



Perancangan Strategi Sistem Informasi untuk Meningkatkan Daya Saing UMKM Digital

(Studi Kasus: Cafe Cold N Brew Purwokerto)

Anugrah Bagus¹, Zhafran Mahardika², Bathin Daffa Ramadhan³, Gustin Setyaningsih⁴

¹⁻⁴ Universitas Amikom Purwokerto

Email: anugrahbagusp00@gmail.com¹, zhafrandik2212@gmail.com², bathindaffa23r@gmail.com³

*Penulis Korespondensi: anugrahbagusp00@gmail.com

Abstract. This study aims to analyze the implementation of information systems and formulate information system strategies at Café Cold N Brew Purwokerto. The café has implemented a digital cashier system to support its daily business operations. A qualitative method with a case study approach was employed, using data collected through interviews with café management and documentation. The findings indicate that Café Cold N Brew utilizes the Hyperpos digital cashier system, supported by Microsoft and developed internally, which is integrated across branches and supports cashless transactions. The system improves transaction speed, sales recording accuracy, and business data management. However, operational activities remain dependent on internet connectivity and the central server. Analysis using the McFarlan Strategic Grid places Hyperpos in the Key Operational quadrant, indicating its critical role in daily operations despite not yet providing strategic differentiation. Value Chain analysis shows that the system mainly supports operational activities, inbound logistics, firm infrastructure, and technology development. The recommended strategy includes improving network and server stability, integrating inventory management, developing sales analysis features, and expanding system utilization to marketing and customer service. These improvements are expected to strengthen decision-making and enhance the café's competitiveness.

Keywords: Café Management; Hyperpos; Information System; Information System Strategy; Value Chain.

Abstrak. Penelitian ini bertujuan menganalisis penerapan sistem informasi serta merumuskan strategi sistem informasi pada Café Cold N Brew Purwokerto. Penelitian menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan studi kasus melalui wawancara dengan manajemen café dan dokumentasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Café Cold N Brew menggunakan sistem kasir digital Hyperpos yang didukung Microsoft, dikembangkan secara internal, terintegrasi antar cabang, serta mendukung transaksi non-tunai. Sistem ini mampu meningkatkan kecepatan transaksi, akurasi pencatatan penjualan, dan pengelolaan data usaha. Namun, operasional masih bergantung pada jaringan internet dan server pusat. Analisis menggunakan *McFarlan Strategic Grid* menempatkan Hyperpos pada kuadran Key Operational, yang menunjukkan perannya sangat penting dalam mendukung operasional harian. Sementara itu, analisis *Value Chain* menunjukkan bahwa sistem memberikan kontribusi utama pada aktivitas operasi, *inbound logistics*, infrastruktur perusahaan, dan pengembangan teknologi. Strategi yang direkomendasikan meliputi peningkatan stabilitas jaringan dan server, integrasi sistem dengan manajemen persediaan, pengembangan fitur analisis penjualan, serta perluasan pemanfaatan sistem pada aktivitas pemasaran dan layanan pelanggan. Implementasi strategi tersebut diharapkan dapat meningkatkan kualitas pengambilan keputusan serta daya saing Café Cold N Brew Purwokerto.

Kata kunci: Café Cold N Brew; Hyperpos; Rantai Nilai; Strategi Sistem Informasi; Sistem Informasi.

1. LATAR BELAKANG

Kemajuan teknologi informasi yang pesat saat ini menuntut berbagai sektor usaha untuk memanfaatkan sistem informasi sebagai pendukung kegiatan bisnis, termasuk pada sektor Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) (Santoso & Utamajaya, 2025; Ramadhan & Yumami, 2025). Sistem informasi tidak hanya digunakan untuk membantu proses operasional, tetapi juga berperan penting dalam mendukung strategi bisnis agar perusahaan mampu bersaing dan bertahan di tengah persaingan bisnis yang semakin ketat (Salsabila et al., 2025; Widyaningsih et al., 2022).

