

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

**ANALISIS PENERAPAN TRANSFORMASI DIGITAL PADA
UMKM PABRIK TEMPE CAP ANGSA MENGGUNAKAN
METODE SWOT**

TUGAS AKHIR

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat
untuk Memperoleh Gelar Sarjana Komputer pada
Program Studi Sistem Informasi

Oleh:



SHULHAN ABDUL GOFAR

11750315177



UIN SUSKA RIAU

UIN SUSKA RIAU

**FAKULTAS SAINS DAN TEKNOLOGI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SULTAN SYARIF KASIM RIAU
PEKANBARU**

2024

LEMBAR PENGESAHAN

**ANALISIS PENERAPAN TRANSFORMASI DIGITAL PADA
UMKM PABRIK TEMPE CAP ANGSA MENGGUNAKAN
METODE SWOT**

TUGAS AKHIR

Oleh:

SHULHAN ABDUL GOFAR

11750315177

Telah dipertahankan di depan sidang dewan penguji
sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Komputer
Fakultas Sains dan Teknologi Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau
di Pekanbaru, pada tanggal 27 Juni 2024

Pekanbaru, 27 Juni 2024
Mengesahkan,

Ketua Program Studi



Eki Saputra, S.Kom., M.Kom.

NIP. 198307162011011008



Dr. Hartono, M.Pd.

NIP. 196403011992031003

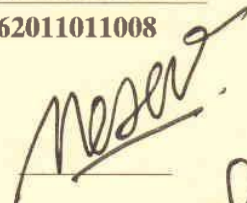
DEWAN PENGUJI:

Ketua : Nesdi Evrilyan Rozanda, S.Kom., M.Sc.

Sekretaris : Febi Nur Salisah, S.Kom., M.Kom.

Anggota 1 : Megawati, S.Kom., MT.

Anggota 2 : Zarnelly, S.Kom., M.Sc.



LEMBAR PERSETUJUAN

**ANALISIS PENERAPAN TRANSFORMASI DIGITAL PADA
UMKM PABRIK TEMPE CAP ANGSA MENGGUNAKAN
METODE SWOT**

TUGAS AKHIR

Oleh:

SHULHAN ABDUL GOFAR

11750315177

Telah diperiksa dan disetujui sebagai Laporan Tugas Akhir
di Pekanbaru, pada tanggal 08 Juli 2024

Ketua Program Studi



Eki Saputra, S.Kom., M.Kom.

NIP. 198307162011011008

Pembimbing



Febi Nur Salisah, S.Kom., M.Kom.

NIP. 199002222023212038

LEMBAR HAK ATAS KEKAYAAN INTELEKTUAL

Tugas Akhir yang tidak diterbitkan ini terdaftar dan tersedia di Perpustakaan Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau adalah terbuka untuk umum, dengan ketentuan bahwa hak cipta ada pada penulis. Referensi kepustakaan diperkenankan dicatat, tetapi pengutipan atau ringkasan hanya dapat dilakukan atas izin penulis dan harus dilakukan mengikuti kaedah dan kebiasaan ilmiah serta menyebutkan sumbernya.

Penggandaan atau penerbitan sebagian atau seluruh Tugas Akhir ini harus memperoleh izin tertulis dari Dekan Fakultas Sains dan Teknologi, Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau. Perpustakaan dapat meminjamkan Tugas Akhir ini untuk anggotanya dengan mengisi nama, tanda peminjaman dan tanggal pinjam pada *form* peminjaman.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



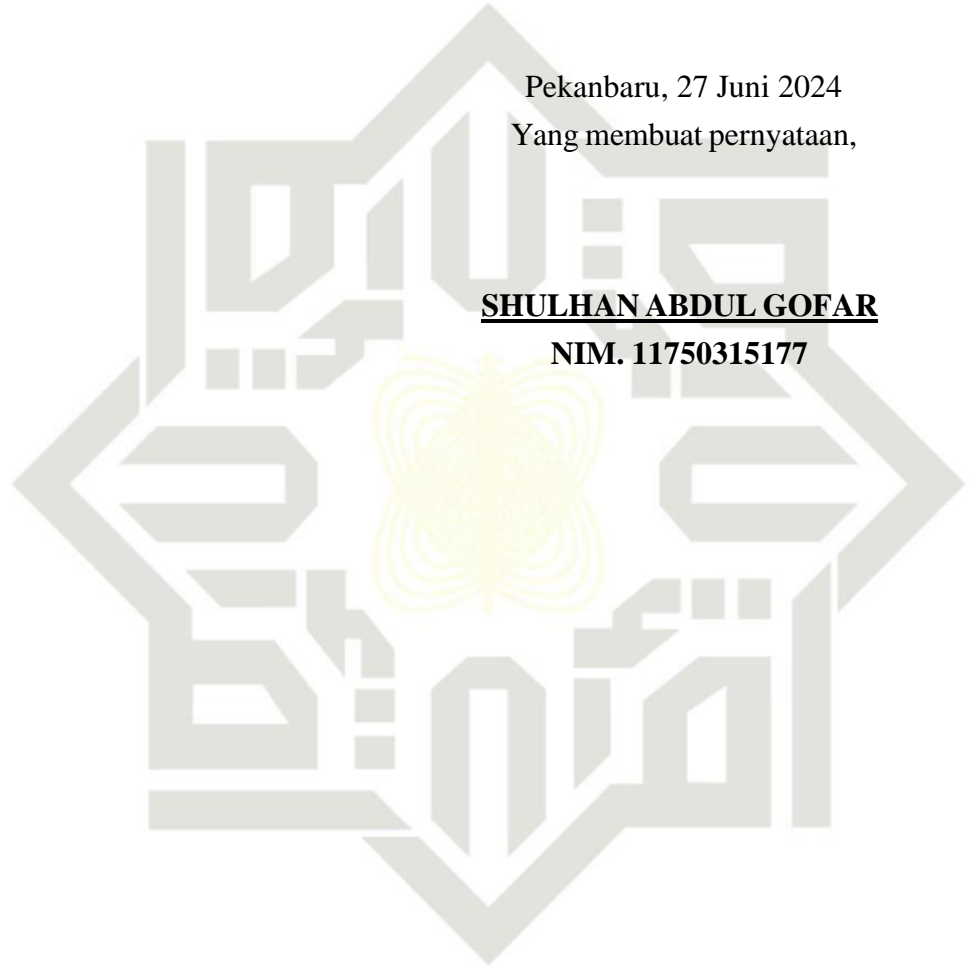
LEMBAR PERNYATAAN

Dengan ini saya menyatakan bahwa dalam Tugas Akhir ini tidak terdapat karya yang pernah diajukan untuk memperoleh gelar kesarjanaan di suatu Perguruan Tinggi, dan sepanjang pengetahuan saya juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain kecuali yang secara tertulis terdapat dalam naskah ini dan disebutkan di dalam daftar pustaka.

Pekanbaru, 27 Juni 2024
Yang membuat pernyataan,

SHULHAN ABDUL GOFAR

NIM. 11750315177



UIN SUSKA RIAU

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



LEMBAR PERSEMBAHAN



Subhanallah walhamdulillah wa laailahailallah wallahuakbar. Puji syukur saya ucapkan kepada Allah SWT yang telah memberikan nikmat dan kesehatan sehingga saya dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini. Solawat beriring salam tidak lupa saya ucapkan kepada Nabi Besar Muhammad SAW.

Tugas Akhir ini dapat terselesaikan dengan baik dengan bantuan dari kedua orang tua tercinta yang mendukung pendidikan saya selama ini yang memberi semangat dan juga doa agar senantiasa diberi kemudahan dalam segala urusan. Semoga Allah SWT senantiasa melimpahkan keberkahan, kesehatan, dan umur yang panjang.

Untuk semua Bapak Ibu Dosen Program Studi Sistem Informasi yang sudah mengajari dan memberi saya ilmu pengetahuan selama masa perkuliahan maka, saya ucapkan banyak terima kasih. Semoga bapak dan ibu selalu diberi kesehatan dan umur yang panjang.

Untuk teman-teman yang senantiasa mendukung saya hingga Tugas Akhir ini mampu saya selesaikan dengan baik. Tugas Akhir ini saya persembahkan kepada kalian sebagai bentuk dari pencapaian dalam pendidikan saya. Terima kasih atas segala kesabaran, kasih sayang, upaya, dan doa yang telah diberikan selama ini. Semoga Allah SWT membalas kebaikan kalian semua. *Aamiin.*



KATA PENGANTAR

Assalamu 'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh.

Alhamdulillah, puji syukur peneliti ucapkan kepada Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan hidayah-Nya sehingga peneliti dapat menyelesaikan Tugas Akhir dengan judul "Analisis Penerapan Transformasi Digital pada UMKM Pabrik Lempe Cap Angsa Menggunakan Metode Swot". Solawat serta salam tidak lupa peneliti ucapkan kepada Nabi besar Muhammad SAW yang telah membawa kita dari zaman jahiliyah ke zaman yang penuh dengan ilmu pengetahuan. Tugas Akhir ini disusun sebagai salah satu syarat kelulusan tingkat sarjana pada Program Studi Sistem Informasi Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.

Tidak lupa pula pada kesempatan ini peneliti mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu dalam proses penelitian hingga akhirnya terselesaikan Tugas Akhir ini. Terima kasih tersebut peneliti ucapkan kepada:

1. Bapak Prof. Dr. Hairunas, M.Ag sebagai Rektor Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.
2. Bapak Dr. Hartono, M.Pd sebagai Dekan Fakultas Sains dan Teknologi.
3. Bapak Eki Saputra, S.Kom., M.Kom sebagai Ketua Program Studi Sistem Informasi.
4. Ibu Febi Nur Salisah, S.Kom., M.Kom selaku Dosen Pembimbing Tugas Akhir yang telah meluangkan waktu untuk membimbing dan mendukung dalam pengerjaan Tugas Akhir ini.
5. Bapak Nesdi Evrilyan Rozanda, S.Kom., M.Sc selaku Ketua Sidang Tugas Akhir ini.
6. Ibu Megawati, S.Kom., MT selaku Penguji I yang telah memberikan kritik dan saran mengenai Tugas Akhir ini.
7. Ibu Zarnelly, S.Kom., M.Sc selaku Penguji II yang telah memberikan kritik dan saran mengenai Tugas Akhir ini.
8. Seluruh Bapak dan Ibu Dosen serta staf Program Studi Sistem Informasi Fakultas Sains dan Teknologi Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.
9. Kepada orang tua saya Bapak Zamri dan Ibu Afrida yang telah memberikan segalanya. Terima kasih atas dukungannya.
10. Kepada Najim dan Rahman sahabat seperjuangan yang selalu bersama bimbingan seminar sampai sidang akhir.
11. Semua pihak yang tidak dapat peneliti sebutkan satu persatu pada kesempatan ini, yang telah banyak membantu penyelesaian Tugas Akhir ini.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Peneliti menyampaikan doa dan harapan semoga Allah SWT membalas semua kebaikan yang telah diberikan semua pihak yang terkait dalam penyusunan Tugas Akhir ini. Peneliti menyadari bahwa Tugas Akhir yang telah dibuat ini masih jauh dari kata sempurna dan masih banyak kekurangan baik dari segi teknis maupun konsep penyusunannya. Oleh karena itu, peneliti dengan terbuka menerima kritik dan saran yang membangun melalui *e-mail* peneliti 11750315177@students.uin-suska.ac.id. Semoga laporan ini bermanfaat bagi pembaca sekalian.

Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh.

Pekanbaru, 27 Juni 2024

Penulis,

SHULHAN ABDUL GOFAR

NIM. 11750315177



UIN SUSKA RIAU

Lampiran Surat :

Nomor : Nomor 72/2024

Tanggal : 27/06/2024

SURAT PERNYATAAN

Saya yang bertandatangan di bawah ini :

Nama : Shulhan Abdul Gofar
NIM : 11750315177
Tempat/ Tgl. Lahir : Pekanbaru, 08 September 1999
Fakultas/Pascasarjana : Sains dan Teknologi
Prodi : Sistem Informasi

Judul ~~Disertasi/Thesis/Skripsi/Karya Ilmiah lainnya*~~:

“ANALISA PENERAPAN TRANSFORMASI DIGITAL PADA UMKM PABRIK TEMPE
CAP ANGSA MENGGUNAKAN METODE SWOT”

Menyatakan dengan sebenar-benarnya bahwa :

1. Penulisan ~~Disertasi/Tesis/Skripsi/Karya Ilmiah lainnya*~~ dengan judul sebagaimana tersebut diatas adalah hasil pemikiran dan penelitian saya sendiri.
2. Semua kutipan pada karya tulis saya ini sudah disebutkan sumbernya.
3. Oleh karena itu ~~Disertasi/Tesis/Skripsi/Karya Ilmiah lainnya*~~ saya ini, saya nyatakan bebas dari plagiat.
4. Apa bila dikemudian hari terbukti terdapat plagiat dalam penulisan ~~Disertasi/Tesis/Skripsi/Karya Ilmiah lainnya*~~ saya tersebut, maka saya bersedia menerima sanksi sesuai peraturan perundang-undangan.

Demikian Surat Pernyataan ini saya buat dengan penuh kesadaran dan tanpa paksaan dari pihak manapun juga.

Pekanbaru, 27 Juni 2024

Yang membuat pernyataan



Shulhan

Shulhan Abdul Gofar

NIM : 11750315177



ZONAsi

Jurnal Sistem Informasi

ISSN: 2656-7407 (Online)
2656-7393 (Cetak)



ZONAsi: Jurnal Sistem Informasi

<https://journal.unilak.ac.id/index.php/zn/>

SURAT KETERANGAN PENERIMAAN JURNAL

Letter of Acceptance

No. 12 / ZONAsi / VI.II / 2024

Sehubungan dengan ini, Pengelola Jurnal **ZONAsi: Jurnal Sistem Informasi**, dengan e-ISSN: 2656 – 7407,
Memberitahukan bahwa naskah anda dengan identitas:

- : Analisis Penerapan Transformasi Digital pada UMKM Pabrik Tempe Cap Angsa Menggunakan Metode SWOT
- : Shulhan Abdul Gofar, Febi Nur Salisah, Megawati, dan Zarnelly
- : Program Studi Sistem Informasi, Fakultas Sains dan Teknologi
Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau, Indonesia

Menyatakan bahwa artikel tersebut telah memenuhi kriteria publikasi di ZONASI: Jurnal Sistem Informasi dan dapat kami **terima** sebagai bahan naskah artikel publikasi untuk penerbitan periode Vol 6 Nomor 2. Bulan Mei 2024 dalam versi online.

Untuk menghindari adanya duplikasi terbitan dan pelanggaran etika publikasi ilmiah terbitan berkala, kami berharap naskah/artikel tersebut tidak dikirimkan dan dipublikasikan ke penerbit/jurnal lain.

Demikian surat ini disampaikan atas partisipasi dan kerjasamanya, kami ucapkan terima kasih.



Pekanbaru, 29 Mei 2024
Jurnal Manager

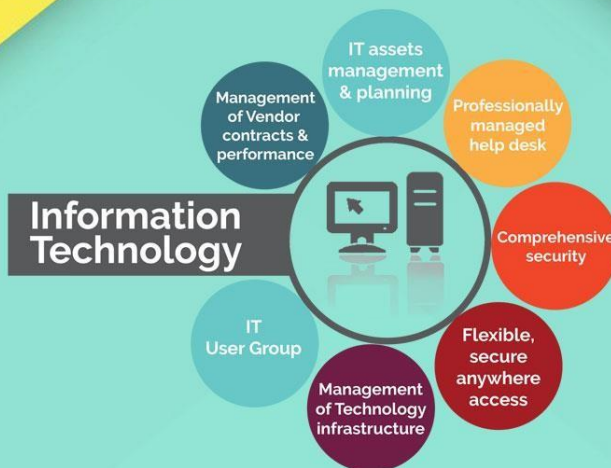
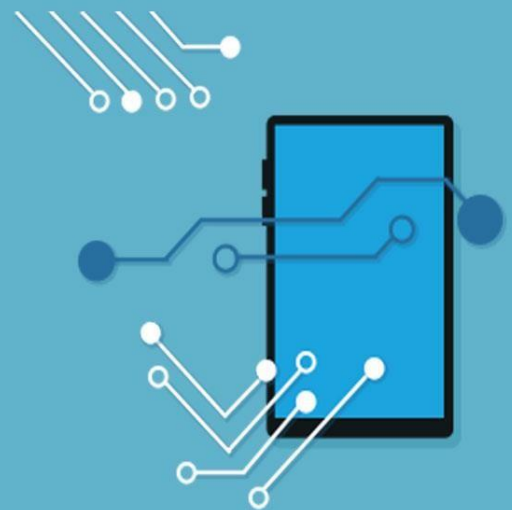
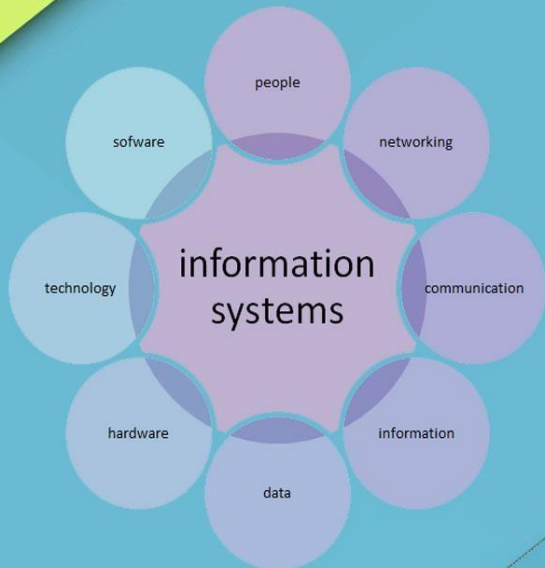
Susi Handayani, S.E., M.Kom., Ak., MTA
NIDN. 1025127401

ZONAsi

Jurnal Sistem Informasi

<https://journal.unilak.ac.id/index.php/zn>

ISSN: 2656-7407 (Online)
2656-7393 (Cetak)



ZONAsi

VOL. 6 NO. 2

Mei 2024



9 772656 740005



Scholar Google with id "ZONasi: Jurnal Sistem Informasi"



[CURRENT](#) [ARCHIVES](#) [ANNOUNCEMENTS](#) [ABOUT](#) [REGISTER](#)

Editorial Team

1. Editor in Chief : [Susi Handayani](#) (Universitas Lancang Kuning)
2. Secretariat : [Walhidayat](#) (Universitas Lancang Kuning)
3. Editorial Board:
 1. [Febrizal Alfarasy Syam](#) (Universitas Lancang Kuning)
 2. [Afriansyah](#) (Universitas Lancang Kuning)
 3. [Febri Haswan](#) (Universitas Islam Kuantan Singingi)
 4. [Elvira Asril](#) (Universitas Lancang Kuning)
 5. [Zamzami](#) (Universitas Lancang Kuning)
 6. [La Ode Achmad Suherman](#) (Universitas Muhammadiyah Buton)
4. Managing Editor:
 1. [Syahtriatna](#) (Universitas Lancang Kuning)
 2. [Eddisyahputra Pane](#) (Universitas Lancang)

ADDITIONAL MENU

[EDITORIAL TEAM](#)

[PEER REVIEWERS](#)

[AUTHOR GUIDELINES](#)

[PUBLICATION ETHICS](#)

[PUBLICATION FREQUENCY](#)



ANALISIS PENERAPAN TRANSFORMASI DIGITAL PADA UMKM PABRIK TEMPE CAP ANGSA MENGUNAKAN METODE SWOT

Shulhan Abdul Gofar¹, Febi Nur Salisah², Megawati³, Zarnelly⁴

^{3,4}Program Studi Sistem Informasi, Fakultas Sains dan Teknologi, Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau, Indonesia

^{3,4}Jl. H.R. Soebrantas KM. 15 No. 155 Tuah Madani Kec. Tuah Madani - Pekanbaru 28298

Email: ¹11750315177@students.uin-suska.ac.id, ²febinursalisah@uin-suska.ac.id,

³megawati@uin-suska.ac.id, ⁴zarnelly@uin-suska.ac.id

Abstrak

UMKM Pabrik Tempe Cap Angsa merupakan usaha agroindustri pengolahan kedelai menjadi tempe dengan sistem pengolahan semi modren. Permasalahan yang dihadapi saat ini adalah kurangnya memanfaatkan teknologi informasi digital dalam mempromosikan produk, keterbatasan akses pasar, kurangnya analisis data berupa perilaku pelanggan dan tren pasar. Penelitian ini menggunakan metode analisa SWOT dan dikombinasikan dengan Business Model Canvas (BMC) untuk memetakan model bisnis yang dapat dijadikan pedoman pengembangan bisnis dalam transformasi digital. Penelitian ini menunjukkan hasil faktor internal 0,20375 dan nilai faktor eksternal 0,18125 yang mana terletak di kuadran I yang merupakan strategi agresif, strategi agresif menghubungkan antara Kekuatan (Strength) dan Peluang (Opportunity). Terdapat beberapa alternatif strategi yang tepat untuk UMKM Pabrik Tempe Cap Angsa dirumuskan melalui Business Model Canvas yang memetakan 9 blok peningkatan bisnis.

