</p>

BA : Meningkatkan Pemanfaatan Website	BB : Menjaln Kerjasama Yang Saling Menguntungkan Untuk Menghasilkan Produk	BC : Penataan Ulang tupoksi, Rekrutment, Pelatihan Skill
<p>untuk kedepannya kita akan memperbaiki tampilan web kita baik dari segi desain dan tampilan selain bermanfaat untuk marketing web dapat menjadi sumber informasi bagi klien demi kenyamanan atas pelayanan produk sisfomedika.</p>	<p>Brand atau nama, kita sudah berdiri 10 tahun lebih dan sudah dikenal banyak dikenal di lingkungan pemerintah dengan kerjasama yang saling menguntungkan.</p> <p>selain Tenaga ahli kita sebagian menjadi patner pemerintah dalam mengambil kebijakan sehingga kita tau besok itu pemerintah menggunakan apa sehingga kita bisa merekrutmen produk lebih dulu dari pada yang lain.</p> <p>mengeshare knowledge ke tenaga lokal agar mereka terlatih dan tidak tergantung ke kita (untuk menghindari dipengembangan yang selanjutnya).</p>	<p>pengurus perusahaan ini masih berpijak di dua tempat dengan pembagian wewenang yang juga terbatas sehingga pengurus tidak fokus yang berefek ke proses manajemennya.</p> <p>Arief</p> <p>Belum Sesuai Karena programmer yang seharusnya menjadi koki ikut menjadi pelayan dalam pemasangan produk dan sebagai maintenance, jadi sering terjadi double Job. kwalifikasi pendidikan itu melebihi dari job desk yang ada, misal : Si A programmer tapi dia juga sebagai implementator dan services.</p> <p>Arief</p> <p>Banyak proyek yang delay SPK tahun 2016 baru di selesaikan 2017 dan hasil kinerja tim pun kurang maksimal kadang kita kirim ke daerah banyak bugs yang belum teratasi.</p>

Lanjutan, Lampiran 9. Framework Matrices Wawancara Manajemen PT Sisfomedika

BD : Pengembangan Berbasis E-Costumer	BH : Tipe 2 Cost Leadership - Low Cost (Harga Aplikasi Dapat Menyesuaikan Anggaran Klien (Sesuai Kebutuhan Klien))	BI : Tipe 3 Differentiation (Pengembangan Aplikasi Yang Berbeda dari Yang Lain)	BK : Melakukan Presentasi Produk dan Pelatihan Penggunaan Produk
Kita berjalan mengikuti e-costumer misal: simpus hanya diminta untuk membuat sebatas recoding data setelah itu di olah menjadi repotting dan reporting nya standar laporan dari dinas kesehatan tetapi ada era BPJS yaitu mengubah struktur simpus itu sendiri strategi kita juga berubah yang awalnya simpus saja berubah menjadi simpus bridging (simpus yang siap komunikasi data dengan aplikasi lain). Strategi Bisnis berbasis costumer sama halnya dengan SIMRS bridging dengan INACBG, ESP BPJS, mengikuti keinginan klien seperti apa dengan Menambah Link Kritik dan Saran Produk Pada Halaman Web dan melakukan survey kesesuaian sistem sebelum melakukan implementasi pemasangan produk.	Wendri Upaya apa yang perusahaan lakukan saat ini untuk mencapai keunggulan bersaing dan mencapai target pasar ? Arief Keunggulan bersaing kita dalah karena kita bertujuan menjalin kerjasama yang saling menguntungkan harga aplikasi kami dapat menyesuaikan dengan Anggaran yang ada di klien dengan menyesuaikan keinginan. Dengan melakukan penjualan hanya modul tertentu yang dibutuhkan klien dan apabila suatu saat modul lain di butuhkan bisa ditambahkan di kemudian hari hal ini membantu klien dalam penghematan.	seperti aplikasi antrian pada simpus yang pertama hanya standarnya menjadi fringerprint, antrian yang terintegrasi dengan simpus mungkin suatu saat yang kita rencanakan akan terintegrasi dengan capil (denga Reader KTP) itu juga memungkinkan. dan untuk simpus kita juga mengembangkan sistem antrian yang semula hanya standar sekarang di menjadi barcode dan fringer print.	Peluangnya Jelas yang nama rumah sakit di Indonesia terdapat lebih dari 2.300 dan puskesmas punya lebih dari 9.000 dimana dapat dikata 30% baru menggunakan SIMRS 70% nya belum jerjamah oleh Sistem Informasi terutama didaerah - daerah yang kurang sadar akan SI sehingga pangsa pasar kita masih banyak. kita melakukan presentasi disana dan mengadakan pelatihan untuk mengenalkan produk kami

Lanjutan, Lampiran 9. Framework Matrices Wawancara Manajemen PT Sisfomedika

BL : Memberi Update Aplikasi Terbaru (Tampilan dan Penambahan Sub Menu)	BM : Mengebangkan Pelaporan yang User Friendly	BN : Mengembangkan Aplikasi SPGDT & SIMAPOTIK	BO : Mengembangkan Sistem Antrian Simpus Frigerprint & Terintegrasi dengan Capil (Deangan Reader KTP) & BPJS Kesehatan
selain itu kami juga melakukan perbaikan produk dan jasa dengan melakukan update aplikasi terbaru dengan mengubah tampilan atau penambahan sub menu yang lebih membantu pekerjaan custumer	besok akan dikembangkan pelaporan yang user friendly (d disesuaikan dengan kebutuhan si pengguna).	<p>Arief Tujuan perusahaan memang dulu dibuat untuk membantu dalam memenuhi proses pelayanan kesehatan misal kegiatan di puskesmas saja akan tetapi sekarang merambah ke SIMAPOTIK dan SPGDT.</p> <p>Arief Dulu konsentrasi kita pada Sub Simpus, SIMRS, Simdinas kesehatan dari situ melebar ke apotik dan sampai sekarang ke SPGDT.</p> <p>Selain itu untuk meningkatkan pendapatan perusahaan kita juga memproduksi aplikasi baru yaitu SIM Apotik dan SPGDT</p>	<p>mendefisikan beberapa produk antara simpus (Simpus (Sistem Informasi Puskesmas) yang seperti apa yang bisa bridging, ada tambahan antrian yang beda dengan yang lain)</p> <p>seperti aplikasi antrian pada simpus yang pertama hanya standarnya menjadi frigerprint, antrian yang terintegrasi dengan simpus mungkin suatu saat yang kita rencanakan akan terintegrasi dengan capil (denga Reader KTP) itu juga memungkinkan.</p> <p>dan untuk simpus kita juga mengembangkan sistem antrian yang semula hanya standar sekarang di menjadi barcode dan fringer print.</p>

BP : Menggunakan Layanan Server On Line	BU : Pendekatan Sosialisasi dan Promosi Open Source	BV : Pengadaan Aplikasi Time Viewer (Remot Klien Jarak Jauh)	BW : Penjualan Aplikasi sesuai kebutuhan modul Klien	BX : Perbaikan Tampilan Web Baik Desain dan Informasi Di dalamnya	BY : Survai Kebutuhan dan Penambahan Link Kritik dan Saran untuk Pelanggan
Pengadaan server on line dan meningkatkan internet mempercepat dalam melakukan perbaikan sistem apabila terjadi eror.	selain itu yang membedakan kita dengan perusahaan lainnya adalah kita juga mengeshare knowledge ke tenaga lokal agar mereka terlatih dan tidak tergantung ke kita (untuk menghidari dipengembangan yang selanjutnya).	<p>Pelayanan After Sales, Berupa maintenance, bisa jarak jauh menggunakan remot</p> <p>dengan pengadaan time viewer mempercepat tim kami dalam menanggapi masalah apa bila terjadi eror.</p>	Dengan melakukan penjualan hanya modul tertentu yang dibutuhkan klien dan apabila suatu saat modul lain di butuhkan bisa ditambahkan di kemudian hari hal ini membantu klien dalam penghematan.	memperbaiki tampilan web kita baik dari segi desain dan tampilan selain bermanfaat untuk marketing web dapat menjadi sumber informasi bagi klien demi kenyamanan atas pelayanan produk sisfomedika.	Strategi Bisnis berbasis costumer sama halnya dengan SIMRS bridging dengan INACBG, ESP BPJS, mengikuti keinginan klien seperti apa dengan Menambah Link Kritik dan Saran Produk Pada Halaman Web dan melakukan survey kesesuaian sistem sebelum melakukan implementasi pemasangan produk.

Lanjutan, Lampiran 9. Framework Matrices Wawancara Manajemen PT Sisfomedika

CC : Banyaknya Pesaing Perusahaan Sejenis	CD : Inflasi	CE : Perubahan Peraturan Kebijakan Kemenkes dan Dinkes (Standarisasi Sistem Kesehatan)	CH : Pasar yang masih luas
<p>Persaingan yang banyak, Sekarang banyak perusahaan IT yang non kesehatan mulai mengembangkan bisnisnya di bidang SIMRS misal : PT Krakatau dan banyak juga perusahaan IT yang Saat ini sudah berkembang seperti untuk Simpus Jojok (PT Kinarya Raharja), SIMRS kita punya kompetitor paling besar itu Al - Kanza, PT Buana.</p> <p>Pelayanan After Sales, Berupa maintenance, bisa jarak jauh menggunakan remot jika memungkinkan kita datang ke lokasi selain itu dengan Pengadaan server on line dan meningkatkan internet mempercepat dalam melakukan perbaikan sistem apabila terjadi eror.</p> <p>harga aplikasi kami dapat menyesuaikan dengan Anggaran yang ada di klien dengan menyesuaikan keinginan. Dengan melakukan penjualan hanya modul tertentu yang dibutuhkan klien dan apabila suatu saat modul lain di butuhkan bisa ditambahkan di kemudian hari hal ini membantu klien dalam penghematan.</p>	<p>inflasi yang dapat berpengaruh pada biaya operasional perusahaan. mau tidak mau perusahaan harus melakukan efisiensi biaya untuk mengatasi hal tersebut. Yang semula kita sudah RAB kan harus berubah dan harus cukup untuk membiayai proyek tersebut hingga selesai.</p>	<p>pergantian pimpinan negeri ini disertai dengan pergantian mentri yang terkait dengan teknologi informatika dan beberapa proyek terkait pemerintahan sangat berpengaruh pada perubahan peraturan, misal : perubahan format laporan yang lebih ke kebijakan kemenkes dan dinas dan Standarisasi sistem aplikasi bidang kesehatan seluruh Indonesia</p> <p>mendefisikan beberapa produk antara simpus (Simpus (Sistem Informasi Puskesmas) yang seperti apa yang bisa bridging, ada tambahan antrian yang beda dengan yang lain)</p> <p>Kita berjalan mengikuti e-costumer misal: simpus hanya diminta untuk membuat sebatas recoding data setelah itu di olah menjadi repotting dan reporting nya standar laporan dari dinas kesehatan tetapi ada era BPJS yaitu mengubah struktur simpus itu sendiri strategi kita juga berubah yang awalnya simpus saja berubah menjadi simpus bridging (simpus yang siap komunikasi data dengan aplikasi lain). Strategi Bisnis berbasis costumer sama halnya dengan SIMRS bridging dengan INACBG, ESP BPJS, mengikuti keinginan klien seperti apa dengan Menambah Link Kritik dan Saran Produk Pada Halaman Web dan melakukan survey kesesuaian sistem sebelum melakukan implementasi pemasangan produk.</p> <p>aplikasi antrian pada simpus yang pertama hanya standarnya menjadi frigerprint, antrian yang terintegrasi dengan simpus mungkin suatu saat yang kita rencanakan akan terintegrasi dengan capil (denga Reader KTP) itu juga memungkinkan.</p>	<p>Arief Peluangnya Jelas yang nama rumah sakit di Indonesia terdapat lebih dari 2.300 dan puskesmas punya lebih dari 9.000 dimana dapat dikata 30% baru menggunakan SIMRS 70% nya belum jeramah oleh Sistem Informasi terutama didaerah - daerah yang kurang sadar akan SI sehingga pangsa pasar kita masih banyak.</p> <p>Yang jelas untuk saat ini kita memperbaiki produk dan jasa yang ada saat ini dan membuat produk baru untuk meningkatkan pasar kita melakukan marketing daerah yang belum terjamah dengan sistem infomasi salah satunya simpus</p>

Lanjutan, Lampiran 9. Framework Matrices Wawancara Manajemen PT Sisfomedika

CI : Tuntutan Pelayanan Kesehatan Menggunakan IS	CL : Brand Sudah dikenal di lingkungan Pemerintah	CM : Memiliki Kerjasama Yang Baik Dengan Pemerintah (Sebagai Pengambil Kebijakan)	CO : Belum memiliki Sertifikasi Elektronik	CP : Internal Manajemen Kurang Baik
selain itu masyarakat yang semakin moderen meningkatkan ketergantungan pada teknologi informasi dan komunikasi. Begitu pula dengan pelayanan kesehatan dituntut untuk menggunakan IS dalam meningkatkan pelayanan mereka sehingga hal tersebut menambah meningkatnya permintaan penggunaan SI.	Brand atau nama, kita sudah berdiri 10 tahun lebih dan sudah dikenal banyak dikenal di lingkungan pemerintah dengan kerjasama yang saling menguntungkan.	Arief Canel relasi kita dari kementri sampai kebawah kita punya semua, Arief Aktivitas Utama Rekuitmen Produk kita punya tenaga ahli yang mampu menerawang besok itu Indonesia mau dijadikan seperti apa untuk IT Kesehatan sehingga kita bisa selain Tenaga ahli kita sebagian menjadi patner pemerintah dalam mengambil kebijakan sehingga kita tau besok itu pemerintah menggunakan apa sehingga kita bisa merekuitmen produk lebih dulu dari pada yang lain.	Kita belum mendapatkan sertifikasi elektronik sehingga dari ke absahan softwrenya masih dipertanyakan.	Internal dari proses manajemen yang kurang baik

CQ : Delay Project	CS : Teknis Kurang Terbiasa Mengatasi Bugs	CT : Double Job	CW : Pemanfaatan Web Tidak Maksimal
Arief Banyak proyek yang delay SPK tahun 2016 baru di selesaikan 2017 dan hasil kinerja tim pun kurang maksimal kadang kita kirim ke daerah banyak bugs yang belum teratasi.	Arief Banyak proyek yang delay SPK tahun 2016 baru di selesaikan 2017 dan hasil kinerja tim pun kurang maksimal kadang kita kirim ke daerah banyak bugs yang belum teratasi.	Arief Karena Sisfomedika belum merupakan perusahaan yang untuh, masih semu dimana pengurus perusahaan ini masih berpijak di dua tempat dengan pembagian wewenang yang juga terbatas sehingga pengurus tidak fokus yang berefek ke proses manajemennya. R&D = walau pun kita mempunyai tenaga ahli di dua kaki justru itu yang bisa menjalankan R&D dalam perusahaan ini karena tenaga ahli kita bisa membandingkan sistem di dua tempat sehingga mereka menemukan ide baru untuk mengembangkan sistem. Arief Belum Sesuai Karena programmer yang seharusnya menjadi koki ikut menjadi pelayan dalam pemasangan produk dan sebagai maintenance, jadi sering terjadi double Job. kwalifikasi pendididkan itu melebihi dari job desk yang ada, misal : Si A programmer tapi dia juga sebagai implementator dan services.	Sales marketing : Door to Door dari mulut ke mulut, tenaga ahli kita pada waktu seminar sedikit menyisipi keunguan - keunggulan produk kita, dari klien yang sudah menggunakan merekomendasi ke klien - klien yang lain dan dari web walaupun tidak maksimal. untuk kedepannya kita akan memperbaiki tampilan web kita baik dari segi desain dan tampilan selain bermanfaat untuk marketing web dapat menjadi sumber informasi bagi klien demi kenyamanan atas pelayanan produk sisfomedika.

