

HADE Coffee Information System Strategy Planning Using The Swot Analysis Method

Putri Amelia Julyanti¹, Poni Wahyuningsih², Susilawati³, Nenden Intan Safitri⁴, Aditya Nugraha⁵

¹²³⁴⁵Universitas Sebelas April Sumedang

putriameliajulyanti@gmail.com, poniwahyuningsih930@gmail.com, fauziahfauzan2@gmail.com,

nendenintansafitri@gmail.com, aadityanugrahaaa@gmail.com

Article Info

Article history:

Received May 20,
2024

Revised June 8,
2024

Accepted July 14,
2024

Keywords:

The SWOT
analysis method

ABSTRACT

The coffee business sector is one of the promising businesses with the current increase in coffee lovers. Thorough information system strategy planning can be used as a reference to gain a competitive advantage for Hade Kopi. The aim of this research is to analyze environmental factors to determine their strengths, weaknesses, opportunities and threats and also determine the determining factors for success so that a proposal for a planning strategy information system can be prepared in the form of a portfolio of future applications at Hade Kopi. In this research, the author conducted observations and interviews directly with Hade Kopi, as well as reading library sources. In compiling this research the author used Ward and Peppard's approach by analyzing the Internal Business Environment, External Business Environment, Internal IS/IT Environment, and External IS/IT Environment using several analytical methods, namely Value Chain, PEST Analysis, Porter's Five Forces, McFarlan Strategic Grid, and SWOT Analysis. The final result of this research is a proposal for preparing Hade Kopi's future IS/IT strategy which includes information system needs, information technology needs, future business processes, and Hade Kopi's future application portfolio.



Copyright © 2022 SINTESA. All rights reserved.

Corresponding Author:

Putri Amelia Julyanti,

Program Studi Manajemen

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Sebelas April Sumedang

Jl. Angkrek Situ No.19 Kelurahan Situ Sumedang Telp (0261)206911

Email: putriameliajulyanti@gmail.com

1. INTRODUCTION

Perkembangan teknologi informasi sangat pesat sehingga begitu mempengaruhi dalam membantu kebutuhan manusia di setiap aspek kehidupan. Saat ini teknologi informasi sudah menjadi kebutuhan sehari-hari untuk mencari berbagai informasi yang dibutuhkan. Tidak hanya digunakan oleh masyarakat umum, teknologi informasi juga digunakan oleh intansi atau pelaku usaha agar tetap mengikuti perkembangan zaman. Penggunaan teknologi informasi yang optimal dalam sebuah perusahaan atau organisasi bisa menunjang efisiensi dan efektifitas kerja dalam mengolah data untuk mendapatkan informasi yang dibutuhkan. Dengan adanya internet, kemajuan teknologi informasi berkembang dengan sangat cepat, hal ini dikarenakan internet dapat diakses oleh semua orang selama memiliki perangkat yang terhubung dengan jaringan internet. Internet menjadi jalan kita mendapatkan berbagai macam informasi. Selain itu, internet juga dapat menghubungkan kita dengan pengguna internet lain di seluruh dunia. Perkembangan teknologi informasi memberikan kontribusi yang sangat berarti dalam peningkatan kegiatan usaha. Penerapan teknologi informasi dalam bisnis memberikan peluang pasar terbuka lebih luas. Persaingan bisnis yang semakin meningkat sampai saat ini membuat pelaku usaha harus meningkatkan kinerja usaha dengan memanfaatkan teknologi informasi dan sumber daya yang dimiliki semaksimal mungkin sehingga unggul dalam persaingan bisnis. Pemanfaatan teknologi informasi dalam bisnis menghasilkan perubahan yang signifikan dalam persaingan, produksi, pemasaran, pengelolaan Sumber Daya Manusia (SDM), dan penanganan transaksi antara penjual dan pembeli.

Indonesia menjadi salah satu negara dengan produsen kopi terbanyak. Menurut data statistik International Coffee Organization (ICO), Indonesia merupakan negara penghasil kopi terbesar ke-4 di dunia setelah Brazil, Vietnam, dan Kolombia dengan jumlah produksi tahun 2016 mencapai 639.305 ton. Menteri Perindustrian ke-27