Kata kunci: BMC, Digital, SWOT, Teknologi Informasi

Abstract

UMKM Cap Angsa Tempe Factory is an agro-industrial business processing soybeans into tempeh using a semi-modern processing system. The problems currently faced are the lack of use of digital information technology in promoting products, limited market access, lack of data analysis in the form of customer behavior and market trends. This research uses the SWOT analysis method and combines it with the Business Model Canvas (BMC) to map a business model that can be used as a guide for business development in digital transformation. This research shows an internal factor result of 0.20375 and an external factor value of 0.18125 which is located in quadrant I which is an aggressive strategy, an aggressive strategy connecting Strength and Opportunity. There are several alternative strategies that are appropriate for the MSME Cap Angsa Tempe Factory, formulated through a Business Model Canvas which maps out 9 business improvement blocks.

Keywords: BMC, Digital, SWOT, Information Technology

1. PENDAHULUAN

Layanan teknologi informasi yang tepat waktu, aman, akurat, relevan, dengan kebutuhan pengguna merupakan hal yang sangat penting diperhatikan untuk mendukung kelancaran pelaksanaan, pencapaian maksimal, strategi teknologi informasi yang selaras bagi suatu perusahaan terutama Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di bidang kuliner [1].

Kondisi ini berpengaruh pada UMKM diberbagai wilayah salah satunya terjadi pada UMKM Pabrik Tempe Cap Angsa. Pabrik Tempe Cap Angsa berdiri pada tahun 1987 sampai sekarang yang beralamatkan di Jl. Pemuda, Payung Sekaki, Pekanbaru-Riau. Pabrik tempe ini merupakan usaha agroindustri pengolahan kedelai menjadi tempe dengan sistem pengolahan semi modren [2].

Diilindungi Undang-Undang
Hak cipta milik UIN Suska Riau
Penelitian ini menggunakan metode analisa SWOT dan dikombinasikan dengan Business Model Canvas (BMC) untuk memetakan model bisnis yang dapat dijadikan pedoman pengembangan bisnis dalam transformasi digital. Penelitian ini menunjukkan hasil faktor internal 0,20375 dan nilai faktor eksternal 0,18125 yang mana terletak di kuadran I yang merupakan strategi agresif, strategi agresif menghubungkan antara Kekuatan (Strength) dan Peluang (Opportunity). Terdapat beberapa alternatif strategi yang tepat untuk UMKM Pabrik Tempe Cap Angsa dirumuskan melalui Business Model Canvas yang memetakan 9 blok peningkatan bisnis.
Kata kunci: BMC, Digital, SWOT, Teknologi Informasi
Abstract
UMKM Cap Angsa Tempe Factory is an agro-industrial business processing soybeans into tempeh using a semi-modern processing system. The problems currently faced are the lack of use of digital information technology in promoting products, limited market access, lack of data analysis in the form of customer behavior and market trends. This research uses the SWOT analysis method and combines it with the Business Model Canvas (BMC) to map a business model that can be used as a guide for business development in digital transformation. This research shows an internal factor result of 0.20375 and an external factor value of 0.18125 which is located in quadrant I which is an aggressive strategy, an aggressive strategy connecting Strength and Opportunity. There are several alternative strategies that are appropriate for the MSME Cap Angsa Tempe Factory, formulated through a Business Model Canvas which maps out 9 business improvement blocks.
Keywords: BMC, Digital, SWOT, Information Technology
1. PENDAHULUAN
Layanan teknologi informasi yang tepat waktu, aman, akurat, relevan, dengan kebutuhan pengguna merupakan hal yang sangat penting diperhatikan untuk mendukung kelancaran pelaksanaan, pencapaian maksimal, strategi teknologi informasi yang selaras bagi suatu perusahaan terutama Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di bidang kuliner [1].
Kondisi ini berpengaruh pada UMKM diberbagai wilayah salah satunya terjadi pada UMKM Pabrik Tempe Cap Angsa. Pabrik Tempe Cap Angsa berdiri pada tahun 1987 sampai sekarang yang beralamatkan di Jl. Pemuda, Payung Sekaki, Pekanbaru-Riau. Pabrik tempe ini merupakan usaha agroindustri pengolahan kedelai menjadi tempe dengan sistem pengolahan semi modren [2].

Dari hasil survei dan wawancara yang dilakukan pada tanggal 2 Januari 2024 bersama Ibu Utami selaku pemilik UMKM Pabrik Tempe Cap Angsa ditemukan beberapa kendala diantaranya yaitu (1) Keterbatasan akses pasar: UMKM yang belum bertransformasi ke digital berada di sekitar lokasi. Hal ini membatasi potensi pertumbuhan bisnis [3]. (2) Keterbatasan promosi: Tanpa kehadiran online, UMKM kesulitan dalam mempromosikan produk atau layanan mereka secara efektif [4]. (3) Kurangnya analisis data: Tanpa kehadiran digital, UMKM tidak dapat mengumpulkan data yang cukup untuk menganalisis perilaku pelanggan, tren pasar, atau kinerja bisnis secara menyeluruh. Kurangnya pemahaman ini dapat menghambat kemampuan UMKM untuk membuat keputusan strategis yang tepat. (4) Tidak responsif terhadap perubahan pasar: UMKM yang tidak bertransformasi ke digital mungkin kesulitan untuk menyesuaikan diri dengan perubahan pasar yang cepat, seperti perubahan tren konsumen atau perubahan regulasi. Ini dapat membuat UMKM tertinggal dan sulit berkembang [5].

Melihat kondisi dan permasalahan yang sudah dijabarkan diatas, dapat dikatakan bahwa mengadopsi transformasi digital sejatinya membawa manfaat dan keuntungan yang besar bagi UMKM Pabrik Tempe Cap Angsa [6]. Transformasi Digital merupakan sebuah proses dengan teknologi untuk mengubah proses yang ada sehingga menciptakan hal atau cara baru [7]. Dengan kata lain, transformasi digital merupakan perubahan suatu perusahaan atau organisasi yang melibatkan sumber daya manusia, proses, strategi, struktur, melalui adopsi teknologi untuk meningkatkan kinerja. Tujuan dari transformasi digital adalah mengubah cara lama menjadi lebih efektif dan efisien [8]. Untuk itu diperlukannya analisis penerapan transformasi digital untuk mendukung UMKM agar kinerja dan produktivitas dapat meningkat [9].

Pada penelitian ini penulis menggunakan metode SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities, and Threats*). Analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan [10]. Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*strengths*) dan peluang (*opportunities*), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*weakness*) dan ancaman (*threats*) [11]. Dengan menggunakan analisis SWOT akan diperoleh beberapa alternatif strategi yang saling memiliki keterkaitan antar alternatif, namun alternatif yang diperoleh perlu ditingkatkan karena kepentingan dari tiap alternatif berbeda [12]. Dari beberapa alternatif harus ditentukan prioritas strategi yang akan digunakan, dibutuhkan suatu metode untuk menyelesaikan masalah tersebut, salah satunya adalah dengan menggunakan analisis SWOT [13].

Penerapan SWOT dan *Business Model Canvas* (BMC) pada UMKM Pabrik Tempe Cap Angsa bertujuan untuk memberikan suatu panduan agar perusahaan memiliki strategi bisnis dengan memanfaatkan perkembangan digital (TI), sehingga dengan penerapan digital pada UMKM tersebut nantinya dapat dijadikan sebagai bandingan fikir dari berbagai sudut pandang, baik dari segi kekuatan dan kelemahan serta peluang dan ancaman yang mungkin bisa terjadi dimasa yang akan datang [14]. Dalam pencapaian tujuan, UMKM Pabrik Tempe Cap Angsa harus mengambil keputusan yang tepat dan kegiatan-kegiatan yang mengarah pada pencapaian tujuan tersebut. Tolak ukur keberhasilan UMKM Pabrik Tempe Cap Angsa adalah kemampuannya untuk dapat mengalokasikan dan menggunakan sumber-sumber yang dimiliki untuk menangkap kesempatan (*opportunity*), menyikapi ancaman (*threat*) yang ada dalam usahanya, serta mengevaluasi lingkungan internal [15].

Penelitian ini merupakan pengembangan dari penelitian yang dilakukan oleh Indria Maita, Wan Mulyani Egust, Febi Nur Salisah, dan Medyantiwi Rahmawita [16] yang mengacu pada Perancangan *Enterprise Architecture* Untuk Mendukung Transformasi Digital Usaha Kecil dan Menengah (UMKM) Menggunakan TOGAF ADM. Sementara penulis mengembangkan penelitian ini untuk analisis penerapan transformasi digital pada UMKM Pabrik Tempe Cap Angsa menggunakan metode SWOT. Tujuan peneliti memilih di bidang kuliner karena sesuai isu yang terjadi di kota Pekanbaru masih ditemukan para pelaku bisnis dimana proses manajemennya masih secara konvensional belum terkomputerisasi, seperti halnya laporan keuangan yang masih manual, pengetahuan literasi digital bagi pelaku bisnis yang masih rendah alias gaptek sehingga

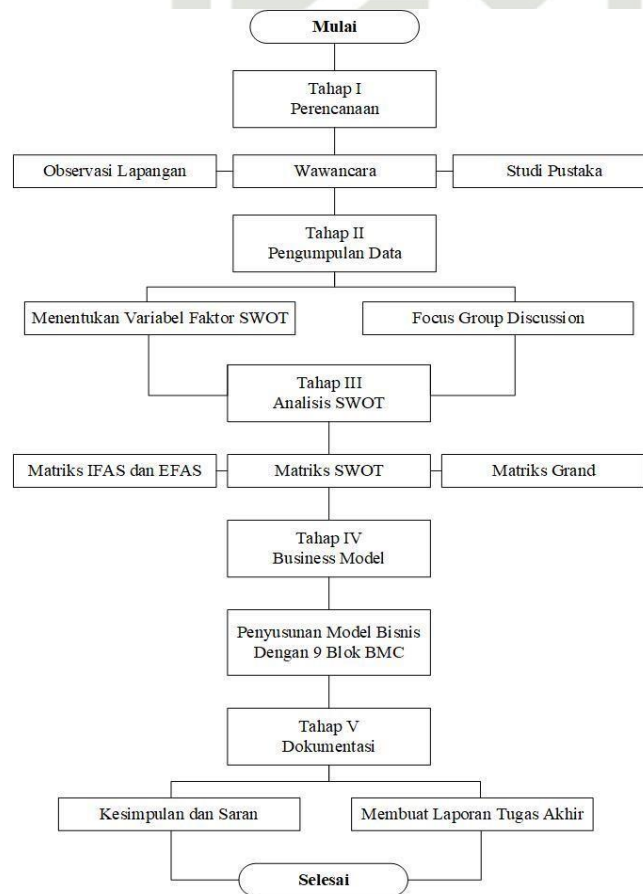
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

penulis ingin meneliti kondisi yang terjadi tersebut dengan melakukan analisis penerapan transformasi digital pada UMKM menggunakan metode SWOT.