Lanjutan, Lampiran 9. Framework Matrices Wawancara Manajemen PT Sisfomedika

	M : Consonance (Tren (Kesesuai Bisnis Terhadap Lingkungan))	P : Integrasikan dan koordinasikan manajer Dalam Menyelesaikan Masalah yang Berlainan	Q : Kemampuan Bisnis Menyelesaikan Masalah Startegi	U : Delay Project	AI : Kurangnya personil
Hendri Kurniawan	Hendri Pemanfaatan Sudah Maksimal akan tetapi kapasitas server belum mencukupi.	Banyak sekali kendala, job desk kita melebihi kapasitas yang ada ketika kita baru mengerjakan proyek A di susul juga dengan proyek B sehingga Proyek A Terbengkalai dan Tim tidak fokus dan terjadi banyak Delay.	Banyak sekali kendala, job desk kita melebihi kapasitas yang ada ketika kita baru mengerjakan proyek A di susul juga dengan proyek B sehingga Proyek A Terbengkalai dan Tim tidak fokus dan terjadi banyak Delay.	Hendri Banyak sekali kendala, job desk kita melebihi kapasitas yang ada ketika kita baru mengerjakan proyek A di susul juga dengan proyek B sehingga Proyek A Terbengkalai dan Tim tidak fokus dan terjadi banyak Delay.	Hendri Banyak sekali kendala, job desk kita melebihi kapasitas yang ada ketika kita baru mengerjakan proyek A di susul juga dengan proyek B sehingga Proyek A Terbengkalai dan Tim tidak fokus dan terjadi banyak Delay.

BC : Penataan Ulang tupoksi, Rekrutment, Pelatihan Skill	BE : Perbaikan Fasilitas Perangkat IT	BR : Meningkatkan Kapasitas Server	CQ : Delay Project	CR : Kurangnya Personil	CV : Kapasitas Server Belum mencukupi
Hendri Banyak sekali kendala, job desk kita melebihi kapasitas yang ada ketika kita baru mengerjakan proyek A di susul juga dengan proyek B sehingga Proyek A Terbengkalai dan Tim tidak fokus dan terjadi banyak Delay.	Hendri Pemanfaatan Sudah Maksimal akan tetapi kapasitas server belum mencukupi. Hendri Menambahkan Tim dan kapasitas server	Hendri Menambahkan Tim dan kapasitas server	Hendri Banyak sekali kendala, job desk kita melebihi kapasitas yang ada ketika kita baru mengerjakan proyek A di susul juga dengan proyek B sehingga Proyek A Terbengkalai dan Tim tidak fokus dan terjadi banyak Delay.	Hendri Banyak sekali kendala, job desk kita melebihi kapasitas yang ada ketika kita baru mengerjakan proyek A di susul juga dengan proyek B sehingga Proyek A Terbengkalai dan Tim tidak fokus dan terjadi banyak Delay.	Hendri Pemanfaatan Sudah Maksimal akan tetapi kapasitas server belum mencukupi.

Lanjutan, Lampiran 9. Framework Matrices Wawancara Manajemen PT Sisfomedika

	K : Alokasi sumber daya yang tidak konsisten satu dengan yang lain	L : Ketidak konsistenan sasaran dan kebijakan	M : Consonance (Tren (Kesesuaian Bisnis Terhadap Lingkungan))	P : Integrasikan dan koordinasikan manajer Dalam Menyelesaikan Masalah yang Berlainan
Puji Astuti, MAK	Terkadang bagian keuangan tidak bisa memperkirakan apakah proyek yang diambil sesuai dengan biaya yang seharusnya kita keluarkan karena selama ini bagian manajemen selalu mengambil resiko untuk memenangkan tender dengan menekan harga suatu produk yang rendah, pada hal untuk melaksanakan proyek tersebut sangat beresiko karena keterbatasan anggaran yang ada. Harapan kedepannya manajemen dapat mempertimbangkan dan mengatasi hal tersebut karena kita juga sudah mempunyai patokan dalam pengeluaran biaya suatu proyek yaitu SBU yang akan berdampak pada harga produk.	bagian keuangan masih terjadi double job dimana keuangan, akuntansi dan pajak di kerjakan oleh 1 orang yang sama apabila hal ini dibiarkan akan berbahaya untuk posisi keuangan perusahaan karena peluang terjadinya fraud sangat tinggi.	Akan tetapi pemanfaatan IT masih kurang karena data - data yang di input di Zahir laporannya tidak up to date kemungkinan masih kurangnya SDM di bagian keuangan karena hanya di kerjakan oleh satu staff dan staff tersebut merangkap beberapa jobs di perusahaan misal satu staff merangkap menjadi keuangan, akunting dan pajak. Kurangnya Personil di bagian keuangan dimana beberapa posisi seperti akunting, pajak dan keuangan di kerjakan oleh satu orang.	bagian keuangan tidak bisa memperkirakan apakah proyek yang diambil sesuai dengan biaya yang seharusnya kita keluarkan karena selama ini bagian manajemen selalu mengambil resiko untuk memenangkan tender dengan menekan harga suatu produk yang rendah, pada hal untuk melaksanakan proyek tersebut sangat beresiko karena keterbatasan anggaran yang ada. Harapan kedepannya manajemen dapat mempertimbangkan dan mengatasi hal tersebut karena kita juga sudah mempunyai patokan dalam pengeluaran biaya suatu proyek yaitu SBU yang akan berdampak pada harga produk.

W : Double Job	Y : Laporan Keuangan Zahir Tidak Up to Date	AD : Pertimbangan Manajer Proyek Yang hanya Sepihak tanpa mempertimbangkan Kemampuan SD Financial
<p>Asti Belum dan ini harus segera diperbaiki di bagian keuangan masih terjadi double job dimana keuangan, akuntansi dan pajak di kerjakan oleh 1 orang yang sama apabila hal ini dibiarkan akan berbahaya untuk posisi keuangan perusahaan karena peluang terjadinya fraud sangat tinggi. Dengan sistem informasi software Zahir kemungkinan memperkecil terjadinya Fraud.</p> <p>Asti Menggunakan e-mail, Softcopy dan aplikasi Zahir. Sangat diperlukan serta dapat membantu kerja unit dan menghindari terjadinya fraud dalam keuangan.</p>	<p>Akan tetapi pemanfaatan IT masih kurang karena data - data yang di input di Zahir laporannya tidak up to date</p> <p>Kurangnya Personil di bagian keuangan dimana beberapa posisi seperti akunting, pajak dan keuangan di kerjakan oleh satu orang.</p>	<p>Asti Terkadang bagian keuangan tidak bisa memperkirakan apakah proyek yang diambil sesuai dengan biaya yang seharusnya kita keluarkan karena selama ini bagian manajemen selalu mengambil resiko untuk memenangkan tender dengan menekan harga suatu produk yang rendah, pada hal untuk melaksanakan proyek tersebut sangat beresiko karena keterbatasan anggaran yang ada. Harapan kedepannya manajemen dapat mempertimbangkan dan mengatasi hal tersebut karena kita juga sudah mempunyai patokan dalam pengeluaran biaya suatu proyek yaitu SBU yang akan berdampak pada harga produk.</p>

Lanjutan, Lampiran 9. *Framework Matrices* Wawancara Manajemen PT Sisfomedika

AI : Kurangnya personil	AK : Tidak ada pembatasan wewenang	AM : Melakukan Rekrutment personil
<p>Asti</p> <p>Belum dan ini harus segera diperbaiki di bagian keuangan masih terjadi double job dimana keuangan, akuntansi dan pajak di kerjakan oleh 1 orang yang sama apabila hal ini dibiarkan akan berbahaya untuk posisi keuangan perusahaan karena peluang terjadinya fraud sangat tinggi. Dengan sistem informasi software Zahir kemungkinan memperkecil terjadinya Fraud.</p> <p>Asti</p> <p>Menggunakan e-mail, Softcopy dan aplikasi Zahir. Sangat diperlukan serta dapat membantu kerja unit dan menghindari terjadinya fraud dalam keuangan. Akan tetapi pemanfaatan IT masih kurang karena data - data yang di input di Zahir laporannya tidak up to date</p> <p>Kurangnya Personil di bagian keuangan dimana beberapa posisi seperti akunting, pajak dan keuangan di kerjakan oleh satu orang.</p>	<p>Asti</p> <p>Terkadang bagian keuangan tidak bisa memperkirakan apakah proyek yang diambil sesuai dengan biaya yang seharusnya kita keluarkan karena selama ini bagian manajemen selalu mengambil resiko untuk memenangkan tender dengan menekan harga suatu produk yang rendah, pada hal untuk melaksanakan proyek tersebut sangat beresiko karena keterbatasan anggaran yang ada. Harapan kedepannya manajemen dapat mempertimbangkan dan mengatasi hal tersebut karena kita juga sudah mempunyai patokan dalam pengeluaran biaya suatu proyek yaitu SBU yang akan berdampak pada harga produk.</p>	<p>Kurangnya Personil di bagian keuangan dimana beberapa posisi seperti akunting, pajak dan keuangan di kerjakan oleh satu orang</p>

BC : Penataan Ulang tupoksi, Rekrutment, Pelatihan Skill	CR : Kurangnya Personil	CT : Double Job	CU : Tidak ada Manajemen Risiko Dalam Pengambilan Proyek
<p>Asti</p> <p>Belum dan ini harus segera diperbaiki di bagian keuangan masih terjadi double job dimana keuangan, akuntansi dan pajak di kerjakan oleh 1 orang yang sama apabila hal ini dibiarkan akan berbahaya untuk posisi keuangan perusahaan karena peluang terjadinya fraud sangat tinggi. Dengan sistem informasi software Zahir kemungkinan memperkecil terjadinya Fraud.</p> <p>Zahir laporannya tidak up to date kemungkinan masih kurangnya SDM di bagian keuangan karena hanya di kerjakan oleh satu staff dan staff tersebut merangkap beberapa jobs di perusahaan misal satu staff merangkap menjadi keuangan, akunting dan pajak.</p>	<p>Zahir laporannya tidak up to date kemungkinan masih kurangnya SDM di bagian keuangan karena hanya di kerjakan oleh satu staff dan staff tersebut merangkap beberapa jobs di perusahaan misal satu staff merangkap menjadi keuangan, akunting dan pajak.</p>	<p>Asti</p> <p>Belum dan ini harus segera diperbaiki di bagian keuangan masih terjadi double job dimana keuangan, akuntansi dan pajak di kerjakan oleh 1 orang yang sama apabila hal ini dibiarkan akan berbahaya untuk posisi keuangan perusahaan karena peluang terjadinya fraud sangat tinggi. Dengan sistem informasi software Zahir kemungkinan memperkecil terjadinya Fraud.</p> <p>Asti</p> <p>Menggunakan e-mail, Softcopy dan aplikasi Zahir. Sangat diperlukan serta dapat membantu kerja unit dan menghindari terjadinya fraud dalam keuangan. Akan tetapi pemanfaatan IT masih kurang karena data - data yang di input di Zahir laporannya tidak up to date kemungkinan masih kurangnya SDM di bagian keuangan karena hanya di kerjakan oleh satu staff dan staff tersebut merangkap beberapa jobs di perusahaan misal satu staff merangkap menjadi keuangan, akunting dan pajak.</p>	<p>Asti</p> <p>Terkadang bagian keuangan tidak bisa memperkirakan apakah proyek yang diambil sesuai dengan biaya yang seharusnya kita keluarkan karena selama ini bagian manajemen selalu mengambil resiko untuk memenangkan tender dengan menekan harga suatu produk yang rendah, pada hal untuk melaksanakan proyek tersebut sangat beresiko karena keterbatasan anggaran yang ada.</p>

Lanjutan, Lampiran 9. Framework Matrices Wawancara Manajemen PT Sisfomedika

	M : Consonance (Tren (Kesesuai Bisnis Terhadap Lingkungan))	Q : Kemampuan Bisnis Menyelesaikan Masalah Startegi	S : Ada Beberapa Poli Yang Tidak Bisa Terhub Dengan Aplikasi	X : Ketidak Sesuaian Laporan Pada Aplikasi (P-Care dan Sisfomas)	AH : Kurangnya koordinasi antar tim dan klien
Sukma Dian Pambudi	Bagaimana tanggapan tentang pemanfaatan IT dalam organisasi dalam membantu unit kerja ? Sukma Pemanfaatannya sudah maksimal akan tetapi kapasitas sever belum memenuhi untuk kebutuhan kerja kami.	Bukan masalah di aplikasi kita karena memang dilapangan tidak seperti yang kita bayangkan sebenarnya hal tersebut masalah jaringan yang di miliki klien. Dipuskesmas biasanya terdapat dua jaringan yang berbeda kalau dari puskesmas biasanya memakai jarkomdat dan speedy jika server terhubung dengan jaringan speedy tapi di bagian poli masih terhubung dengan jaringan jarkomdat hal tersebut yang menyebabkan poli tidak bisa terhubung dengan aplikasi Sisfomas. Untuk masalah laporan yang tidak sama ini terjadi karena saat aplikasi sisfomas kirim data ke p-care disebabkan webservie p-care baru down	Bukan masalah di aplikasi kita karena memang dilapangan tidak seperti yang kita bayangkan sebenarnya hal tersebut masalah jaringan yang di miliki klien. Dipuskesmas biasanya terdapat dua jaringan yang berbeda kalau dari puskesmas biasanya memakai jarkomdat dan speedy jika server terhubung dengan jaringan speedy tapi di bagian poli masih terhubung dengan jaringan jarkomdat hal tersebut yang menyebabkan poli tidak bisa terhubung dengan aplikasi Sisfomas.	Untuk masalah laporan yang tidak sama ini terjadi karena saat aplikasi sisfomas kirim data ke p-care disebabkan webservie p-care baru down	Dipuskesmas biasanya terdapat dua jaringan yang berbeda kalau dari puskesmas biasanya memakai jarkomdat dan speedy jika server terhubung dengan jaringan speedy tapi di bagian poli masih terhubung dengan jaringan jarkomdat hal tersebut yang menyebabkan poli tidak bisa terhubung dengan aplikasi Sisfomas. Untuk masalah laporan yang tidak sama ini terjadi karena saat aplikasi sisfomas kirim data ke p-care disebabkan webservie p-care baru down

AZ : Mengutamakan Kualitas dan Layanan Kepuasan Pelanggan	BC : Penataan Ulang tupoksi, Rekrutment, Pelatihan Skill	BE : Perbaikan Fasilitas Perangkat IT	BQ : Mengikut Sertakan Tim Dalam Sertifikasi dan Pelatihan	BR : Meningkatkan Kapasitas Server	BV : Pengadaan Aplikasi Time Viewer (Remot Klien Jarak Jauh)	CV : Kapasitas Server Belum mencukupi
mengadakan aplikasi time viewer untuk membantu perbaikan aplikasi jarak jauh dan .	mengikut sertakan tim dalam pelatihan dan sertifikasi programmer	Sukma Pemanfaatannya sudah maksimal akan tetapi kapasitas sever belum memenuhi untuk kebutuhan kerja kami. Sukma Menambah kapasitas server	mengikut sertakan tim dalam pelatihan dan sertifikasi programmer	Sukma Pemanfaatannya sudah maksimal akan tetapi kapasitas sever belum memenuhi untuk kebutuhan kerja kami. Sukma Menambah kapasitas server	aplikasi time viewer untuk membantu perbaikan aplikasi jarak jauh dan .	Sukma Pemanfaatannya sudah maksimal akan tetapi kapasitas sever belum memenuhi untuk kebutuhan kerja kami.

