

# Perencanaan Strategis Sistem Informasi untuk Peningkatan Layanan Pelanggan pada UMKM Seblak Kania

<sup>1</sup>Aginda Noor Fadhillah, <sup>2</sup>Muhammad Dimas Zulfahmi, <sup>3</sup>Rendy Pratama, <sup>4</sup>Muhamad Yusuf Rahmana, <sup>5</sup>Desy Iba Ricoida  
<sup>1,2,3,4,5</sup>Universitas Multi Data Palembang  
Kota Palembang, Sumatera Selatan, Indonesia

<sup>1</sup>agindanoorfadhillah@mhs.mdp.ac.id, <sup>2</sup>dimaszulfahmi7@mhs.mdp.ac.id,  
<sup>3</sup>rendypratama752@mhs.mdp.ac.id, <sup>4</sup>myusufrahmana14@mhs.mdp.ac.id, <sup>5</sup>desih.mdp.ac.id

\*Penulis Korespondensi

Diajukan : 14/01/2025  
Diterima : 25/01/2025  
Dipublikasi : 29/01/2025

## ABSTRAK

UMKM Seblak Kania, sebuah bisnis kuliner yang berkembang dengan cabang-cabang di Palembang, menghadapi tantangan dalam pencatatan pesanan, koordinasi antar cabang, dan pengukuran tingkat kepuasan pelanggan. Penelitian ini bertujuan untuk merancang strategi sistem informasi yang mendukung visi, misi, dan proses bisnis UMKM Seblak Kania, sebuah bisnis kuliner yang berkembang dengan cabang-cabang di Palembang. Populasi penelitian mencakup seluruh cabang Seblak Kania, dengan teknik *purposive sampling* yang memilih cabang-cabang utama sebagai sampel. Metode yang digunakan adalah *Ward and Peppard*, yang melibatkan analisis kebutuhan bisnis dan teknologi untuk mengidentifikasi kesenjangan antara sistem saat ini dan kebutuhan masa depan. Temuan kunci menunjukkan bahwa Seblak Kania menghadapi tantangan dalam pencatatan pesanan, pengelolaan persediaan bahan baku, koordinasi antar cabang, dan pengukuran tingkat kepuasan pelanggan. Melalui analisis *McFarlan Strategic Grid*, enam aplikasi strategis diusulkan, yaitu Sistem Informasi Kasir, Sistem Informasi Persediaan Bahan Baku, Sistem Informasi Kepuasan Pelanggan, *Website* Usaha, Sistem Informasi Penjadwalan Bahan Baku, dan Sistem Informasi Persediaan Menu. Implementasi aplikasi direncanakan dalam tiga tahap selama periode 2024-2027 untuk meningkatkan efisiensi operasional dan kualitas layanan, serta mendukung integrasi teknologi informasi antar cabang. Kesimpulan dari penelitian ini adalah bahwa perencanaan strategis sistem informasi berbasis metode *Ward and Peppard* mampu menghadirkan solusi terintegrasi yang mendukung pencapaian visi dan misi UMKM Seblak Kania, sekaligus menjawab tantangan operasional yang dihadapi saat ini.

**Kata Kunci:** Bisnis kuliner, Integrasi Teknologi Informasi, Metode *Ward and Peppard*, Perencanaan Strategis Sistem Informasi, UMKM Seblak Kania.

## I. PENDAHULUAN

Peranan sistem informasi dan teknologi informasi (SI/TI) semakin vital dalam meningkatkan kinerja organisasi dan mencapai keberhasilan. Kemajuan teknologi informasi yang *agile* mengharuskan usaha kecil dan menengah (UMKM) juga perlu mengintegrasikan SI/TI dalam layanan operasional untuk mengoptimalkan proses bisnis sehingga dapat meningkatkan layanan pelanggan. Sistem informasi dan teknologi informasi (SI/TI) merupakan faktor yang dapat mempengaruhi organisasi dalam mencapai keberhasilan (Nidia & Iba Ricoida, 2023), sehingga kebutuhan akan teknologi untuk mendukung proses bisnis di perusahaan menjadi hal yang tidak dapat dihindari. Oleh sebab itu, pada tahap mengembangkan teknologi sistem dalam perusahaan diperlukan perencanaan strategis yang tertata dengan baik dan benar agar dapat mencegah kerugian

dan mengungguli pesaing (Kusuma & Ricoida, 2023). Perencanaan strategis SI/TI mempelajari pengaruh SI/TI terhadap kinerja bisnis dan kontribusi bagi organisasi dalam memilih langkah-langkah strategis (Destyarini & Tanaamah, 2021).