Cafe Cold N Brew Purwokerto merupakan salah satu UMKM di bidang kuliner yang telah menerapkan sistem informasi dalam kegiatan operasionalnya, khususnya pada sistem kasir digital (Siraj, 2024). Cafe ini mulai beroperasi pada akhir September 2025 dengan konsep menyediakan tempat yang nyaman (*cozy*) agar pelanggan tetap tinggal berlama-lama, serta beroperasi selama 24 jam (Wahyuni et al., 2024; Sokibi et al., 2024). Selain itu, Cafe Cold N Brew juga menerapkan sistem pembayaran non-tunai (*cashless only*) sebagai bentuk adaptasi terhadap perkembangan teknologi dan perubahan perilaku konsumen dalam melakukan transaksi (Ananta et al., 2023; Ningsih et al., 2025).

Sistem kasir digital yang digunakan oleh Cafe Cold N Brew adalah Hyperpos, yaitu sistem *Point of Sale (POS)* yang dikembangkan secara internal oleh Cafe Cold N Brew sendiri dan digunakan secara terintegrasi oleh seluruh cabang Cold N Brew di Indonesia (Sari et al., 2024; Siraj, 2024). Penggunaan sistem *POS* pada UMKM terbukti mampu meningkatkan efisiensi transaksi, akurasi pencatatan penjualan, serta mendukung pengambilan keputusan manajerial berbasis data (Siswanto et al., 2023; Silvia, 2025).

Meskipun sistem ini telah berjalan dengan baik dan mendukung operasional cafe, tetap diperlukan analisis strategi sistem informasi untuk memastikan bahwa sistem yang digunakan mampu memberikan nilai tambah dan mendukung pencapaian tujuan bisnis cafe ke depannya. Oleh karena itu, penelitian ini dilakukan untuk menganalisis penerapan sistem informasi serta merumuskan strategi sistem informasi yang tepat bagi Cafe Cold N Brew Purwokerto.

2. KAJIAN TEORITIS

Sistem Informasi

Sistem Informasi adalah sekumpulan komponen terintegrasi antara manusia, teknologi (perangkat keras, lunak, jaringan), prosedur, dan data yang bekerja sama untuk mengumpulkan, memproses, menyimpan, dan mendistribusikan data menjadi informasi yang berguna untuk mendukung operasional, manajemen, dan pengambilan keputusan dalam suatu organisasi. Selain itu, sistem informasi membantu organisasi untuk meningkatkan efektivitas proses bisnis, mengurangi kesalahan pencatatan manual, serta meningkatkan produktivitas bisnis (Siswanto et al., 2023)

Strategi Sistem Informasi (*Information System Strategy*)

Strategi sistem informasi (*Information Systems Strategy*) adalah sebuah cara perencanaan dan pemanfaatan teknologi informasi yang diselaraskan dengan tujuan dan strategi bisnis organisasi dengan tujuan memberikan nilai tambah, efisiensi, serta keunggulan kompetitif. Strategi ini mencakup pemilihan, pengembangan, integrasi, dan evaluasi sistem informasi agar

dapat mendukung tujuan strategis organisasi secara optimal. Penerapan strategi sistem informasi pada UMKM juga dapat membantu pelaku usaha untuk menyusun prioritas investasi pengembangan Teknologi Informasi, dan mengefektifkan proses pengambilan keputusan berdasarkan data yang diperoleh dari sistem yang ada.

Point of Sale (POS)

Point of Sale (POS) merupakan salah satu bentuk sistem informasi yang digunakan untuk memproses transaksi penjualan secara terkomputerisasi. Sistem POS dapat mencatat transaksi penjualan, mengelola *stok* barang, mencetak bukti transaksi, serta menghasilkan laporan penjualan dan keuangan secara otomatis. Penerapan POS sangat penting dalam meningkatkan efisiensi operasional, akurasi pencatatan, serta membantu pelaku usaha dalam memonitor kinerja penjualan harian (Siswanto et al., 2023)

Penerapan dalam UMKM seperti cafe, sistem POS ini juga mendukung integrasi dengan sistem pembayaran digital serta mempermudah manajemen usaha dalam menghadapi persaingan bisnis yang semakin tinggi seperti saat ini.

McFarlan Strategic Grid

McFarlan Strategic Grid adalah metode analisis yang digunakan untuk memetakan dan mengklasifikasikan sistem informasi yang digunakan maupun yang akan dikembangkan oleh organisasi ke dalam empat kuadran, yaitu *Strategic*, *High Potential*, *Key Operational*, dan *Support* (McFarlan, 1984 dalam Ward & Peppard, 2016). Pemetaan dilakukan berdasarkan dua dimensi penilaian, yaitu tingkat kontribusi sistem informasi terhadap operasional dan strategi bisnis organisasi pada saat ini, serta tingkat kontribusinya terhadap pencapaian tujuan strategis organisasi di masa mendatang.

