

PERENCANAAN STRATEGIS ANITA CASSIDY WITH PORTER FIVE FORCE DI GRAMEDIA KARAWANG

Indri Kurnia Dewi¹, Tiawan^{2*}, Dedih³, Ahmad Mubarak⁴, Lila Setiyani⁵, Fika Fitrotul Uyun⁶, Nur
Fadhillah Nadiatul Awaliyyah⁷, Nicco Indra Saputra⁸

^{1,2,3,4,5,6,7,8} Sistem Informasi, Universitas Horizon Indonesia

email: tiawan.horizon.krw@horizon.ac.id^{2*}

Abstrak: Penelitian ini mengeksplorasi penerapan perencanaan strategis menggunakan model Anita Cassidy dengan analisis Porter Five Forces di Gramedia Karawang. Latar belakang penelitian ini adalah kebutuhan Gramedia Karawang untuk meningkatkan daya saing di pasar ritel buku yang semakin kompetitif. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengidentifikasi faktor-faktor kunci yang mempengaruhi kinerja bisnis dan merumuskan strategi yang efektif. Metode penelitian yang digunakan adalah studi kasus dengan pendekatan kualitatif, mengumpulkan data melalui wawancara mendalam, observasi, dan analisis dokumen. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Gramedia Karawang menghadapi persaingan ketat dari pesaing baru, tekanan dari pemasok, serta perubahan preferensi konsumen. Berdasarkan analisis Porter Five Forces, strategi yang direkomendasikan meliputi diversifikasi produk, peningkatan layanan pelanggan, dan kolaborasi dengan pemasok utama. Kesimpulannya, penerapan perencanaan strategis yang komprehensif dapat membantu Gramedia Karawang memperkuat posisinya di pasar dan menghadapi tantangan bisnis yang dinamis.

Kata Kunci : Anita Cassidy, Porter Five Force, Perencanaan Strategis.

Abstract: This research explores the application of strategic planning using the Anita Cassidy model with Porter's Five Forces analysis at Gramedia Karawang. The background to this research is Gramedia Karawang's need to increase competitiveness in the increasingly competitive book retail market. The aim of this research is to identify key factors that influence business performance and formulate effective strategies. The research method used is a case study with a qualitative approach, collecting data through in-depth interviews, observation, and document analysis. The research results show that Gramedia Karawang is facing intense competition from new competitors, pressure from suppliers, and changes in consumer preferences. Based on Porter's Five Forces analysis, recommended strategies include product diversification, improved customer service, and collaboration with key suppliers. In conclusion, implementing comprehensive strategic planning can help Gramedia Karawang strengthen its position in the market and face dynamic business challenges.

Keywords : Anita Cassidy, Porter's Five Forces, Planning Strategy.

PENDAHULUAN

Dalam era globalisasi dan digitalisasi, industri retail buku menghadapi tantangan dan peluang yang semakin kompleks. Gramedia Karawang, sebagai bagian dari jaringan toko buku terbesar di Indonesia, harus mampu beradaptasi dengan perubahan pasar dan dinamika industri untuk mempertahankan posisinya sebagai pemimpin pasar. Perencanaan strategis menjadi alat yang krusial dalam menghadapi tantangan ini, dan penerapan model-model analisis yang tepat dapat memberikan panduan yang komprehensif bagi perusahaan. Penelitian ini berfokus pada penggunaan model Anita Cassidy dan Porter Five Forces untuk merancang perencanaan strategis Gramedia Karawang. Model Anita Cassidy dikenal dengan pendekatan yang sistematis dan terstruktur dalam merancang strategi bisnis, mencakup visi jangka panjang, misi, dan tujuan yang jelas. Sementara itu, analisis Porter Five Forces menyediakan kerangka kerja untuk memahami kekuatan kompetitif yang mempengaruhi industri, seperti ancaman pendatang baru, kekuatan tawar-menawar pemasok dan pembeli, ancaman produk pengganti, serta persaingan antar perusahaan.

Dengan menggabungkan kedua pendekatan ini, penelitian ini bertujuan untuk memberikan wawasan mendalam tentang dinamika pasar yang dihadapi Gramedia Karawang dan merumuskan strategi yang efektif untuk mempertahankan keunggulan kompetitif. Hasil analisis ini diharapkan dapat membantu Gramedia Karawang dalam mengidentifikasi peluang dan ancaman di pasar, serta merancang strategi yang adaptif dan inovatif guna mencapai pertumbuhan yang berkelanjutan. Penelitian ini juga diharapkan dapat menjadi referensi bagi perusahaan lain dalam industri retail buku yang menghadapi tantangan serupa.

TINJAUAN PUSTAKA

Salah satu jenis teknologi informasi adalah sistem informasi, yang merupakan kombinasi dari komponen yang saling terintegrasi dan disusun sedemikian rupa sehingga mendukung operasi bisnis perusahaan[1]. Perusahaan dapat menggunakan data yang mereka kumpulkan untuk membuat keputusan yang mendukung operasi mereka dan menyediakan

layanan kepada mereka [2]. Perkembangan sistem informasi dan teknologi sangat penting untuk mendukung proses bisnis perusahaan dalam mencapai tujuan, kebutuhan, visi, dan misi [3]. Untuk mencapai keberhasilan visi dan misi perusahaan, strategi sistem informasi/teknologi informasi (SI/TI) harus disesuaikan dengan strategi bisnis [4].