Seblak Kania, sebuah usaha kuliner yang beroperasi sejak 2017 di Palembang, telah memanfaatkan teknologi untuk mempermudah proses pemesanan melalui *platform* digital seperti Go-Jek, Grab, dan Shopee Food, serta secara langsung di lokasi. Namun, Seblak Kania menghadapi berbagai tantangan operasional yang perlu segera diatasi, seperti kendala koordinasi antar cabang dan kesulitan dalam mengelola pesanan saat restoran ramai. Masalah ini menunjukkan bahwa sistem yang ada belum sepenuhnya guna memenuhi kebutuhan operasional dan tujuan bisnis yang lebih luas.

Tujuan penelitian ini adalah untuk merancang perencanaan strategis SI/TI yang dapat mengatasi masalah tersebut dan mendukung visi serta misi Seblak Kania secara lebih efektif. Penelitian ini menggunakan metode *Ward and Peppard*, yang terbukti efektif dalam menyusun strategi TI yang dapat disesuaikan dengan kebutuhan perusahaan. Metode ini mencakup analisis SWOT, *Value Chain*, CSF, dan *McFarlan Strategic Grid* untuk menghasilkan portofolio aplikasi strategis yang tepat. Sebagai contoh, penelitian (Pindarko Hanung Widyantoro, 2022) yang dilakukan di CV. Berkah Rezki Solusindo, yang menghadapi masalah pengelolaan data pesanan dan bahan baku secara manual, menggunakan metode yang sama untuk mengembangkan sumber daya manusia, pasar, dan produk perusahaan. Demikian juga, penelitian (Kusuma & Ricoida, 2023) pada PT. GBR yang menggunakan pendekatan ini untuk menganalisis lingkungan internal dan eksternal, menghasilkan aplikasi strategis seperti CRM dan SI Survei Kepuasan Pelanggan.

Penelitian oleh (Nidia & Iba Ricoida, 2023) pada PT. DCK, perusahaan distributor alat berat, juga menunjukkan efektivitas metode *Ward and Peppard* dalam meningkatkan kinerja operasional dengan menggunakan analisis SWOT, *Value Chain*, dan PESTEL, penelitian ini menghasilkan usulan strategi TI dan *future application* portofolio yang mendukung tujuan perusahaan. Melihat pengalaman berbagai perusahaan yang sukses menerapkan metode ini, dapat disimpulkan bahwa perencanaan strategis SI/TI yang terstruktur dan sistematis dapat membantu organisasi mengatasi masalah operasional dan mempercepat pencapaian tujuan bisnis.

Dengan pendekatan ini, diharapkan Seblak Kania dapat merancang strategi SI/TI yang tepat untuk mendukung pengelolaan cabang-cabangnya, meningkatkan koordinasi antar cabang, serta memperbaiki pengelolaan pesanan dan kepuasan pelanggan. Hal ini akan memungkinkan Seblak Kania untuk meningkatkan efisiensi operasional, mengoptimalkan pemanfaatan sumber daya, dan memperkuat daya saing di pasar kuliner yang semakin kompetitif. Penelitian ini juga memberikan kontribusi dalam pengembangan model perencanaan strategis SI/TI yang dapat diterapkan pada UMKM sesuai dengan karakteristik dan kebutuhan masing-masing usaha.

## II. STUDI LITERATUR

### Penelitian Terdahulu

Penelitian sebelumnya yang relevan adalah penelitian yang dilakukan oleh (Mutoriq et al., 2022) Penelitian ini berfokus pada perencanaan strategis sistem informasi untuk UMKM yang bergerak di bidang kewirausahaan produk herbal di salah satu universitas di Semarang. Metode yang digunakan adalah *Ward dan Peppard* serta *IT Balance Scorecard*, dengan analisis meliputi Analisis Rantai Nilai, PEST, dan Model Lima Kekuatan Porter. Hasil penelitian memberikan rekomendasi berupa pengembangan dan peningkatan infrastruktur teknologi informasi, pemanfaatan *platform e-commerce*, serta penerapan strategi pemasaran digital, seperti penggunaan Google Ads dan marketplace, untuk meningkatkan daya saing UMKM.

Penelitian lainnya yang membahas UMKM dilakukan oleh (Saputra & Malabay, 2022) yang berfokus pada strategi Go Digital untuk UMKM Eskimo. Penelitian ini menggunakan analisis SWOT dan requirement planning untuk mengidentifikasi kebutuhan digital UMKM, serta metode *rapid application development* untuk pengembangan sistem. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa perencanaan Go Digital, termasuk penerapan sistem berbasis web dan strategi digital marketing, dapat meningkatkan inovasi, daya saing, dan pertumbuhan UMKM di era digital.