Dari hasil analisis penerapan transformasi digital pada UMKM Pabrik Tempe Cap Angsa menggunakan metode SWOT, diharapkan nantinya Pabrik Tempe Cap Angsa mampu mengidentifikasi kekuatan internal yang dapat dioptimalkan, seperti peningkatan efisiensi produksi dan kualitas produk, serta akses pasar yang lebih luas melalui platform *online*. Dengan memahami kelemahan internal seperti biaya implementasi yang tinggi dan kurangnya pengetahuan digital, diharapkan Pabrik Tempe Cap Angsa dapat merancang strategi yang efektif untuk mengatasi tantangan tersebut. Dengan memanfaatkan peluang seperti pemasaran digital dan kemitraan dengan *platform e-commerce* UMKM dapat memperluas pangsa pasarnya dan meningkatkan daya saingnya. Seiring dengan itu, diharapkan hasil analisis ini dapat memberikan wawasan yang berharga bagi UMKM Pabrik Tempe Cap Angsa untuk mengambil langkah-langkah strategis yang tepat dalam mengadopsi transformasi digital, sehingga dapat mencapai pertumbuhan yang berkelanjutan dan keberhasilan jangka panjang dalam era digital ini.

2. METODE PENELITIAN

Dalam menyusun penelitian dibutuhkan tahapan-tahapan atau metode untuk menyusun dan menghasilkan sebuah laporan yang terstruktur. Dibawah ini merupakan tahapan yang dilakukan dan dapat dijabarkan seperti pada Gambar 1 berikut:



Gambar 1. Alur Metodologi Penelitian

Berikut penjelasan dari model penelitian diatas:

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

2.1 Tahap Perencanaan

Salah satu tahapan yang wajib di jadwalkan untuk melaksanakan observasi, adapun yang akan dijadwalkan sebagai berikut:

Observasi Lapangan. Observasi dilakukan untuk mengamati keadaan sesuai dengan topik yang akan dibahas. Pada tahap ini penulis akan melakukan survei langsung di UMKM Pabrik Tempe Cap Angsa untuk melihat dan mengamati Sistem yang sedang berjalan, proses sistem, permasalahan yang pernah dialami dan bagaimana solusi yang diinginkan oleh pihak UMKM Pabrik Tempe Cap Angsa.

Wawancara. Mengajukan pertanyaan-pertanyaan kepada narasumber terkait objek yang diteliti. Yang menjadi narasumber dalam wawancara ini adalah UMKM Pabrik Tempe Cap Angsa yang ada di Kota Pekanbaru. Instrument dari wawancara adalah mencari data yang diperlukan dalam penelitian seperti gambaran umum mengenai UMKM Pabrik Tempe Cap Angsa, pengelolaan struktur organisasi, program kerja, peraturan/kebijakan, permasalahan yang sedang dihadapi, sistem informasi yang berjalan serta kendala yang dihadapi yang terkait.

Studi Pustaka. Sebelum melakukan penelitian tugas akhir, peneliti melakukan studi pustaka terlebih dahulu. Studi pustaka dilakukan mulai dari mempelajari teori mengenai SWOT, serta mempelajari tentang UMKM Pabrik Tempe Cap Angsa. Studi pustaka dilakukan di berbagai sumber yang dapat dipercaya, mulai dari buku, jurnal, artikel, dan berita di internet.

Studi Literatur juga dilakukan dengan mengumpulkan data-data berupa deskripsi atau penjelasan yang berhubungan dengan yang teliti. Pengumpulan data dilakukan dengan meninjau ulang beberapa jurnal-jurnal yang disebutkan pada latar belakang. Terdiri dari beberapa jurnal yang terkait dan referensi buku yang menjadi pedoman untuk melakukan penelitian terkait,serta dokumentasi-dokumentasi pihak UMKM Pabrik Tempe Cap Angsa. Jurnal-jurnal yang berkaitan dengan SWOT, dan metodologi yang digunakan, serta penelitian-penelitian yang mendukung tugas akhir ini.

2.2 Tahap Pengumpulan Data

2.2.1 Merumuskan Variabel Faktor SWOT

Adapun data yang diperoleh dari Takadeli Pekanbaru itu sendiri, yaitu: (1) data hasil observasi; (2) data hasil wawancara. Data tersebut digunakan untuk merumuskan variabel dalam setiap faktor SWOT. Berdasarkan data yang kita peroleh dari kegiatan tersebut maka, kita tentukan variabel setiap faktor SWOT yang dapat mempengaruhi kegiatan pengembangan bisnis Takadeli Pekanbaru terlihat pada Tabel 1, Tabel 2, Tabel 3, dan Tabel 4 berikut:

Tabel 1. Variabel Peluang

Faktor Strategis Peluang (Opportunities)		
No	Notasi	Variabel
1	A	Novasi pengembangan produk
2	B	Teknologi informasi yang semakin canggih
3	C	kebiasaan masyarakat memesan lue saat momen tertentu
4	D	Tingkat harga yang ditawarkan lebih menarik

Tabel 2. Variabel Ancaman

Faktor Strategis Ancaman (Threats)		
No	Notasi	Variabel
1	A	Pesaing bisnis yang sejenis
2	B	Berkurangnya pembeli karena produk pesaing
3	C	Kenaikan harga bahan baku produksi
4	D	Kondisi perekonomian tidak kondusif

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

UIN Suska Riau

Tabel 3. Variabel Kekuatan

Faktor Strategis Kekuatan (Strength)		
No	Notasi	Variabel
1	A	Pelayanan yang bertanggung jawab kepada customer
2	B	Tempat lokasi usaha yang strategis
3	C	Bahan baku yang berkualitas
4	D	Cita rasa lebih khas

Tabel 4. Variabel Kelemahan

Faktor Strategis Weakness (Kelemahan)		
No	Notasi	Variabel
1	A	Promosi belum efektif
2	B	Tidak adanya pelatihan pada tenaga kerja
3	C	Takadeli tidak menyediakan tester cake untuk customer
4	D	Tidak adanya layanan pesan antar

2.2.2 Focus Group Discussion (FGD)

Pada penelitian ini penulis memberikan penilaian dengan menggunakan teknik Focus Group Discussion (FGD), karena teknik ini lebih mudah dilakukan. Diskusi bersama dengan Manager Takadeli. Pada tahapan ini ditentukan nilai bobot dan rating variabel setiap faktor SWOT. Adapun langkah penyusunan nilai bobot dan rating ini dilakukan dengan mengacu kepada penelitian Ikhwana dan Paryadi (2017), dengan langkah-langkah sebagai berikut:

1. Mendefenisikan setiap variabel dengan notasi abjad seperti yang sudah dicontohkan pada Tabel diatas Sebagai contoh pada faktor peluang, "lokasi bisnis yang strateg is" dinotasikan dengan abjad "a", dan seterusnya ya.
2. Membuat tabel skala sebagai acuan penilaian (Tabel 5).

Tabel 5. Acuan Skala Prioritas

Skala	Keterangan
Angka 1	Jika indikator horizontal kurang penting dari pada indikator vertikal
Angka 2	Jika indikator horizontal sama pentingnya dengan indikator vertikal
Angka 3	Jika indikator horizontal lebih penting daripada indikator vertikal Memasukkan variabel kedalam tabel bobot

Nilai bobot setiap variabel pada masing-masing faktor, jika dijumlahkan tidak boleh lebih dari 1.00 atau 100%. Dimulai dari 1.00 (sangat penting) sampai 0.00 (tidak penting). Langkah selanjutnya adalah menentukan rating setiap variabel pada faktor strenghts dan opportunity (SO) dimulai dari skala 4 (sangat penting) sampai 1 (tidak penting). kepentingan sebuah variabel berdasarkan kepada tujuan yang ingin dicapai.

2.3 Tahap Analisa SWOT

Pada tahapan analisa, digunakan data yang telah dikumpulkan pada proses-proses sebelumnya kemudian dilanjutkan dengan proses:

Hak Cipta Diindungi Undang-Undang
 1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
 2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

© Hak cipta milik UIN Suska Riau
 State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

2.3.1 Matriks IFAS dan EFAS

Menghitung matrik EFAS dan IFAS, nilai skor diperoleh dari hasil kali antara nilai bobot dan nilai rating tiap-tiap variabel. Jumlah nilai skor setiap variabel merupakan nilai masing-masing faktor *strength*, *weakness*, *opportunity*, dan *threat* dapat dilihat pada Tabel 6 berikut.

Tabel 6. Contoh Tabel Matriks IFAS dan EFAS

Indikator	Bobot	Rating	Score
A	0.11	4	0.44
B	0.30	3	0.90
C	0.20	3	0.60
D	0.22	3	0.66
E	0.13	2	0.28
Total	0.96	-	2.86

2.3.2 Matriks SWOT

Berikutnya menciptakan matriks SWOT difungsikan agar menggambar kan kesempatan serta ancaman merepresentasikan hal yang cocok bersama kelebihan maupun kelemahan dengan memanfaatkan taktikal S-O, W-O, S-T, serta W-T yang menghasilkan 4 hal possibility, 4 hal itu adalah:

1. Strategi SO, taktikal yang dimanfaatkan sesuai ketentuan komunitas, atas dimaanfaatkannya segala kekuatan komunitas yang dipakai, kesempatan akan didapat seluas-luasnya.
2. Strategi ST, taktikal ini biasanya dipakai oleh korporat atas dimaanfaatkannya kekuatan agar ancaman teratasi.
3. Strategi WO, taktikal ini dipakai agar kelemahan kesempatan teratasi karena mengandalkan kesempatan.
4. Strategi WT, taktikal ini dipakai agar kelemahan terminimalisir serta terhindar dari ancaman.

2.3.3 Matriks Grand Strategy

Matriks ini digambarkan dengan menggunakan diagram kartesius. Dengan menggunakan rumus persamaan. Untuk mengetahui posisi objek pada kuadran diagram kartesius digunakan persamaan:

$$(x,y) = \frac{S - W}{2} ; \frac{O - T}{2} \tag{1}$$

Jumlah bilangan skor faktor kuat an tolak jumlah faktor kelemahan dibahagikan dengan dua, hasilnya ialah titik koordinat paksi-x. Tambahan pula, jumlah skor peluang tolak jumlah skor ancaman dibahagikan dengan dua, hasilnya menjadi koordinat paksi-y. Titik koordinat ini menentukan empat strategi yang boleh dilaksanakan iaitu strategi agresif (+x:+y), strategi defensif (+x:-y), strategi pembezaan (-x:-y) dan strategi pusing balik (-x):+ y).

2.4 Tahap Business Model Canvas

Osterwalder dan Pignore mengatakan, bisnis model merepresentasikan cara komunitas membuat, memberi, serta memahami nilai demi bisnis. Berdasarkan hasil analisa SWOT akan didapatkan posisi dari Takadeli yang berkisara antara Kuadaran 1-4. berikutnya melaksanakan pengevolusian *Bisnis model canvas*. Dalam menyusun pengevolusian *Business Model Canvas*, akan menggunakan hasil dari matriks grand strategy yang Hal ini bertujuan untuk mempertajam analisa agar perusahaan dapat melihat posisi dan arah perkembangannya. Alternatif strategi yang dipilih menurut bobot penilaian tertinggi harus diprioritaskan oleh perusahaan. Pembangunan sembilan blok *Business Model Canvas* yang akan dipasang di Takadelin.