Menurut metode Anita Cassidy, ada empat tahap: visioning, analysis, direction, dan recommendation [5]. Menurut Cassidy [6], perencanaan strategis sistem informasi bermanfaat bagi organisasi karena memungkinkan manajemen aset perusahaan yang penting, menyelaraskan tujuan dan prioritas sistem informasi dengan tujuan bisnis, membuat perencanaan alur dan aliran informasi, mengalokasikan sumber daya secara efektif dan efisien, mengurangi biaya dan usaha yang dibutuhkan, dan menemukan cara untuk menggunakan teknologi untuk mendapatkan keunggulan dibandingkan dengan pesaing. Menurut penelitian [7], Jika sistem informasi diterapkan tanpa perencanaan yang baik, keuntungan yang dihasilkannya akan kurang efektif. Oleh karena itu, perencanaan strategis sistem informasi diperlukan untuk membantu mengimplementasikan dan menyelaraskan sistem informasi sesuai dengan kebutuhan organisasi [8]. Sangat penting bagi keberhasilan organisasi untuk menyelaraskan strategi sistem informasi dengan strategi bisnis [9].

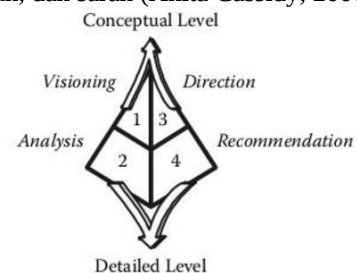
Analisis value chain dapat digunakan untuk menggambarkan semua operasi bisnis [10]. Metode Ward Peppard digunakan untuk merencanakan sistem informasi ini secara strategis [11]. Metode ini menggunakan teknik analisis kondisi lingkungan bisnis dan sistem informasi internal dan eksternal dengan menggunakan SWOT, Value Chain, Critical Success Factors, dan McFarlan's Strategic Grid, yang menghasilkan portofolio aplikasi usulan untuk mendukung proses bisnis [12]. Untuk pengambilan data, metode kualitatif deskriptif digunakan, dan wawancara dengan pemilik usaha digunakan untuk melakukan analisis area bisnis seperti PEST, SWOT, Value Chain Porter, dan Strategic Grid McFarlan. Hasil dari analisis ini adalah portofolio usulan sistem informasi [13]. Dengan rekomendasi ini, dapat meningkatkan nilai dari perkembangan teknologi organisasi, keselarasan sistem informasi dan proses bisnis, serta meningkatkan keunggulan organisasi dalam mencapai tujuan bisnis organisasi [14]. Strategi tentang aturan yang diterapkan oleh Toko CJS Bandung dalam penerapan SI/TI yang dibutuhkan [15]. Banyak perusahaan saat ini bergantung pada TI untuk mendukung strategi bisnisnya dan bersaing dengan bisnis lain. Bahkan ada perusahaan yang telah menjadikan TI sebagai strategi utama untuk mencapai tujuan perusahaan, baik dalam hal keuntungan maupun kelangsungan usaha. Untuk membangun citra positif perusahaan, perusahaan harus menerapkan berbagai strategi

(Budiyanto & Setyohadi, 2017) [16]. Investasi diperlukan untuk menghasilkan manfaat yang diukur dari pencapaian tujuan dan sasaran bisnis untuk mengembangkan strategi SI/TI yang sesuai dengan strategi bisnis [17].

Perusahaan yang tidak memiliki perencanaan strategis sistem informasi akan menghadapi arahan yang tidak jelas tentang SI/TI dalam jangka panjang. Organisasi harus dipersiapkan untuk menggunakan sistem informasi dan teknologi informasi [18]. Aplikasi sistem informasi dan teknologi informasi diklasifikasikan berdasarkan kontribusinya terhadap organisasi melalui Grid McFarlan [19]. Identifikasi fungsi bisnis dimulai dengan membagi area fungsional dari penyusunan strategi pemasaran pada pegadaian Betacom, yang digambarkan sebagai rantai nilai Michael Porter (Porter, 1985) [20].

METODE

Metode Anita Cassidy menyediakan langkah-langkah untuk perencanaan sistem dan teknologi informasi yang disesuaikan dengan strategi bisnis perusahaan. Metode Anita Cassidy terdiri dari empat tahap: visi, analisis, arah, dan saran (Anita Cassidy, 2006: 41)



Gambar 1. Metode Anita Cassidy

Visioning merupakan tahap pertama dalam perencanaan sistem dan TI. Tujuan dari tahap visioning adalah untuk menentukan visi dari kegiatan dan menyusun rencana proyek dengan berbagai proses yang ada. Pada tahap ini, Anda harus memahami secara menyeluruh tujuan, prosedur, dan cakupan setiap proses bisnis. Pada tahap ini, fokusnya lebih pada keadaan organisasi daripada sistem dan teknologi informasi. Fase ini memanfaatkan berbagai jenis analisis internal dan eksternal untuk membantu dalam menentukan tujuan, proses, manajemen, dan arah bisnis organisasi.