Penelitian lainnya dilakukan oleh (Nainggolan & Rudianto, 2022) yang membahas perencanaan strategis SI/TI pada Toko CJS Bandung, sebuah UMKM yang bergerak di bidang

clothing. Penelitian ini menggunakan metode *Ward and Peppard* dengan analisis *Value Chain*, SWOT, dan *McFarlan's Strategic Grid*. Hasil penelitian ini berupa portofolio usulan sistem informasi yang dirancang untuk meningkatkan efisiensi proses bisnis, seperti pencatatan gudang secara digital, dengan implementasi yang direncanakan untuk tiga tahun ke depan.

### **Value Chain**

Analisis *Value Chain* dilakukan untuk mengidentifikasi seluruh proses yang berlangsung dalam organisasi dan membaginya menjadi dua jenis aktivitas, yaitu aktivitas utama dan aktivitas pendukung. Dalam tahap ini didefinisikan aktivitas-aktivitas didalam suatu organisasi yang mendukung tercapainya tujuan organisasi (Wiyono & Wijaya, 2020). Analisis *Value Chain* digunakan untuk menganalisis proses bisnis yang ada dan prospek-prospek strategis pada perusahaan. Analisis ini memiliki 2 aktivitas, yaitu aktivitas utama mencakup serangkaian kegiatan yang secara langsung berkontribusi dalam proses pembuatan, pemasaran, dan pengiriman produk atau layanan kepada pelanggan. Aktivitas ini meliputi *Inbound Logistics, Operations, Outbound Logistics, Sales and Marketing*, serta *Services*(Firdaus et al., 2021).dan aktivitas pendukung yaitu sktivitas yang diperlukan untuk memantau dan mengembangkan bisnis seiring waktu dengan menambah nilai secara tidak langsung, yang dapat diukur melalui keberhasilan aktivitas utama (Firdaus et al., 2021).

### **Critical Success Factor (CSF)**

*Critical Success Factors (CSF)* adalah hasil analisis dari berbagai proses yang memengaruhi keberhasilan suatu organisasi. CSF berfungsi sebagai elemen kunci dalam mencapai tujuan dan misi perusahaan. Pada perencanaan strategis, CSF berfungsi sebagai penghubung antara strategi bisnis perusahaan dan strategi sistem informasi, mendukung fokus perencanaan pada area-area strategis, menentukan prioritas untuk pengajuan aplikasi sistem informasi, serta menilai keseluruhan strategi sistem informasi (Saputra & Malabay, 2022).

### **SWOT**

Analisis SWOT adalah metode evaluasi yang digunakan untuk mengidentifikasi kekuatan (*strength*), kelemahan (*weakness*), peluang (*opportunity*), dan ancaman (*threats*) yang dihadapi suatu perusahaan. Metode ini berguna dalam menyusun strategi serta menentukan arah perusahaan di masa depan, sekaligus merancang langkah-langkah strategis sebelum menjalankan aktivitas bisnis. Dengan mengenali kekuatan yang dimiliki, perusahaan atau organisasi dapat mempertahankan serta meningkatkan keunggulan yang ada(Saputra & Malabay, 2022).

### **PEST**

Analisis PEST merupakan alat perencanaan strategis yang digunakan untuk menilai pengaruh faktor Politik, Ekonomi, Sosial, dan Teknologi terhadap sebuah proyek. Faktor Politik mengacu pada sejauh mana pemerintah terlibat dalam aktivitas ekonomi(Wiyono & Wijaya, 2020).