Hak Cipta Diindungi Undang-Undang
 1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber.
 a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
 2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Hak cipta milik UIN Suska Riau
 Saee Islamic University
 Kasim Riau



2.5 Tahap Pembuatan Laporan

Tahapan penyusunan laporan dilakukan bersamaan dengan setiap tahapan proses yang dilakukan. Setiap tahapan didokumentasikan dan ditulis menggunakan aplikasi Latex, dengan menggunakan textstudio versi 2.12.22. Template Latex untuk Tugas Akhir Program Studi Sistem Informasi ini dikembangkan oleh Inggih Permana, salah satu dosen Saintek di UIN Suska Riau.

Suatu bentuk dokumen atau presentasi yang berisi fakta-fakta dari suatu situasi atau kegiatan. Fakta-fakta yang disajikan dan disusun berkaitan dengan tanggung jawab yang diberikan kepada yang bersangkutan. Laporan tugas akhir ini terdiri dari 5 Bab yaitu Pendahuluan, Landasan teori, Metodologi Penelitian, Analisa Hasil, dan Penutup.

1. HASIL DAN PEMBAHASAN

1.1 Hasil

1.1.1 Analisa Faktor Internal dan Eksternal (Analisa SWOT)

Analisis faktor internal meneliti kekuatan dan kelemahan perusahaan. Kekuatan dianalisis sebagai sumber kekuatan yang ada pada perusahaan, sedangkan kelemahan dianalisis sebagai sumber yang dapat menjadi kelemahan perusahaan. Seperti terlihat pada Tabel 7, faktor internal yang dapat mempengaruhi proses bisnis UMKM Pabrik Tempe Cap Angsa meliputi empat variabel kekuatan dan empat variabel kelemahan.

Tabel 7. Indikator Faktor Internal

Label	Kekuatan (Strength/S)	Label	Kelemahan (Weakness/W)
S1	Memiliki mitra bisnis tetap	W1	Lokasi kurang strategis
S2	Memiliki kualitas produk yang baik	W2	Kurangnya pemanfaatan teknologi
S3	Hubungan customer dan supplier yang baik	W3	Kurangnya pelatihan pada karyawan
S4	Bahan baku mudah didapat	W4	Kurangnya pengenalan dari pihak UMKM Pabrik Tempe Cap Angsa

Sedangkan analisis faktor eksternal merupakan analisis yang menjawab peluang dan tantangan seperti terlihat pada Tabel 8. Peluang yang dianalisis adalah peluang dimana perusahaan dapat berkembang, dan ancaman yang dianalisis adalah ancaman eksternal yang dapat merugikan atau menghambat pertumbuhan perusahaan.

Tabel 8. Indikator Faktor Eksternal

Label	Peluang (Opportunity/O)	Label	Ancaman (Threat/T)
O1	Teknologi semakin canggih	T1	Banyak pesaing bisnis yang sejenis
O2	Dapat melayani customer luar provinsi dengan membuka cabang baru	T2	Penurunan harga ekspor
O3	Menerima customer sebagai retailer pemasok	T3	Ketergantungan pada mitar bisnis
O4	Tawaran harga lebih tinggi dari pesaing	T4	Rentan terjadinya penurunan kualitas produk

1.1.2 Pembobotan Faktor Internal dan Eksternal

Evaluasi faktor internal dan eksternal menggunakan teknik *Focus Group Discussion* (FGD). Nilai bobot masing-masing variabel diperoleh dengan cara membandingkan kepentingan masing-masing variabel dengan variabel lainnya. Kemudian setelah mengambil nilai masing-masing variabel, siapkan tabel seperti Tabel 9 yang merangkum evaluasi intensitas dan bobot.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



Kualitas produk yang baik (S2) merupakan indeks kekuatan yang sangat mempengaruhi kekuatan pabrik UMKM Cap Angsa Tempe dengan skor evaluasi sebesar 0,27.

Tabel 9. Rekapitulasi Penilaian Bobot Kekuatan

Notasi	S1	S2	S3	S4	Jumlah	Bobot
S1		2	2	3	7	0.24
S2	2		3	2	7	0.24
S3	2	3		2	7	0.24
S4	3	2	3		8	0.27
Total	7	7	8	7	29	1

Tabel di bawah ini merupakan ringkasan penilaian pembobotan kelemahan. Pada tabel ini variabel yang mempunyai pengaruh paling besar adalah promosi tidak efektif (W1), merupakan variabel lemah yang sangat mempengaruhi kelemahan yang ada pada pabrik UMKM Pabrik Tempe Cap Angsa dengan skor sebesar 0,36. Berikut Tabel 10 yang merangkum penilaian pembobotan kelemahan.

Tabel 10. Rekapitulasi Penilaian Bobot Kelemahan

Notasi	W1	W2	W3	W4	Jumlah	Bobot
W1		3	2	2	7	0.36
W2	1		3	2	6	0.31
W3	2	2		2	6	0.31
W4	2	3	2		7	0.36
Total	5	5	5	6	19	1

Tabel di bawah ini merupakan ringkasan penilaian pembobotan peluang. Pada tabel ini variabel yang paling berpengaruh adalah inovasi pengembangan produk (O1) yaitu variabel peluang yang sangat mempengaruhi peluang yang ada pada pabrik UMKM Pabrik Tempe Cap Angsa dengan skor sebesar 0,26. Berikut Tabel 11 yang merangkum penilaian pembobotan peluang.

Tabel 11. Rekapitulasi Penilaian Bobot Peluang

Notasi	O1	O2	O3	O4	Jumlah	Bobot
O1		2	3	1	6	0.23
O2	2		2	2	6	0.23
O3	2	3		2	7	0.26
O4	2	2	3		7	0.26
Total	6	7	8	5	26	1

Tabel di bawah ini merupakan ringkasan penilaian tingkat ancaman. Pada tabel ini, variabel yang paling berpengaruh adalah pesaing usaha serupa (T1) yang merupakan variabel ancaman yang mempunyai pengaruh besar terhadap ancaman yang ada pada MKM Pabrik Tempe Cap Angsa dengan bobot skor sebesar 0,38. Berikut merupakan Tabel 12 yang merangkum penilaian tingkat ancaman.

Tabel 12. Rekapitulasi Penilaian Bobot Ancaman

Notasi	T1	T2	T3	T4	Jumlah	Bobot
--------	----	----	----	----	--------	-------

Hak cipta milik UIN Suska Riau
 Hak Cipta Diindungi Undang-Undang
 1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
 2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

T1		1	2	1	4	0.30
T2	1		1	2	4	0.30
T3	1	2		2	5	0.38
T4	1	1	2		4	0.30
Total	3	3	3	5	13	1

1.3 Penghitungan Rating Faktor Internal dan Eksternal

Pentuan perangkaan faktor internal dan eksternal dilakukan dengan teknik *Focus Group Discussion* (FGD) dengan responden. Untuk penilaian pemeringkatan dipilih 4 responden yaitu dari pendiri usaha Pabrik Tempe Cap Angsa, bagian produksi, bagian pengemasan dan bagian bahan baku. Kemudian cari nilai titiknya dengan mengalikan nilai bobot dan rating. Setelah mengambil nilai masing-masing variabel, lakukan evaluasi seperti terlihat pada Tabel 13, penilaian rating faktor internal kekuatan dengan rating tertinggi 3,5.

Tabel 13. Penilaian Rating Faktor Kekuatan

Notasi	PG	KG	KG	KG	Jumlah	Rating
S1	3	2	4	3	12	3
S2	4	3	3	3	13	3.25
S3	3	2	3	4	12	3
S4	3	4	3	4	14	3.5
Total	13	11	13	14	51	12.75

Tabel 14 dibawah ini adalah penilaian rating faktor kelemahan dengan nilai tertinggi yaitu rating 2,25.

Tabel 14. Penilaian Rating Faktor Kelemahan

Notasi	PG	KG	KG	KG	Jumlah	Rating
W1	2	3	1	2	8	2
W2	2	1	3	2	8	2
W3	3	2	3	1	9	2.25
W4	2	1	3	2	8	2
Total	9	7	10	7	33	8.25

Tabel 15 dibawah ini adalah penilaian rating faktor peluang dengan nilai tertinggi yaitu rating 3,5.

Tabel 15. Penilaian Rating Faktor Peluang

Notasi	PG	KG	KG	KG	Jumlah	Rating
O1	3	4	3	4	14	3.5
O2	3	3	3	4	13	3.25
O3	3	4	3	3	13	3.25
O4	2	2	3	4	11	2.75
Total	11	13	12	15	51	12.75

Tabel 16 dibawah ini adalah penilaian rating faktor ancaman dengan nilai tertinggi yaitu rating 2,5.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
 1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber.
 a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
 2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

© Hak cipta ini dimiliki oleh UIN Suska Riau
 State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau



Tabel 16. Penilaian Rating Faktor Ancaman

Notasi	PG	KG	KG	KG	Jumlah	Rating
T1	2	3	1	2	8	2
T2	2	2	3	1	8	2
T3	3	2	3	2	10	2.5
T4	1	2	2	3	8	2
Total	8	9	9	8	34	8.5

1.1.4 Analisa Matrik IFAS dan EFAS

Analisis matriks IFAS pada EFAS merupakan hasil identifikasi internal dan eksternal dari segi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang digunakan untuk memberikan penilaian dan pemeringkatan yang berbobot pada setiap elemen strategis bisnis. Penilaian tersebut diperoleh dari teknik *Focus Group Discussion* (FGD) dengan pemilik usaha UMKM Pabrik Tempe Cap Angsa Ibuk Sri Utami. Pada saat penelitian dilakukan, terpilih 4 responden yaitu pendiri Pabrik Tempe Cap Angsa, bagian penjualan, bagian produksi, bagian pengemasan dan bagian bahan baku. Kemudian mencari nilai skornya dengan cara mengalikan nilai bobot dan ratingnya. Nilai bobot diperoleh dengan cara membagi nilai total responden untuk setiap faktor dengan nilai total seluruh faktor. Nilai rating diambil dari rata-rata ulasan yang diberikan oleh 4 responden.

1.1.5 Matrik IFAS

Matriks IFAS pada tabel dibawah ini digunakan untuk menentukan nilai rating maksimum untuk faktor kekuatan dan nilai rating terendah untuk faktor kelemahan. Sebelum menentukan nilai skor, terlebih dahulu mengetahui bobot penilaian yang dilakukan dengan menggunakan teknik *Focus Group Discussion* (FGD). Setelah diperoleh nilai bobot, langkah selanjutnya adalah menentukan nilai rating, dan langkah selanjutnya adalah menentukan nilai IFAS yang diperoleh dari nilai bobot dikalikan dengan nilai rating masing-masing variabel. Berikut Tabel 17 matriks IFAS.