Sistem yang berada pada kuadran *Strategic* memiliki peran penting baik bagi operasional saat ini maupun strategi bisnis ke depan, sedangkan sistem pada kuadran *Key Operational* bersifat kritis bagi kelangsungan operasional sehari-hari namun tidak memberikan keunggulan kompetitif yang signifikan. Sistem pada kuadran *High Potential* berpotensi penting di masa depan meskipun belum kritis saat ini, sementara sistem pada kuadran *Support* hanya berfungsi sebagai penunjang operasional tanpa pengaruh strategis yang besar (Siswanto et al., 2023).

Dalam konteks strategi sistem informasi pada UMKM, *McFarlan Strategic Grid* membantu pelaku usaha memahami sejauh mana sistem informasi yang dimiliki berkontribusi terhadap operasional dan daya saing bisnis, sehingga prioritas pengembangan dan investasi teknologi informasi dapat ditentukan secara lebih tepat.

Value Chain

Value Chain (rantai nilai) merupakan model analisis yang dikembangkan oleh Michael Porter untuk mengidentifikasi aktivitas-aktivitas dalam organisasi yang menciptakan nilai bagi pelanggan. Model ini membagi aktivitas organisasi menjadi dua kelompok, yaitu aktivitas utama (*primary activities*) yang terdiri dari *inbound logistics*, *operations*, *outbound logistics*, marketing and sales, serta *service*; dan aktivitas pendukung (*support activities*) yang terdiri dari *firm infrastructure*, *human resource management*, *technology development*, dan *procurement* (Porter, 1985).

Dalam konteks strategi sistem informasi, analisis *Value Chain* digunakan untuk memetakan pada aktivitas mana sistem informasi memberikan kontribusi nilai terbesar, serta mengidentifikasi aktivitas yang masih belum optimal didukung oleh teknologi informasi. Pemetaan ini membantu organisasi menentukan prioritas pengembangan sistem informasi agar dapat mendukung keseluruhan rantai nilai secara lebih merata, sehingga keunggulan kompetitif tidak hanya bertumpu pada satu aktivitas saja (Siswanto et al., 2023).

3. METODE PENELITIAN

Jenis dan Pendekatan Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode studi kasus. Pendekatan kualitatif dipilih karena penelitian ini bertujuan untuk memahami secara mendalam penerapan sistem informasi serta strategi sistem informasi yang digunakan pada Cafe Cold N Brew Purwokerto berdasarkan kondisi nyata di lapangan.

Metode studi kasus digunakan karena penelitian difokuskan pada satu objek penelitian, yaitu Cafe Cold N Brew Purwokerto, sehingga peneliti dapat memperoleh gambaran yang lebih rinci dan kontekstual terkait penggunaan sistem informasi dalam mendukung kegiatan bisnis cafe tersebut.

Objek dan Lokasi Penelitian

Objek penelitian dalam penelitian ini adalah sistem informasi kasir digital yang digunakan oleh Cafe Cold N Brew Purwokerto, yaitu sistem *Point of Sale* (POS) Hyperpos. Sistem ini digunakan untuk mendukung proses transaksi penjualan, pembayaran non-tunai, serta pengelolaan operasional cafe.

Lokasi penelitian dilakukan di Cafe Cold N Brew Purwokerto, yang mulai beroperasi pada akhir September dan menerapkan konsep cafe dengan suasana nyaman (*cozy*) serta beroperasi selama 24 jam.

Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini meliputi wawancara dan dokumentasi. Wawancara dilakukan secara langsung dengan pihak pengelola Café Cold N Brew Purwokerto untuk memperoleh informasi mengenai sistem informasi yang digunakan, proses operasional, serta dampak penerapan sistem kasir digital terhadap kegiatan bisnis. Sementara itu, dokumentasi dilakukan dengan mengumpulkan berbagai data pendukung, seperti profil usaha, informasi mengenai sistem yang digunakan, serta dokumen lain yang relevan sebagai bahan pendukung dalam proses analisis penelitian.