### **Porter's Five Forces**

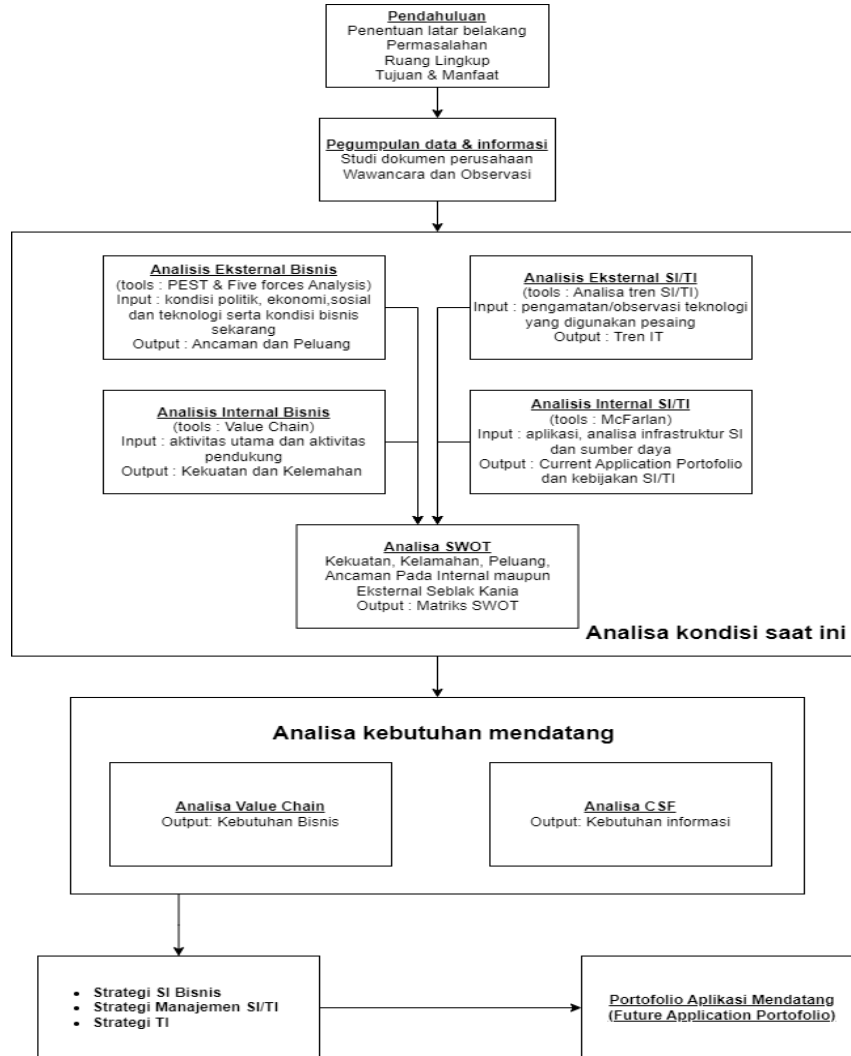
Analisis *Five Forces* adalah kerangka kerja yang digunakan untuk mengevaluasi lingkungan persaingan dalam suatu industri dengan mengidentifikasi kekuatan-kekuatan utama yang memengaruhi tingkat persaingan. Model ini, yang dikembangkan oleh Porter, membantu perusahaan memahami dinamika industri, mengenali peluang dan ancaman, serta merancang strategi kompetitif yang lebih efektif. Kelima kekuatan tersebut mencakup persaingan di antara pelaku industri, ancaman dari pendatang baru, ancaman produk pengganti, kekuatan tawar-menawar pemasok, serta kekuatan tawar-menawar pembeli(Mulyani et al., 2020).

### **McFarlan Strategic Grid**

*McFarlan Grid Strategic* adalah sebuah alat yang digunakan untuk mengelompokkan aplikasi sistem informasi berdasarkan kontribusinya terhadap organisasi. Pemetaan ini terbagi ke dalam empat kuadran, yaitu *strategic, high potential, key operation*, dan *support*. Dengan hasil pemetaan tersebut, organisasi dapat memahami peran aplikasi sistem informasi dalam mendukung

operasional saat ini serta peluang pengembangannya di masa mendatang (Nainggolan & Rudianto, 2022).

**III. METODE**



Gambar 1 Metode Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode *Ward dan Peppard* seperti pada gambar 1. Metode ini bertujuan untuk meningkatkan efisiensi serta efektivitas dalam menjalankan proses bisnis perusahaan (Aryani et al., 2023). Metode *Ward and Peppard* menggunakan berbagai alat analisis, termasuk CSF, *Value Chain*, SWOT, PEST, dan *Porter's MCs* yang digunakan untuk merancang portofolio aplikasi yang selaras dengan kebutuhan bisnis Seblak Kania di masa depan. Pendekatan ini mendukung perumusan strategi SI/TI yang meliputi strategi bisnis SI, strategi pengelolaan SI/TI, serta strategi TI, berdasarkan analisis terhadap lingkungan bisnis internal dan eksternal, serta lingkungan SI/TI internal dan eksternal (Arifin & Rudianto, 2022).