Fase analisis, atau analisis fase, bertujuan untuk menentukan bagaimana sistem informasi organisasi saat ini berfungsi, peranannya, dan bagaimana sistem informasi dapat disesuaikan untuk mencapai keselarasan. Ini juga bertujuan untuk memindai tujuan organisasi dan bagaimana sistem informasi dapat disesuaikan untuk mencapai keselarasan. Fase analisis mencakup dokumentasi dan analisis secara objektif. Pada fase ini, berbagai metode pengumpulan data dapat digunakan, seperti wawancara, observasi, dokumentasi, dan kuesioner. Tujuan dari fase ini adalah untuk mengumpulkan dan

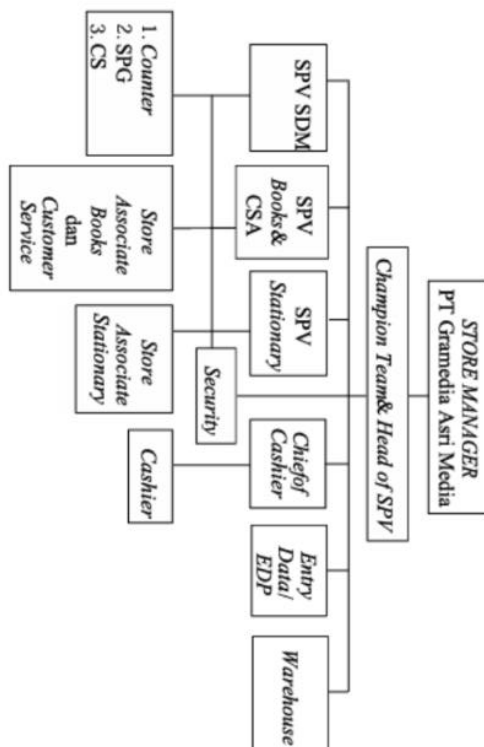
mendokumentasikan berbagai proses yang saat ini mendukung operasi organisasi.

Direction Phase merupakan fase di mana tujuan strategis dan sasaran sistem informasi akan dibentuk dan diuraikan dalam visi misi sistem informasi setelah melakukan analisis dan pemahaman mendalam dari semua aspek organisasi.

Menghasilkan roadmap pengembangan dan proyek sistem informasi pada tahap *Direction*. Rekomendasi dimaksudkan untuk mendokumentasikan dan merangkum seluruh proses yang telah dilakukan sebelumnya. Fase ini menghasilkan ringkasan detail tentang pelaksanaan pengembangan SI dalam beberapa tahun ke depan, yang mencakup jumlah biaya, waktu pelaksanaan, dan sumber daya yang dibutuhkan. Fase rekomendasi membantu dalam perencanaan dan menentukan pilihan, menjelaskan manfaat dan kekurangan dari masing-masing pilihan. Selain itu, tahap ini menentukan rekomendasi yang tepat dengan melakukan analisis return-on-investment dan menentukan dampak organisasi.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pada tahap awal analisis di gambarkan struktur organisasi dari Gramedia Karawang pada gambar dibawah ini



Gambar 2. Struktur Organisasi PT. Gramedia Asri Media di Karawang

Berikut adalah tugas-tugas yang dilakukan pada setiap bagian :

1) Store Manager

Store Manager bertanggung jawab atas operasional keseluruhan toko buku. Tugasnya meliputi mengelola stok barang, mengawasi keuangan toko, mengatur strategi pemasaran, serta memastikan kepuasan pelanggan. Manajer toko juga bertanggung jawab untuk memimpin dan menginspirasi timnya agar mencapai target penjualan dan memelihara standar layanan pelanggan.

2) Champion Team atau Head of SPV

Champion Team atau Head of SPV memimpin tim supervisi dan memastikan bahwa semua aspek operasional toko berjalan lancar. Tugasnya termasuk mengatur jadwal kerja karyawan, melatih staf baru, serta memastikan penerapan kebijakan perusahaan dan standar operasional.

3) Supervisor SDM

Supervisor SDM bertanggung jawab atas manajemen sumber daya manusia toko, termasuk pengelolaan absensi, penilaian kinerja karyawan, dan pengembangan pelatihan untuk meningkatkan keahlian karyawan

4) Supervisor Books

Supervisor Books mengawasi bagian buku toko. Tugasnya meliputi mengelola stok buku, mendapatkan produk baru, memberikan rekomendasi buku kepada pelanggan, serta memastikan bahwa area buku terorganisir dengan baik dan menarik bagi pelanggan.

5) Supervisor Stationary

Supervisor Stationary mengelola stok dan penjualan produk alat tulis kantor. Tugasnya termasuk memilih produk yang akan dijual, menentukan harga, dan memastikan bahwa pelanggan mendapatkan pelayanan yang baik saat mencari perlengkapan kantor.

6) Chief of Cashier

Chief of Cashier bertanggung jawab atas operasi kasir. Tugasnya meliputi mengelola transaksi pembayaran, memastikan keakuratan uang yang diterima dan diberikan kepada pelanggan, serta melaporkan laporan keuangan harian ke manajemen.

7) Warehouse

Karyawan di bagian gudang bertanggung jawab atas penyimpanan dan pengelolaan stok barang di gudang. Tugasnya mencakup penerimaan barang, penyusunan stok, dan pengeluaran barang sesuai pesanan toko.

8) Entry Data Processing atau EDP

EDP memproses data penjualan, inventaris, dan informasi keuangan lainnya ke dalam sistem komputer. Mereka bertanggung jawab memastikan data akurat dan terorganisir agar memudahkan pelacakan kinerja toko.

9) Store Associate

Store Associate membantu pelanggan menemukan buku atau produk yang mereka cari, memberikan rekomendasi, dan membantu dalam proses

pembelian. Mereka juga bertanggung jawab menjaga kebersihan dan kerapian toko.