Saleh Husin pada tahun 2015 juga mengatakan Indonesia menjadi negara ketiga sebagai penghasil kopi terbanyak di dunia. Kopi mulai masuk ke Indonesia pada tahun 1696 yang dibawa oleh bangsa Belanda dari India ke Jawa, namun budidaya tanaman kopi pada saat itu gagal akibat rusak oleh bencana alam. Pasca kemerdekaan Indonesia seluruh perkebunan kopi Belanda yang ada di Indonesia dinasionalisasi. Sejak saat itu Belanda tidak lagi menjadi pemasok kopi dunia. Sekarang ini, di Indonesia sudah banyak sekali pelaku usaha yang bergerak di bidang kopi, baik dalam menjual biji kopinya, bubuk kopinya, maupun yang membuka kedai kopi termasuk di Sumedang. Pelaku usaha tersebut masih banyak yang belum melakukan proses bisnis secara tepat. Untuk mencapai proses bisnis yang tepat tersebut perlu dilakukan perencanaan strategi. Perencanaan strategi merupakan seni merumuskan strategi dalam menerapkan dan mengevaluasi dampaknya berdasarkan tujuan organisasi. Berfokus pada pengintegrasian berbagai bagian dari bisnis diantaranya akuntansi dan keuangan, riset dan pengembangan, produksi, pemasaran, sistem informasi dan manajemen. Perencanaan strategi SI dan TI adalah pengidentifikasian portofolio aplikasi berbasis komputer yang dibutuhkan organisasi dalam pemakaian pada bisnisnya.

Salah satu pelaku usaha yang ingin merintis penggunaan sistem informasi dan teknologi informasi adalah Hade Kopi. Hade Kopi merupakan salah satu pelaku usaha produksi kopi yang berada di Gang. Ita no 15 RT 04 RW 01 Kel. Kota Kaler, Kec. Sumedang Utara, Kab. Sumedang. Berdiri sejak awal tahun 2022. Hade Kopi adalah perusahaan dagang yang memproduksi kopi dengan merek dagangnya yaitu Hade Kopi. Hade Kopi memproduksi kopi sendiri dengan alat roasting yang berkualitas tinggi dan modern. Hade Kopi menjual beberapa produk seperti roasted beans, kopi bubuk, kopi sachet, dan lainnya. Hade Kopi dalam proses bisnisnya belum memanfaatkan perkembangan teknologi. Dengan banyak nya pesaing saat ini, peluang Hade Kopi untuk bersaing dengan kompetitor yang lainnya sangat kecil. Hal ini dikarenakan proses bisnis yang belum menerapkan pemanfaatan teknologi, SDM yang tidak memadai, semakin banyak pesaing yang telah meningkatkan bisnisnya dengan mengikuti perkembangan teknologi.

Untuk mengatasi permasalahan tersebut perlu dilakukan perencanaan strategi sistem informasi pada usaha Hade Kopi supaya bisa meningkatkan kinerja perusahaan menjadi lebih efektif dan efisien serta untuk meningkatkan proses bisnis sehingga bisa bersaing dengan kompetitor lain saat ini.

2. METHOD

Dalam Menyusun penelitian ini penulis menggunakan pendekatan Ward and Peppard dengan melakukan analisis terhadap Lingkungan Bisnis Internal, Lingkungan Bisnis Eksternal, Lingkungan SI/TI Internal, dan Lingkungan SI/TI Eksternal dengan menggunakan beberapa metode analisis, yaitu analisis Value Chain, Analisis PEST, Five Force Porter, McFarlan Strategic Grid, dan Analisis SWOT.

Selain itu, studi pustaka juga dilakukan dengan cara mempelajari dan membandingkan beberapa dokumen penelitian yang sejenis seperti jurnal-jurnal dan skripsi-skripsi yang berkaitan dengan topik atau masalah yang sedang diteliti dalam penelitian ini, sehingga bisa mendapatkan hasil yang diharapkan untuk penelitian.

3. RESULTS AND DISCUSSION

1. Results

a. Analisis Value Chain Hade Kopi

Hasil analisis Value Chain pada usaha Hade Kopi terdapat pada tabel berikut :

Aktivitas	Potensi Pencipta Nilai	Kegiatan Aktifitas Nilai
Utama	Inbound Logistics	Penanganan Bahan Baku Pergudangan Persediaan
	Operasi	Pemeliharaan peralatan dan mesin Proses Produksi Pengemasan
	Outbound Logistics	Penanganan Bahan Jadi Pengumpulan Produk Pendistribusian Produk

	Pemasaran dan Penjualan	Promosi Penetapan Harga Tenaga Penjual
	Pembelian	Pembelian bahan mentah Alat dan mesin
Pendukung	Infrastruktur Perusahaan	Manajemen Perusahaan Keuangan
	Manajemen Sumber Daya Manusia	Perekrutan Pelatihan dan Pengembangan
	Pengembangan Teknologi	Kelengkapan Peralatan Akses Pemasaran
	Pembelian	Pembelian alat dan mesin

b. Analisis PEST

Hasil analisis PEST pada usaha Hade Kopi terdapat pada tabel berikut :