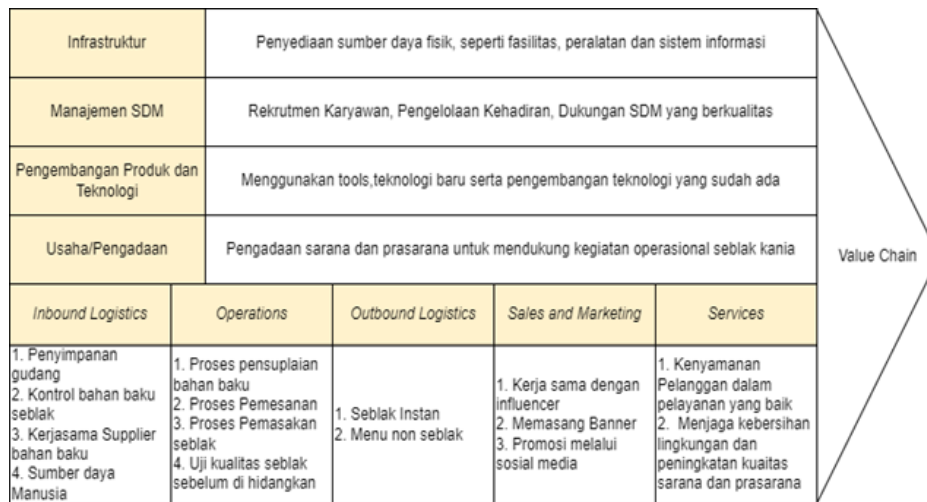
**IV. HASIL DAN PEMBAHASAN**

**Analisis Value Chain**

Berikut hasil analisis *value chain* yang telah dilakukan dapat dilihat pada Gambar 2, dengan penjelasan sebagai berikut:

- a. Aktivitas Utama:

- *Inbound logistics*  
 Seblak Kania melakukan aktivitas *inbound logistics* dengan penyimpanan gudang, pelaksanaan kontrol bahan baku seblak dan perekrutan sumber daya manusia.
  - *Operations:*  
 Dalam hal ini, Seblak Kania melakukan aktivitas *operations* penyuplaian bahan baku, proses pemesanan, proses pemasakan seblak dan pengujian kualitas seblak sendiri.
  - *Outbound logistics:*  
 Dalam hal ini, Seblak Kania melaporkan progress proyek yang berjalan kepada pelanggan, kemudian mempresentasikan hasil produk seblak berupa seblak instan.
  - *Marketing and sales:*  
 Seblak Kania melakukan aktivitas *marketing and sales* dengan melakukan promosi dan kerjasama melalui iklan maupun media sosial.
  - *Service:*  
 Seblak Kania memberikan layanan terhadap kenyamanan pelanggan serta melakukan pemeliharaan terhadap sistem kasir yang dibangun.
- b. *Aktivitas pendukung*
- *Infrastructure:*  
 Seblak Kania memiliki infrastruktur yang cukup untuk mendukung aktivitas operasionalnya, termasuk ruang makan, perangkat keras dan lunak, serta sistem informasi yang diakses melalui perangkat masing-masing.
  - *Human resource management:*  
 Dalam hal ini, Seblak Kania memiliki komitmen untuk mengembangkan karyawannya melalui program pelatihan dan pengembangan yang berkelanjutan.
  - *Technology development:*  
 Seblak Kania terus berinovasi dan mengadopsi teknologi untuk mendukung jalannya proses bisnis serta dalam mengelola bisnisnya.
  - *Procurement:*  
 Seblak Kania membutuhkan sarana dan prasarana untuk menunjang kegiatan operasional bisnis perusahaan.



Gambar 2 Analisis Value Chain

**Analisis SWOT**

Hasil dari analisis SWOT pada UMKM Seblak Kania seperti pada tabel 1.

Tabel 1 Analisis SWOT

<b>Internal /Eksternal</b>	<b>Kekuatan (S)</b>	<b>Kelemahan (W)</b>
----------------------------	---------------------	----------------------

<b>Peluang (O)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Membuat variasi menu dengan tetap mempertahankan kualitas dan keunggulan produk</li> <li>• Analisis data pelanggan yang loyal dan membuat program promosi bagi customer loyal</li> </ul>	Meningkatkan media sosial sebagai media promosi dan dapat dikenal oleh cangkupan masyarakat yang lebih luas
<b>Ancaman</b>	Meningkatkan pelayanan pemesanan secara online dengan memaksimalkan penggunaan aplikasi pada media <i>commerce</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Melakukan pembuatan dan pengembangan sistem untuk melakukan pencatatan dan pendataan pesanan.</li> <li>• Mengintegrasikan pembayaran <i>e money</i> pada aplikasi penjualan</li> </ul>

**Analisis CSF**

Berikut adalah hasil dari analisis CSF yang merupakan elemen kunci dalam mencapai tujuan pada tabel 2.