10) Customer Service Attendant

Customer Service Attendant melayani pelanggan yang membutuhkan bantuan, memberikan informasi tentang produk, menanggapi keluhan pelanggan, dan memastikan bahwa pelanggan merasa puas dengan layanan toko.

11) Cashier

Cashier bertanggung jawab atas proses pembayaran pelanggan di kasir. Tugasnya meliputi menghitung harga belanja, menerima pembayaran, memberikan kembalian, dan mencetak struk pembelian.

12) Security

Petugas keamanan bertanggung jawab atas keamanan toko dan pelanggan. Tugas mereka memantau CCTV dan melakukan patroli keamanan, mencegah pencurian, dan memberikan bantuan jika terjadi situasi darurat.

13) Counter

Pegawai di bagian counter bertanggung jawab atas layanan pengiriman barang, pengambilan pesanan pelanggan, dan penukaran produk yang mengalami kerusakan atau cacat, menangani pertanyaan pelanggan di meja informasi, memberikan panduan tentang lokasi buku dan produk di toko dan membantu dalam pengaturan pemesanan buku.

14) SPG/SPB (Sales Promotion Girl/Boy)

SPG/SPB bertugas untuk mempromosikan produk dan memberikan informasi kepada pelanggan membantu pelanggan dalam pengambilan keputusan pembelian, dan meningkatkan penjualan melalui pendekatan aktif.

15) Cleaning Service

Cleaning Service bertanggung jawab membersihkan dan merawat kebersihan toko, termasuk membersihkan lantai, rak, dan area publik lainnya, sehingga toko selalu tampak bersih dan menarik bagi pelanggan.

Analisis Porter Five Force

Analisis Porters Five Forces penting dalam perusahaan karena membantu dalam memahami persaingan industri, mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan, menentukan strategi kompetitif, mengidentifikasi peluang dan ancaman, serta mendukung pengambilan keputusan strategis. Berikut adalah Hasil analisis Porters Five Force pada Toko Buku Gramedia.



Gambar 3. Analisis Porter Five Force PT. Gramedia Asri Media di Karawang

1) Persaingan dalam Industri (Rivalry Among Existing Competitors) Gramedia Karawang harus memahami dan memenuhi kebutuhan berikut:

- Kualitas Produk: Kualitas produk harus dipertahankan dan ditingkatkan untuk tetap bersaing di pasar yang serba cepat ini.
- Inovasi Produk: Kreativitas dalam pengembangan produk baru adalah kebutuhan, seperti buku digital, produk berkualitas tinggi, dan produk terkait lainnya.
- Manajemen Stok yang Efisien: Manajemen stok yang cermat diperlukan untuk meminimalkan risiko stok yang mati atau tertinggal.

2) Ancaman dari Produk/Substitusi (*Threat of Substitutes*)

Gramedia harus mengidentifikasi dan memenuhi kebutuhan pelanggan dengan:

Memonitor Tren Literasi: Memahami tren literasi dan minat baca di Karawang adalah kunci. Ini melibatkan analisis pasar dan pemahaman yang mendalam tentang preferensi pelanggan.

Inovasi Produk: Menciptakan produk yang memenuhi kebutuhan pelanggan dan membedakan diri dari produk substitusi.

3) Negosiasi Kekuatan Pemasok (Bargaining Power of Suppliers)

Kebutuhan di sini melibatkan:

Hubungan yang Kuat dengan Pemasok: Membangun hubungan yang saling menguntungkan dengan pemasok untuk memastikan pasokan yang konsisten dan berkualitas.

Manajemen Rantai Pasokan yang Efisien: Proses logistik dan rantai pasokan yang efisien dapat membantu dalam menghindari keterlambatan dalam pasokan.

4) Negosiasi Kekuatan Pembeli (Bargaining Power of Buyers)

Kebutuhan ini termasuk:

Program Loyalitas Pelanggan: Membangun program loyalitas yang menarik dan efektif untuk mempertahankan pelanggan yang ada.

- Harga yang Bersaing: Menawarkan harga yang bersaing dan memiliki strategi harga yang fleksibel untuk mengatasi tuntutan pelanggan.

Pemahaman Pelanggan: Memahami preferensi pelanggan dan perilaku pembelian untuk dapat merespons dengan cepat perubahan dalam kebutuhan pelanggan.

5) Ancaman Masuknya Pesaing Baru (Threat of New Entrants)

Kebutuhan di sini melibatkan:

Merek yang Kuat: Memastikan merek Gramedia memiliki kepercayaan pelanggan yang tinggi dan diakui di Karawang.

Infrastruktur Logistik yang Efisien: Investasi dalam infrastruktur logistik untuk memudahkan proses distribusi.

Penggunaan Teknologi: Meningkatkan kehadiran digital dan kemampuan teknologi untuk bersaing dalam bisnis buku online.

Hasil Kebutuhan Data

Bagian dibawah ini mengidentifikasi dari kebutuhan bisnis yang ada dengan kebutuhan data dan informasi yang dibutuhkan. Kebutuhan bisnis dan kebutuhan data dan informasi tidak harus memiliki jumlah yang sama. Karena kebutuhan data dan informasi memberikan poin-poin yang lebih efisien mengenai SI/TI yang dibutuhkan perusahaan. Hasil dari kebutuhan data dan informasi dapat dilihat pada tabel dibawah ini.