Analisis PEST	Faktor yang Mempengaruhi
Politik	Peraturan pemerintah tentang perizinan tidak menyulitkan karena pemerintah menyediakan perizinan secara online
Ekonomi	Pertumbuhan ekonomi yang dapat meningkatkan konsumsi masyarakat
Sosial	Kondisi lingkungan sosial dimana banyak pecinta kopi saat ini dari berbagai kalangan
Teknologi	Media sosial dan internet menjadi tempat dan kebutuhan untuk melakukan promosi

c. Analisis Porter's Five Forces

Hasil analisis Porter's Five Forces pada usaha Hade Kopi terdapat pada tabel berikut :

Analisis Porter's Five Forces	Hasil Analisis
Pesaing Sejenis	Kopi Geulis Kopi Buhun
Produk Pengganti	Kopi Botol Instan
Kekuatan Pemasok	Petani Kopi Produsen Gula Aren
Kekuatan Pelanggan	Semua kalangan pecinta kopi
Pendatang baru	Kedai kopi

d. Analisis McFarlan Strategic Grid

Hasil analisis McFarlan Strategic Grid pada usaha Hade Kopi terdapat pada tabel berikut :

<i>McFarlan Strategic Grid</i>	Hasil Analisis
Strategic	Website Penjualan Sistem Informasi Penjualan
High Potential	Sistem informasi produksi dan penggudangan
Key Operational	Sistem informasi keuangan
Support	Sistem informasi SDM

e. Analisis SWOT

Hasil analisis PEST pada usaha Hade Kopi terdapat pada tabel berikut :

Analisis SWOT	Hasil Analisis
Strengths (Kekuatan)	<ul style="list-style-type: none"> • Hade Kopi sudah menggunakan alat-alat yang memenuhi standar dalam proses produksi • Cita rasa khas dengan bahan yang berkualitas • Harga relatif murah • Sudah mempunyai beberapa tempat untuk pendistribusian produk
Weaknesses (Kelemahan)	<ul style="list-style-type: none"> • Pencatatan keuangan dan produksi masih manual • Kurangnya pelatihan dan pengembangan karyawan • Peralatan produksi masih terbatas • Akses pemasaran sebatas di Sumedang • Belum menerapkan penjualan online
Opportunities (Peluang)	<ul style="list-style-type: none"> • Perizinan mudah sehingga bisa mengembangkan bisnis • Peningkatan pemasaran dengan adanya pertumbuhan konsumsi yang meningkat dan banyaknya peminat kopi • Pemasaran di marketplace
Threats (Ancaman)	<ul style="list-style-type: none"> • Bermunculannya pesain sejenis dengan kualitas kopi nya masingmasing • Banyaknya produk pengganti kopi kemasan • Tinggi rendahnya harga dari pemasok bahan baku • Pelanggan yang berpindah untuk membeli produk pesaing lain • Pendetang baru yang memasarkan produk yang lebih luas dengan memanfaatkan teknologi dan berkualitas

2. Discussion

A. Analisis Lingkungan Bisnis Internal

Berdasarkan tugas pokok dan fungsi pada Hade Kopi analisis lingkungan bisnis internal dilakukan dengan menggunakan metode value chain yang terdiri dari dua aktivitas, yaitu aktivitas utama dan aktivitas pendukung.



a. Aktivitas Utama (*Primary Activities*)

Aktivitas utama yaitu aktivitas-aktivitas keseharian utama yang dilaksanakan Hade Kopi

a) Inbound Logistics

Aktivitas yang berkaitan dengan penanganan bahan baku sebelum digunakan pada Hade Kopi dengan menggunakan bahan berkualitas dari supplier dan tidak berubah dari waktu ke waktu. Bahan baku tersebut disimpan digudang yang tersedia. Hade Kopi selalu memiliki persediaan dalam proses produksi. Persediaan yang dilakukan Hade Kopi adalah dengan memesan bahan baku sebelum bahan baku yang ada di gudang habis.

b) Operasi

Operasi dilakukan setelah proses *inbound logistics* dilaksanakan, sehingga proses pelaksanaan lebih terarah dan sistematis. Pada kegiatan operasi memiliki 3 kegiatan yaitu pemeliharaan peralatan dan mesin, proses produksi, dan pengemasan. Proses produksi yang dilakukan oleh Hade Kopi sudah sesuai standar dengan menggunakan alat dan mesin bersih dan tidak ada penundaan waktu produksi. Pembersihan dan pemeliharaan alat menjadi tanggung jawab karyawan Hade Kopi. Setelah proses produksi selesai dilakukan pengemasan menjadi kopi sachet dan kopi kemasan.