Tabel 2 Analisis CSF

<b>Tujuan Utama</b>	<b>CSF</b>	<b>KPI</b>
Menjadikan Usaha Seblak Kania sebagai usaha yang terkoordinasi dengan baik.	Melakukan koordinasi dengan baik antara cabang dan pusat.	Persentase jumlah komplain pelanggan terhadap proses layanan dan menu menurun baik cabang maupun pusat .
Membangun citra sebagai merek seblak yang digemari para anak muda di Palembang.	Melakukan inovasi menu dan rating tenant pada food <i>e-commerce</i>	-Persentase peningkatan jumlah transaksi -Rata – rata rating 4,5 pada <i>food ecommerce</i> untuk semua tenant
Meningkat market pasar	Penambahan outlet di beberapa wilayah strategis dalam dan luar kota Palembang	2 outline pertahun
Meningkatkan layanan pelanggan dan operasional	Layanan pelanggan dan operasional yang terintegrasi dan termonitor dengan baik	Aplikasi monitoring transaksi penjualan dan service pelanggan

**Analisis PEST**

Berikut adalah hasil analisis external dengan menggunakan PEST sebagai berikut :

**Politik**

Adanya regulasi pangan yang merupakan peraturan yang ketat tentang makanan dan keamanan makanan dapat mempengaruhi distribusi Seblak Kania serta aturan pajak dan kebijakan yang dapat berdampak pada biaya operasional dan keuntungan yang diperoleh oleh UMKM Seblak Kania.

**Ekonomi**

Keadaan ekonomi serta tingkat inflasi dapat mempengaruhi kemampuan pelanggan untuk membeli produk yang dijual serta juga akan mempengaruhi dari pembelian harga bahan baku yang akan berimbas terhadap harga modal dan akhirnya kepada pendapatan yang diperoleh oleh UMKM Seblak Kania.

## Sosial

Pembelian produk yang dihasilkan oleh Seblak Kania dapat dipengaruhi oleh perubahan dalam preferensi makanan dan tren kuliner, sehingga dibutuhkan inovasi menu dan perlu penyesuaian baik menu maupun layanan yang ditawarkan sesuai dengan kebutuhan masyarakat.

## Teknologi

Pasca pandemi, penggunaan teknologi semakin masif digunakan dan masyarakat membutuhkan kemudahan baik pada akses informasi maupun proses pembelian sehingga pemanfaatan *platform* pemasaran digital dan media sosial untuk meningkatkan visibilitas perlu dilakukan agar menjangkau lebih banyak pelanggan.

## Analysis 5 Forces Porter

Berdasarkan gambar 3 yang merupakan gambaran 5 tekanan yang dihadapi oleh sebuah organisasi maka hasil analisis dari 5 *Forces Porter* sebagai berikut :

### a. Pesaing Industri:

Bila dilihat dari segmen market pasar maka terdapat beberapa pesaing yaitu Seblak Nampol, Warung seblak , Seblak teh betty. Para pesaing menawarkan varian menu yang hampir sama sehingga ini menjadi salah satu ancaman terhadap UMKM Seblak Kania

### b. Ancaman pendatang baru:

Munculnya pendatang baru menjadi ancaman karena menu yang ditawarkan merupakan makanan yang digemari oleh masyarakat sehingga dapat menjadi daya tarik untuk membuat produk serupa. UMKM harus memberikan inovasi dan berkreasi baik pada produk yang dijual serta layanan , selain itu juga harus mampu menjalin kolaborasi dengan mitra sehingga kualitas dan layanan dapat terjaga.

### c. Ancaman pengganti (substitusi):

Ancaman produk pengganti harus perlu menjadi perhatian karena produk yang ditawarkan oleh UMKM ini adalah produk makanan sehingga kemungkinan akan munculnya produk pengganti yang menyerupai akan menjadi ancaman bagi perkembangan usaha, perlu adanya kontrol dari pihak pengelola UMKM sehingga mampu beradaptasi secara cepat terhadap perubahan minat pada Masyarakat.

### d. Daya Tawar Pembeli (buyers):

Seblak Kania memiliki segmen pasar yaitu kalangan anak muda dan kalangan penyuka pedas. Segmen pasar anak muda menuntut kepada harga , suasana serta kemudahan akses sehingga ini perlu menjadi perhatian dari pengelola UMKM dan bagi penyuka kalangan pedas maka kualitas menu yang dihasilkan perlu dijaga sehingga dapat menjaga pelanggan serta adanya program promo diskon bagi pelanggan dengan transaksi tertentu dapat menjadi sebuah strategi untuk mengatasi ancaman daya tawar pembeli.