Aktivitas Utama	Departemen	Kebutuhan Bisnis	Kebutuhan Data dan Informasi
Manajemen Toko	Store Manager	Pengelolaan barang, keuangan, pemasaran, kepuasan pelanggan	- Laporan Keuangan Harian/Mingguan - Data Penjualan - Kinerja Laba
Manajemen Tim	Champion Team / Head of SPV	Manajemen personal, pengawasan operasional, keberhasilan tim supervisi	- Jadwal Kerja Karyawan - Kinerja Tim Supervisi
Manajemen SDM	Supervisor SDM	Pengelolaan sumber daya manusia, penilaian kinerja karyawan	- Data Karyawan (Absensi, dll.) - Laporan Evaluasi Kinerja
Manajemen Buku	Supervisor Buku	Pengelolaan stok buku, pemasaran buku, kepuasan pelanggan	- Stok Buku dan Pemasaran - Buku Data Penjualan Buku
Manajemen Alat Tulis	Supervisor Stationary	Pengelolaan stok alat tulis, pemasaran, kepuasan pelanggan	- Stok Perlengkapan Kantor - Data Penjualan Alat Tulis
Kasir	Chief of Cashier	Pengelolaan transaksi kasir, keuangan, keamanan uang	- Transaksi Kasir dan Pembayaran - Laporan Keuangan Harian
Manajemen Gudang	Warehouse	Pengelolaan stok barang di gudang, penerimaan dan pengiriman barang sesuai pesanan toko	- Stok Barang di Gudang - Penerimaan dan Pengiriman Barang
Pengolahan Data	Entry Data Processing and EDP	Pengolahan data penjualan, inventarisasi	- Data Penjualan dan Inventarisasi - Laporan Kinerja Toko
Layanan Pelanggan	Store Associate, Customer Service	Pelayanan pelanggan, rekomendasi produk, kepuasan pelanggan	- Informasi Produk dan Rekomendasi - Kinerja Petahati
Kasir	Cashier	Pengelolaan transaksi kasir, pembayaran	- Transaksi Kasir dan Pembayaran
Keamanan Toko	Security	Keamanan toko dan pelanggan	- Laporan Keamanan dan Keluhan
Layanan Pelanggan	Counter	Layanan pengiriman, pemrosesan pesanan, pembaruan produk rusak atau rusak	- Data Pesanan Pelanggan - Informasi Pengiriman
Promosi Produk	SPG/SPB	Promosi produk, informasi kepada pelanggan, peningkatan penjualan	- Data Produk yang Dipromosikan - Data Kinerja Promosi
Pembersihan Toko	Cleaning Service	Mempertahankan kebersihan toko, menciptakan lingkungan yang bersih dan menarik bagi pelanggan	- Jadwal Pembersihan Toko - Laporan Kebersihan

Gambar 4. Hasil Kebutuhan Data

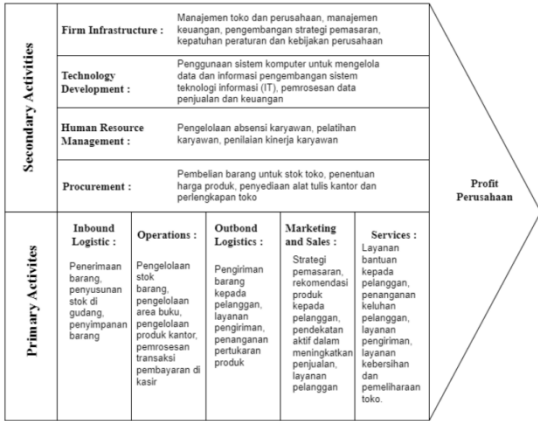
Setelah memperoleh data dan informasi yang diperlukan, langkah berikutnya adalah melakukan pengelompokan kebutuhan data dan informasi sesuai dengan aktivitas utama dan aktivitas pendukung. Tujuan utama dari pembuatan tabel pengelompokan ini adalah untuk mengidentifikasi aktivitas yang menggunakan "U" (Use) dan aktivitas yang melakukan "C" (Create) berdasarkan kebutuhan data dan informasi. Setelah selesai melakukan pengelompokan, langkah selanjutnya adalah mengelompokkan hasil tersebut berdasarkan urutan abjad. Tujuan dari pengelompokan ini adalah untuk mempermudah pengorganisasian dan menjadikan penjelasan mengenai simbol huruf menjadi lebih sederhana.

No	Aktivitas	Data dan Informasi						
		Data Penjualan	Data Karyawan (Absensi, dll.)	Data Transaksi	Data Penjualan Alat Tulis	Data Pesanan Pelanggan	Data Produk yang Dipromosikan	Data Kinerja Promosi
1.	Manajemen Toko	U		U		C		
						I		
2	Manajemen Tim		U					
3	Manajemen SDM		U					
4	Manajemen Buku	U				U	C	C
							I	
5	Manajemen Alat Tulis				U			
6	Kasir	U		U		U	U	U
				C				
				I				
7	Manajemen Gudang					U		
8	Pengolahan Data	C	C	C		C	I	
			2					
9	Keamanan Toko							
10	Layanan Pelanggan					U	U	
11	Promosi Produk						C	
							U	
12	Pembersihan Toko							

Gambar 5. Clustering Kebutuhan SI/TI

Analisis Value Chain

Berikut adalah diagram Value Chain pada Toko Buku Gramedia :



