

Nama : Muhammad Mico Maulana

Npm : 2021210027

Prodi : Sistem Informasi

Mata Kuliah : Arsitektur SI/Enterprise

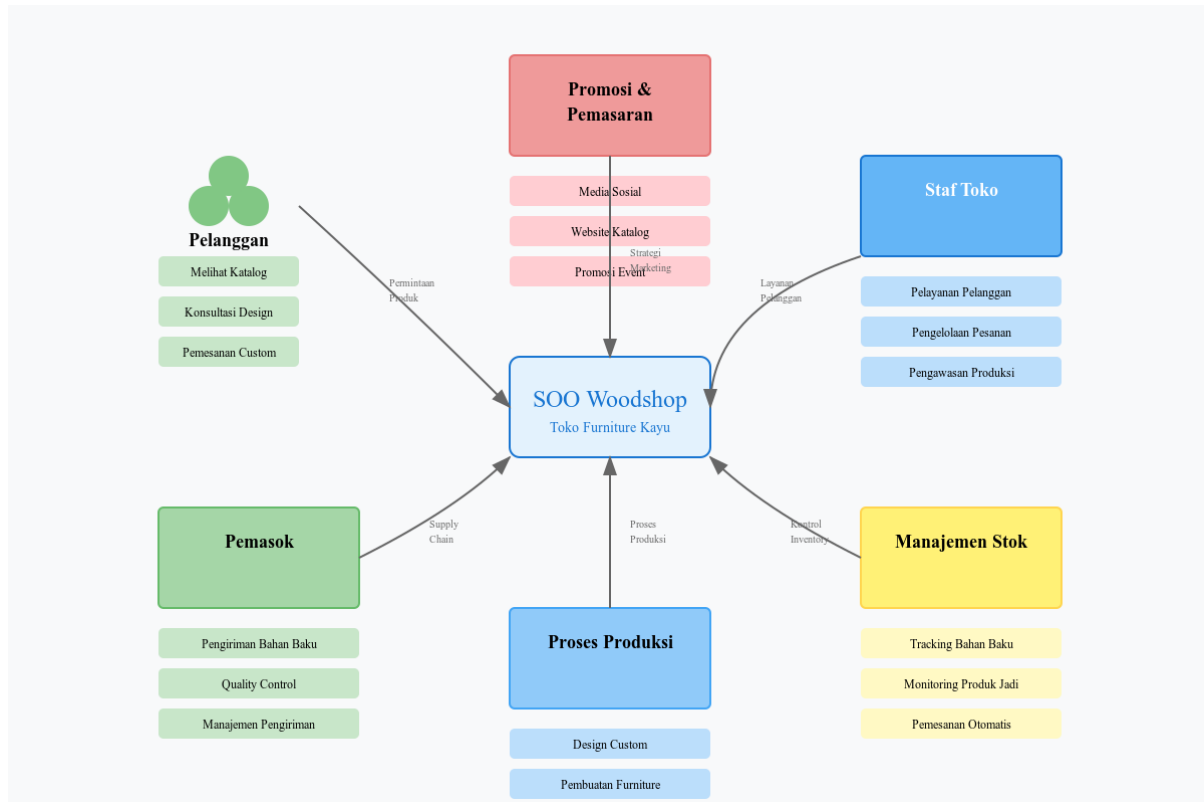
1. Tabel Principle Catalog pada SOO Woodshop

No	Prinsip	Tujuan
1	Arsitektur harus sesuai dengan tujuan, aktivitas, serta tugas pokok dan fungsi (tupoksi) di SOO Woodshop	Mendukung operasional toko secara efisien, manajemen stok barang, dan pelayanan kepada pelanggan.
2	Pengelolaan arsitektur harus user-friendly	Meningkatkan kemudahan penggunaan sistem bagi staf toko dan manajemen dalam pengelolaan inventaris dan pemesanan.
3	Arsitektur yang dikembangkan harus aman	Melindungi data pelanggan dan transaksi dari ancaman keamanan seperti pencurian data atau kebocoran informasi.
4	Data dan informasi harus dilindungi dari akses oleh pihak-pihak yang tidak berwenang	Mencegah akses tidak sah ke informasi stok barang dan rincian transaksi oleh pihak eksternal.
5	Arsitektur harus dirancang untuk memudahkan penambahan dan pengembangan di masa depan	Memungkinkan integrasi sistem pembayaran online dan fitur pelacakan pengiriman di masa depan.
6	Penerapan teknologi interkoneksi dan akses data standar	Mempermudah integrasi dengan sistem lain seperti pemasok dan layanan kurir untuk memudahkan pengelolaan pesanan dan pengiriman.
7	Penerapan arsitektur multi-tier dan arsitektur berbasis komponen	Memudahkan penggantian komponen teknologi tanpa mengganggu sistem toko secara keseluruhan dan menekan biaya pemeliharaan.
8	Menggunakan software, hardware, dan platform yang telah distandarkan	Memastikan kompatibilitas antar perangkat dan platform yang digunakan oleh manajemen dan staf toko.
9	Pendefinisian dan pengelolaan data sebagai aset harus konsisten di semua bagian	Menjamin ketersediaan data yang akurat dan tepat waktu untuk evaluasi performa penjualan dan pengelolaan stok barang.