### e. Daya Tawar Posisi pemasok (suppliers):

Produk yang dihasilkan oleh UMKM Seblak Kania membutuhkan varian *supplier* karena memerlukan bahan dalam menghasilkan produksnya. Perlu adanya hubungan yang baik kepada pemasok sehingga mereka mendapatkan bahan baku yang berkualitas dengan harga terjangkau karena kedua faktor tersebut menjadi kunci dalam menghasilkan produk menu berkualitas.

Berdasarkan beberapa analisis yang telah dilakukan sebelumnya baik analisis internal dan eksternal bisnis , serta analisis IT maka dirumuskan strategi bisnis sistem informasi dan portofolio aplikasi bagi UMKM Seblak Kania untuk mencapai tujuan yang diharapkan .

## Strategi Bisnis SI

Kebutuhan perusahaan yang diidentifikasi melalui analisis terhadap lingkungan bisnis eksternal, internal, serta aspek SI/TI baik eksternal maupun internal pada Usaha Seblak Kania, antara lain:

- Meningkatkan promosi digital melalui *platform* media sosial yang dimiliki
- Meningkatkan pemanfaatan *platform* pemesanan online dan peningkatan rating.

- c. Mengembangkan aplikasi kasir untuk pendataan keuangan dan integrasi dengan pembayaran online (*e money*).
- d. Pembuatan Aplikasi layanan penjualan yang terintegrasi antar cabang.
- e. Peningkatan program promosi melalui platform digital.
- f. Pengembangan Brand baik melalui media sosial serta pembuatan web UMKM.

**Usulan Portofolio Aplikasi Usaha Seblak Kania menggunakan *Mc Farlan***

Pada tabel 3 merupakan usulan portofolio aplikasi berdasarkan *Mc Farlan* yang dihasilkan dari beberapa analisis yang telah dilakukan sebelumnya

Tabel 3 Usulan Portofolio *Mc Farlan*

Strategic	High Potential
Fitur Promosi Online Pengembangan <i>platform</i> digital	Web site UMKM untuk sarana promosi dan pemasaran produk online
Key Operational	Support
Aplikasi penjualan yang terintegrasi antar cabang.  Aplikasi kasir untuk pendataan keuangan dan integrasi dengan pembayaran online ( <i>e money</i> ).	<i>Email</i> Komplain

**Strategi Teknologi Informasi (TI)**

Kebutuhan sistem informasi seharusnya dapat disesuaikan dengan infrastruktur teknologi informasi yang terbaru. Agar sistem informasi dapat berfungsi secara maksimal, teknologi yang diterapkan harus sejalan dengan sistem informasi yang digunakan dalam usaha. Berikut adalah beberapa strategi TI yang dapat diterapkan oleh UMKM Seblak Kania yaitu mengoptimalkan jaringan yang akan mengintegrasikan aplikasi penjualan antar cabang, sistem informasi yang dibuat dengan menggunakan *framework opensource* sehingga dapat mengurangi biaya pembuatan serta menyediakan beberapa perangkat yang kompatibel dengan aplikasi yang akan digunakan.

**V. KESIMPULAN**

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan terkait perencanaan strategis sistem informasi pada usaha Seblak Kania, dapat disimpulkan bahwa usaha ini masih menghadapi sejumlah tantangan, seperti kesulitan dalam pencatatan data pesanan, ketiadaan sistem informasi untuk mengukur tingkat kepuasan pelanggan, serta kurangnya koordinasi antara cabang. Kondisi ini menunjukkan perlunya perencanaan strategis sistem informasi yang mampu mengintegrasikan teknologi informasi dengan proses bisnis perusahaan. Penelitian ini menghasilkan rancangan perencanaan strategis sistem informasi yang diselaraskan dengan visi, misi, serta proses bisnis Seblak Kania untuk jangka waktu beberapa tahun ke depan. Rancangan ini mencakup strategi bisnis sistem informasi, manajemen sistem informasi/teknologi informasi, teknologi informasi, dan portofolio aplikasi masa depan. Melalui analisis menggunakan *McFarlan Strategic Grid*, penelitian ini memetakan enam aplikasi tambahan yang diusulkan, yaitu Sistem Informasi Kasir, Sistem Informasi Persediaan Bahan Baku, Sistem Informasi Kepuasan Pelanggan, *Website* Usaha, Sistem Informasi Penjadwalan Bahan Baku, dan Sistem Informasi Persediaan Menu. Implementasi aplikasi-aplikasi ini direncanakan dalam kurun waktu tiga tahun, dari 2024 hingga 2027, untuk meningkatkan kualitas layanan dan mendukung pencapaian visi serta misi usaha Seblak Kania.