Gambar 6. Analisis Value Chain PT. Gramedia Asri Media di Karawang

Firm Infrastructure melibatkan manajemen toko dan perusahaan, manajemen keuangan, pengembangan

strategi pemasaran, serta memastikan kepatuhan terhadap peraturan dan kebijakan perusahaan. Technology Development mencakup penggunaan sistem komputer untuk mengelola data dan informasi, pengembangan sistem teknologi informasi (IT), serta pemrosesan data penjualan dan keuangan. Human Resource Management bertanggung jawab atas pengelolaan absensi karyawan, pelatihan karyawan, dan penilaian kinerja karyawan. Procurement melibatkan pembelian barang untuk stok toko, penentuan harga produk, serta penyediaan alat tulis kantor dan perlengkapan toko. Inbound Logistics mencakup penerimaan barang, penyusunan stok di gudang, dan penyimpanan barang. Operations mengelola stok barang, area buku, produk kantor, dan pemrosesan transaksi pembayaran di kasir. Outbound Logistics terlibat dalam pengiriman barang kepada pelanggan, layanan pengiriman, dan penanganan pertukaran produk. Marketing and Sales melibatkan strategi pemasaran, rekomendasi produk kepada pelanggan, pendekatan aktif untuk meningkatkan penjualan, serta layanan pelanggan. Services mencakup layanan bantuan kepada pelanggan, penanganan keluhan pelanggan, layanan pengiriman, layanan informasi dan panduan kepada pelanggan di meja informasi, serta layanan kebersihan dan pemeliharaan toko.

Analisis SWOT

Analisis SWOT merupakan salah satu metode analisis strength, weakness, opportunities dan threats dari lingkungan internal dan eksternal perusahaan. Berikut dapat dilihat pada Tabel 3 Analisis SWOT pada Toko Buku Gramedia.

	Internal	
	Strength	Weakness
Internal	- Jaringan toko buku luas & tersebar di seluruh Indonesia, memudahkan akses & pelayanan. - Hubungan baik dengan penulis & penerbit lokal serta internasional, menyediakan konten berkualitas. - Suasana nyaman & fasilitas lengkap (café, ruang baca, diskon) untuk pengalaman berbelanja menyenangkan. - Brand image kuat & terpercaya sebagai perusahaan penerbit & peritel buku terbesar di Indonesia.	- Kurang penetrasi dan inovasi di bidang digital (e-commerce, e-book, media sosial). - Tantangan logistik distribusi buku ke daerah terpencil, memengaruhi kecepatan & kualitas pengiriman. - Ketergantungan tinggi pada penjualan buku fisik, menurun karena perubahan gaya hidup & preferensi konsumen. - Kurangnya diversifikasi produk & layanan, membuat Gramedia rentan terhadap fluktuasi pasar & persaingan.
	Opportunities	W-O (Weaknesses- Opportunities)
Eksternal	- Meningkatnya minat baca, terutama generasi muda, memperluas potensi pasar. - Kerjasama dengan komunitas, sekolah, universitas, perusahaan, dan pemerintah, meningkatkan reputasi Gramedia. - Diversifikasi produk dan layanan seperti buku digital, audio, edukasi, hobi, anak, impor, dan lokal, memenuhi kebutuhan konsumen.	- Melakukan diversifikasi produk dan layanan dengan memperluas penawaran buku digital, buku audio, dan buku edukasi. - Mengoptimalkan logistik dengan meningkatkan efisiensi distribusi buku ke daerah terpencil.
	Threats	W-T (Weaknesses-Threats)
	- Persaingan sengit dari platform e-book dan toko buku online dengan harga lebih murah dan variasi produk lebih banyak. - Perubahan tren konsumen yang cenderung memilih buku asing dan non-fiksi. - Ketidakstabilan ekonomi dan sosial, berdampak pada daya beli dan minat baca masyarakat. - Regulasi pemerintah seperti pajak, sensor, dan larangan, membatasi aktivitas usaha Gramedia.	- Meningkatkan inovasi dalam bidang digital dengan memperluas pengembangan platform e-commerce yang komprehensif, menyediakan e-book yang berkualitas dan memperkuat kehadiran di media sosial. - Mengikuti perkembangan kebijakan pemerintah terkait peraturan dan kebijakan yang mempengaruhi industri buku.

Gambar 7. Analisis SWOT Gramedia Karawang

Analisis PESTLE merupakan salah satu metode yang dapat digunakan untuk menganalisis faktor-faktor makro yang mempengaruhi lingkungan bisnis suatu

organisasi atau bisnis. Analisis ini meliputi enam aspek, yaitu Political, Economic, social, Technological, Legal, dan Enviromental. Analisis ini dapat membantu dalam merumuskan strategi yang sesuai dengan kondisi eksternal organisasi atau bisnis tersebut. Berikut faktor dan dampak Toko Buku Gramedia dari hasil analisis menggunakan PESTLE adalah sebagai berikut :

Aspek	Faktor	Dampak
Political	Kebijakan pemerintah terkait perpajakan, sensor, dan larangan terhadap buku tertentu.	Mempengaruhi biaya Produksi, distribusi, dan penjualan buku, serta Mempengaruhi daya beli dan minat baca masyarakat, serta menimbulkan risiko keamanan dan kesehatan
Economic	Kondisi ekonomi dan sosial yang tidak stabil, seperti inflasi, kemiskinan, dan konflik	Mempengaruhi permintaan dan persaingan pasar, serta membutuhkan inovasi dan adaptasi produk
Social	Perubahan tren dan selera konsumen, seperti preferensi bahasa, genre, dan format bacaan	Mempengaruhi perilaku dan kebiasaan konsumen, serta memberikan peluang dan tantangan bagi bisnis
Technological	Perkembangan teknologi dan digitalisasi, seperti e-commerce, e-book, dan media sosial	Mempengaruhi kepatuhan dan kredibilitas bisnis, serta menimbulkan potensi sengketa dan gugatan
Legal	Peraturan dan undang-undang yang berkaitan dengan industri penerbitan dan ritel, seperti hak cipta, perlindungan konsumen, dan persaingan usaha	Mempengaruhi kesadaran dan tanggung jawab sosial, serta membutuhkan pengelolaan sumber daya dan limbah yang ramah lingkungan
Enviromental	Isu-isu lingkungan, seperti pemanasan global, polusi, dan deforestasi	