Lanjutan, Lampiran 9. *Framework Matrices* Wawancara Manajemen PT Sisfomedika

	AH : Kurangnya koordinasi antar tim dan klien	AI : Kurangnya personil
Sunandar Hariyanto, ST., MSi	<p>Biasanya puskesmas memiliki dua jaringan yang berbeda ketidak sesuaian jaringan yang digunakan server dengan poli menyebabkan poli tidak bisa terhubung jadi lebih tepatnya masalah teknis di klien.</p> <p>untuk pelaporan yang tidak sama ini disebabkan karena masalah webservice P-care BPJS Down hal ini sering terjadi kemungkinan dari perangkat bpjs sendiri kurang siap dalam menghadapi perubahan peraturan mereka buat karena webservis tersebut digunakan disemua penyedia fasilitas keehatan yang bekerjasama dengan BPJS karena banyaknya traffic dan exposure yang masuk sistem tidak mampu menampung ledakan pengunjung dan ini Murni karena bandwidth dari BPJS yang tidak cukup.</p> <p>Kemungkinan kurangnya komunikasi share pengalaman antar tim kurang yang seharusnya sudah selesai karena ada satu khusus ini di satu puskesmas akan tetapi tidak di share hal ini yang menyebabkan masalah teknis ini masih sering terjadi. Selain itu petugas juga kurang terlatih jadi mungkin koordinasi kita terhadap klien dan tim masih kurang.</p> <p>Pelatihan memang sudah kita lakukan sebagai fasilitas tambahan dalam pembelian produk PT Sisfomedika. Kemungkinan kurangnya komunikasi antara tim pengajar dan User sehingga pelatihan yang diberikan kurang optimal.</p>	<p>Hari</p> <p>Secara struktur Job Desk tertulisnya ada di dokumen sisfomedika pelaksanaan dan tugas sesuai dengan tupoksi masing - masing namun sampai dengan saat ini memang belum maksimal karena pada struktur organisasi masih terdapat jabatan yang merangkap, dukungan SDM juga masih kurang sehingga terjadi delay pada penyelesaian project. untuk menangani masalah ini kita perlu membuat rencana strategi penataan ulang untuk fungsi dan tupoksi dari masing - masing, penambahan SDM, mengadakan pelatihan, dan sistem kepegawaian dan penilaian.</p> <p>Hari</p> <p>Sangat banyak sekali kendala dilapangan seperti terjadinya delay pada penyelesaian project karena kurangnya personil di dalam tim selainnya itu ada beberapa personil tim yang dari segi teknis kurang terbiasa mengatasi bugs yang ada dilapangan jadi secara teknis belum optimal.</p> <p>Kita memang selama ini belum melakukan up date desain dimana desain aplikasi yang kita gunakan masih aplikasi asli saat pertama kali dibuat. Karena di perusahaan memang belum memiliki staf khusus desain grafis semua aplikasi selama ini di kerjakan oleh programer dari segi desain, programming dan implementator. Kita sudah berusaha memperbaiki keluhan - keluhan yang terjadi dengan meng update aplikasi klien dengan desain dan tampilan yang terbaru.</p> <p>HARI</p> <p>Seperti yang saya katakan sebelumnya kita kekurangan personil padahal klien puskesmas banyak. Selain itu tim juga kurang terlatih dilapangan.</p>

Lanjutan, Lampiran 9. Framework Matrices Wawancara Manajemen PT Sisfomedika

AM : Melakukan Rekrutment personil	AN : Menambah fasilitas waktu pelatihan dan pendampingan penggunaan aplikasi	AO : Menambah Pelatihan Klien dari segi hardware, jaringan dan informasi yang berhubungan dengan aplikasi yang digunakan	AP : Mengadakan Rapat Mingguan Tim Teknis
<p>Kita memang selama ini belum melakukan up date desain dimana desain aplikasi yang kita gunakan masih aplikasi asli saat pertama kali dibuat. Karena di perusahaan memang belum memiliki staf khusus desain grafis semua aplikasi selama ini di kerjakan oleh programmer dari segi desain, programming dan implementator.</p> <p>Seperti yang saya katakan sebelumnya kita kekurangan personil padahal klien puskesmas banyak. Selain itu tim juga kurang terlatih dilapangan.</p>	<p>Pelatihan memang sudah kita lakukan sebagai fasilitas tambahan dalam pembelian produk PT Sisfomedika. Kemungkinan kurangnya komunikasi antara tim pengajar dan User sehingga pelatihan yang diberikan kurang optimal.</p>	<p>Kemungkinan kurangnya komunikasi share pengalaman antar tim kurang yang seharusnya sudah selesai karena ada satu khusus ini di satu puskesmas akan tetapi tidak di share hal ini yang menyebabkan masalah teknis ini masih sering terjadi. Selain itu petugas juga kurang terlatih jadi mungkin koordinasi kita terhadap klien dan tim masih kurang.</p>	<p>Kemungkinan kurangnya komunikasi share pengalaman antar tim kurang yang seharusnya sudah selesai karena ada satu khusus ini di satu puskesmas akan tetapi tidak di share hal ini yang menyebabkan masalah teknis ini masih sering terjadi. Selain itu petugas juga kurang terlatih jadi mungkin koordinasi kita terhadap klien dan tim masih kurang.</p>

AT : Related Diversification (Pengembangan Produk Aplikasi Antrian Simpus)	AU : Unrelated Diversification (Mengembangkan Produk Aplikasi Pelayanan Kesehatan Baru)	AZ : Mengutamakan Kualitas dan Layanan Kepuasan Pelanggan	BB : Menjalin Kerjasama Yang Saling Menguntungkan Untuk Menghasilkan Produk
<p>Produk kita memiliki cirikah salah satunya produk antrian kita yang bisa terintegrasi dengan simpus, dukcapil dan BPJS Kesehatan sehingga ini sangat mempermudah dan meringankan beban kerja customer.</p>	<p>Hari Masih belum mencukupi secara maksimal membutuhkan lagi sebuah sitem baru atau produk - produk baru dan menyesuaikan keinginan pengguna untuk memperkuat daya saing kita, selain itu untuk menyesuaikan dengan peraturan - peraturan baru pemerintah dari segi bentuk laporan dan penyesuaian produk yang dibutuhkan menurut peraturan pemerintah</p>	<p>Selain itu server on line dan meningkatkan internet juga dapat mendukung tim agar lebih cepat dalam melakukan perbaikan sistem apabila terjadi eror.</p> <p>mempunyai time viewer untuk meremot klien kita yang jauh.</p> <p>meng update aplikasi klien dengan desain dan tampilan yang terbaru.</p>	<p>Software menggunakan pemograman open source (kode codeigniter, laravel, destop)</p>

Lanjutan, Lampiran 9. Framework Matrices Wawancara Manajemen PT Sisfomedika

BC : Penataan Ulang tupoksi, Rekrutment, Pelatihan Skill	BD : Pengembangan Berbasis E-Customer	BE : Perbaikan Fasilitas Perangkat IT
<p>Hari</p> <p>Secara struktur Job Desk tertulisnya ada di dokumen sisfomedika pelaksanaan dan tugas sesuai dengan tupoksi masing - masing namun sampai dengan saat ini memang belum maksimal karena pada struktur organisasi masih terdapat jabatan yang merangkap, dukungan SDM juga masih kurang sehingga terjadi delay pada penyelesaian project.</p> <p>kita perlu membuat rencana strategi penataan ulang untuk fungsi dan tupoksi dari masing - masing, penambahan SDM, mengadakan pelatihan, dan sistem kepegawaian dan penilaian.</p> <p>Hari</p> <p>Sangat banyak sekali kendala dilapangan seperti terjadinya delay pada penyelesaian project karena kurangnya personil di dalam tim selainnya itu ada beberapa personil tim yang dari segi teknis kurang terbiasa mengatasi bugs yang ada dilapangan jadi secara teknis belum optimal. Harapan kedepannya penambahan SDM agar tidak terjadi pending pekerjaan dan meningkatkan kemampuan tim teknis seperti diadakanya pelatihan secara peningkatan penilaian terhadap rekrutmen karyawan untuk membentuk tim yang solid.</p> <p>kita harus secara rutin mengikut sertakan tim dalam sertifikasi dan pelatihan agar dapat menyelesaikan tugas dilapangan dengan baik sehingga konsumen puas.</p>	<p>selain itu untuk pemenuhan kepuasan pelanggan, pelayanan kita berbasis E Customer dengan Menambah Link Kritik dan Saran Produk Pada Halaman Web untuk memperbaiki produk kita agar sesuai dengan keinginan customer dan melakukan survey kesesuaian sistem sebelum melakukan implementasi pemasangan produk.</p> <p>Hari</p> <p>Masih belum mencukupi secara maksimal membutuhkan lagi sebuah sistem baru atau produk - produk baru dan menyesuaikan keinginan pengguna untuk memperkuat daya saing kita, selain itu untuk menyesuaikan dengan peraturan - peraturan baru pemerintah dari segi bentuk laporan dan penyesuaian produk yang dibutuhkan menurut peraturan pemerintah</p>	<p>Hari</p> <p>kita sangat tergantung pada IT untuk ke depan kita akan memperbaiki fasilitas penunjang kinerja tim agar kinerjanya lebih maksimal misal pada tim teknis tentu butuh koneksi internet, perbaikan kapasitas server.</p>

BH : Tipe 2 Cost Leadership - Low Cost (Harga Aplikasi Dapat Menyesuaikan Anggaran Klien (Sesuai Kebutuhan Klien))	BI : Tipe 3 Differentiation (Pengembangan Aplikasi Yang Berbeda dari Yang Lain)	BL : Memberi Update Aplikasi Terbaru (Tampilan dan Penambahan Sub Menu)	BO : Mengembangkan Sistem Antrian Simpus Fringerprint & Terintegrasi dengan Capil (Dengan Reader KTP) & BPJS Kesehatan
<p>banyaknya pesaing perusahaan Konsultan IT kita menang main di harga yang bisa menyesuaikan anggaran klien dengan fitur yang lengkap dan harga tentunya murah.</p>	<p>mengembangkan aplikasi yang ada agar memiliki ciri khas dan berbeda dari yang lain.</p> <p>Produk kita memiliki ciri khas salah satunya produk antrian kita yang bisa terintegrasi dengan simpus, dukcapil dan BPJS Kesehatan sehingga ini sangat mempermudah dan meringankan beban kerja customer.</p>	<p>meng update aplikasi klien dengan desain dan tampilan yang terbaru.</p>	<p>Hari</p> <p>Produk kita memiliki ciri khas salah satunya produk antrian kita yang bisa terintegrasi dengan simpus, dukcapil dan BPJS Kesehatan sehingga ini sangat mempermudah dan meringankan beban kerja customer.</p>

Lanjutan, Lampiran 9. Framework Matrices Wawancara Manajemen PT Sisfomedika

BP : Menggunakan Layanan Server On Line	BQ : Mengikut Sertakan Tim Dalam Sertifikasi dan Pelatihan	BR : Meningkatkan Kapasitas Server
<p>Selain itu server on line dan meningkatkan internet juga dapat mendukung tim agar lebih cepat dalam melakukan perbaikan sistem apabila terjadi eror.</p> <p>Hari</p> <p>Sebagai developer software yang pertama kita ada server on line yang kita sewa salah satu Internet Service Provider di yogya yang kita manfaatkan untuk developing, tester dan marketing</p>	<p>membuat rencana strategi penataan ulang untuk fungsi dan tupoksi dari masing - masing, penambahan SDM, mengadakan pelatihan, dan sistem kepegawaian dan penilaian.</p> <p>beberapa personil tim yang dari segi teknis kurang terbiasa mengatasi bugs yang ada dilapangan jadi secara teknis belum optimal. Harapan kedepanya penambahan SDM agar tidak terjadi pending pekerjaan dan peningkatan kemampuan tim teknis seperti diadakanya pelatihan secara peningkatan penilaian terhadap rekrutmen karyawan untuk membentuk tim yang solid.</p> <p>kita harus secara rutin mengikut sertakan tim dalam sertifikasi dan pelatihan agar dapat menyelesaikan tugas dilapangan dengan baik sehingga konsumen puas.</p>	<p>kita sangat tergantung pada IT untuk ke depan kita akan memperbaiki fasilitas penunjang kinerja tim agar kinerjanya lebih maksimal misal pada tim teknis tentu butuh koneksi internet, perbaikan kapasitas server.</p>

BU : Pendekatan Sosialisasi dan Promosi Open Source	BV : Pengadaan Aplikasi Time Viewer (Remot Klien Jarak Jauh)	BW : Penjualan Aplikasi sesuai kebutuhan modul Klien	BY : Survei Kebutuhan dan Penambahan Link Kritik dan Saran untuk Pelanggan
<p>Software menggunakan pemograman open source (kode codeigniter, laravel, destop)</p>	<p>kita juga mempunyai time viewer untuk meremot klien kita yang jauh.</p>	<p>banyaknya pesaing perusahaan Konsultan IT kita menang main di harga yang bisa menyesuaikan anggaran klien dengan fitur yang lengkap dan harga tentunya murah.</p>	<p>Menambah Link Kritik dan Saran Produk Pada Halaman Web untuk memperbaiki produk kita agar sesuai dengan keinginan costumer dan melakukan survey kesesuaian sistem sebelum melakukan implementasi pemasangan produk.</p>

Lanjutan, Lampiran 9. *Framework Matrices* Wawancara Manajemen PT Sisfomedika

CC : Banyaknya Pesaing Perusahaan Sejenis	CE : Perubahan Peraturan Kebijakan Kemenkes dan Dinkes (Standarisasi Sistem Kesehatan)	CQ : Delay Project	CR : Kurangnya Personil
Hari Yang kita lakukan saat ini dengan membuat aplikasi baru untuk mengembangkan mangsa pasar dan mengembangkan aplikasi yang ada agar memiliki ciri khas dan berbeda dari yang lain. banyaknya pesaing perusahaan Konsultan IT kita menang main di harga yang bisa menyesuaikan anggaran klien dengan fitur yang lengkap dan harga tentunya murah.	Masih belum mencukupi secara maksimal membutuhkan lagi sebuah sistem baru atau produk - produk baru dan menyesuaikan keinginan pengguna untuk memperkuat daya saing kita, selain itu untuk menyesuaikan dengan peraturan - peraturan baru pemerintah dari segi bentuk laporan dan penyesuaian produk yang dibutuhkan menurut peraturan pemerintah	Hari Secara struktur Job Desk tertulisnya ada di dokumen sisfomedika pelaksanaan dan tugas sesuai dengan tupoksi masing - masing namun sampai dengan saat ini memang belum maksimal karena pada struktur organisasi masih terdapat jabatan yang merangkap, dukungan SDM juga masih kurang sehingga terjadi delay pada penyelesaian project. Hari Sangat banyak sekali kendala dilapangan seperti terjadinya delay pada penyelesaian project karena kurangnya personil di dalam tim selainnya itu ada beberapa personil tim yang dari segi teknis kurang terbiasa mengatasi bugs yang ada dilapangan jadi secara teknis belum optimal.	Hari Secara struktur Job Desk tertulisnya ada di dokumen sisfomedika pelaksanaan dan tugas sesuai dengan tupoksi masing - masing namun sampai dengan saat ini memang belum maksimal karena pada struktur organisasi masih terdapat jabatan yang merangkap, dukungan SDM juga masih kurang sehingga terjadi delay pada penyelesaian project. untuk menangani masalah ini kita perlu membuat rencana strategi penataan ulang untuk fungsi dan tupoksi dari masing - masing, penambahan SDM, mengadakan pelatihan, dan sistem kepegawaian dan penilaian. Hari Sangat banyak sekali kendala dilapangan seperti terjadinya delay pada penyelesaian project karena kurangnya personil di dalam tim selainnya itu ada beberapa personil tim yang dari segi teknis kurang terbiasa mengatasi bugs yang ada dilapangan jadi secara teknis belum optimal. Harapan kedepannya penambahan SDM agar tidak terjadi pending pekerjaan dan meningkatkan kemampuan tim teknis seperti diadakanya pelatihan secara peningkatan penilaian terhadap rekrutmen karyawan untuk membentuk tim yang solid.