## VI. REFERENSI

- Arifin, Y. N., & Rudianto, C. (2022). Perencanaan Strategis Sistem Informasi Menggunakan Metode Ward & Peppard (Studi Kasus CV. Merta Bakti). *JATISI (Jurnal Teknik Informatika dan Sistem Informasi)*, 9(4), 3132–3145. <https://doi.org/10.35957/jatisi.v9i4.2391>
- Aryani, L., Agustini, S. R., & Andrianti, A. (2023). Perencanaan Strategis Sistem Informasi Menggunakan Metode Ward and Peppard Pada Gentala Hospitality School. *Jurnal Ilmiah Media Sisfo*, 17(1), 93–105. <https://doi.org/10.33998/mediasisfo.2023.17.1.728>
- Cahyo, A., & Manuputty, A. D. (2021). Perencanaan Strategi Sistem Informasi Dengan Metode Ward And Peppard di Perusahaan Toko Surabaya cabang Surakarta. *Journal of Information Systems and Informatics*, 3(2), 365–377. <https://doi.org/10.33557/journalisi.v3i2.137>
- Destyarini, S. A., & Tanaamah, A. R. (2021). Pendekatan Metode Ward And Peppard Untuk Perencanaan Strategis Sistem Informasi DISPERINNAKER Kota Salatiga. *JATISI (Jurnal Teknik Informatika dan Sistem Informasi)*, 8(2), 480–493. <https://doi.org/10.35957/jatisi.v8i2.899>
- Firdaus, A., Chrisstyadi, I. W., Oktaviyani, V. A., Lastiyono, S. D., Fikriyaddien, H. M., & Pakarbudi, A. (2021). Perencanaan Strategi Sistem Informasi dan Teknologi Informasi pada Perusahaan Manufaktur Menggunakan metode Ward dan Peppard (Studi Kasus : PT. ABC). *Seminar Nasional Teknik Elektro, Sistem Informasi, dan Teknik Informatika*, 1(26 Juni 2021), 241–248.
- Kusuma, F. W., & Ricoida, D. I. (2023). Strategi Perencanaan SI/TI Pada Perusahaan Waralaba (Studi Kasus: PT. GBR). *Jurnal Teknik Informatika dan Sistem Informasi*, 10(3), 203–214.
- Mulyani, A., Kurniadi, D., Septiana, Y., & Wahyono, T. (2020). Strategic Planning For The Implementation of Tourism Information Systems. *International Journal of Scientific & Technology Research*, 9(02), 4714–4717.
- Mutori, A., Perdana, M. P., Yasykur, M. W., Salsabila, A., & Budiman, K. (2022). Perencanaan Strategis Sistem Informasi pada UMKM Produk Herbal dengan Metode Ward and Peppard. *Riset dan E-Jurnal Manajemen Informatika Komputer*, 6(2), 94–104.
- Nainggolan, J. B., & Rudianto, C. (2022). Perencanaan Strategis Sistem Informasi Menggunakan Metode WARD and PEPPARD (Studi Kasus : Toko CJS Bandung). *JATI (Jurnal Mahasiswa Teknik Informatika)*, 6(2), 454–459.
- Nidia, D., & Iba Ricoida, D. (2023). Rencana Strategis Sistem Informasi Menggunakan Metode Ward And Peppard (Studi Kasus: PT. DKC). *Jurnal Teknik Informatika dan Sistem Informasi*, 10(3), 21–33.
- Pindarko Hanung Widyantoro, C. R. (2022). Perencanaan Strategis Sistem Informasi menggunakan Metode Enterprise Architecture Planning Framework. *Jurnal Locus Penelitian dan Pengabdian*, 1(3), 169–178. <https://doi.org/10.58344/locus.v1i3.28>
- Saputra, A. R., & Malabay, M. (2022). Perencanaan Strategi Dan Implementasi Sistem Penjualan Umkm Go-Digital Berbasis Web (Studi Kasus Umkm Eskimo). *Ikraith-Informatika*, 6(3), 151–160. <https://doi.org/10.37817/ikraith-informatika.v6i3.2219>
- Wiyono, A., & Wijaya, A. F. (2020). PERENCANAAN STRATEGIS SISTEM INFORMASI DI PT TELEKOMUNIKASI INDONESIA, Tbk WITEL SEMARANG MENGGUNAKAN WARD AND PEPPARD. *Jurnal Bina Komputer*, 2(1), 23–32. <https://doi.org/10.33557/binakomputer.v2i1.797>