c) Outbound Logistics

Aktivitas kegiatan nilai pada *outbound logistics* meliputi penanganan bahan jadi, pengumpulan produk dan pendistribusian produk. Produk jadi yang diproduksi Hade Kopi langsung mendapatkan penanganan bahan jadi, agar produk tidak tersimpan terlalu lama. Pengumpulan produk juga dilakukan di ruang produksi yang bebas bau yang dapat terkontaminasi serta disusun secara rapi. Produk kopi yang telah diproduksi siap didistribusikan ke kedai ataupun warung-warung dan toko-toko yang berada di daerah Sumedang.

d) Pemasaran dan penjualan

Aktivitas kegiatan pemasaran dan penjualan terdiri dari tiga aktivitas yaitu promosi, penetapan harga, dan tenaga penjual. Promosi yang dilakukan oleh Hade Kopi terhadap produknya dengan melakukan promosi melalui media sosial dan melakukan pemasaran ke kedai atau warung-warung dan toko-toko di daerah Sumedang khususnya Sumedang Kota.

Penetapan harga yang ditetapkan oleh Hade Kopi merupakan harga pokok produk yang sudah termasuk biaya pajak perusahaan. Tenaga penjual yang dimiliki Hade Kopi terbilang masih sedikit, tetapi tenaga kerja tersebut sudah dibekali ilmu untuk pemasaran dan penjualan.

e) Pembelian

Aktivitas pembelian terdapat kegiatan pembelian bahan mentah, alat dan mesin. Hade Kopi dalam pembelian bahan mentah dilakukan dengan membeli bahan yang berkualitas dari supplier yang terpercaya. Untuk pembelian alat dan mesin dilakukan pemilihan sesuai standar yang dibutuhkan.

b. Aktivitas Pendukung

Aktivitas pendukung adalah kegiatan yang mendukung aktivitas *primer* internal perusahaan. Aktivitas pendukung terdiri dari beberapa kegiatan aktivitas nilai meliputi infrastruktur perusahaan, manajemen sumber daya manusia, pengembangan teknologi, dan pembelian.

a) Infrastruktur Perusahaan

Infrastruktur perusahaan memiliki dua kegiatan yaitu manajemen perusahaan dan keuangan. Hade Kopi sudah menerapkan fungsi manajemen pada umumnya, seperti perencanaan, pelaksanaan, dan pengawasan. Tugas dan wewenang dilakukan sesuai jabatan pada struktur organisasi. Pembukuan tidak sepenuhnya dilakukan secara komputersasi dan kurang terlaksana secara baik. Pelaporan keuangan dilakukan 1 minggu sekali.

b) Manajemen Sumber Daya Manusia

Aktivitas manajemen sumber daya manusia terdiri dari dua aktivitas yaitu perekrutan karyawan, pelatihan dan pengembangan. Karyawan yang dimiliki Hade Kopi merupakan karyawan yang berasal dari Sumedang. Perekrutan tidak secara online tetapi melalui pemberitahuan dari mulut ke mulut. Pelatihan dan pengembangan dilakukan secara sederhana sesuai dengan ilmu yang dimiliki.

c) Pengembangan Teknologi

Aktivitas pengembangan teknologi terbagi menjadi dua yaitu kelengkapan peralatan dan akses pemasaran. Kelengkapan peralatan terbagi menjadi 3 bagian yaitu bagian keuangan, bagian pemasaran, bagian produksi. Peralatan produksi baik mesin dan alat pendukung jumlahnya masih terbatas. Peralatan yang digunakan dalam produksi meliputi mesin roasting, mesin kemasan, mesin penggiling kopi, dan kelengkapan lain yang digunakan.

Akses pemasaran hanya sebatas distribusi produk di dalam kota melalui kedai, warung-warung atau toko-toko. Media pemasaran online masih belum digunakan oleh Hade Kopi.

d) Pembelian

Aktivitas pembelian terdapat kegiatan pembelian bahan mentah, alat dan mesin. Hade Kopi dalam pembelian bahan mentah dilakukan dengan membeli bahan yang berkualitas dari supplier yang terpercaya. Untuk pembelian alat dan mesin dilakukan pemilihan sesuai standar yang dibutuhkan.