Gambar 8. Analisis PESTLE Gramedia Karawang

Perlu diketahui bahwa Kebutuhan bisnis sangat penting dalam perusahaan untuk dipahami dan dipenuhi, karena hal ini akan mempengaruhi keberhasilan dan keberlanjutan suatu perusahaan atau suatu bisnis. Berikut adalah 10 kebutuhan bisnis umum yang ada pada Toko Buku Gramedia

10 Kebutuhan Bisnis				
Kebutuhan Perencanaan Strategis	Kebutuhan Sumber Daya Manusia	Kebutuhan Keuangan	Kebutuhan Operasional	Kebutuhan Pemasaran
- Letak toko yang strategis - Pengembangan Kemitraan distributor - Analisis Risiko dan Peluang (adanya ancaman/peluang baru tren buku)	- Pelayanan Pelanggan yang Ramah - Keterampilan Komunikasi - Pengembangan Karyawan	- Biaya Operasional - Pengelolaan Pajak - Penyusunan anggaran kas	- Keamanan Toko (extv) - Sistem Point of Sale (POS) : alat transaksi penjualan - Pengadaan dan Penerimaan Barang	- Strategi pemasaran digital (media sosial, email, dan situs web) - Diskon dan Promosi - Optimasi Mesin Pencari (SEO): Penggunaan kata kunci untuk meningkatkan visibilitas
Kebutuhan Pasar	Kebutuhan Inovasi	Kebutuhan Hukum dan Regulasi	Kebutuhan Kualitas Produk atau Layanan	Kebutuhan Teknologi
- Riset pasar untuk memahami tren - Segmentasi Pasar : - berdasarkan demografi, minat, atau perilaku pembeli - Penyesuaian Stok buku	- Platform Penjualan Online - Konten Digital : e-book atau audio book - RFID dalam Manajemen Inventaris : alat memantau dan mengelola inventaris buku.	- Kepatuhan Pajak dan Perizinan - Perlindungan Hak Cipta - Perlindungan Konsumen	- Area duduk yang nyaman - Ketersediaan Stok yang memadai - Program Keanggotaan atau Diskon	- Pembayaran Digital atau qris - Sistem Keamanan : CCTV dan sistem alarm - Aplikasi pelacakan buku

Gambar 9. Rekomendasi Kebutuhan Bisnis Gramedia Karawang

KESIMPULAN DAN SARAN

Penelitian ini mengevaluasi perencanaan strategis Gramedia Karawang menggunakan model Anita Cassidy dan analisis Porter Five Forces. Hasil studi menunjukkan bahwa Gramedia Karawang menghadapi tantangan signifikan dari lima kekuatan kompetitif: ancaman pendatang baru, kekuatan tawar-menawar pemasok, kekuatan tawar-menawar pembeli, ancaman produk pengganti, dan persaingan antar perusahaan dalam industri. Analisis ini membantu Gramedia Karawang memahami posisi kompetitifnya dan mengidentifikasi strategi untuk mempertahankan keunggulan kompetitif. Melalui pendekatan Anita Cassidy, Gramedia Karawang