Tabel 17. Matriks EFAS Kekuatan

Notasi	Kekuatan (Strenght/S)	Bobot	Rating	Skor
S1	Memiliki mitra bisnis tetap	0.24	3	0.72
S2	Memiliki kualitas produk yang baik	0.24	3.25	0.78
S3	Hubungan customer dan supplier yang baik	0.24	3	0.72
S4	Bahan baku mudah didapat	0.27	3.5	0.945
	Jumlah	1.0		3.165

Tabel 18. Matriks EFAS Kelemahan

Label	Kelemahan (Weakness/W)	Bobot	Rating	Skor
W1	Lokasi kurang strategis	0.36	2	0.72
W2	Kurangnya pemanfaatan teknologi	0.31	2	0.62
W3	Kurangnya pelatihan pada karyawan	0.31	2.25	0.6975
W4	Kurangnya pengenalan dari pihak UMKM Pabrik Tempe Cap Angsa	0.36	2	0.72
	Jumlah	1.0		2.7575

Hak Cipta Diindungi Undang-undang
 1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruhnya atau melakukan penjiplakan dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.
 a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
 2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruhnya tanpa izin UIN Suska Riau.

Berdasarkan hasil analisis matriks IFAS menunjukkan bahwa kualitas produk yang baik menjadi faktor terpenting dengan rating 3,25 dan bahan mudah didapat dengan rating 3,5 di UMKM Pabrik Tempe Cap Angsa. Semen tara itu, lokasi yang kurang strategis, kurangnya adopsi teknologi dan kurangnya pengenalan dari pihak UMKM Pabrik Tempe Cap Angsa menjadi faktor kunci yang menyebabkan lemahnya UMKM Pabrik Tempe Cap Angsa karena memiliki nilai rating terendah yaitu 2.

1.6 Matrik EFAS

Matriks EFAS digunakan untuk menentukan nilai rating kekuatan maksimum dan nilai rating ancaman terendah. Sebelum menentukan nilai skor, terlebih dahulu mengetahui bobot penilaian yang dilakukan dengan teknik *Focus Group Discussion* (FGD). Setelah diperoleh nilai bobot, langkah selanjutnya adalah menentukan nilai rating, kemudian menentukan nilai EFAS yang diperoleh dari nilai bobot dikalikan dengan nilai rating setiap variabel. Matriks EFAS dapat dilihat pada Tabel 19.

Tabel 19. Matriks IFAS Peluang

Label	Peluang (Opportunity/O)	Bobot	Rating	Skor
O1	Teknologi semakin canggih	0.23	3.5	0.805
O2	Dapat melayani customer luar provinsi dengan membuka cabang baru	0.23	3.25	0.7475
O3	Menerima customer sebagai retailer pemasok	0.26	3.25	0.845
O4	Tawaran harga lebih tinggi dari pesaing	0.26	2.75	0.715
Jumlah		1.0		3.1125

Tabel 20. Matriks IFAS Ancaman

Label	Ancaman (Threat/T)	Bobot	Rating	Skor
T1	Banyak pesaing bisnis yang sejenis	0.3	2	0.6
T2	Penurunan harga ekspor	0.3	2	0.6
T3	Ketergantungan pada mitr bisnis	0.38	2.5	0.95
T4	Rentan terjadinya penurunan kualitas produk	0.3	2	0.6
Jumlah		1.0		2.75

Berdasarkan hasil analisa pada matrik IFAS menunjukkan bahwa teknologi yang semakin canggih merupakan peluang yang besar yang dimiliki UMKM Pabrik Tempe Cap Angsa dikarenakan memiliki rating terbesar yaitu 3,25. Sedangkan banyaknya pesaing bisnis yang sejenis, penurunan harga ekspor, dan rentan terjadinya penurunan kualitas produk merupakan faktor ancaman paling besar yang dimiliki UMKM Pabrik Tempe Cap Angsa karena memiliki nilai rating paling rendah yaitu 2.

1.2 Pembahasan

1.2.1 Analisa Matrik SWOT

Analisis matriks SWOT ini digunakan untuk menggambarkan kondisi peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi organisasi untuk menyesuaikan kekuatan dan kelemahan UMKM Pabrik Tempe Cap Angsa. Analisis ini menghasilkan beberapa alternatif strategi. Empat strategi utama yang direkomendasikan adalah *Strengths-Opportunities* (S-O), *Strengths-Threats* (S-T), *Weaknesses-Opportunities* (W-O), dan *Weaknesses-Threats* (W-T). Analisis ini menggunakan data yang diperoleh dari matriks IFAS dan EFAS. Hasil matriks SWOT dapat dilihat pada Gambar 2 di bawah ini.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



Matrik SWOT	Kekuatan (Strength/S)	Kelemahan (Weakness/W)
IFAS	S1 Memiliki mitra bisnis tetap S2 Memiliki kualitas produk yang baik S3 Hubungan customer dan supplier yang baik S4 Bahan baku mudah didapat	W1 Lokasi kurang strategis W2 Kurangnya pemanfaatan teknologi W3 Kurangnya pelatihan pada karyawan W4 Kurangnya pengenalan dari pihak UMKM Pabrik Tempe Cap Angsa
EFAS		
Peluang (Opportunity/O)	Strength-Opportunity (S-O)	Weakness-Opportunity (W-O)
O1 Teknologi semakin canggih O2 Dapat melayani customer luar provinsi dengan membuka cabang baru O3 Menerima customer sebagai retailer pemasok O4 Tawaran harga lebih tinggi dari pesaing	SO1 Meningkatkan hubungan dengan customer, supplier, rekan kerja dan menarik pelanggan SO2 Selalu menjaga kualitas produk agar selalu sesuai dengan SOP yang ada	WO1 Memperbaiki standar operasional pabrik untuk meningkatkan pelayanan dengan maksimal WO2 Menampung ide dan masukan dari karyawan
Ancaman (Threat/T)	Strength-Threat (S-T)	Weakness-Threat (W-T)
T1 Banyak pesaing bisnis yang sejenis T2 Penurunan harga ekspor T3 Ketergantungan pada mitra bisnis T4 Rentan terjadinya penurunan kualitas produk	ST1 Mengedepankan kualitas produk ST2 Mengoptimalkan persediaan produk ST3 Memiliki cadangan modal sewaktu-waktu harga turun	WT1 Mengamati produk pada pesaing ST2 Memberikan pelatihan terkait operasional dan pelayanan WT3 Pengembangan kemitraan pada UMKM

Gambar 2. Matriks SWOT

1.2.2 Matrik Grand Strategy

Matrik *grand strategy* digunakan untuk menentukan dimana posisi UMKM Pabrik Tempe Cap Angsa saat ini. Untuk penentuan posisi mengacu pada skor nilai dari matrik IFAS, dan matrik EFAS. Posisi UMKM Pabrik Tempe Cap Angsa dilihat berdasarkan kuadran berapa yang UMKM Pabrik Tempe Cap Angsa dapat dari analisa matrik *grand strategy* ini. Posisi kuadran sebagai penentuan alternatif strategi yang tepat untuk UMKM Pabrik Tempe Cap Angsa. Untuk skor Kekuatan (*Strength*) yaitu 3,165, skor Kelemahan (*Weakness*) yaitu 2,7575, skor Peluang (*Opportunity*) 3,1125, dan skor Ancaman (*Threat*) yaitu 2,75. Setelah didapatkan nilai skor pada masing-masing faktor selanjutnya memasukkan nilai tersebut kedalam rumus matrik *grand strategy*. Berikut adalah penilaian dari matrik *grand strategy*.

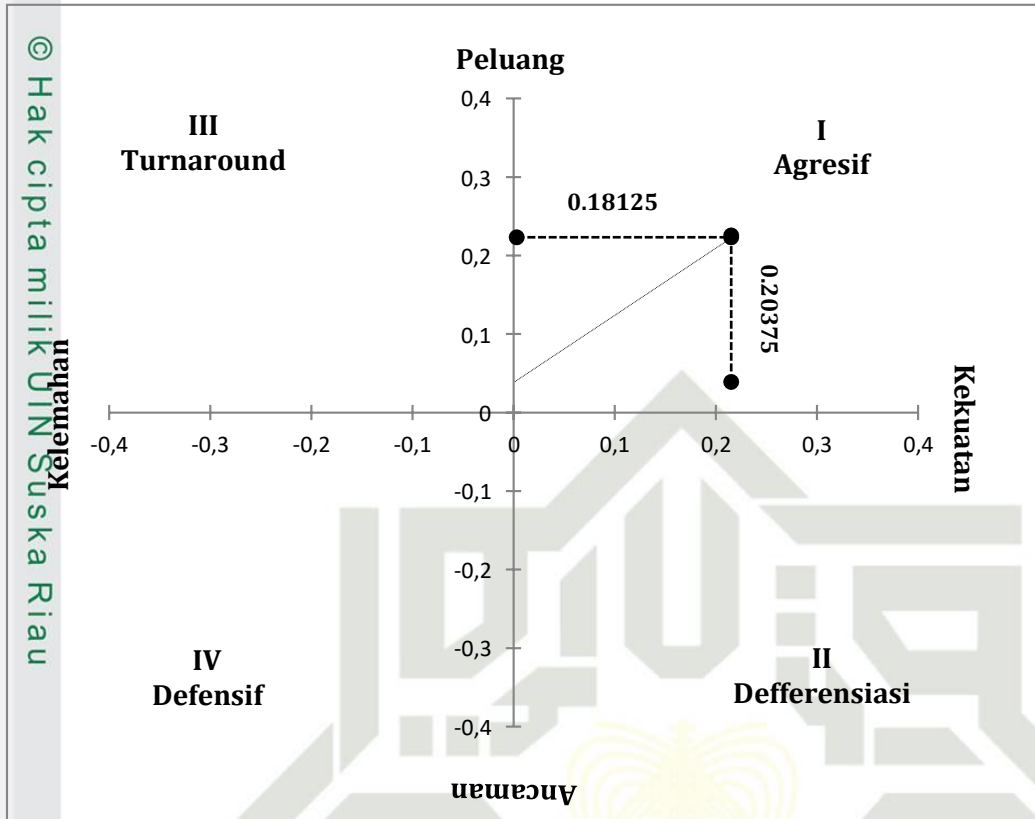
$$\frac{S - W}{2}; \frac{O - T}{2} = \frac{3.165 - 2.7575}{2}; \frac{3.1125 - 2.75}{2} \tag{2}$$

$$= \frac{0.4075}{2}; \frac{0.36125}{2} = 0.20375; 0.18125 \tag{3}$$

Setelah mendapatkan nilai hasil dari matrik *grand strategy* selanjutnya menggambarkan posisi UMKM Pabrik Tempe Cap Angsa seperti Gambar 3 berikut.