Teknik Analisis Data

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah *McFarlan Strategic Grid* dan *Value Chain*. Data yang diperoleh dari hasil wawancara dan dokumentasi dianalisis untuk memetakan posisi strategis sistem informasi yang digunakan, serta mengidentifikasi kontribusi sistem informasi tersebut terhadap aktivitas-aktivitas dalam rantai nilai bisnis Cafe Cold N Brew Purwokerto.

Analisis *McFarlan Strategic Grid* dilakukan dengan menilai kontribusi sistem informasi yang digunakan terhadap operasional bisnis pada saat ini dan terhadap pencapaian tujuan strategis cafe di masa mendatang, untuk kemudian memetakan posisi sistem tersebut ke dalam salah satu dari empat kuadran (Strategic, High Potential, Key Operational, atau Support). Sementara itu, analisis *Value Chain* dilakukan dengan memetakan peran sistem informasi pada setiap aktivitas utama dan aktivitas pendukung dalam rantai nilai cafe, guna mengidentifikasi aktivitas yang telah optimal dan aktivitas yang masih berpotensi dikembangkan.

Perlu disampaikan bahwa data wawancara yang digunakan pada penelitian ini sebelumnya dikumpulkan dengan pertanyaan yang dirancang secara umum untuk menggali kondisi penerapan sistem informasi, manfaat, kendala, serta rencana pengembangan ke depan. Data tersebut kemudian dianalisis ulang (reanalisis) menggunakan kerangka *McFarlan Strategic Grid* dan *Value Chain*. Oleh karena itu, kedalaman data pada beberapa aktivitas rantai nilai tertentu, khususnya yang berkaitan dengan pemasaran dan sumber daya manusia, masih terbatas karena pertanyaan wawancara awal lebih difokuskan pada sistem kasir digital. Keterbatasan ini diungkapkan secara terbuka sebagai bagian dari batasan penelitian.

Hasil analisis *McFarlan Strategic Grid* dan *Value Chain* digunakan sebagai dasar dalam merumuskan strategi sistem informasi yang diharapkan dapat meningkatkan efisiensi operasional serta daya saing Cafe Cold N Brew Purwokerto.

Tahapan Penelitian

Tahapan penelitian yang dilakukan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut: 1) Tahap pertama adalah identifikasi permasalahan dan penentuan topik penelitian sebagai dasar dalam menetapkan fokus penelitian. 2) Tahap kedua dilakukan pengumpulan data melalui wawancara dan dokumentasi untuk memperoleh informasi yang sesuai dengan kondisi objek penelitian. 3) Tahap ketiga adalah analisis data menggunakan metode McFarlan Strategic Grid dan Value Chain untuk mengevaluasi penerapan sistem informasi serta mengidentifikasi posisi strategis sistem yang digunakan. 4) Tahap keempat berupa perumusan strategi sistem informasi berdasarkan hasil analisis yang telah dilakukan. 5) Tahap terakhir adalah penarikan kesimpulan dan pemberian rekomendasi sebagai hasil akhir penelitian yang diharapkan dapat menjadi masukan bagi pengembangan sistem informasi di Café Cold N Brew Purwokerto.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Gambaran Umum Cafe Cold N Brew

Cafe Cold N Brew Purwokerto merupakan usaha di bidang kuliner yang mulai beroperasi pada akhir September 2025. Cafe ini mengusung konsep tempat yang nyaman (*cozy*) dengan tujuan agar pelanggan merasa nyaman untuk berlama-lama, baik untuk bersantai, bekerja, maupun berkumpul. Selain itu, Cafe Cold N Brew Purwokerto beroperasi selama 24 jam sehingga dapat melayani pelanggan dari berbagai kalangan dan waktu kunjungan.

Target pasar cafe ini mencakup pelajar, mahasiswa, hingga pekerja. Untuk mendukung konsep modern dan mengikuti perkembangan teknologi, Cafe Cold N Brew Purwokerto menerapkan sistem pembayaran non-tunai (*cashless only*) serta menggunakan sistem informasi kasir digital sebagai bagian dari operasional bisnisnya.