dapat merancang rencana strategis yang terstruktur, mencakup visi jangka panjang, tujuan, dan langkah-langkah konkret untuk mencapainya. Integrasi kedua metode ini memberikan wawasan mendalam tentang dinamika pasar dan memandu perusahaan dalam merespons perubahan lingkungan bisnis. Kesimpulannya, penggunaan Porter Five Forces dan model perencanaan strategis Anita Cassidy terbukti efektif dalam membantu Gramedia Karawang menyusun strategi yang adaptif dan berdaya saing tinggi di industri retail buku.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] C. Albert Handoyo and C. Fibriani, "Perencanaan Strategis Sistem Informasi Menggunakan Metode Tozer (Studi Kasus: CV. XYZ)," *Jurnal Teknik Informatika dan Sistem Informasi*, vol. 9, no. 3, pp. 1723–1738, 2022, doi: <http://dx.doi.org/10.35957/jatisi.v9i3.2130>.
- [2] A. Wirawan and A. D. Manuputty, "Perencanaan Strategis Sistem Informasi Menggunakan Ward And Pepper (Studi Kasus Dinas Perpustakaan Dan Kearsipan Salatiga)," *Jurnal Teknik Informatika dan Sistem Informasi*, vol. 8, no. 3, pp. 1147–1157, 2021, doi: <https://doi.org/10.35957/jatisi.v8i3.1056>.
- [3] J. Fernandes Andry, A. Chakir, R. Maraden, P. Silalahi, L. Liliana, and M. Clara, "Identification Of Business And Technology Strategies Based On The Ward Peppard-Cassidy Method," *J Theor Appl Inf Technol*, vol. 101, no. 6, 2023, Accessed: June. 03, 2024.
- [4] G. R. D. I Wayan Widi Karsana, I Made Candiasa, 2019 "Perencanaan Strategis Sistem Informasi dan Teknologi Informasi Menggunakan Framework Ward & Peppard", *Jurnal Ilmu Komputer Indonesia*
- [5] A. E. Pribadi, E. Darwiyanto, J.H. Husen, Perencanaan Strategis Sistem Informasi pada Ritel Toko Swalayan Karunia, e-Proceeding of Engineering, Vol. 7, No. 1, 2020, [Online]. Available <https://openlibrarypublications.telkomuniversity.ac.id/index.php/engineering/article/view/11946>
- [6] A. Cassidy, 2006, A Practical Guide to Information Systems Strategic Planning. Auerback Publications, New York.
- [7] R.R. Adhisurya, Y. Kusumawati. Perencanaan Strategis Sistem Informasi pada Divisi Transaksi Energi Listrik PT. PLN (Persero) Area Semarang. *Jurnal Universitas Dian Nuswantoro* [Online] Available http://eprints.dinus.ac.id/16555/1/jurnal_15540.pdf
- [8] D. E. Prasetyo and A. F. Wijaya, "Information System Strategic Planning For Tourism Transportation Company Using Ward And Peppard Methodology," *Jurnal Ilmiah Penelitian dan Penerapan Teknologi Sistem Informasi*, vol. 5, no. 1, pp. 43–57, Feb. 2021, doi: 10.29407/intensif.v5i1.14609.
- [9] Z. Shao, "Interaction effect of strategic leadership behaviors and organizational culture on IS-Business strategic alignment and Enterprise Systems assimilation," *Int J Inf Manage*, vol. 44, pp. 96–108, Feb. 2019, doi: 10.1016/j.ijinfomgt.2018.09.010.
- [10] M. Prianti and F. S. Papilaya, "Perencanaan Strategis Sistem Informasi di Sinode GKJ Menggunakan Enterprise Architecture Planning Framework," *J. Inf. Syst. Informatics*, Vol. 3, No. 2, 2021.
- [11] Y. Septiana, A. Mulyani, D. Kurniadi, and D. M. Arifin, "Information Systems Strategic Planning For Healthcare Organizations Using Information Systems Strategic Planning For Healthcare Organizations Using Ward And Peppard Model," *International Journal Of Scientific & Technology Research*, vol. 9, no. 2, 2020, Accessed: Nov. 20, 2023.
- [12] Norlaila, Q. Ain, S. A. Bambang, Sukoco, D. Ariatmanto, and A. M. Wijaya, "Pendekatan Metode Ward And Peppard Untuk Perencanaan Strategis Sistem Informasi Lembaga Pelatihan XYZ," *Jurnal Teknik Informatika dan Sistem Informasi*, vol. 8, no. 4, pp. 1880–1895, 2021, doi: <http://dx.doi.org/10.35957/jatisi.v8i2.899>.
- [13] A. Wiyono and A. F. Wijaya, "PERENCANAAN STRATEGIS SISTEM INFORMASI DI PT TELEKOMUNIKASI INDONESIA, Tbk WITEL SEMARANG MENGGUNAKAN WARD AND PEPPARD," *J. Bina Komput.*, vol. 2, no. 1, pp. 23–32, 2020, doi: 10.33557/binakomputer.v2i1.797
- [14] B. G. Sudarsono, J. F. Andry, P. Ranting, and A. B. A. Rahman, "Redesign The Forwarding Company's Business Processes Using The Zachman Framework," *J Theor Appl Inf Technol*, vol. 98, no. 16, 2020, Accessed: June. 06, 2024.
- [15] A. Lah, Y. Rahardja, and M. N. N. Sitokdana, "Perencanaan Strategis Sistem Informasi Menggunakan Metode Ward and Peppard Pada Pt. Serasi Autoraya," *Sebatik*, vol. 23, no. 1, pp. 185–191, 2019, doi: 10.46984/sebatik.v23i1.467.
- [16] Novita sari Sasue and agustinus fritz Wijaya, "Perencanaan Strategis Sistem Informasi (Eap) Framework," vol. 2, no. 2, pp. 79–87, 2020.
- [17] Y. N. Chayati, E. Darwiyanto, D. Dwi, and J. Suwawi, "Perencanaan Strategis Sistem Informasi Menggunakan Metode Enterprise Architecture Planning (Studi Kasus: PT Etos Indonusa)," vol. 7, no. 2, pp. 8332–8339, 2020.
- [18] P. Studi, S. Informasi, F. Ilmu, and K. Universitas, "Informasi Stikes Palembang Strategic Planning of Information Systems and Information," vol. 2, 2019.
- [19] A. Wiyono and A. F. Wijaya, "PERENCANAAN STRATEGIS SISTEM INFORMASI DIPT TELEKOMUNIKASI INDONESIA, Tbk WITEL SEMARANG MENGGUNAKAN WARD AND PEPPARD," *J. Bina Komput.*, vol. 2, no. 1, pp. 23–32, 2020, doi: 10.33557/binakomputer.v2i1.797.
- [20] T. A. S. Musthofa and G. Wang, "Perencanaan Sistem Informasi untuk Mendukung Analisis Pemasaran menggunakan Metode EAP pada PT. Cherokendo Benua Wisata," *Eng. Math. Comput. Sci. J.*, vol. 1, no. 1, pp. 1–9, 2019, doi: 10.21512/emacsjournal.v1i1.5772.