Hak Cipta Diindungi Undang-Undang

1. Diarangi mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Diarangi mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



Gambar 3. Matrik Grand Strategy

Pada posisi ini UMKM Pabrik Tempe Cap Angsa berada pada kuadran I karena nilai faktor internal sebesar 0,20375 dan nilai faktor eksternal sebesar 0,18125 yang menunjukkan bahwa dalam hal ini faktor kekuatan mempunyai nilai yang lebih tinggi dibandingkan dengan faktor kelemahan dan peluang. Faktor tersebut sedikit lebih tinggi dibandingkan dengan faktor ancaman yang dimiliki oleh UMKM Pabrik Tempe Cap Angsa. Strategi yang diterapkan UMKM Pabrik Tempe Cap Angsa adalah pertumbuhan kuat karena kekuatan terletak pada sumbu X positif dan sumbu Y positif. Jenis strategi yang digunakan oleh UMKM Pabrik Tempe Cap Angsa adalah strategi kekuatan (*Strength*)-peluang (*Opportunity*) karena mempunyai nilai yang tinggi.

1.2.3 UMKM Pabrik Tempe Cap Angsa menggunakan *Bussiness Model Canvas*

Dengan strategi yang dimiliki dan melihat dari 9 aspek metode *Business Model Canvas* yang dikembangkan, oleh karena itu didapatkan sebuah usulan BMC rancangan model bisnis yang diharapkan dapat meningkatkan penjualan produk bagi UMKM Pabrik Tempe Cap Angsa. Berikut ini merupakan Gambar 4 road map dari bussinessmodel canvas pada UMKM Pabrik Tempe Cap Angsa.

Hak Cipta Diindungi Undang-Undang

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

1. Diarangi mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber.
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Diarangi mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



BUSSINESS MODEL CANVAS UMKM PABRIK TEMPE CAP ANGSA				
Key Partners	Key Activities	Value Proposition	Customer Relationship	Customer Segment
<ul style="list-style-type: none"> • Supplier bahan baku • Supplier kemasan • Distributor penjualan • Mitra kerja 	<ul style="list-style-type: none"> • Proses produksi tempe dari awal hingga akhir • Persiapan bahan baku • proses fermentasi • Pengemasan • Distribusi produk • pemantauan dan pengendalian kualitas selama seluruh proses produksi 	<ul style="list-style-type: none"> • Penyediaan tempe berkualitas tinggi dengan cita rasa autentik yang konsisten • Merek yang terpercaya • Menawarkan jaminan akan kualitas produknya kepada pelanggan • Harga yang kompetitif dan terjangkau 	<ul style="list-style-type: none"> • Pendekatan secara personal dan berorientasi pada kepuasan • Media sosial • Iklan • Pameran produk 	<ul style="list-style-type: none"> • UMKM Makanan (pengusaha catering, pedagang kaki lima dll) • Pedagang Tempe Tradisional (pasar tradisional dan toko Kelontong) • Konsumen Individu (rumah tangga) • Toko swalayan
	Key Resources		Channels	
	<ul style="list-style-type: none"> • Bahan baku utama (kedelai, air, dan starter tempe) • Fasilitas produksi yang mencakup mesin-mesin pengolahan tempe dan ruang penyimpanan. • Tenaga kerja terampil (ahli dalam proses pembuatan tempe dan tim penjualan yang efektif) 	<ul style="list-style-type: none"> • Face to face, • Media sosial ((Whatsapp, Facebook, Instagram, Tiktok) • Spanduk • Acara/Ivent/Bazar • Iklan • Komunitas pecinta kuliner 		
Cost Structure <ul style="list-style-type: none"> • Biaya bahan baku (kedelai, air, dan starter tempe) • Biaya operasional mesin-mesin produksi dan peralatan pengemasan • Biaya tenaga kerja, termasuk gaji untuk karyawan produksi dan tim penjualan • Biaya pemasaran untuk promosi produk 		Revenue Streams <ul style="list-style-type: none"> • Penjualan produk ke grosir • Penjualan prosuk eceran tempe kepada pedagang dan konsumen secara langsung 		

Gambar 4. Bussiness Model Canvas MKM Pabrik Tempe Cap Angsa

4. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian pengembangan bisnis dengan metode SWOT dan perancangan *business model canvas* sebagai strategi bisnis UMKM Pabrik Tempe Cap Angsa dapat disimpulkan sebagaiberikut: Strategi terbaik yang dilakukan UMKM Pabrik Tempe Cap Angsa adalah *Strength Opportunity* (S-O) khususnya peningkatan pelayanan terhadap pelanggan. Menganalisis berdasarkan faktor internal dan eksternal, matriks IFAS memiliki total skor sebesar 0,20375 sedangkan matriks EFAS memiliki total skor sebesar 0,18125. Posisi pada kuadran matriks strategi keseluruhan ditentukan dari total skor matriks IFAS sebagai sumbu X dan total skor matriks EFAS sebagai sumbu Y perusahaan berada pada kuadran I. Posisi ini paling baik karena perusahaan berada pada bidang yang kuat dan mempunyai banyak peluang. Strategi yang diterapkan UMKM Pabrik Tempe Cap Angsa adalah pertumbuhan yang kuat/agresif. Strategi agresif sendiri merupakan strategi yang menggunakan seluruh kekuatan yang dimiliki untuk menangkap dan memaksimalkan peluang.

Hasil akhir dari pemodelan *Bussiness Model Canvas* (BMC) seperti terlihat pada Gambar 4.3 yang merupakan hasil gambar usuan pemodelan BMC yang baru pada UMKM Pabrik Tempe Cap Angsa. Terdapat beberapa perubahan dengan menambahkan beberapa usulan kedalam elemen-elemen BMC antara lain pada elemen *Value Proposition* yaitu penyediaan tempe berkualitas tinggi dengan cita rasa autentik yang konsisten, merek yang terpercaya, menawarkan jaminan kualitas prosuk kepada pelanggan, dan harga yang kompetitif dan terjangkau. *Customer Relationship* yaitu berupa pendek atan secara personal dan berorientasi pada kepuasan, media sosial (*whatsapp, facebook, instagram, tiktok*), iklan, spanduk dan pameran produk. *Customer Segment* yaitu UMKM makanan (pengusaha catering/rumah makan, pedagang kakilima dll), pedagang tempe tradisional (pasar tradisional dan toko kelontong), konsumen individu (rumah tangga), dan tokoh swalayan.

Daftar Pustaka

[1] D. A. Megawaty, D. Alita, and P. S. Dewi, "Penerapan Digital Library Untuk Otomatisasi Administrasi Perpustakaan," *J. Soc. Sci. Technol. Community Serv.*, vol. 2, no. 2, pp. 121–127, 2021.

[2] R. A. Kristina, "Analisis Usaha Agroindustri Dan Pemasaran Tempe di Kecamatan Payung Sekaki (Studi Kasus Pada Usaha Tempe 'Cap Angsa')." Universitas Islam Riau,

2. Diarangi mengumumkkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

1. Diarangi mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber.

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

Pekanbaru, 2021.

[7] N. Lelasari, Candiwan, H. M. Jumhur, M. Ariyanti, and S. Dharmoputra, "Pengukuran Maturity Level Cobit 5 Dan Domain Dss (Deliver, Service, and Support) Pada Regulasi Sandbox Ojk Klaster Aggregator," *JATISI (Jurnal Tek. Inform. dan Sist. Informasi)*, vol. 8, no. 2, pp. 561–572, 2021, doi: 10.35957/jatisi.v8i2.843.

[8] M. J. Jasmin, F. Ulum, and M. Fadly, "Analisis Sistem Informasi Pemasaran Pada Komunitas Barbershops Menggunakan Framework COBIT 5 Domain Deliver Service And Support (DSS)," *J. Teknol. Dan Sist. Inf.*, vol. 2, no. 3, pp. 66–80, 2021.

[9] H. Zuraidah and B. M. Sulthon, "Audit Sistem Informasi Penjualan Pada UMKM MAM Menggunakan Framework Cobit 5," *JURIKOM (Jurnal Ris. Komputer)*, vol. 9, no. 5, p. 1450, 2022, doi: 10.30865/jurikom.v9i5.4985.

[10] P. Ayu, "Analisis SWOT dalam Menentukan Strategi Pemasaran di Tengah Krisis (Studi Kasus pada PT. Pos Indonesia)," *J. Penelit. Inov.*, vol. 4, no. 1, pp. 1–10, 2024.

[11] C. dan A. S. Rahmayati, "Analisis Swot Transformasi Digital Pada BPRS Al-Washliyah," *J. Tabarru' Islam. Bank. Financ.*, vol. 6, no. November, pp. 503–517, 2023.

[12] Maisaroh and R. S. Muslikhah, "Transformasi Bisnis Digital pada Usaha Skala Mikro di Yogyakarta: Analisis SWOT," *J. Ris. Entrep.*, vol. 7, no. 1, pp. 46–57, 2024, doi: 10.30587/jre.v7i1.6548.

[13] N. Bangun and C. K. D. Winarto, "Transformasi Digital Fungsi Penjualan pada UMKM Kuliner di Kelapa Dua Tangerang," *Pros. SERINA*, vol. 2, no. 1, pp. 1717–1722, 2022.

[14] N. Nurhayati, I. Kristianti, and C. L. Permatasari, "Penggunaan Analisis SWOT dan Uji Litmus dalam Menentukan Strategi Pengelolaan Modal untuk Peningkatan Produksi UMKM Ina Konveksi," *J. Samudra Ekon. dan Bisnis*, vol. 15, no. 1, pp. 100–116, 2023, doi: 10.33059/jseb.v15i1.7817.

[15] A. M. I. Astuti and S. Ratnawati, "Analisis SWOT Dalam Menentukan Strategi Pemasaran (Studi Kasus di Kantor Pos Kota Magelang 56100)," *J. Ilmu Manaj.*, vol. 17, no. 2, pp. 58–70, 2020.

[16] R. D. Sianturi, "Manajemen Pemasaran Menggunakan Analisis SWOT Pada UMKM Guna Meningkatkan Daya Saing UMKM," *J. Bus. Econ. Res.*, vol. 1, no. 1, pp. 45–50, 2020, doi: 10.47065/jbe.v1i1.118.

[17] D. S. Utsalina and L. A. Primandari, "Analisis SWOT dalam Penentuan Bobot Kriteria pada Pemilihan Strategi Pemasaran Menggunakan Analytic Network Process," *Antivirus J. Ilm. Tek. Inform.*, vol. 14, no. 1, pp. 41–50, 2020.

[18] Y. Primadona and Y. Rafiqi, "Analisis Swot Pada Strategi Persaingan Usaha Minimarket Madina Purbaratu Kota Tasikmalaya," *J. Ekon. Syariah*, vol. 4, no. 1, pp. 49–60, 2019, doi: 10.37058/jes.v4i1.802.