Berdasarkan hasil analisis value chain diatas, didapatkan kesimpulan kekuatan dan kelemahan Hade Kopi sebagai berikut:

a. Kekuatan

1. Hade Kopi sudah menggunakan alat-alat yang memenuhi standar
2. Cita rasa khas dengan bahan yang berkualitas
3. Harga relatif murah
4. Sudah mempunyai beberapa tempat untuk pendistribusian produk

b. Kelemahan

1. Pencatatan keuangan dan produksi masih manual
2. Kurangnya pelatihan dan pengembangan karyawan
3. Peralatan produksi masih terbatas
4. Akses pemasaran sebatas di Sumedang
5. Belum menerapkan penjualan online

B. Analisis Lingkungan Bisnis Eksternal

Analisis lingkungan bisnis eksternal dilakukan dengan menggunakan dua metode yaitu analisis PEST dan analisis porter's five porces. Lingkungan eksternal merupakan faktor-faktor diluar kendali yang dapat mempengaruhi pilihan perusahaan mengenai arah dan tindakan.

a. Analisis PEST

a) Politik

Dari segi politik, terdapat beberapa hal yang dapat mempengaruhi, yaitu kebijakan perpajakan di suatu negara, peraturan ketenagakerjaan di suatu negara, peraturan daerah, peraturan tentang

perdagangan, stabilitas politik di wilayah tempat bisnis berada. Di Sumedang perizinan usaha semakin mudah karena Pemkab Sumedang menyediakan pembuatan izin usaha secara online yaitu OSS RBA (*Online Single Submission Risk Based Approach*). Dengan demikian analisis dari segi politik ini tidak terlalu berpengaruh terhadap usaha yang dijalankan Hade Kopi.

b) Ekonomi

Dari sektor ekonomi, terdapat beberapa hal yang dapat mempengaruhi, yaitu pertumbuhan ekonomi, tingkat suku bunga, standar nilai tukar, dan tingkat inflasi. Pada tahun ini konsumsi akan diproyeksikan tumbuh kuat hingga akhir tahun 2023. Senior Economist DBS Bank Radhika Rao menjelaskan, konsumsi masyarakat Indonesia mulai membaik pada awal 2023 dan diproyeksikan tetap kuat hingga akhir tahun. Hal tersebut didasarkan pada Indeks Keyakinan Konsumen (IKK) bank Indonesia yang berada di atas angka 100, sejak Desember 2022 sampai Maret 2023. Hal tersebut dapat memberikan keuntungan bagi para pelaku usaha, salah satunya Hade Kopi.

c) Sosial

Terdapat banyak faktor yang dapat mempengaruhi aspek sosial ini, diantaranya tingkat pendidikan masyarakat, tingkat pertumbuhan penduduk, kondisi lingkungan sosial, kondisi lingkungan kerja, keselamatan kerja dan kesejahteraan sosial. Dilihat dari lingkungan sosial, masyarakat sekarang tidak luput dari kegiatan minum kopi, baik itu remaja maupun orang dewasa, baik laki-laki maupun perempuan. Dapat disimpulkan bahwa aspek sosial akan memberikan keuntungan bagi Hade Kopi dalam proses pemasaran.

d) Teknologi

Kemajuan teknologi yang semakin pesat dapat membuat semua pekerjaan di segala bidang menjadi lebih mudah. Hal tersebut dibuktikan dengan banyaknya inovasi teknologi yang telah dibuat. Pada masa kini, kebutuhan akan teknologi sangatlah penting. Salah satu contoh teknologi yang berpengaruh bagi masyarakat adalah gadget dan internet. Hampir semua orang memiliki gadget yang terhubung ke internet. Pengaruh media sosial di internet pun semakin besar karena banyak orang yang menggunakan internet. Hal tersebut dapat dijadikan peluang bagi pelaku usaha untuk meningkatkan *brand awareness* dan mempromosikan produknya. Begitu pula dengan Hade Kopi yang menggunakan WhatsApp dan Instagram dalam melakukan promosi produknya.

b. Analisis Porter's Five Forces



a) Ancaman Pesaing Sejenis

Hade Kopi memiliki pesaing yang tidak sedikit. Kondisi tersebut memaksa Hade Kopi untuk terus berinovasi dan tetap mempertahankan ciri khas rasa dari produknya agar dapat menambah konsumen. Banyaknya pesaing menyebabkan harga yang ditawarkan sangat kompetitif. Contoh pesaing dari Hade Kopi adalah Kopi Geulis, Kopi Buhun, dan lainnya. Banyaknya pesaing sejenis dapat memberikan dampak negative terhadap Hade Kopi. Untuk mengatasi hal tersebut, Hade Kopi menawarkan harga yang terjangkau dengan tetap mempertahankan cita rasa khasnya.