CS : Teknis Kurang Terbiasa Mengatasi Bugs	CT : Double Job	CV : Kapasitas Server Belum mencukupi
Hari Sangat banyak sekali kendala dilapangan seperti terjadinya delay pada penyelesaian project karena kurangnya personil di dalam tim selainnya itu ada beberapa personil tim yang dari segi teknis kurang terbiasa mengatasi bugs yang ada dilapangan jadi secara teknis belum optimal.	Hari Secara struktur Job Desk tertulisnya ada di dokumen sisfomedika pelaksanaan dan tugas sesuai dengan tupoksi masing - masing namun sampai dengan saat ini memang belum maksimal karena pada struktur organisasi masih terdapat jabatan yang merangkap, dukungan SDM juga masih kurang sehingga terjadi delay pada penyelesaian project. untuk menangani masalah ini kita perlu membuat rencana strategi penataan ulang untuk fungsi dan tupoksi dari masing - masing, penambahan SDM, mengadakan pelatihan, dan sistem kepegawaian dan penilaian.	Hari kita sangat tergantung pada IT untuk ke depan kita akan memperbaiki fasilitas penunjang kinerja tim agar kinerjanya lebih maksimal misal pada tim teknis tentu butuh koneksi internet, perbaikan kapasitas server. Hari Sebagai developer software yang pertama kita ada server on line yang kita sewa salah satu Internet Service Provider di yogya yang kita manfaatkan untuk developing, tester dan marketing akan tetapi untuk kapasitas servernya belum mencukupi,

Lanjutan, Lampiran 9. Framework Matrices Wawancara Manajemen PT Sisfomedika

	AT : Related Diversification (Pengembangan Produk Aplikasi Antrian Simpus)	AU : Unrelated Diversification (Mengembangkan Produk Aplikasi Pelayanan Kesehatan Baru)	AW : Market Development (Marketing Didaerah Yang Belum Terjamah SI)	AZ : Mengutamakan Kualitas dan Layanan Kepuasan Pelanggan	BA : Meningkatkan Pemanfaatan Website
Surahyo Sumarsono, M.Eng.Sc	Standarisasi aplikasi di bidang kesehatan.	Standarisasi aplikasi di bidang kesehatan.	Pasar yang masih luas untuk produk yang ada.	Wendri Strategi apa yang perusahaan miliki dalam bersaing di pasar teknologi informasi ? Surahyo Strategi kita menjadi perusahaan yang tidak kaku bisa berjalan mengikuti kebutuhan klien dengan pelayanan berbasis e-costumer dan aplikasi yang mudah digunakan oleh klien (User Friendly) menciptakan pasar untuk menarik calon klien dengan pelayanan kita yang tidak kaku sehingga klien kita yang sebelumnya puas dan dapat menarik klien lain.	Web Tidak di gunakan secara maksimal untuk marketing.

BB : Menjaln Kerjasama Yang Saling Menguntungkan Untuk Menghasilkan Produk	BC : Penataan Ulang tupoksi, Rekuitment, Pelatihan Skill	BD : Pengembangan Berbasis E-Costumer	BG : Tipe 1 Cost Leadership - Best Value (Harga Aplikasi Murah dan Berkualitas)
<p>Surahyo Visi menjadi konsultan dan pengembang SIM Kesehatan dengan memiliki jaringan yang luas dengan menjalin kerjasama yang saling menguntungkan, Kerjasama dalam hal penelitian pengembangan sistem untuk membantu peningkatan kinerja dengan Dinkes(Institusi, Pengembangan berbasis Open Souces) yang bermanfaat dalam pengembangan ilmu sistem teknologi Rumah Sakit tetapi berorientasi pada laba.</p> <p>Surahyo Kita tidak mempunyai tujuun untuk memperoleh kendali dan menjadi nomor satu yang jelas kita berorientasi pada pengembangan ilmu pengetahuan. Dengan ilmu pengetahuan itu kita mengembangkan dan menciptakan produk baru.</p> <p>PT. Sisfomedika sudah cukup dikenal yaitu sekitar 9 tahun yang merupakan bagian dalam lingkup Universitas Gadjah Mada. (Dalam hal Penelitian dan kerjasama SDM)</p>	<p>PT. Sisfomedika sudah cukup dikenal yaitu sekitar 9 tahun yang merupakan bagian dalam lingkup Universitas Gadjah Mada. (Dalam hal Penelitian dan kerjasama SDM)</p> <p>Memiliki Sumber Daya Masyarakat yang berkompeten dengan kerjasama dengan penyedia jasa melalui JobStreet.</p>	<p>Surahyo Strategi kita menjadi perusahaan yang tidak kaku bisa berjalan mengikuti kebutuhan klien dengan pelayanan berbasis e-costumer dan</p> <p>menciptakan pasar untuk menarik calon klien dengan pelayanan kita yang tidak kaku sehingga klien kita yang sebelumnya puas dan dapat menarik klien lain.</p>	<p>Produk yang ditawarkan berkualitas.</p> <p>Surahyo Harga produk kita murah dan aplikasi degan aplikasi yang cukup membantu klien selain murah kita juga harus mempunyai strategi dari sisi produk yaitu membuat aplikasi yang memiliki ciri khas dan berbeda dari yang lain.</p>

Lanjutan, Lampiran 9. Framework Matrices Wawancara Manajemen PT Sisfomedika

BI : Tipe 3 Differentiation (Pengembangan Aplikasi Yang Berbeda dari Yang Lain)	BM : Mengebangkan Pelaporan yang User Friendly	BS : Menjaln Kerjasama Dengan Institut Pendidikan dan Penyedia TK Untuk Mendapatkan SDM Terbaik	BT : Menjaln Kerjasama Pengembangan SI Dengan Institusi Akademik dan Pelayanan Kesehatan	BU : Pendekatan Sosialisasi dan Promosi Open Source
selain murah kita juga harus mempunyai strategi dari sisi produk yaitu membuat aplikasi yang memiliki ciri khas dan berbeda dari yang lain.	aplikasi yang mudah digunakan oleh klien (User Friendly)	PT. Sisfomedika sudah cukup dikenal yaitu sekitar 9 tahun yang merupakan bagian dalam lingkup Universitas Gadjah Mada. (Dalam hal Penelitian dan kerjasama SDM) Memiliki Sumber Daya Masyarakat yang berkompeten dengan kerjasama dengan penyedia jasa melalui JobStreet.	Visi menjadi konsultan dan pengembang SIM Kesehatan dengan memiliki jaringan yang luas dengan menjalin kerjasama yang saling menguntungkan, Kerjasama dalam hal penelitian pengembangan sistem untuk membantu peningkatan kinerja dengan Dinkes(Institusi, Pengembangan berbasis Open Souces) yang bermanfaat dalam pengembangan ilmu sistem teknologi Rumah Sakit tetapi berorientasi pada laba.	Kerjasama dalam hal penelitian pengembangan sistem untuk membantu peningkatan kinerja dengan Dinkes(Institusi, Pengembangan berbasis Open Souces) yang bermanfaat dalam pengembangan ilmu sistem teknologi Rumah Sakit tetapi berorientasi pada laba.

BW : Penjualan Aplikasi sesuai kebutuhan modul Klien	BX : Perbaikan Tampilan Web Baik Desain dan Informasi Di dalamnya	CC : Banyaknya Pesaing Perusahaan Sejenis	CE : Perubahan Peraturan Kebijakan Kemenkes dan Dinkes (Standarisasi Sistem Kesehatan)	CG : Kerjasama Penelitian dengan Salah Satu Universitas Terkenal Di Yogyakarta
Produk yang ditawarkan berkualitas. Harga produk kita murah dan aplikasi degan aplikasi yang cukup membantu klien selain murah kita juga harus mempunyai strategi dari sisi produk yaitu membuat aplikasi yang memiliki ciri khas dan berbeda dari yang lain.	Web Tidak di gunakan secara maksimal untuk marketing.	Produk yang ditawarkan berkualitas. Kompetitor yang sangat banyak. Surahyo Harga produk kita murah dan aplikasi degan aplikasi yang cukup membantu klien selain murah kita juga harus mempunyai strategi dari sisi produk yaitu membuat aplikasi yang memiliki ciri khas dan berbeda dari yang lain.	Standarisasi Sistem Infomasi Kesehatan. Standarisasi aplikasi di bidang kesehatan.	PT. Sisfomedika sudah cukup dikenal yaitu sekitar 9 tahun yang merupakan bagian dalam lingkup Universitas Gadjah Mada. (Dalam hal Penelitian dan kerjasama SDM) Peluang kerjasama.

Lanjutan, Lampiran 9. Framework Matrices Wawancara Manajemen PT Sisfomedika

CH : Pasar yang masih luas	CL : Brand Sudah dikenal di lingkungan Pemerintah	CM : Memiliki Kerjasama Yang Baik Dengan Pemerintah (Sebagai Pengambil Kebijakan)	CP : Internal Manajemen Kurang Baik	CS : Teknis Kurang Terbiasa Mengatasi Bugs	CW : Pemanfaatan Web Tidak Maksimal
Pasar yang masih luas untuk produk yang ada.	PT. Sisfomedika sudah cukup dikenal yaitu sekitar 9 tahun yang merupakan bagian dalam lingkup Universitas Gadjah Mada. (Dalam hal Penelitian dan kerjasama SDM)	dengan memiliki jaringan yang luas dengan menjalin kerjasama yang saling menguntungkan, Kerjasama dalam hal penelitian pengembangan sistem untuk membantu peningkatan kinerja dengan Dinkes(Institusi, Pengembangan berbasis Open Souces) yang bermanfaat dalam pengembangan ilmu sistem teknologi Rumah Sakit tetapi berorientasi pada laba.	Usaha untuk berubah secara internal.	Maintenance yang kurang baik, sehingga customer kecewa.	Web Tidak di gunakan secara maksimal untuk marketing.

Lampiran 10. Framework Matrices Wawancara Klien PT Sisfomedika

	E : Aplikasi Membantu Klien (Memecahkan Masalah Double Input Laporan)	F : E-Costumers	H : Produk Murah dan Lengkap	Q : Kemampuan Bisnis Menyelesaikan Masalah Startegi	Z : Layanan Purna Jual Lama	AC : Penanganan Error Aplikasi Lama	AI : Kurangnya personil
Anang	Memecahkan masalah double input	Bisa mengikuti kemauan puskesmas	Sesuai RAB puskesmas dan bisa menyesuaikan kebutuhan puskesmas dengan buget yang minim	Pelayanan eror masih kurang cepat sehingga kadang in pun data menumpuk Peningkatan kecepatan pada pelayanan	Peningkatan kecepatan pada pelayanan	Pelayanan eror masih kurang cepat sehingga kadang in pun data menumpuk	Pelayanan eror masih kurang cepat sehingga kadang in pun data menumpuk Peningkatan kecepatan pada pelayanan

	E : Aplikasi Membantu Klien (Memecahkan Masalah Double Input Laporan)	H : Produk Murah dan Lengkap	P : Integrasikan dan koordinasikan manajer Dalam Menyelesaikan Masalah yang Berlainan	Q : Kemampuan Bisnis Menyelesaikan Masalah Startegi	S : Ada Beberapa Poli Yang Tidak Bisa Terhub Dengan Aplikasi
Haryanto	Membantu dalam input data pcare mengurangi pengerjaan laporan 2 kali	dapat menyesuaikan anggaran puskesmas	Tim belum mampu menanggapi masalah	Ada beberapa poli yang belum bisa terhubung sisfomas Biasa menanggapi masalah poli yang belum bisa terkoneksi dengan sisfomas	Ada beberapa poli yang belum bisa terhubung sisfomas Biasa menanggapi masalah poli yang belum bisa terkoneksi dengan sisfomas

Lanjutan, Lampiran 10. Framework Matrices Wawancara Klien PT Sisfomedika

	H : Produk Murah dan Lengkap	M : Consonance (Tren (Kesesuai Bisnis Terhadap Lingkungan))	P : Integrasikan dan koordinasikan manajer Dalam Menyelesaikan Masalah yang Berlainan	Q : Kemampuan Bisnis Menyelesaikan Masalah Startegi	V : Desain Grafis dan Skin Produk Masih Standar	AA : Pelatihan Tim Terhadap User Kurang Optimal	AH : Kurangnya koordinasi antar tim dan klien	AI : Kurangnya personil
Asvin	Sesuai Buget Puskesmas	Grafis dan skin masih standar / kuno Grafis dan skin masih standar / kuno mohon untuk diperbaiki agar lebih dinas	Kadang teknisi yang dikirim belum begitu paham pada sistem yang ada di puskesmas teknisi yang dikirim belum terlalu paham pada sistem yang mereka miliki.	Kurangnya waktu pelatihan kepada user Dan dari segi pelatihan masih kurang karena hanya beberapa orang yang bisa menggunakan sisfomas Dan kadang potensi	Grafis dan skin masih standar / kuno Grafis dan skin masih standar / kuno mohon untuk diperbaiki agar lebih dinas.	Kurangnya waktu pelatihan kepada user Dan dari segi pelatihan masih kurang karena hanya beberapa orang yang bisa menggunakan sisfomas Dan kadang potensi	Kurangnya waktu pelatihan kepada user Dan dari segi pelatihan masih kurang karena hanya beberapa orang yang bisa menggunakan sisfomas Dan kadang potensi	Grafis dan skin masih standar / kuno Grafis dan skin masih standar / kuno mohon untuk diperbaiki agar lebih dinas.