Penerapan Sistem Informasi Cafe Cold N Brew

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan dengan pihak manajemen cafe, sistem informasi yang digunakan pada Cafe Cold N Brew Purwokerto adalah sistem kasir digital bernama Hyperpos. Hyperpos merupakan sistem *Point of Sale* (POS) yang dikembangkan secara internal oleh manajemen Cold N Brew dan digunakan secara terintegrasi oleh seluruh cabang Cold N Brew di Indonesia.

Sistem Hyperpos digunakan untuk mendukung berbagai aktivitas operasional cafe, antara lain pencatatan transaksi penjualan, pengelolaan pembayaran non-tunai, serta pemesanan dan pengelolaan bahan baku cafe. Seluruh data transaksi dari masing-masing cabang terhubung dalam satu server pusat yang berlokasi di Solo, sehingga memudahkan pengelola dalam melakukan pemantauan dan pengelolaan data secara terpusat.

Dengan penerapan sistem ini, proses transaksi menjadi lebih cepat dan pencatatan data penjualan menjadi lebih rapi serta terstruktur dibandingkan dengan sistem manual.

Manfaat dan Kendala Penerapan Sistem Informasi

Penerapan sistem kasir digital Hyperpos memberikan beberapa manfaat bagi Cafe Cold N Brew Purwokerto. Salah satu manfaat utama adalah meningkatnya kecepatan pelayanan kepada pelanggan karena proses transaksi dapat dilakukan secara langsung dan berbasis digital, sistem ini membantu meningkatkan akurasi pencatatan penjualan dan memudahkan pengelola dalam memperoleh laporan penjualan secara berkala, Selain itu sistem ini juga membantu dalam pemesanan bahan baku cafe

Sistem Hyperpos juga mendukung penerapan pembayaran non-tunai yang dinilai lebih praktis dan sesuai dengan kebiasaan konsumen saat ini. Dengan adanya sistem terintegrasi antar cabang, manajemen pusat dapat memantau performa penjualan setiap cabang secara real-time.

Namun, berdasarkan hasil wawancara terdapat beberapa kendala yang masih dihadapi dalam penggunaan sistem ini. Kendala utama adalah ketergantungan terhadap jaringan internet dan server pusat. Apabila terjadi gangguan jaringan atau server, sistem dapat berjalan lambat atau mengalami gangguan sementara (*blank*), sehingga dapat memengaruhi kelancaran operasional cafe. Untuk mengatasi kendala tersebut, pihak cafe biasanya menghubungi tim pusat melalui sistem komunikasi internal yang telah disediakan seperti WhatsApp

Analisis McFarlan Strategic Grid Penerapan Sistem Informasi

Berdasarkan data hasil wawancara dan dokumentasi, dilakukan analisis *McFarlan Strategic Grid* untuk memetakan posisi strategis sistem kasir digital Hyperpos pada Cafe Cold N Brew Purwokerto, dengan menilai dua dimensi, yaitu kontribusi sistem terhadap operasional saat ini dan kontribusinya terhadap strategi bisnis di masa mendatang :

Kontribusi terhadap Operasional Saat Ini (Tinggi)

- a. Hyperpos digunakan setiap hari untuk seluruh transaksi penjualan, sehingga kegagalan sistem secara langsung menghentikan proses transaksi (cafe bersifat *cashless only* dan beroperasi 24 jam).
- b. Sistem mendukung pencatatan transaksi, pemesanan bahan baku, dan pemantauan penjualan secara real-time, sehingga berperan langsung dalam kelancaran operasional harian.
- c. Gangguan jaringan atau server pusat yang dilaporkan pihak cafe (sistem berjalan lambat atau *blank*) menegaskan tingkat kekritisannya sistem ini bagi operasional, ciri khas kuadran Key Operational.

Kontribusi terhadap Strategi Bisnis Masa Mendatang (Sedang)

- a. Integrasi antar cabang melalui satu server pusat memungkinkan manajemen pusat memantau performa setiap cabang secara terpusat, sehingga sedikit menyentuh aspek strategis (mendukung pengambilan keputusan manajerial).
- b. Namun, berdasarkan hasil wawancara, rencana pengembangan ke depan (misalnya fitur analisis data penjualan dan pelanggan) belum dirumuskan secara konkret oleh pihak cafe, sehingga belum dapat dikategorikan sebagai sistem yang akan menjadi pembeda kompetitif utama di masa depan.
- c. Belum ada indikasi diferensiasi sistem yang signifikan dibanding cafe lain yang juga menggunakan sistem kasir digital serupa, sehingga potensi sistem ini menjadi keunggulan kompetitif jangka panjang masih terbatas.