b) Ancaman Produk Pengganti

Berdasarkan wawancara dengan karyawan Hade Kopi, produk kopi yang ditawarkan Hade Kopi memiliki produk pengganti yaitu minuman kopi yang sudah jadi. Masyarakat yang tidak ingin ribet akan lebih memilih kopi botol yang tersedia di toko-toko. Terkadang harga kopi botol pun cukup murah. Selain itu, produk kopi bubuk yang dijual dengan harga lebih murah dapat menjadi ancaman bagi Hade Kopi. Dapat disimpulkan bahwa produk pengganti memiliki ancaman yang sedang.

c) Kekuatan Pemasok

Ketersediaan pemasok menjadi salah satu jaminan keberlangsungan bisnis. Pemasok untuk Hade Kopi terbilang tidak banyak yaitu pemasok biji kopi dan pemasok gula aren. Jumlah pembelian kepada supplier menjadi penentu tinggi rendahnya harga, dan hubungan baik dengan supplier dapat memberikan jaminan bahwa bahan-bahan yang dibeli memiliki kualitas yang bagus. Dapat disimpulkan bahwa ancaman kekuatan pemasok tergolong sedang.

d) Kekuatan Pelanggan

Banyaknya peminat kopi membuat banyaknya penjual kopi bubuk bahkan kedai kopi yang bermunculan. Sehingga masyarakat yang sudah menjadi pelanggan dapat berubah pikiran karena banyaknya pilihan baru. Hal tersebut dapat berdampak terhadap keberlangsungan bisnis Hade Kopi, karena jika pelanggan memilih membeli produk lain maka penjualan di Hade Kopi akan menurun. Untuk mengatasi hal tersebut, Hade Kopi terus memberikan produk yang berkualitas dengan harga yang sesuai. Dapat disimpulkan bahwa kekuatan pelanggan memberikan tingkat ancaman yang tinggi.

e) Ancaman Pendetang Baru

Masuknya pendatang baru dapat menyebabkan perubahan dalam strategi perusahaan, dan dapat mengancam perusahaan yang sudah ada sebelumnya. Berikut beberapa faktor yang dapat menghambat pendatang baru yang memasuki industri sejenis :

a. Skala Ekonomis

Agar dapat bersaing dengan perusahaan sejenis maupun pendatang baru, Hade Kopi membeli bahan baku untuk produk dalam jumlah yang banyak untuk menekan biaya produksi. Tetapi, hal serupa juga dapat dilakukan oleh pendatang baru. Para pemasok akan menawarkan harga yang lebih murah jika pendatang baru tersebut membeli dalam jumlah yang banyak, hal tersebut dilakukan agar pendatang baru tertarik untuk bekerja sama dengan pemasok. Pembelian bahan baku dengan jumlah yang besar tidak akan menjadi masalah jika permintaan meningkat, tetapi sebaliknya jika permintaan menurun maka hal tersebut akan menjadi ancaman. Dapat disimpulkan bahwa skala ekonomis memiliki tingkat ancaman yang tinggi.

b. Akses Saluran Distribusi

Akses saluran distribusi yang dimiliki Hade Kopi dapat dijangkau dengan mudah, dikarenakan bahan-bahan yang diperlukan Hade Kopi mudah didapat. Pemesanan pun bisa dilakukan via telfon dan dapat diantar oleh pemasok. Hal tersebut pun membuat pendatang baru dengan mudah mendapatkan akses distribusi di Kota Sumedang. Dapat disimpulkan bahwa akses saluran distribusi memiliki ancaman yang tinggi.

Berdasarkan hasil analisis PEST dan *Porter's Five Forces* diatas, didapatkan kesimpulan peluang dan ancaman bisnis Hade Kopi sebagai berikut:

1. Peluang

1. Perizinan mudah sehingga bisa mengembangkan bisnis
2. Peningkatan pemasaran dengan adanya pertumbuhan konsumsi
3. Pemasaran di marketplace

2. Ancaman

1. Bermunculannya pesain sejenis dengan kualitas kopi nya masingmasing
2. Banyaknya produk pengganti kopi kemasan
3. Tinggi rendahnya harga dari pemasok bahan baku
4. Pelanggan yang berpindah untuk membeli produk pesaing lain
5. Memasarkan produk yang lebih luas dengan memanfaatkan teknologi

4. CONCLUSION

Berdasarkan hasil penelitian yang penulis lakukan mengenai perencanaan strategi sistem informasi Hade Kopi, dapat disimpulkan bahwa :

Analisis yang dilakukan pada penelitian ini didasarkan pada pendekatan Ward and Peppard yang lebih berfokus pada analisis SWOT. Analisis- analisis yang dilakukan yaitu analisis lingkungan bisnis internal dan eksternal, analisis lingkungan SI/TI internal dan eksternal serta analisis kesenjangan terhadap Si dan TI

Analisis lingkungan internal dan eksternal menghasilkan kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman bagi Hade Kopi. Hasil dari analisis lingkungan internal dan eksternal adalah sebagai berikut :