	E : Aplikasi Membantu Klien (Memecahkan Masalah Double Input Laporan)	F : E-Costumers	G : Modul Lengkap	Q : Kemampuan Bisnis Menyelesaikan Masalah Startegi	Z : Layanan Purna Jual Lama	AC : Penanganan Error Aplikasi Lama	AI : Kurangnya personil
Daraji	Dari segi produknya saya nilai bagus sudah mencukupi untuk pelaporan kami sehari-hari	Bisa menyesuaikan dengan kebutuhan Puskesmas	mencukupi untuk kebutuhan laporan kami	Lama dalam menanggapi eror menanggapinya lama cuman untuk penanganannya masih kurang dan untuk pelayanan purna jualnya tolong di tingkatkan lagi.	cuman untuk penanganannya masih kurang dan untuk pelayanan purna jualnya tolong di tingkatkan lagi.	Lama dalam menanggapi eror menanggapinya lama	Lama dalam menanggapi eror menanggapinya lama cuman untuk penanganannya masih kurang dan untuk pelayanan purna jualnya tolong di tingkatkan lagi.

Lanjutan, Lampiran 10. Framework Matrices Wawancara Klien PT Sisfomedika

	F : E- Costumers	G : Modul Lengkap	H : Produk Murah dan Lengkap	M : Consonance (Tren (Kesesuai Bisnis Terhadap Lingkungan))	Q : Kemampuan Bisnis Menyelesaikan Masalah Startegi	AC : Penanganan Eror Aplikasi Lama	AI : Kurangnya personil
Nisa	Produk bisa menyesuaikan dengan kebutuhan	Lengkap melebihi yang kami butuhkan	Produk murah dan sesuai dengan Anggaran dan kebutuhan kami	Dapat memenuhi kebutuhan puskesmas dan dinas kesehatan karena kita juga harus memenuhi permintaan pelaporan ke dinas kesehatan. Dalam aplikasi sisfomas untuk sekarang yang laporan LB1 yang benar memang yang di sisfomas empat digit untuk asiditennya tetapi permintaan dari dinas kesehatan hanya 2 Digit tetapi kita harus tetap mengikuti aturan dari dinas.	Ketika terjadi eror tindakan untuk melakukan perbaikan lama	Ketika terjadi eror tindakan untuk melakukan perbaikan lama	Ketika terjadi eror tindakan untuk melakukan perbaikan lama

	F : E- Costumers	G : Modul Lengkap	H : Produk Murah dan Lengkap	Q : Kemampuan Bisnis Menyelesaikan Masalah Startegi	Z : Layanan Purna Jual Lama	AC : Penanganan Eror Aplikasi Lama	AI : Kurangnya personil
Patma	Mampu menyesuaikan kemauan puskesmas	Lengkap dan mudah penggunaanya	Terjangkau dan sesuai dengan RAB Puskesmas	Masih lama dalam menanggapi apabila aplikasi eror Meningkatkan kecepatan dalam menanggapi komplain yang ada	Meningkatkan kecepatan dalam menanggapi komplain yang ada	Masih lama dalam menanggapi apabila aplikasi eror	Masih lama dalam menanggapi apabila aplikasi eror Meningkatkan kecepatan dalam menanggapi komplain yang ada

Lanjutan, Lampiran 10. Framework Matrices Wawancara Klien PT Sisfomedika

	F : E-Costumers	G : Modul Lengkap	H : Produk Murah dan Lengkap	Q : Kemampuan Bisnis Menyelesaikan Masalah Startegi	AC : Penanganan Eror Aplikasi Lama	AI : Kurangnya personil
Prima	Bisa mengikuti sistem yang ada di puskesmas	Sesuai dengan kebutuhan kami	Tergolong murah dan lengkap	Sudah ada peningkatan kecepatan dalam mengatasi eror dari pada sebelumnya Meningkatan Pelayanan untuk mengatasi eror di aplikasi	Sudah ada peningkatan kecepatan dalam mengatasi eror dari pada sebelumnya Meningkatan Pelayanan untuk mengatasi eror di aplikasi	Sudah ada peningkatan kecepatan dalam mengatasi eror dari pada sebelumnya Meningkatan Pelayanan untuk mengatasi eror di aplikasi

	E : Aplikasi Membantu Klien (Memecahkan Masalah Double Input Laporan)	F : E-Costumers	H : Produk Murah dan Lengkap	Q : Kemampuan Bisnis Menyelesaikan Masalah Startegi	AA : Pelatihan Tim Terhadap User Kurang Optimal	AH : Kurangnya koordinasi antar tim dan klien
Sri	Sangat membantu dalam pengerjaan laporan	Menyesuaikan permintaan dari kebutuhan laporan puskesmas	Sangat terjangkau	Seharusnya ada pelatihan perpoli Mengadakan pelatihan perpoli	Seharusnya ada pelatihan perpoli Mengadakan pelatihan perpoli	Seharusnya ada pelatihan perpoli Mengadakan pelatihan perpoli

	H : Produk Murah dan Lengkap	P : Integrasikan dan koordinasikan manajer Dalam Menyelesaikan Masalah yang Berlainan	Q : Kemampuan Bisnis Menyelesaikan Masalah Startegi	X : Ketidak Sesuaian Laporan Pada Aplikasi (P-Care dan Sisfomas)	AC : Penanganan Eror Aplikasi Lama	AI : Kurangnya personil
Wijaya	Murah	Belum bisa menanggapi masalah yang ada	Laporan jumlah pasien di p-care dan sisfomas kadang tidak sesuai Penganan masih lama Bisa mengatasi masalah dalam pelaporan yang tidak sesuai dengan jumlah pasien yang ada	Laporan jumlah pasien di p-care dan sisfomas kadang tidak sesuai Bisa mengatasi masalah dalam pelaporan yang tidak sesuai dengan jumlah pasien yang ada	Penganan masih lama	Penganan masih lama

Lanjutan, Lampiran 10. Framework Matrices Wawancara Klien PT Sisfomedika

	E : Aplikasi Membantu Klien (Memecahkan Masalah Double Input Laporan)	H : Produk Murah dan Lengkap	P : Integrasikan dan koordinasikan manajer Dalam Menyelesaikan Masalah yang Berlainan	Q : Kemampuan Bisnis Menyelesaikan Masalah Startegi	AC : Penanganan Eror Aplikasi Lama	AI : Kurangnya personil
Suci	Pekerjaan menjadi lebih efesien dan efektif	Murah dan lengkap	Tim belum Cepat dalam menanggapi masalah	Tim masih lama dalam menanggapi eror Meningkatan dalam respon eror	Tim masih lama dalam menanggapi eror Meningkatan dalam respon eror	Tim masih lama dalam menanggapi eror Meningkatan dalam respon eror

Lampiran 11. Framework Matrices Dokumen dan Artikel

	AZ : Mengutamakan Kualitas dan Layanan Kepuasan Pelanggan	BB : Menjalin Kerjasama Yang Saling Menguntungkan Untuk Menghasilkan Produk	BC : Penataan Ulang tupoksi, Rekrutment, Pelatihan Skill	BS : Menjalin Kerjasama Dengan Institut Pendidikan dan Penyedia TK Untuk Mendapatkan SDM Terbaik	BT : Menjalin Kerjasama Pengembangan SI Dengan Institusi Akademik dan Pelayanan Kesehatan	BU : Pendekatan Sosialisasi dan Promosi Open Source
Draft Version SISFOMEDIKA 2016	Dalam memberikan solusi guna memaksimalkan produktivitas dan kinerja para pelanggan, PT. SISFOMEDIKA selalu mengutamakan kualitas dan layanan serta kepuasan pelanggan.	<p>Aktif melakukan sosialisasi dan promosi penerapan pendekatan Open Source dalam pengembangan perangkat lunak bagi organisasi pelayanan kesehatan.</p> <p>Manajemen proyek berdasarkan research ini merupakan kerjasama yang dilakukan dengan organisasi seperti WHO, UNICEF, GTZ, GIZ ataupun yang lainnya. Manajemen proyek pada bagian ini biasanya SISFOMEDIKA mendapat penawaran dari organisasi tersebut, karena mereka yang membutuhkan kerjasama dalam pengembangan sistem informasi tersebut. Pada prosesnya, organisasi tersebut memberikan informasi kepada pihak perguruan tinggi bahwa mereka membutuhkan suatu produk untuk dilaksanakan. Untuk kegiatannya membutuhkan proses administrasi yang cukup panjang, dimulai dari MOU yang dimulai rektor hingga ke pelaksana oleh SIMKES/SISFOMEDIKA.</p> <p>Sistem Kerjasama Manajemen proyek pada tahap ini merupakan kegiatan yang dikerjakan dengan asas saling membantu, tidak menargetkan harga dan waktu yang terikat. Namun kegiatan ini memberikan keuntungan bagi perusahaan karena dapat memperoleh produk yang baru, sehingga nantinya produk tersebut dapat pula ditawarkan kepada pihak pemerintah/swasta lain yang memerlukan produk serupa.</p>	Perusahaan dapat berhubungan dengan perguruan tinggi atau lembaga-lembaga pendidikan lainnya, pihak-pihak yang bergerak di bidang jasa penyediaan tenaga kerja tinggi, serta sumber dan penyedia tenaga kerja lain guna mendapatkan calon tenaga kerja terbaik sesuai dengan kebutuhan perusahaan.	4. Perusahaan dapat berhubungan dengan perguruan tinggi atau lembaga-lembaga pendidikan lainnya, pihak-pihak yang bergerak di bidang jasa penyediaan tenaga kerja tinggi, serta sumber dan penyedia tenaga kerja lain guna mendapatkan calon tenaga kerja terbaik sesuai dengan kebutuhan perusahaan.	Manajemen proyek berdasarkan research ini merupakan kerjasama yang dilakukan dengan organisasi seperti WHO, UNICEF, GTZ, GIZ ataupun yang lainnya. Manajemen proyek pada bagian ini biasanya SISFOMEDIKA mendapat penawaran dari organisasi tersebut, karena mereka yang membutuhkan kerjasama dalam pengembangan sistem informasi tersebut. Pada prosesnya, organisasi tersebut memberikan informasi kepada pihak perguruan tinggi bahwa mereka membutuhkan suatu produk untuk dilaksanakan. Untuk kegiatannya membutuhkan proses administrasi yang cukup panjang, dimulai dari MOU yang dimulai rektor hingga ke pelaksana oleh SIMKES/SISFOMEDIKA.	2. Aktif melakukan sosialisasi dan promosi penerapan pendekatan Open Source dalam pengembangan perangkat lunak bagi organisasi pelayanan kesehatan.

Lanjutan, Lampiran 11. *Framework Matrices* Dokumen dan Artikel

	AZ : Mengutamakan Kualitas dan Layanan Kepuasan Pelanggan	BB : Menjalin Kerjasama Yang Saling Menguntungkan Untuk Menghasilkan Produk	BU : Pendekatan Sosialisasi dan Promosi Open Source
SISFOMEDIKA.COM	Dalam memberikan solusi guna memaksimalkan produktivitas dan kinerja para pelanggan, PT. SISFOMEDIKA selalu mengutamakan kualitas dan layanan serta kepuasan pelanggan.	Dalam memberikan solusi guna memaksimalkan produktivitas dan kinerja para pelanggan, PT. SISFOMEDIKA selalu mengutamakan kualitas dan layanan serta kepuasan pelanggan.	Aktif melakukan sosialisasi dan promosi penerapan pendekatan Open Source dalam pengembangan perangkat lunak bagi organisasi pelayanan kesehatan

	AJ : Manajemen tidak fokus dan SDM yang kurang handal	AK : Tidak ada pembatasan wewenang	AQ : penetapan SOP (Standar Operasional Prosedur) dan Sanksi Pelanggaran SOP
SME Indonesia, 2015	<p>Tujuan Standar Operasional Prosedur</p> <p>Agar petugas pegawai menjaga konsistensi dan tingkat kinerja petugas pegawai atau tim dalam organisasi atau unit kerja.</p> <p>Agar mengetahui dengan jelas peran dan fungsi tiap-tiap posisi dalam organisasi.</p> <p>Memperjelas alur tugas, wewenang dan tanggung jawab dari petugas pegawai terkait.</p> <p>Melindungi organisasi unit kerja dan petugas pegawai dari malpraktek atau kesalahan administrasi lainnya.</p> <p>untuk menghindari kegagalan, kesalahan, keraguan, duplikasi, dan inefisiensi.</p>	<p>Tujuan Standar Operasional Prosedur</p> <p>Agar petugas pegawai menjaga konsistensi dan tingkat kinerja petugas pegawai atau tim dalam organisasi atau unit kerja.</p> <p>Agar mengetahui dengan jelas peran dan fungsi tiap-tiap posisi dalam organisasi.</p> <p>Memperjelas alur tugas, wewenang dan tanggung jawab dari petugas pegawai terkait.</p> <p>Melindungi organisasi unit kerja dan petugas pegawai dari malpraktek atau kesalahan administrasi lainnya.</p> <p>untuk menghindari kegagalan, kesalahan, keraguan, duplikasi, dan inefisiensi.</p>	<p>Tujuan Standar Operasional Prosedur</p> <p>Agar petugas pegawai menjaga konsistensi dan tingkat kinerja petugas pegawai atau tim dalam organisasi atau unit kerja.</p> <p>Agar mengetahui dengan jelas peran dan fungsi tiap-tiap posisi dalam organisasi.</p> <p>Memperjelas alur tugas, wewenang dan tanggung jawab dari petugas pegawai terkait.</p> <p>Melindungi organisasi unit kerja dan petugas pegawai dari malpraktek atau kesalahan administrasi lainnya.</p> <p>untuk menghindari kegagalan, kesalahan, keraguan, duplikasi, dan inefisiensi.</p>

DOKUMENTASI KEGIATAN PT SISFOMEDIKA

Lampiran 12. Dokumentasi Kegiatan PT Sisfomedika



Keterangan : Penjelasan Produk PT Sisfomedika Ke Calon Klien

Lanjutan, Lampiran 12. Dokumentasi Kegiatan PT Sisfomedika



Keterangan : Pelatihan Penggunaan Produk PT Sisfomedika di Dinas Kesehatan Sinjay

**SURAT KETERANGAN
PENELITIAN
LAMPIRAN 13**



UNIVERSITAS
ISLAM
INDONESIA

PROGRAM PASCASARJANA FAKULTAS EKONOMI

➤ doktor ilmu ekonomi ➤ magister manajemen ➤ magister akuntansi ➤ magister ekonomi & keuangan

Nomor : 1097/PS.II.B.3/X/2016

31 Oktober 2016

Hal : **Permohonan Ijin Penelitian**

Kepada Yth.

Direktur
PT SISFOMEDIKA
Di Yogyakarta

Assalaamu 'alaikum wr. wb.