Posisi pada McFarlan Strategic Grid

Berdasarkan kedua dimensi tersebut, sistem Hyperpos diposisikan pada kuadran *Key Operational*. Sistem ini sangat kritis bagi kelangsungan operasional harian cafe, namun belum berkontribusi besar sebagai pembeda strategis dari kompetitor. Temuan ini sejalan dengan data wawancara yang menunjukkan bahwa penerapan sistem kasir digital lebih dilatarbelakangi oleh kebutuhan operasional (efisiensi transaksi dan kepatuhan terhadap konsep cashless) dibandingkan sebagai bagian dari rencana strategi bisnis jangka panjang yang eksplisit.

Implikasinya, Cafe Cold N Brew perlu menjaga keandalan sistem ini secara konsisten agar tidak mengganggu operasional, sekaligus mempertimbangkan langkah pengembangan lanjutan (misalnya fitur analisis data pelanggan dan integrasi persediaan) apabila ingin mendorong Hyperpos bergerak ke arah kuadran *Strategic* di masa mendatang.

Analisis Value Chain dan Perumusan Strategi Sistem Informasi

Berdasarkan data hasil wawancara, peran sistem informasi Hyperpos dipetakan ke dalam aktivitas utama dan aktivitas pendukung *Value Chain* Cafe Cold N Brew Purwokerto sebagai berikut:

Inbound logistics

Hyperpos membantu proses pemesanan dan pengelolaan bahan baku cafe, sehingga berkontribusi pada aktivitas *inbound logistics* meskipun belum terintegrasi penuh dengan manajemen persediaan (*stok*).

Operations

Inilah aktivitas dengan kontribusi sistem informasi paling besar. Hyperpos mendukung pencatatan transaksi penjualan, pemrosesan pembayaran non-tunai (*cashless only*), dan

pencatatan data secara terstruktur, sehingga proses transaksi menjadi lebih cepat dan akurat dibandingkan sistem manual.

Outbound logistics, Marketing & Sales, dan Service

Karena cafe melayani konsumsi langsung di tempat (*dine-in*), aktivitas *outbound logistics* relatif minim. Pada aktivitas marketing & sales, kontribusi sistem informasi belum dimanfaatkan secara optimal, meskipun konsep *cozy* 24 jam dan target pasar pelajar, mahasiswa, dan pekerja berpotensi didukung oleh data pelanggan dari Hyperpos jika fitur analisis pelanggan dikembangkan. Pada aktivitas *service*, sistem informasi belum digunakan untuk menangani keluhan atau loyalitas pelanggan secara terstruktur, berdasarkan hasil wawancara.

Firm infrastructure dan Technology development

Infrastruktur server pusat di Solo dan integrasi sistem antar cabang merupakan kontribusi Hyperpos pada aktivitas *firm infrastructure*, yang memungkinkan manajemen memantau performa seluruh cabang secara terpusat. Pada *technology development*, sistem ini dikembangkan secara internal oleh pihak Cold N Brew sendiri, namun pengembangan lanjutan (misalnya fitur analisis data penjualan dan pelanggan) belum direalisasikan. Adapun aktivitas *human resource management* dan *procurement* (di luar bahan baku) belum tersentuh secara eksplisit oleh sistem informasi berdasarkan data wawancara yang tersedia.