2. Tabel Identifikasi 5W + 1H untuk Perancangan Arsitektur Enterprise di SOO Woodshop

No	Driver	Objek dan Deskripsi
1	What	Objek: SOO Woodshop Deskripsi: Membuat perancangan arsitektur enterprise untuk mendukung pengelolaan stok barang dan transaksi penjualan secara efisien.
2	Who	Objek: Pemilik toko, staf penjualan, pemasok, dan pelanggan. Deskripsi: Pihak yang bertanggung jawab dalam pengelolaan toko, pengadaan barang, dan layanan pelanggan.
3	Where	Objek: Lokasi SOO Woodshop. Deskripsi: Kantor dan toko fisik SOO Woodshop, serta sistem digital untuk mendukung operasional online.
4	When	Objek: Waktu pelaksanaan. Deskripsi: Perancangan dan pengembangan arsitektur dimulai pada tahun 2024 dengan target penyelesaian dalam waktu 6 bulan.
5	Why	Objek: Mengapa perancangan arsitektur enterprise dibuat? Deskripsi: Untuk meningkatkan efisiensi operasional, pengelolaan stok, dan memberikan layanan yang lebih baik kepada pelanggan.
6	How	Objek: Proses perancangan. Deskripsi: Perancangan arsitektur enterprise menggunakan TOGAF ADM, dengan fokus pada manajemen stok, integrasi pemasok, dan layanan pelanggan.

3. Rich picture Soo Woodshop



4. Tabel Identifikasi Permasalahan

No.	Aktivitas Bisnis	Fungsi Bisnis	Ekspektasi	Permasalahan	Hasil Temuan
1	Pengelolaan Stok Barang	Manajemen Inventaris	Pemantauan stok barang secara real-time	Tidak adanya sistem yang memantau stok barang secara akurat dan langsung	Barang sering habis atau berlebih karena pemantauan stok yang tidak efektif
2	Penjualan Produk	Penjualan	Proses penjualan yang cepat dan tercatat otomatis	Sulit dalam mengelola pesanan dan mencatat penjualan secara manual	Banyak data penjualan yang hilang atau tercatat secara tidak akurat

No.	Aktivitas Bisnis	Fungsi Bisnis	Ekspektasi	Permasalahan	Hasil Temuan
3	Layanan Pelanggan	Customer Service	Respon pelanggan yang cepat dan tepat	Respon terhadap pelanggan lambat karena pemrosesan yang manual	Banyak keluhan pelanggan yang tidak segera ditangani
4	Promosi Produk	Pemasaran	Meningkatkan jangkauan promosi	Jangkauan promosi terbatas karena hanya mengandalkan pemasaran tradisional	Promosi terbatas pada pelanggan lokal, kurang menjangkau calon pelanggan baru
5	Pembukuan Keuangan	Keuangan	Pembukuan yang terstruktur dan terdokumentasi	Pembukuan keuangan tidak terdokumentasi dengan baik dan terpisah	Kesulitan dalam meninjau keuntungan dan kerugian serta perencanaan keuangan yang tidak optimal
6	Pengelolaan Karyawan	SDM	Pengelolaan jadwal dan kinerja karyawan yang efisien	Pengelolaan jadwal dan absensi masih dilakukan secara manual	Banyak waktu yang terbuang dan ketidakjelasan dalam alokasi tugas
7	Pemenuhan Pesanan	Pengelolaan Pesanan	Pemenuhan pesanan yang cepat dan akurat	Keterlambatan dalam pemenuhan pesanan akibat stok yang kurang dipantau	Banyak pesanan yang tidak segera dipenuhi atau dibatalkan oleh pelanggan
8	Pelayanan Purna Jual	Layanan Purna Jual	Sistem purna jual yang responsif dan mendukung pelanggan	Tidak adanya sistem khusus untuk menangani keluhan purna jual	Banyak pelanggan yang tidak puas dengan layanan pasca pembelian
9	Pengelolaan Data Pelanggan	Manajemen Pelanggan	Data pelanggan terpusat dan mudah diakses	Data pelanggan tersebar dan tidak terpusat	Kesulitan dalam menganalisis dan mengembangkan strategi pemasaran berbasis data
10	Integrasi Pembayaran	Keuangan	Proses pembayaran yang	Proses pembayaran	Banyak pelanggan yang mengeluhkan