Diberitahukan dengan hormat, bahwa setiap mahasiswa sebelum mengakhiri pendidikannya di Program Magister Akuntansi Program Pascasarjana Fakultas Ekonomi Universitas Islam Indonesia Yogyakarta, diwajibkan membuat karya ilmiah berupa Tesis. Sehubungan dengan hal tersebut, seorang mahasiswa kami:

Nama : Wendri Sukmarani
No. Mhs. : 15919029
Alamat : Jl. Jetis Harjo JT 2/555 RT 031 RW 007 Yogyakarta 55233
No. HP. : 085640144240

bermaksud mohon untuk mendapatkan data/keterangan pada instansi/perusahaan yang Bapak/Ibu pimpin, guna penyusunan Tesis.

Adapun hasil karya ilmiah ini semata-mata bersifat dan bertujuan keilmuan. Oleh karena itu, kami mohon perkenan dan bantuan Bapak/Ibu untuk memberikan data/keterangan yang diperlukan mahasiswa tersebut.

Demikian, atas perhatian dan bantuan Bapak/Ibu, kami sampaikan terima kasih.

Wassalaamu 'alaikum wr. wb.

Direktur
Program Pascasarjana FE UII



Dr. Zaimat Mustafa Eq. MM.

PT SISFOMEDIKA

Perum. Sidorejo GG Sadewa D-4
Ngestiharjo, Kasihan, Bantul, DI Yogyakarta 55182
Telp / WA : 0811 2647 704
Website : www.sisfomedika.com
Email : info@sisfomedika.com



Nomor : 031/SI/SISFO/2016
Perihal : Surat Keterangan Survei Riset/Penelitian

Yth.

**Ketua Jurusan Program Magister Akuntansi
Universitas Islam Indonesia (UII)
Yogyakarta**

Dengan hormat,

Merujuk pada permohonan penelitian untuk kepentingan penyelesaian tesis mahasiswa Jurusan Program Magister Akuntansi Universitas Islam Indonesia, dengan hormat disampaikan bahwa :

Nama : Wendri Sukmarani
NIM : 15919029

Telah melaksanakan penelitian di PT Sisfomedika pada Rabu, 18 Januari 2017 dan diperkenankan untuk mempergunakan data hasil penelitian tersebut secara bertanggung jawab untuk kepentingan tesis.

Demikian disampaikan surat keterangan ini. Mohon dipergunakan sebagaimana mestinya. Atas perhatiannya diucapkan terima kasih.

Menyetujui,

PT Sisfomedika


SisFoMedika
Ardi Kurniawan NP, SKM, MPH
Solution and Innovation
Direktur

TRANSKRIP WAWANCARA
LAMPIRAN 14

TRANSKRIP WAWANCARA

Nama : Arief Kurniawan Nur Prasetyo, SKM
Umur : 34 tahun
Jabatan : Direktur

Q.1. Profil Perusahaan

Wendri

Bagaimana penjelasan tentang visi dan misi perusahaan ini ?

Arief

Untuk Visi dan Misi Sudah ada di dokumen “Company Profile” tetapi itu disusun tahun 2006 dan masih berlaku 5 tahun kedepan. Untuk visi masih layak akan tetapi untuk misi sudah ketinggalan dan perlu diperbarui.

Wendri

Bagaimana penjelasan tentang tujuan perusahaan ini ?

Arief

Tujuan perusahaan memang dulu dibuat untuk membantu dalam memenuhi proses pelayanan kesehatan misal kegiatan di puskesmas saja akan tetapi sekarang merambah ke SIMAPOTIK dan SPGDT.

Q.2. Lingkungan Binis Perusahaan

Wendri

Apa saja yang menjadi kekuatan bagi perusahaan ini ?

Arief

- a. Canel relasi kita dari kementri sampai kebawah kita punya semua,
- b. Selain itu Tenaga ahli yang kita punyai mempunyai tenaga yang mampu dibidang helt informatics Jadi semua konsep kita rencanakankan diolah oleh programmer dan konsep tersebut diajukan oleh tenaga ahli yang mempunyai basic dokter, farmasi, dll mereka lebih mengerti alur rumah sakit dan paham di bidang sistem informasi.
- c. Brand atau nama, kita sudah berdiri 10 tahun lebih dan sudah dikenal banyak dikenal di lingkungan pemerintah dengan kerjasama yang saling menguntungkan.

Wendri

Apa saja yang menjadi kelemahan bagi perusahaan ini ?

Arief

- a. Karena Sisfomedika belum merupakan perusahaan yang untuh, masih semu dimana pengurus perusahaan ini masih berpijak di dua tempat dengan pembagian wewenang yang juga terbatas sehingga pengurus tidak fokus yang berefek ke proses manajemennya.
- b. Internal dari proses manajemen yang kurang baik
- c. Kita belum mendapatkan sertifikasi elektronik sehingga dari ke absahan softwarenya masih dipertanyakan.

Wendri

Apa saja yang menjadi peluang bagi perusahaan ini ?

Arief

Peluangnya Jelas yang nama rumah sakit di Indonesia terdapat lebih dari 2.300 dan puskesmas punya lebih dari 9.000 dimana dapat dikata 30% baru menggunakan SIMRS 70% nya belum jerjamah oleh Sistem Informasi terutama didaerah - daerah yang kurang sadar akan SI sehingga pangsa pasar kita masih banyak. selain itu

masyarakat yang semakin moderen meningkatkan ketergantungan pada teknologi informasi dan komunikasi. Begitu pula dengan pelayanan kesehatan dituntut untuk menggunakan IS dalam meningkatkan pelayanan mereka sehingga hal tersebut menambah meningkatnya permintaan penggunaan SI.

Wendri

Apa saja yang menjadi ancaman bagi perusahaan ini ?

Arief

- a. Persaingan yang banyak, Sekarang banyak perusahaan IT yang non kesehatan mulai megembangkan bisnisnya di bidang SIMRS misal : PT Krakatau dan banyak juga perusahaan IT yang Saat ini sudah berkembang seperti untuk Simpus Jojok (PT Kinarya Raharja), SIMRS kita punya kompetitor paling besar itu Al – Kanza, PT Buana.
- b. Pergantian pimpinan negeri ini disertai dengan pergantian menteri yang terkait dengan teknologi informatika dan beberapa proyek terkait pemerintahan sangat berpengaruh pada perubahan peraturan, misal : perubahan format laporan yang lebih ke kebijakan kemenkes dan dinas dan Standarisasi sistem aplikasi bidang kesehatan seluruh Indonesia.
- c. Kita belum mendapatkan sertifikasi elektronik sehingga dari ke absahan softwarenya masih dipertanyakan.
- d. Inflasi yang dapat berpengaruh pada biaya operasional perusahaan. mau tidak mau perusahaan harus melakukan efesiensi biaya untuk mengatasi hal tersebut. Yang semula kita sudah RAB kan harus berubah dan harus cukup untuk membiayai proyek tersebut hingga selesai.

Wendri

Apa saja yang menjadi aktivitas utama dan aktivitas pendukung perusahaan ini?

Arief

Aktivitas Utama

Rekruitmen Produk kita punya tenaga ahli yang mampu menerawang besok itu Indonesia mau dijadikan seperti apa untuk IT Kesehatan sehingga kita bisa mendefinisikan beberapa produk antara simpus (Simpus (Sistem Informasi Puskesmas) yang seperti apa yang bisa bridging, ada tambahan antrian yang beda dengan yang lain) mungkin besok akan dikembangkan pelaporan yang user friendly (disesuaikan dengan kebutuhan si pengguna). selain Tenaga ahli kita sebagian menjadi patner pemerintah dalam mengambil kebijakan sehingga kita tau besok itu pemerintah menggunakan apa sehingga kita bisa merekruitmen produk lebih dulu dari pada yang lain.

Development, dari tenaga ahli tersebut pola pemikirannya atau ide – ide nya diterjemahkan kedalam bargaining sistem analisis. Karena tenaga ahli ini lebih ahli dalam konsep – konsepnya bukan ke eksekusinya maka kita rekrutment programmer – programmer.

Implementasi di bagi menjadi 3 fase : A. Assesment (Analisis Kebutuhan, Need assessment) B. Develop yang kita dapatkan dari lapangan dan C. Implementasi di lapangan (Menaruh orang dilapangan atau permintaan klien dengan meremot) selain itu yang membedakan kita dengan perusahaan lainnya adalah kita juga mengeshare knowledge ke tenaga lokal agar mereka terlatih dan tidak tergantung ke kita (untuk menghindari dipengembangan yang selanjutnya).

Sales marketing : Door to Door dari mulut ke mulut, tenaga ahli kita pada waktu seminar sedikit menyisipi keunguan – keunggulan produk kita, dari klien yang sudah menggunakan merekomendasi ke klien – klien yang lain dan dari web walaupun tidak maksimal. untuk kedepannya kita akan memperbaiki tampilan web kita baik dari segi desain dan tampilan selain bermanfaat untuk marketing web dapat menjadi sumber informasi bagi klien demi kenyamanan atas pelayanan produk sisfomedika.

Pelayanan After Sales, Berupa maintenance, bisa jarak jauh menggunakan remot jika memungkinkan kita datang ke lokasi selain itu dengan Pengadaan server on line dan meningkatkan internet mempercepat dalam melakukan perbaikan sistem apabila terjadi eror.

Aktifitas Pendukung

HRD = Sudah ada di Dokumen

Keuangan = Sudah ada di Dokumen

R&D = walau pun kita mempunyai tenaga ahli di dua kaki justru itu yang bisa menjalankan R&D dalam perusahaan ini karena tenaga ahli kita bisa membandingkan sistem di dua tempat sehingga mereka menemukan ide baru untuk mengembangkan sistem.

Wendri

Menurut anda apakah pelaksanaan Job Desk sudah sesuai dengan SOP yang ada ? Jika belum apa permasalahan yang ada dan menurut anda bagaimana upaya dalam menghadapi permasalahan tersebut ?

Arief

Belum Sesuai Karena programmer yang seharusnya menjadi koki ikut menjadi pelayan dalam pemasangan produk dan sebagai maintenance, jadi sering terjadi double Job. kualifikasi pendidikan itu melebihi dari job desk yang ada, misal : Si A programmer tapi dia juga sebagai implementator dan services.

Wendri

Menurut anda selama anda kelapangan melihat jalannya proyek (Sukses/Tidak) dan apakah hasil kinerja tim sudah sesuai dengan harapan ? jika tidak apa alasannya ?

Arief

Banyak proyek yang delay SPK tahun 2016 baru di selesaikan 2017 dan hasil kinerja tim pun kurang maximal kadang kita kirim ke daerah banyak bugs yang belum teratasi.

Q.3. Strategi Perusahaan

Wendri

Strategi apa yang perusahaan miliki dalam bersaing di pasar teknologi informasi ?

Arief

Dulu konsentrasi kita pada Sub Simpus, SIMRS, Simdinas kesehatan dari situ melebar ke apotik dan sampai sekarang ke SPGDT. Kita berjalan mengikuti e-costumer misal: simpus hanya diminta untuk membuat sebatas recoding data setelah itu di olah menjadi repotting dan reporting nya standar laporan dari dinas kesehatan tetapi ada era BPJS yaitu mengubah struktur simpus itu sendiri stategi kita juga berubah yang awalnya simpus saja berubah menjadi simpus bridging (simpus yang siap komunikasi data dengan aplikasi lain). Strategi Bisnis berbasis costumer sama halnya dengan SIMRS bridging dengan INACBG, ESP BPJS, mengikuti keinginan klien seperti apa dengan Menambah Link Kritik dan Saran Produk Pada Halaman Web dan melakukan survey kesesuaian sistem sebelum melakukan implementasi pemasangan produk. Selain itu keunggulan kita mampu meraba besok itu seperti apa karena tenaga ahli konsultan kita beberapa di kemenkes jadi tau update terbaru peraturan yang akan diterapkan contohnya DHIS sudah bisa kita raba sejak 2 atau 3 tahun yang lalu dengan pelatihan dan sebagainya dan akhirnya running. Selain itu tenaga ahli yang kita miliki juga memiliki basic kesehatan termasuk programmer, dll. (dari sisi sistem infomasinya) kalau dari segi teknologi informasi kita tinggal mengikuti teknologi – teknologi terbarunya. seperti aplikasi antrian pada simpus yang pertama hanya standarnya menjadi frigerprint, antrian yang terintegrasi dengan simpus mungkin suatu saat yang kita rencanakan akan terintegrasi dengan capil (denga Reader KTP) itu juga memungkinkan. Menurut saya strategi di PT Sisfomedika sendiri flexible dan spontanitas itu juga ada (sewaktu2 bisa berubah misal kita kemarin ada rencana tapi ada perubahan yang mendasar di kemenkes maka kita juga harus ikut berubah).

Q.4. Strategi Perusahaan***Wendri***

Upaya apa yang lakukan dilakukan perusahaan saat ini untuk mewujudkan tujuannya ? apakah lebih ke memperoleh kendali atas pesaing atau memperbaiki produk

yang ada saat ini atau membuat produk baru untuk meningkatkan pasar atau melakukan restrukturisasi ?

Arief

Yang jelas untuk saat ini kita memperbaiki produk dan jasa yang ada saat ini dan membuat produk baru untuk meningkatkan pasar kita melakukan marketing daerah yang belum terjamah dengan sistem informasi salah satunya simpus kita melakukan presentasi disana dan mengadakan pelatihan untuk mengenalkan produk kami, selain itu kami juga melakukan perbaikan produk dan jasa dengan melakukan update aplikasi terbaru dengan mengubah tampilan atau penambahan sub menu yang lebih membantu pekerjaan customer dan dengan pengadaan time viewer mempercepat tim kami dalam menanggapi masalah apa bila terjadi error. Selain itu untuk meningkatkan pendapatan perusahaan kita juga memproduksi aplikasi baru yaitu SIM Apotik dan SPGDT dan untuk simpus kita juga mengembangkan sistem antrian yang semula hanya standar sekarang di menjadi barcode dan fringer print.

Wendri

Upaya apa yang perusahaan lakukan saat ini untuk mencapai keunggulan bersaing dan mencapai target pasar ?

Arief

Keunggulan bersaing kita dalah karena kita bertujuan menjalin kerjasama yang saling menguntungkan harga aplikasi kami dapat menyesuaikan dengan Anggaran yang ada di klien dengan menyesuaikan keinginan. Dengan melakukan penjualan hanya modul tertentu yang dibutuhkan klien dan apabila suatu saat modul lain di butuhkan bisa ditambahkan di kemudian hari hal ini membantu klien dalam penghematan.

Q.5. Kendala Pelaksanaan Perencanaan Strategi

Wendri

Mengapa PT Sisfomedika Belum Miliki Sertifikasi Elektronik padahal PP menjelaskan transaksi elektronik harus aman dan andal ?

Arief

Kalau kita melihat pada persyaratan yang ditetapkan lembaga sertifikasi keandalan untuk mendapatkan sertifikasi elektronik tersebut perusahaan harus lolos dari standar perangkat keras, perangkat lunak, standar tenaga ahli, keamanan data, dan pengelola data. Saya rasa masih sulit bagi kita untuk memenuhi syarat – syarat tersebut. dari manajemen kita yang tidak fokus dan masih banyak kekurangan – kekurangan perusahaan dari segi sumber daya manusia terutama.

Wendri

Mengapa PT Sisfomedika masih terjadi double job pada hal dalam struktur organisasi di draft version cukup jelas pembagiannya ?

Arief

Kurangnya personil masih mempersulit kita dalam pemenuhan kebutuhan personil seperti yang disajikan pada struktur organisasi perusahaan.