Berdasarkan pemetaan *Value Chain* dan posisi *Key Operational* pada *McFarlan Strategic Grid*, dirumuskan beberapa strategi sistem informasi sebagai berikut. Pertama, peningkatan stabilitas jaringan dan server pusat (misalnya melalui dual ISP dan prosedur pencatatan manual cadangan) untuk menjaga keandalan aktivitas *Operations* yang bersifat kritis. Kedua, pengembangan fitur analisis data penjualan dan integrasi dengan manajemen persediaan untuk memperkuat aktivitas *Inbound logistics*. Ketiga, perluasan pemanfaatan data pelanggan dari Hyperpos untuk mendukung aktivitas Marketing & Sales dan *Service*, sehingga sistem informasi tidak hanya berperan pada operasional transaksi tetapi juga pada penciptaan nilai bagi pelanggan. Keempat, peningkatan keamanan data dan kontrol akses sistem sebagai bagian dari penguatan *Firm infrastructure*, mengingat seluruh cabang terhubung pada satu sistem terpusat. Penerapan strategi-strategi ini diharapkan dapat mendorong posisi Hyperpos secara bertahap menuju kuadran Strategic pada *McFarlan Strategic Grid*, sekaligus memperluas kontribusi sistem informasi ke seluruh rantai nilai Cafe Cold N Brew Purwokerto.

5. KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dilakukan, dapat disimpulkan bahwa Cafe Cold N Brew Purwokerto telah menerapkan sistem informasi berupa sistem kasir digital (*Point of Sale*) Hyperpos yang terintegrasi dan mendukung transaksi non-tunai (cashless). Penerapan sistem ini berperan penting dalam mendukung operasional cafe, terutama dalam mempercepat proses transaksi, meningkatkan akurasi pencatatan penjualan, serta memudahkan pengelolaan data usaha.

Hasil analisis *McFarlan Strategic Grid* menunjukkan bahwa sistem informasi Hyperpos berada pada kuadran Key Operational, yaitu bersifat kritis bagi kelangsungan operasional harian cafe namun belum menjadi pembeda strategis yang signifikan dari kompetitor. Hasil analisis *Value Chain* menunjukkan bahwa kontribusi sistem informasi paling besar terdapat pada aktivitas *Operations* dan sebagian *Inbound logistics*, sementara aktivitas Marketing & Sales, *Service*, dan *Human resource management* masih belum optimal didukung oleh sistem informasi. Berdasarkan kedua analisis tersebut, dirumuskan strategi sistem informasi yang berfokus pada peningkatan stabilitas jaringan dan server, pengembangan fitur analisis data penjualan dan persediaan, perluasan pemanfaatan data pelanggan, serta penguatan keamanan data, yang diharapkan dapat menjadikan sistem informasi sebagai aset strategis dalam mendukung pengambilan keputusan dan meningkatkan daya saing Cafe Cold N Brew Purwokerto.

Saran

Menurut hasil penelitian yang udah dilakukan, terdapat beberapa saran Bagi Cafe Cold N Brew Purwokerto, disarankan untuk terus melakukan pengembangan sistem informasi, khususnya dalam meningkatkan stabilitas jaringan dan server guna meminimalkan gangguan operasional. Selain itu, pengembangan fitur analisis data penjualan dan perilaku pelanggan pada sistem POS Hyperpos dapat dipertimbangkan agar sistem informasi dapat dimanfaatkan secara lebih optimal dalam mendukung pengambilan keputusan bisnis.

Selain itu, penelitian ini masih memiliki keterbatasan, terutama dari sisi kedalaman data dan ruang lingkup analisis yang hanya berfokus pada satu objek penelitian. Data wawancara yang digunakan pada penelitian ini sebelumnya dirancang untuk menggali kondisi penerapan sistem informasi secara umum, sehingga ketika dianalisis ulang menggunakan kerangka *McFarlan Strategic Grid* dan *Value Chain*, beberapa aktivitas rantai nilai seperti pemasaran dan sumber daya manusia belum tergali secara mendalam. Oleh karena itu, penelitian selanjutnya disarankan untuk melakukan wawancara lanjutan yang lebih spesifik mengarah

pada kedua kerangka analisis tersebut, menggunakan metode analisis tambahan, melibatkan lebih banyak responden, atau melakukan perbandingan dengan UMKM sejenis agar hasil penelitian menjadi lebih mendalam, komprehensif, dan dapat memberikan gambaran strategi sistem informasi yang lebih luas.