[19] I. S. Performance, A. K. Alfirdaus, A. Winarno, M. Manajemen, and U. N. Malang, "Literasi Manajemen UMKM Aniza Collection dalam Bidang Tas dan Aksesoris Guna Meningkatkan Peforma Penjualan," *JIPMJurnal Inf. Pengabd. Masy.*, vol. 1, no. 4, pp. 221–229, 2023.

[20] I. Maita, "Perancangan Enterprise Architecture Untuk Mendukung Transformasi Digital Usaha Kecil Dan Menengah (UMKM) Menggunakan TOGAF ADM," *J. Ilm. Rekayasa dan Manaj. Sist. Inf.*, vol. 8, no. 1, pp. 48–54, 2022.



ZONAsi: Jurnal Sistem Informasi

is licensed under a [Creative Commons Attribution International \(CC BY-SA 4.0\)](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
 1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
 2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



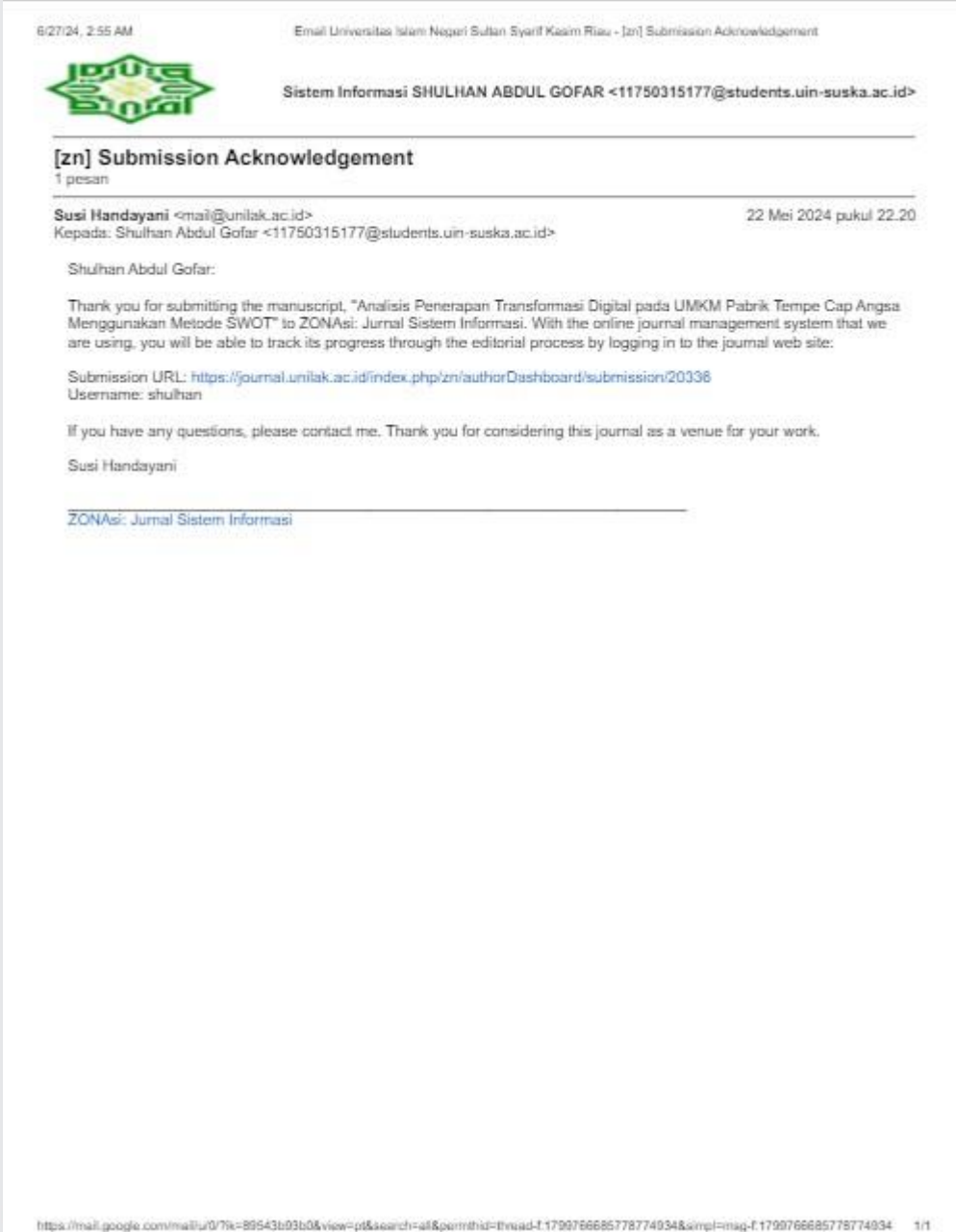
LAMPIRAN A

BUKTI KEGIATAN

A. 1. Bukti Pendaftaran

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.





2. Bukti Revisi

Hak cipta miik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

- A. Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
 2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

6/27/24, 2:58 AM

Email Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau - [zn] New notification from ZONAsi: Jurnal Sistem Informasi



Sistem Informasi SHULHAN ABDUL GOFAR <11750315177@students.uin-suska.ac.id>

[zn] New notification from ZONAsi: Jurnal Sistem Informasi

1 pesan

31 Mei 2024 pukul 14.18

Susi Handayani <mail@unilak.ac.id>
 Balas Ke: Susi Handayani <susi@unilak.ac.id>
 Kepada: Shulhan Abdul Gofar <11750315177@students.uin-suska.ac.id>

You have a new notification from ZONAsi: Jurnal Sistem Informasi:

You have been added to a discussion titled "Saran perbaikan" regarding the submission "Analisis Penerapan Transformasi Digital pada UMKM Pabrik Tempe Cap Angsa Menggunakan Metode SWOT".

Link: <https://journal.unilak.ac.id/index.php/zn/authorDashboard/submission/20338>

Susi Handayani

ZONAsi: Jurnal Sistem Informasi

https://mail.google.com/mail/u/0/?ik=89543b93b0&view=pt&search=all&permthid=thead-f.1800651700423758024&siml=msg-f.1800651700423758024 1/1

UIN SUSKA RIAU

3. Bukti Accepted (Diterima)

A. Hak Cipta Diindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

6/27/24, 2:50 AM

Email Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau - [zn] Editor Decision



Sistem Informasi SHULHAN ABDUL GOFAR <11750315177@students.uin-suska.ac.id>

[zn] Editor Decision

1 pesan

Susi Handayani <mai@unilak.ac.id>

7 Juni 2024 pukul 18.45

Kepada: Shulhan Abdul Gofar <11750315177@students.uin-suska.ac.id>, Febi Nur Salisah <febinursalisah@uin-suska.ac.id>, Megawati <megawati@uin-suska.ac.id>, Zarnelly <zarnelly@uin-suska.ac.id>

Shulhan Abdul Gofar, Febi Nur Salisah, Megawati, Zarnelly:

The editing of your submission, "Analisis Penerapan Transformasi Digital pada UMKM Pabrik Tempe Cap Angsa Menggunakan Metode SWOT," is complete. We are now sending it to production.

Submission URL: <https://journal.unilak.ac.id/index.php/zn/authorDashboard/submission/20338>

Susi Handayani
Universitas Lancang Kuning
Phone +62 811-7628-262
susi@unilak.ac.id

ZONAs: Jurnal Sistem Informasi

<https://mail.google.com/mail/u/0/?ik=89543b93b0&view=pt&search=all&permthid=thread-f1801202700981178473&siml=msg-f1801202700981178473> 1/1

UIN SUSKA RIAU



© Hak cipta milik UIN Suska Riau
 State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

LAMPIIRAN B

SURAT KETERANGAN

TELAH MELAKUKAN WAWANCARA PENELITIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Narasumber : Sri Utami
 Jabatan : Kepala Pabrik Tempe Cap Angsa

Menerangkan bahwa mahasiswa yang beridentitas dibawah ini:

Nama Mahasiswa : Shulhan Abdul Gofur
 Nim : 11750315177
 Program Studi : Sistem Informasi (Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau)
 Semester : VII (Tujuh)
 Judul Penelitian : Analisis Penerapan Transformasi Digital pada UMKM Pabrik Tempe Cap Angsa Menggunakan Metode SWOT
 Tempat Penelitian : Pabrik Tempe Cap Angsa

Benar-benar telah melakukan wawancara penelitian pada hari Kamis, 02 Januari 2024 mengenai **Analisis Penerapan Transformasi Digital pada UMKM Pabrik Tempe Cap Angsa Menggunakan Metode SWOT.**

Demikian surat ini dibuat dengan sebenar-benarnya sebagai bukti telah melakukan wawancara dan akan digunakan sebagai mana mestinya.

Peneliti

Shulhan Abdul Gofar
 NIM 11750315177

Pekanbaru, 02 Januari 2024
 Narasumber

Sri Utami

UIN SUSKA RIAU



DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Shulhan Abdul Gofar dilahirkan di Kelurahan Padang Terubuk Kecamatan Senapelan Kota Pekanbaru, Provinsi Riau, pada tanggal 08 September 1999. Shulhan merupakan anak kelima dari lima bersaudara dari pasangan Bapak Zamri dan Ibu Afrida selaku orang tua. Penulis beralamat di Jalan Dharma Bakti Gang Sido Rejo No. 28, Kelurahan Labuh Baru Barat, Kecamatan Payung Sekaki Kota Pekanbaru, Provinsi Riau. Penulis dapat dihubungi melalui whatsapp/number telepon: 085274947854/085171540851 dan email: shul-

han01gofar@gmail.com. Riwayat pendidikan penulis yaitu bersekolah di Sekolah Dasar 028 Senapelan pada tahun 2005-2008, lalu pindah ke Sekolah Dasar 005 Senapelan tahun 2008-2011. Pada tahun 2011 melanjutkan pendidikan ke tahap Sekolah Menengah Pertama di SMP Negeri 5 Pekanbaru pada tahun 2011-2014. Melanjutkan ke Sekolah Menengah Kejuruan Negeri 1 Pekanbaru pada tahun 2014-2017. dan pendidikan terakhir saat ini pada Perguruan Tinggi Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau dengan Program Studi Sistem Informasi Fakultas Sains dan Teknologi. Pada tanggal 2 Juli sampai 30 Agustus 2019 penulis melaksanakan Kerja Praktek di Rumah Salon Cantik Muslimah (RSCM) Jl. Bangau Sakti Kota Pekanbaru dalam pembuatan program aplikasi berbasis web. Pada tahun 2020 saat masa covid-19 penulis melaksanakan Kuliah Kerja Nyata Dari Rumah (KKN-DR) di Kelurahan Tirta Siak Kecamatan Tampan, Kota Pekanbaru. Kemudian penulis saat ini sedang bekerja sambil kuliah dalam menyelesaikan Skripsi yaitu di Madrasah Diniyah Takmiliah Awaliyah (MDTA) Istikharah Pekanbaru pada tahun 2022-sekarang.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.