Wendri

Mengapa Laporan pemanfaatan website perusahaan tidak maksimal ?

Arief

Kita memang tidak punya staf khusus yang menangani masalah website serta marketing. Informasi website dan marketing kita olah bersama dimana direktur dan jajaran manajemen puncak ikut turun tangan dalam mengolah website dan marketing yang biasanya di sisipkan di materi seminar dan relasi.

Wendri

Mengapa manajer proyek hanya sepihak dalam pertimbangan pengambil proyek tanpa mengkomunikasikan dengan keuangan pada hal ini sangat berisiko ?

Arief

Memang kesulitan yang kita hadapi saat ini adalah menghilangkan kebiasaan para manajer proyek dalam mengambil proyek mereka tanpa ada koordinasi ke keuangan dan manajemen puncak karena perusahaan kita tidak ada pembatasan wewenang dalam acc proyek yang harus diambil dan tidak. pengambilan proyek ini tanpa mempertimbangkan risiko pembiaya proyek.

TRANSKRIP WAWANCARA

Nama : Surahyo Sumarsono, M.Eng.Sc
 Umur : 47 tahun
 Jabatan : CEO

Q.1. Profil Perusahaan

Wendri

Bagaimana penjelasan tentang visi dan misi perusahaan ini ?

Surahyo

Visi menjadi konsultan dan pengembang SIM Kesehatan dengan memiliki jaringan yang luas dengan menjalin kerjasama yang saling menguntungkan, Kerjasama dalam hal penelitian pengembangan sistem untuk membantu peningkatan kinerja dengan Dinkes(Institusi, Pengembangan berbasis Open Souces) yang bermanfaat dalam pengembangan ilmu sistem teknologi Rumah Sakit tetapi berorientasi pada laba.

Wendri

Bagaimana penjelasan tentang tujuan perusahaan ini ?

Surahyo

Sebagai lembaga pengembang ilmu pengetahuan penyedia jasa sistem informasi kesehatan yang berorientasi kelaba

Q.2. Lingkungan Perusahaan (SWOT)

Wendri

Apa saja yang menjadi kekuatan bagi perusahaan ini ?

Surahyo

- a. PT. Sisfomedika sudah cukup dikenal yaitu sekitar 9 tahun yang merupakan bagian dalam lingkup Universitas Gadjah Mada. (Dalam hal Penelitian dan kerjasama SDM)
- b. Produk yang ditawarkan berkualitas.
- c. Memiliki Sumber Daya Masyarakat yang berkompeten dengan kerjasama dengan penyedia jasa melalui JobStreet.

Wendri

Apa saja yang menjadi kelemahan bagi perusahaan ini ?

Surahyo

- a. Usaha untuk berubah secara internal.
- b. Pengelolaan SDM bersifat sustainability.
- c. Pengelolaan proyek.
- d. Kemandirian produk.
- e. Web Tidak di gunakan secara maksimal untuk marketing.

Wendri

Apa saja yang menjadi peluang bagi perusahaan ini ?

Surahyo

- a. Pasar yang masih luas untuk produk yang ada.
- b. Peluang inovasi produk/jasa baru.
- c. Peluang kerjasama.

Wendri

Apa saja yang menjadi ancaman bagi perusahaan ini ?

Surahyo

- 1. Kompetitor yang sangat banyak.
- 2. Maintenance yang kurang baik, sehingga customer kecewa.

3. Standarisasi Sistem Infomasi Kesehatan.
4. Standarisasi aplikasi di bidang kesehatan.

Q.3. Strategi Perusahaan

Wendri

Strategi apa yang perusahaan miliki dalam bersaing di pasar teknologi informasi ?

Surahyo

Strategi kita menjadi perusahaan yang tidak kaku bisa berjalan mengikuti kebutuhan klien dengan pelayanan berbasis e-costumer dan aplikasi yang mudah digunakan oleh klien (User Friendly) menciptakan pasar untuk menarik calon klien dengan pelayanan kita yang tidak kaku sehingga klien kita yang sebelumnya puas dan dapat menarik klien lain.

Q.4. Strategi Perusahaan

Wendri

Upaya apa yang dilakukan perusahaan saat ini untuk mewujudkan tujuannya ? apakah lebih ke memperoleh kendali atas pesaing atau memperbaiki produk yang ada saat ini atau membuat produk baru untuk meningkatkan pasar atau melakukan restrukturisasi ?

Surahyo

Kita tidak mempunyai tujuun untuk memperoleh kendali dan menjadi nomor satu yang jelas kita berorientasi pada pengembangan ilmu pengetahuan. Dengan ilmu pengetahuan itu kita mengembangkan dan menciptakan produk baru.

Wendri

Upaya apa yang perusahaan lakukan saat ini untuk mencapai keunggulan bersaing dan mencapai target pasar ?

Surahyo

Harga produk kita murah dan aplikasi dengan aplikasi yang cukup membantu klien selain murah kita juga harus mempunyai strategi dari sisi produk yaitu membuat aplikasi yang memiliki ciri khas dan berbeda dari yang lain.

TRANSKRIP WAWANCARA

Nama : Sunandar Hariyanto, ST.
 Umur : 32 tahun
 Jabatan : Manajer Proyek dan HRD

Q.1. Lingkungan Binis Perusahaan

Wendri

Menurut anda apakah pelaksanaan Job Desk sudah sesuai dengan SOP yang ada ? Jika belum apa permasalahan yang ada dan menurut anda bagaimana upaya dalam menghadapi permasalahan tersebut ?

Hari

Secara struktur Job Desk tertulisnya ada di dokumen sisfomedika pelaksanaan dan tugas sesuai dengan tupoksi masing – masing namun sampai dengan saat ini memang belum maksimal karena pada struktur organisasi masih terdapat jabatan yang merangkap, dukungan SDM juga masih kurang sehingga terjadi delay pada penyelesaian project. untuk menangani masalah ini kita perlu membuat rencana strategi penataan ulang untuk fungsi dan tupoksi dari masing – masing, penambahan SDM, mengadakan pelatihan, dan sistem kepegawaian dan penilaian.

Wendri

Menurut anda selama anda kelapangan melihat jalannya proyek (Sukses/Tidak) dan apakah hasil kinerja tim sudah sesuai dengan harapan ? jika tidak apa alasannya ?

Hari

Sangat banyak sekali kendala dilapangan seperti terjadinya delay pada penyelesaian project karena kurangnya personil di dalam tim selainnya itu ada beberapa personil tim yang dari segi teknis kurang terbiasa mengatasi bugs yang ada dilapangan jadi secara

teknis belum optimal. Harapan kedepanya penambahan SDM agar tidak terjadi pending pekerjaan dan meningkatkan kemampuan tim teknis seperti diadakanya pelatihan secara peningkatan penilaian terhadap rekrutmen karyawan untuk membentuk tim yang solid. selain itu untuk pemenuhan kepuasan pelanggan, pelayanan kita berbasis E Costumer dengan Menambah Link Kritik dan Saran Produk Pada Halaman Web untuk memperbaiki produk kita agar sesuai dengan keinginan costumer dan melakukan survey kesesuaian sistem sebelum melakukan implementasi pemasangan produk.

Q.2. Lingkungan IT Perusahaan

Wendri

Bagaimana tanggapan tentang pemanfaatan IT dalam organisasi dalam membantu unit kerja ?

Hari

kita sangat tergantung pada IT untuk ke depan kita akan memperbaiki fasilitas penunjang kinerja tim agar kinerjanya lebih maksimal misal pada tim teknis tentu butuh koneksi internet,perbaikan kapasitas server. selain itu kita harus secara rutin mengikut sertakan tim dalam sertifikasi dan pelatihan agar dapat menyelesaikan tugas dilapangan dengan baik sehingga konsumen puas.

Wendri

Adakah harapan – harapan di masa depan terhadap pemanfaatan IT dalam membantu unit kerja di unit kerja ini ?

Hari

Kita harus semakin menguasai teknologi – teknologi baru di bidang informatika terutama di bidang informatika kesehatan kemudian kita melakukan inovasi untuk membentuk sebuah produk yang baru yang merupakan kebutuhan klien dalam

mambentu kinerja mereka dan meningkatkan daya saing kita dari kompetitor - kompetitor lainnya. Selain itu server on line dan meningkatkan internet juga dapat mendukung tim agar lebih cepat dalam melakukan perbaikan sistem apabila terjadi eror.

Wendri

Apakah sistem yang terdapat pada perusahaan ini sudah mencukupi ?

Hari

Masih belum mencukupi secara maximal membutuhkan lagi sebuah sitem baru atau produk – produk baru dan menyesuaikan keinginan pengguna untuk memperkuat daya saing kita, selain itu untuk menyesuaikan dengan peraturan - peraturan baru pemerintah dari segi bentuk laporan dan penyesuaian produk yang dibutuhkan menurut peraturan pemerintah

Wendri

Hardware dan Software apa saja yang digunakan perusahaan ini ?

Hari

Sebagai developer software yang pertama kita ada server on line yang kita sewa salah satu Internet Service Provider di yogya yang kita manfaatkan untuk developing, tester dan marketing akan tetapi untuk kapasitas servernya belum mencukupi, Laptop untuk masing – masing programmer. Software menggunakan pemograman open source (kode codeigniter, laravel, destop) dan web base, tool penunjang lainnya juga banyak untuk meng end script sebuah source kita agar tidak dibacak oleh orang lain dan kita juga mempunyai time viewer untuk meremot klien kita yang jauh.

Q.3. Strategi Perusahaan

Wendri

Upaya apa yang dilakukan perusahaan saat ini untuk mewujudkan tujuannya ? apakah lebih ke memperoleh kendali atas pesaing atau memperbaiki produk yang ada saat ini atau membuat produk baru untuk meningkatkan pasar atau melakukan restrukturisasi ?

Hari

Yang kita lakukan saat ini dengan membuat aplikasi baru untuk mengembangkan mangsa pasar dan mengembangkan aplikasi yang ada agar memiliki ciri khas dan berbeda dari yang lain. banyaknya pesaing perusahaan Konsultan IT kita menang main di harga yang bisa menyesuaikan anggaran klien dengan fitur yang lengkap dan harga tentunya murah.

Wendri

Upaya apa yang perusahaan lakukan saat ini untuk mencapai keunggulan bersaing dan mencapai target pasar ?

Hari

Produk kita memiliki cirikah salah satunya produk antrian kita yang bisa terintegrasi dengan simpus, dukcapil dan BPJS Kesehatan sehingga ini sangat mempermudah dan meringankan beban kerja customer.

Q.4. Kendala Pelaksanaan Perencanaan Strategi

Wendri

Mengapa masih ada masalah dari beberapa Klien mengenai penggunaan produk PT Sisfomedika seperti poli tidak bisa terhubung dengan aplikasi (Sisfomas) dan terjadi ketidak sesuaian laporan pada aplikasi (PCare dan Sisfomas) ? apakah

karena masalah pada produk (Aplikasi) PT Sisfomedika atau masalah teknis dilapangan ?

Hari

Memang masalah poli yang tak bisa terhubung di aplikasi masih terjadi di puskesmas akan tetapi hal tersebut Tidak masalah di software yang kita miliki tapi masalah di jaringan yang puskesmas miliki. Biasanya puskesmas memiliki dua jaringan yang berbeda ketidak sesuaian jaringan yang digunakan server dengan poli menyebabkan poli tidak bisa terhubung jadi lebih tepatnya masalah teknis di klien. Hal tersebut masih terjadi di beberapa Puskesmas. Dan untuk pelaporan yang tidak sama ini disebabkan karena masalah webservice P-care BPJS Down hal ini sering terjadi kemungkinan dari perangkat bpjs sendiri kurang siap dalam menghadapi perubahan peraturan mereka buat karena webservis tersebut digunakan disemua penyedia fasilitas keehatan yang bekerjasama dengan BPJS karena banyaknya traffic dan exposure yang masuk sistem tidak mampu menampung ledakan pengunjung dan ini Murni karena bandwidth dari BPJS yang tidak cukup.

Wendri

Mengapa masalah tersebut masih dikeluhkan dan terjadi di beberapa puskesmas pada hal dari pihak perusahaan sudah tau penyebab masalah yang ada ?

Hari

Kemungkinan kurangnya komunikasi share pengalaman antar tim kurang yang seharusnya sudah selesai karena ada satu khusus ini di satu puskesmas akan tetapi tidak di share hal ini yang menyebabkan masalah teknis ini masih sering terjadi. Selain itu petugas juga kurang terlatih jadi mungkin koordinasi kita terhadap klien dan tim masih kurang.

Wendri

Mengapa masih ada keluhan dari klien pelatihan tim terhadap user kurang optimal ?

Hari

Pelatihan memang sudah kita lakukan sebagai fasilitas tambahan dalam pembelian produk PT Sisfomedika. Kemungkinan kurangnya komunikasi antara tim pengajar dan User sehingga pelatihan yang diberikan kurang optimal.

Wendri

Mengapa masih ada yang mengeluhkan untuk desain grafis dan skin produk yang masih standar ?

Hari

Kita memang selama ini belum melakukan up date desain dimana desain aplikasi yang kita gunakan masih aplikasi asli saat pertama kali dibuat. Karena di perusahaan memang belum memiliki staf khusus desain grafis semua aplikasi selama ini di kerjakan oleh programmer dari segi desain, programming dan implementator. Kita sudah berusaha memperbaiki keluhan - keluhan yang terjadi dengan meng update aplikasi klien dengan desain dan tampilan yang terbaru.

Wendri

Mengapa masih terjadi delay project dan keluhan layanan purna jual yang lama serta Penanganan Error Aplikasi Lama serta keluhan Tim Kurang Tanggap Menghadapi Masalah?

Hari

Seperti yang saya katakan sebelumnya kita kekurangan personil padahal klien puskesmas banyak. Selain itu tim juga kurang terlatih dilapangan.

TRANSKRIP WAWANCARA

Nama : Puji Astuti, S.E
 Umur : 33 tahun
 Jabatan : Manajer Keuangan

Q.1. Lingkungan Bisnis Perusahaan

Wendri

Menurut anda apakah pelaksanaan Job Desk sudah sesuai dengan SOP yang ada ? Jika belum apa permasalahan yang ada dan menurut anda bagaimana upaya dalam menghadapi permasalahan tersebut ?

Asti

Belum dan ini harus segera diperbaiki di bagian keuangan masih terjadi double job dimana keuangan, akuntansi dan pajak di kerjakan oleh 1 orang yang sama apabila hal ini dibiarkan akan berbahaya untuk posisi keuangan perusahaan karena peluang terjadinya fraud sangat tinggi. Dengan sistem informasi software Zahir kemungkinan memperkecil terjadinya Fraud.

Wendri

Bagaimana pengendalian keuangan yang perusahaan lakukan dalam menyelenggarakan aktivitas proyek dan operasional perusahaan ?

Asti

Selama ini pengendalian keuangan untuk pembiayaan suatu proyek menggunakan patokan SBU yang ditetapkan oleh kementrian keuangan.