DAFTAR REFERENSI

- Ananta, N. P., Putri, E. F., Salsabil, N. K., Azhari, L. A., & Pratama, M. S. (2023). Penggunaan QRIS untuk meningkatkan omzet penjualan UMKM: Studi kasus pada usaha Poci YSP. *JRSIKOM: Jurnal Riset Sistem Informasi dan Aplikasi Komputer*, 1(2). <https://jrsikom.my.id/index.php/ejournal/article/view/32>
- Ningsih, E. W. M., et al. (2025). UMKM sebagai aktor komunikasi dalam mendukung pemberdayaan ekonomi di kawasan destinasi wisata Masjid Cheng Hoo dan Jati Sewu. *SABER: Jurnal Teknik Informatika, Sains dan Ilmu Komunikasi*, 3(3). <https://doi.org/10.59841/saber.v3i3.3094>
- Porter, M. E. (1985). *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*. Free Press
- Ramadhan, S. R., & Yumami, E. (2025). Rancang bangun aplikasi akuntansi UMKM menggunakan metode prototype berdasarkan standar akuntansi keuangan entitas mikro, kecil, dan menengah. *SABER: Jurnal Teknik Informatika, Sains dan Ilmu Komunikasi*, 3(2). <https://doi.org/10.59841/saber.v3i2.2692>
- Salsabila, M., et al. (2025). Sistem informasi geografis pemetaan jumlah usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) di Kota Semarang. *Jurnal Ilmiah Sains Teknologi dan Informasi (JITI)*, 3(2). <https://doi.org/10.59024/jiti.v3i2.1100>
- Santoso, E., & Utamajaya, J. N. (2025). Analisis digital marketing “Nge Live Yuk” terhadap penjualan produk UMKM: Tinjauan menggunakan metode systematic literature review. *Jurnal Ilmiah Sains Teknologi dan Informasi (JITI)*, 3(2). <https://doi.org/10.59024/jiti.v3i2.1173>
- Sari, I., et al. (2024). Pengelompokan UMKM Kota Binjai menggunakan metode clustering K-means untuk mengidentifikasi pola perkembangan bisnis. *Bridge: Jurnal Publikasi Sistem Informasi dan Telekomunikasi*, 2(3). <https://doi.org/10.62951/bridge.v2i3.148>
- Silvia, P. F. (2025). Optimalisasi pemanfaatan sistem informasi manajemen oleh UMKM di tengah transformasi digital. *Bridge: Jurnal Publikasi Sistem Informasi dan Telekomunikasi*, 3(3). <https://doi.org/10.62951/bridge.v3i3.572>
- Siraj, M. A. (2024). Optimasi jalur distribusi pada UMKM mitra telur dengan menggunakan metode saving matrix dan nearest neighbor. *Jurnal Ilmiah Sains Teknologi dan Informasi (JITI)*, 2(2). <https://doi.org/10.59024/jiti.v2i2.724>
- Siswanto, R., Ramadhan, A., Ansar, A., & Qamariah, A. (2023). Inovasi aplikasi *Point of Sales* Kasir: Memperkuat UMKM di era ekonomi digital. *Dinamika Informatika: Jurnal Ilmiah Teknologi Informasi*, 15(2), 73–82. <https://www.unisbank.ac.id/ojs/index.php/fti2/article/view/9581>
- Sokibi, P., et al. (2024). Implementasi metode web engineering dalam pembuatan marketplace berbasis web untuk UMKM Student’s Business Corner di Kampus UCIC. *Jurnal Ilmiah Sains Teknologi dan Informasi (JITI)*, 2(4). <https://doi.org/10.59024/jiti.v2i4.947>

- Syahr, et al. (2024). Analisis proses produksi menggunakan metode lean manufacturing pada UMKM Roti Bakar Azhari. *Jurnal Ilmiah Sains Teknologi dan Informasi (JITI)*, 2(2). <https://doi.org/10.59024/jiti.v2i2.746>
- Wahyuni, S. E., et al. (2024). Jaringan saraf tiruan (JST) memprediksi penjualan UMKM Kota Binjai dengan menggunakan metode backpropagation. *Bridge: Jurnal Publikasi Sistem Informasi dan Telekomunikasi*, 2(4). <https://doi.org/10.62951/bridge.v2i4.214>
- Ward, J., & Peppard, J. (2016). *Strategic Planning for Information Systems* (4th ed.). John Wiley & Sons.
- Widyaningsih, et al. (2022). Pemasaran digital berbasis CMS WordPress pada UMKM Shapro Official Wonogiri. *Jurnal Elektronika dan Komputer*, 15(2). <https://doi.org/10.51903/elkom.v15i2.861>