- 1) Kekuatan (S) : Hade Kopi sudah menggunakan alat-alat yang memenuhi standar dalam proses produksi, cita rasa khas dengan bahan yang berkualitas, harga relatif murah, sudah mempunyai beberapa tempat untuk pendistribusian produk.
- 2) Kelemahan (W) : Pencatatan keuangan dan produksi masih menggunakan teknologi sederhana, kurangnya pelatihan dan pengembangan karyawan, peralatan produksi masih terbatas, akses pemasaran sebatas di Sumedang, belum menerapkan penjualan online.
- 3) Peluang (O) : Perizinan mudah sehingga bisa mengembangkan bisnis, peningkatan pemasaran dengan adanya pertumbuhan konsumsi yang meningkat dan banyaknya peminat kopi, pemasaran di marketplace
- 4) Ancaman (T) : Bermunculannya pesaing sejenis dengan kualitas kopi nya masing-masing, banyaknya produk pengganti kopi kemasan, tinggi rendahnya harga dari pemasok bahan baku, pelanggan yang berpindah untuk membeli produk pesaing lain, pendatang baru yang memasarkan produk yang lebih luas dengan memanfaatkan teknologi dan berkualitas

ACKNOWLEDGEMENTS

Puji dan syukur peneliti ucapkan kehadiran Allah SWT, atas segala berkah, rahmat, dan karunia-Nya yang telah memberikan ilmu pengetahuan, pengalaman, kekuatan, kesabaran, dan kesempatan kepada peneliti sehingga mampu menyelesaikan jurnal ini. Akan tetapi sesungguhnya peneliti menyadari bahwa tanpa bantuan dan dukungan dari berbagai pihak, maka penyusunan jurnal ini tidak dapat berjalan dengan baik. Hingga selesainya penulisan skripsi ini telah banyak menerima bantuan waktu, tenaga dan pikiran dari banyak pihak. Sehubungan dengan itu, maka pada kesempatan ini perkenankanlah peneliti menyampaikan terima kasih sebesar-besarnya kepada:

1. Yth. Bapak Dr. H. Arifin, M.M., sebagai Rektorat Universitas Sebelas April Sumedang
2. Yth. Ibu Ayi Srie Yuniawati, S.E.,M.Ak., sebagai Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Sebelas April Sumedang.
3. Yth. Bapak Ryan Feryana Kurniawan, S.E.,M.M., sebagai Wakil Dekan I Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Sebelas April Sumedang, sekaligus sebagai pembimbing I.
4. Yth. Bapak Solihin Royani, S.E.,M.M., sebagai Wakil Dekan II Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Sebelas April Sumedang.
5. Yth. Bapak Erpi Rahman, S.E., M.Ak., sebagai Wakil Dekan III Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Sebelas April Sumedang.
6. Yth. Ibu Risa Ratna Gumilang, S.Par., M.M., sebagai Ketua Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Sebelas April Sumedang.
7. Yth. Bapak Jajang Supriatna, Drs., M.M selaku dosen mata kuliah Perpajakan.
8. Yth. Bapak Aa Kartiwa, S.Pd., M.M selaku pembimbing penulisan jurnal ini.
9. Seluruh Dosen dan Staff Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Sebelas April Sumedang, serta pihak-pihak lain yang memebantu penulisan proposal, peneliti ucapkan banyak terima kasih.
10. Seluruh keluarga, khususnya kedua orang tua, teman- teman tercinta, merupakan bagian kebahagiaan tersendiri yang telah banyak mendorong semangat dan motivasi, sehingga penulisan skripsi ini dapat diselesaikan tepat waktu.

REFERENCES

- PS Handoko Perencanaan strategis sistem informasi dan implementasi pada PT. Perkebunan dan perdagangan gambar menggunakan metode Ward & Peppard 2020
<http://etheses.uinmalang.ac.id/24066/1/15650079.pdf&ved=2ahUKEwjIu6TFjrf8AhWr2nMBHS8NAJUQFnoECBcQAQ&usq=AOvVaw3EnIMxSv8YNMGNJHMSSMvq>
- B Pangestu, FJD Tampubolon Analisis Sistem Informasi Penjualan Pada PD. Kopi Surya Pontianak 2018
https://sisfotenika.stmikpontianak.ac.id/index.php/sensitek/article/view/391/247&ved=2ahUKEwie6Kb9jrf8AhWK3jgGHX4oD4EQFnoECAoQAQ&usq=AOvVaw3X_IM1neFq5hjsBuxGeVNm
- F Arifin Analisa Perencanaan Strategis Sistem Informasi di Departemen Manajemen Aset Bina Nusantara 2010
https://journal.binus.ac.id/index.php/comtech/article/download/2626/2032/7245&ved=2ahUKEwj48Zadj7f8AhU163MBHR7KCjwQFnoECAsQAQ&usq=AOvVaw3hKot4SfN_IH9RwLhcUM1P