Wendri

*Dalam proses pengambilan proyek apa yang dipertimbangkan dari sisi keuangan ?
Adakah kendala dalam proses tersebut ? jika ada jelaskan dan apa harapan anda untuk mengatasi kendala tersebut ?*

Asti

Terkadang bagian keuangan tidak bisa memperkirakan apakah proyek yang diambil sesuai dengan biaya yang seharusnya kita keluarkan karena selama ini bagian manajemen selalu mengambil resiko untuk memenangkan tender dengan menekan harga suatu produk yang rendah, pada hal untuk melaksanakan proyek tersebut sangat beresiko karena keterbatasan anggaran yang ada. Harapan kedepannya manajemen dapat mempertimbangkan dan mengatasi hal tersebut karena kita juga sudah mempunyai patokan dalam pengeluaran biaya suatu proyek yaitu SBU yang akan berdampak pada harga produk.

Q.2. Lingkungan IT Perusahaan

Wendri

Sejauh mana komitmen anda terhadap penggunaan TI di unit kerja ini dan Bagaimana tanggapan anda tentang pemanfaatan IT dalam organisasi ?

Asti

Menggunakan e-mail, Softcopy dan aplikasi Zahir. Sangat diperlukan serta dapat membantu kerja unit dan menghindari terjadinya fraud dalam keuangan. Akan tetapi pemanfaatan IT masih kurang karena data – data yang di input di Zahir laporannya tidak up to date ke mungkin masih kurangnya SDM di bagian keuangan karena hanya di kerjakan oleh satu staff dan staff tersebut merangkap beberapa jobs di perusahaan misal satu staff merangkap menjadi keuangan, akunting dan pajak.

Wendri

Adakah harapan – harapan di masa depan terhadap pemanfaatan TI di unit kerja ini ?

Asti

Perusahaan memang sudah menyediakan aplikasi yang mendukung pekerjaan seperti adanya aplikasi Zahir harapan kedepan perusahaan dapat memanfaatkan dan mengelola sistem tersebut dengan baik.

Q.3. Kendala Pelaksanaan Perencanaan Strategi

Wendri

Mengapa Laporan Keuangan Zahir tidak Up to date ?

Asti

Kurangnya Personil di bagian keuangan dimana beberapa posisi seperti akunting, pajak dan keuangan di kerjakan oleh satu orang.

TRANSKRIP WAWANCARA

Nama : Hendri Kurniawan
Umur : 28 tahun
Jabatan : Programmer

Q.1. Lingkungan Binis Perusahaan

Wendri

Adakah kendala tim selama dilapangan ? Apa Alasannya ?

Hendri

Banyak sekali kendala, job desk kita melebihi kapasitas yang ada ketika kita baru mengerjakan proyek A di susul juga dengan proyek B sehingga Proyek A Terbengkalai dan Tim tidak fokus dan terjadi banyak Delay.

Q.2. Lingkungan IT Perusahaan

Wendri

Bagaimana tanggapan tentang pemanfaatan IT dalam organisasi dalam membantu unit kerja ?

Hendri

Pemanfaatan Sudah Maksimal akan tetapi kapasitas server belum mencukupi.

Wendri

Adakah harapan – harapan di masa depan terhadap pemanfaatan IT dalam membantu unit kerja di unit kerja ini ?

Hendri

Menambahkan Tim dan kapasitas server

TRANSKRIP WAWANCARA

Nama : Sukma Dian Pambudi
 Umur : 24 tahun
 Jabatan : Programmer

Q.1. Lingkungan Binis Perusahaan

Wendri

Adakah kendala tim selama dilapangan ? Apa Alasannya ?

Sukma

Ada, terutama apabila kami ditugaskan di puskesmas daerah dengan sinyal internet dan transport yang sulit. Selain itu klien juga mempengaruhi cepat tidaknya proyek dapat selesai dan berjalan.

Q.2. Lingkungan IT Perusahaan

Wendri

Bagaimana tanggapan tentang pemanfaatan IT dalam organisasi dalam membantu unit kerja ?

Sukma

Pemanfaatannya sudah maksimal akan tetapi kapasitas sever belum memenuhi untuk kebutuhan kerja kami.

Wendri

Adakah harapan – harapan di masa depan terhadap pemanfaatan IT dalam membantu unit kerja di unit kerja ini ?

Sukma

Menambah kapasitas server dan mengadakan aplikasi time viewer untuk membantu perbaikan aplikasi jarak jauh dan mengikut sertakan tim dalam pelatihan dan sertifikasi programmer.

Q.3. Kendala Pelaksanaan Perencanaan Strategi**Wendri :**

Mengapa masih ada masalah dari beberapa mengenai penggunaan produk PT Sisfomedika seperti poli tidak bisa terhubung dengan aplikasi (Sisfomas) dan terjadi ketidak sesuaian laporan pada aplikasi (PCare dan Sisfomas)? apakah karena masalah pada produk (Aplikasi) PT Sisfomedika atau masalah teknis dilapangan ?

Sukma :

Bukan masalah di aplikasi kita karena memang dilapangan tidak seperti yang kita bayangkan sebenarnya hal tersebut masalah jaringan yang di miliki klien. Dipuskesmas biasanya terdapat dua jaringan yang berbeda kalau dari puskesmas biasanya memakai jarkomdat dan speedy jika server terhubung dengan jaringan speedy tapi di bagian poli masih terhubung dengan jaringan jarkomdat hal tersebut yang menyebabkan poli tidak bisa terhubung dengan aplikasi Sisfomas. Untuk masalah laporan yang tidak sama ini terjadi karena saat aplikasi sisfomas kirim data ke p-care disebabkan webservie p-care baru down.

SURVEI RESPONDEN

Lampiran 15. Survei Responden 10 Puskesmas Klien PT Sisfomedika

No Responden	Nama	Instansi	Lama Bekerja	Kualiatas Produk	Alasan Kualitas Produk	Pelayanan Produk Purna Jual	Alasan Pelayanan Produk Purna Jual
001	Nisa	Puskesmas Depok 1 Sleman	11 Tahun	Baik	Lengkap melebihi yang kami butuhkan	Tidak Baik	Ketika terjadi eror tindakan untuk melakukan perbaikan lama

Harga Produk	Alasan Harga Produk	Kemampuan Menangkap Kemauan Klien	Alasan Kemampuan Menangkap Kemauan Klien	Jalinan Kerjasama	Kritik dan Saran
Baik	Produk murah dan sesuai dengan Anggaran dan kebutuhan kami	Baik	Produk bisa menyesuaikan dengan kebutuhan	Baik	Dapat memenuhi kebutuhan puskesmas dan dinas kesehatan karena kita juga harus memenuhi permintaan pelaporan ke dinas kesehatan. Dalam aplikasi sisfomas untuk sekarang yang laporan LB1 yang benar memang yang di sisfomas empat digit untuk asiditennya tetapi permintaan dari dinas kesehatan hanya 2 Digit tetapi kita harus tetap mengikuti aturan dari dinas.

Lanjutan, Lampiran 15. Survei Responden 10 Puskesmas Klien PT Sisfomedika

No Responden	Nama	Instansi	Lama Bekerja	Kualiatas Produk	Alasan Kualitas Produk	Pelayanan Produk Purna Jual	Alasan Pelayanan Produk Purna Jual
002	Daroji	Puskesmas Seyegan Sleman	7 Tahun	Baik	mencukupi untuk kebutuhan laporan kami	Tidak Baik	Lama dalam menanggapi eror

Harga Produk	Alasan Harga Produk	Kemampuan Menangkap Kemauan Klien	Alasan Kemampuan Menangkap Kemauan Klien	Jalinan Kerjasama	Kritik dan Saran
Baik	Bisa menyesuaikan dengan kebutuhan Puskesmas	Tidak Baik	menanggapinya lama	Baik	Dari segi produknya saya nilai bagus sudah mencukupi untuk pelaporan kami sehari-hari cuman untuk penangaannya masih kurang dan untuk pelayanan purna jualnya tolong di tingkatkan lagi.

Lanjutan, Lampiran 15. Survei Responden 10 Puskesmas Klien PT Sisfomedika

No Responden	Nama	Instansi	Lama Bekerja	Kualiatas Produk	Alasan Kualitas Produk	Pelayanan Produk Purna Jual	Alasan Pelayanan Produk Purna Jual
003	Asvin	Puskesmas Depok 3 Sleman	9 Bulan	Cukup	Grafis dan skin masih standar / kuno	Tidak Baik	Kurangnya waktu pelatihan kepada user

Harga Produk	Alasan Harga Produk	Kemampuan Menangkap Kemauan Klien	Alasan Kemampuan Menangkap Kemauan Klien	Jalinan Kerjasama	Kritik dan Saran
Baik	Sesuai Budget Puskesmas	Tidak Baik	Kadang teknisi yang dikirim belum begitu paham pada sistem yang ada di puskesmas	Sangat Baik	Grafis dan skin masih standar / kuno mohon untuk diperbaiki agar lebih dinas. Dan dari segi pelatihan masih kurang karena hanya beberapa orang yang bisa menggunakan sisfomas Dan kadang potensi teknisi yang dikirim belum terlalu paham pada sistem yang mereka miliki.

Lanjutan, Lampiran 15. Survei Responden 10 Puskesmas Klien PT Sisfomedika

No Responden	Nama	Instansi	Lama Bekerja	Kualiatas Produk	Alasan Kualitas Produk	Pelayanan Produk Purna Jual	Alasan Pelayanan Produk Purna Jual
004	Prima	Puskesmas Minggir Sleman	5 Tahun	Baik	Sesuai dengan kebutuhan kami	Baik	Sudah ada peningkatan kecepatan dalam mengatasi eror dari pada sebelumnya

Harga Produk	Alasan Harga Produk	Kemampuan Menangkap Kemauan Klien	Alasan Kemampuan Menangkap Kemauan Klien	Jalinan Kerjasama	Kritik dan Saran
Baik	Tergolong murah dan lengkap	Baik	Bisa mengikuti sistem yang ada di puskesmas	Baik	Meningkatan Pelayanan untuk mengatasi eror di aplikasi

Lanjutan, Lampiran 15. Survei Responden 10 Puskesmas Klien PT Sisfomedika

No Responden	Nama	Instansi	Lama Bekerja	Kualiatas Produk	Alasan Kualitas Produk	Pelayanan Produk Purna Jual	Alasan Pelayanan Produk Purna Jual
005	Wijaya	Puskesmas Godean 1 Sleman	3 Tahun	Cukup	Laporan jumlah pasien di p-care dan sisfomas kadang tidak sesuai	Cukup	Penganan masih lama

Harga Produk	Alasan Harga Produk	Kemampuan Menangkap Kemauan Klien	Alasan Kemampuan Menangkap Kemauan Klien	Jalinan Kerjasama	Kritik dan Saran
Baik	Murah	Cukup	Belum bisa menanggapi masalah yang ada	Cukup	Bisa mengatasi masalah dalam pelaporan yang tidak sesuai dengan jumlah pasien yang ada

Lanjutan, Lampiran 15. Survei Responden 10 Puskesmas Klien PT Sisfomedika

No Responden	Nama	Instansi	Lama Bekerja	Kualiatas Produk	Alasan Kualitas Produk	Pelayanan Produk Purna Jual
006	Patma	Puskesmas Godean 2 Sleman	9 Tahun	Baik	Lengkap dan mudah penggunaanya	Cukup

Harga Produk	Alasan Harga Produk	Kemampuan Menangkap Kemauan Klien	Alasan Kemampuan Menangkap Kemauan Klien	Jalinan Kerjasama	Kritik dan Saran
Baik	Terjangkau dan sesuai dengan RAB Puskesmas	Baik	Mampu menyesuaikan kemauan puskesmas	Baik	Meningkatkan kecepatan dalam menanggapi komplain yang ada

Lanjutan, Lampiran 15. Survei Responden 10 Puskesmas Klien PT Sisfomedika

No Responden	Nama	Instansi	Lama Bekerja	Kualiatas Produk	Alasan Kualitas Produk	Pelayanan Produk Purna Jual	Alasan Pelayanan Produk Purna Jual
007	Sri	Puskesmas Cangkringan Sleman	3 Tahun	Baik	Sangat membantu dalam pengerjaan laporan	Cukup	Seharusnya ada pelatihan perpoli

Harga Produk	Alasan Harga Produk	Kemampuan Menangkap Kemauan Klien	Alasan Kemampuan Menangkap Kemauan Klien	Jalinan Kerjasama	Kritik dan Saran
Baik	Sangat terjangkau	Baik	Menyesuaikan permintaan dari kebutuhan laporan puskesmas	Baik	Mengadakan pelatihan perpoli

Lanjutan, Lampiran 15. Survei Responden 10 Puskesmas Klien PT Sisfomedika

No Responden	Nama	Instansi	Lama Bekerja	Kualiatas Produk	Alasan Kualitas Produk	Pelayanan Produk Purna Jual	Alasan Pelayanan Produk Purna Jual
008	Anang	Puskesmas Moyudan Sleman	8 Tahun	Baik	Memecahkan masalah doubel input	Cukup	Pelayanan eror masih kurang cepat sehingga kadang in pun data menumpuk

Harga Produk	Alasan Harga Produk	Kemampuan Menangkap Kemauan Klien	Alasan Kemampuan Menangkap Kemauan Klien	Jalinan Kerjasama	Kritik dan Saran
Sangat Baik	Sesuai RAB puskesmas dan bisa menyesuaikan kebutuhan puskesmas dengan buget yang minim	Baik	Bisa mengikuti kemauan puskesmas	Baik	Peningkatan kecepatan pada pelayanan

Lanjutan, Lampiran 15. Survei Responden 10 Puskesmas Klien PT Sisfomedika

No Responden	Nama	Instansi	Lama Bekerja	Kualiatas Produk	Alasan Kualitas Produk	Pelayanan Produk Purna Jual	Alasan Pelayanan Produk Purna Jual
009	Suci	Puskesmas Kalasan Sleman	12 Tahun	Baik	Pekerjaan menjadi lebih efesien dan efektif	Cukup	Tim masih lama dalam menanggapi eror

Harga Produk	Alasan Harga Produk	Kemampuan Menangkap Kemauan Klien	Alasan Kemampuan Menangkap Kemauan Klien	Jalinan Kerjasama	Kritik dan Saran
Baik	Murah dan lengkap	Cukup	Tim belum Cepat dalam menanggapi masalah	Baik	Meningkatan dalam respon eror

Lanjutan, Lampiran 15. Survei Responden 10 Puskesmas Klien PT Sisfomedika

No Responden	Nama	Instansi	Lama Bekerja	Kualitas Produk	Alasan Kualitas Produk	Pelayanan Produk Purna Jual	Alasan Pelayanan Produk Purna Jual
010	Haryanto	Puskesmas Ponjong 2 Gunungkidul	9 Tahun	Baik	Membantu dalam input data pcare mengurangi pengerjaan laporan 2 kali	Tidak Baik	Ada beberapa poli yang belum bisa terhubung sisfomas

Harga Produk	Alasan Harga Produk	Kemampuan Menangkap Kemauan Klien	Alasan Kemampuan Menangkap Kemauan Klien	Jalinan Kerjasama	Kritik dan Saran
Sangat Baik	dapat menyesuaikan anggaran puskesmas	Cukup	Tim belum mampu menanggapi masalah	Baik	Biasa menanggapi masalah poli yang belum bisa terkoneksi dengan sisfomas