- GVY Pangaribuan Analisis Perencanaan Strategis SI/TI Pada PT. Tao Berlian Jaya Dengan Menggunakan Metode Ward Peppard 2021
<http://ejournal.uajy.ac.id/23388/&ved=2ahUKEwji9u9j7f8AhVH8jgGH3VDHAQFnoECAsQAQ&usg=AOvVaw3SirIfNSEltg3wfd4sMCAS>
- D David Analisis Dan Perencanaan Strategis Sistem Informasi Dan Teknologi Informasi Pada Studi Kasus STMIK TIME Medan, 2018
https://ejournal.stmik-time.ac.id/index.php/jurnalTIMES/article/view/623&ved=2ahUKEwjp3bD_mrj8AhWzE7cAHbh1AyUQFn0ECACQAQ&usg=AOvVaw3SrB_cFCVz5i9ZrUQBG96us
- P Nastiti, N Eko, F Ridi Model perencanaan strategis SI/TI untuk industry startup menggunakan metode ward peppard dan samm 2015
<https://ilkom.unnes.ac.id/snik/prosiding/2015/16.%2520Putri%2520Nastiti.pdf&ved=2ahUKEwjs5YGym7j8AhXG2HMBHcNHD6QQFnoECBUQAQ&usg=AOvVaw1maH5eUPPHdCnbSsERhBM>
- FA Rosalina Perencanaan strategis teknologi informasi pada Pondok Pesantren Salafiyah Syafi'iyah Situbondo dengan metode wardpeppard 2013
http://etheses.uin-malang.ac.id/7637/1/09650222.pdf&ved=2ahUKEwj53K3Em7j8AhUx0nMBHZdEC5sQFnoECA8QAQ&usg=AOvVaw2o6yuA5P6G7LUK_Z-rG25Rs
- I Hizbullah Model Perencanaan Strategis Sistem Informasi Pendidikan Menggunakan Ward-Peppard 2020
<https://jurnal.peneliti.net/index.php/JIWP/article/view/311&ved=2ahUKEwjx0dzTm7j8AhWT3HMBHZpoDCoQFnoECBQQAQ&usg=AOvVaw2Er4mRWI-3131mbYUNxnFJ>
- I Saepurrahman Perencanaan Strategis Si/Ti Dan Analisis Kelayakan Investasi Pada Sistem Informasi Untuk Dampak Sosial Menggunakan Metode Ward & Peppard Dan Information 2020
<https://ojs.unikom.ac.id/index.php/jtk3ti/article/view/5547&ved=2ahUKEwjmcHqm7j8AhV28TgGHREFBHwQFnoECAsQAQ&usg=AOvVaw3DfKm9SsjotGV658mjfFdb>
- RLS Putra Penggunaan Multi Metode Untuk Strategis Perencanaan Sistem Informasi Pada Pusat Kesehatan Masyarakat 2020
- AR Pasa, WA Agustania Towards Smart Coffee Industry: Designing IS/IT Portfolio for Sustainable Coffee Cooperative in Indonesia 2020
- Y Sainatika Analisis As-Is Pada Perencanaan Strategis Sistem Informasi Kementerian Perhubungan 2018
https://journal.ittelkompwt.ac.id/index.php/inista/article/view/13&ved=2ahUKEwiM0JLHnLj8AhWy4XMBHY_YCecQFnoECA0QAQ&usg=AOvVaw07l_2dZJYD_ceGvFs6mRVRK
- NIL Al Astisani. Rancangan master plan sistem teknologi informasi pada dinas komunikasi dan informatika Kabupaten Nganjuk menggunakan metode ward and peppard 2018
https://ijc.ilearning.co/index.php/TMJ/article/view/516&ved=2ahUKEwi2t_S2nLj8AhXu0XMBHXCnDHQQFnoECAgQAQ&usg=AOvVaw3u24nN50f5iiPxjkyxr7R4
- H Wardi Analisis Perencanaan Strategi Sistem Informasi Menggunakan Metodr Ward and Peppard (Studi Kasus : Perpustakaan UIN Suska Riau) 2017
http://repository.uin-suska.ac.id/17925/&ved=2ahUKEwjwyPijnLj8AhV3zXMBHeFVDywQFnoECAkQAQ&usg=AOvVaw0_PDwIp5M0B76dQ3WGIMq7