No.	Aktivitas Bisnis	Fungsi Bisnis	Ekspektasi	Permasalahan	Hasil Temuan
			cepat dan bervariasi	terbatas pada metode cash dan transfer bank	keterbatasan opsi pembayaran yang tersedia

5. Tabel solusi

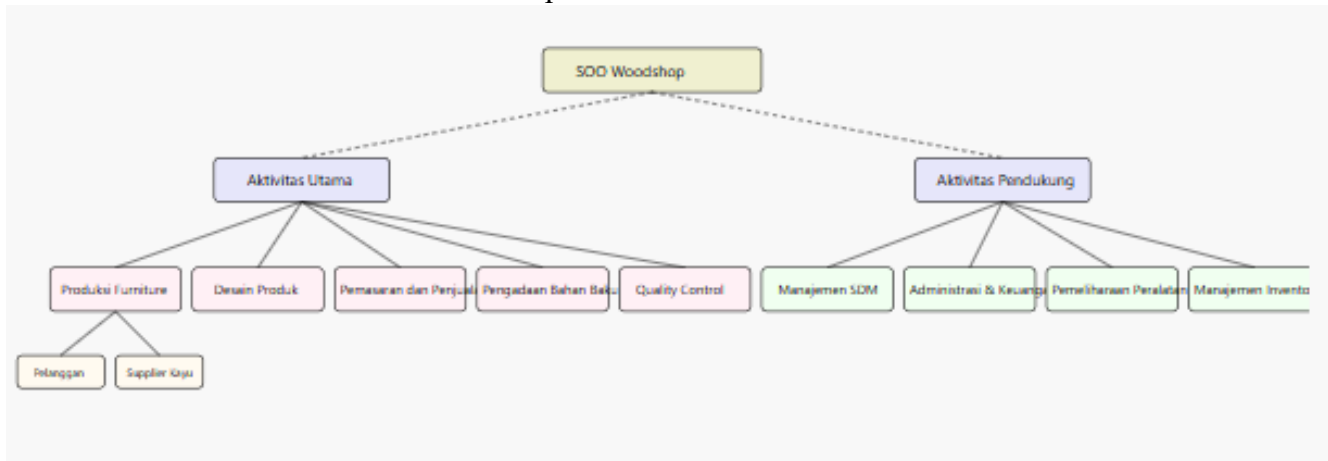
No.	Layanan	Permasalahan Layanan	Sasaran Perbaikan	Pola Solusi
1	Sistem Manajemen Inventaris	Tidak adanya sistem yang memantau stok barang secara akurat dan langsung	Pemantauan stok barang secara real-time	Mengimplementasikan sistem manajemen inventaris berbasis software yang memungkinkan pemantauan stok secara otomatis dengan notifikasi peringatan.
2	Sistem Penjualan	Sulit dalam mengelola pesanan dan mencatat penjualan secara manual	Proses penjualan yang cepat dan tercatat otomatis	Mengembangkan aplikasi penjualan yang terintegrasi untuk mengelola pesanan dan mencatat transaksi secara otomatis.
3	Sistem Customer Service	Respon terhadap pelanggan lambat karena pemrosesan yang manual	Respon pelanggan yang cepat dan tepat	Menggunakan software CRM untuk mengotomatisasi respon pelanggan dan pelacakan keluhan serta solusi yang diberikan.
4	Strategi Pemasaran Digital	Jangkauan promosi terbatas karena hanya mengandalkan pemasaran tradisional	Meningkatkan jangkauan promosi	Menerapkan kampanye pemasaran digital melalui media sosial dan iklan online untuk menjangkau lebih banyak calon pelanggan.
5	Sistem Pembukuan Keuangan	Pembukuan keuangan tidak terdokumentasi dengan baik dan terpisah	Pembukuan yang terstruktur dan terdokumentasi	Mengadopsi perangkat lunak akuntansi yang dapat mengintegrasikan semua data keuangan dalam satu platform.

No.	Layanan	Permasalahan Layanan	Sasaran Perbaikan	Pola Solusi
6	Sistem Manajemen SDM	Pengelolaan jadwal dan absensi masih dilakukan secara manual	Pengelolaan jadwal dan kinerja karyawan yang efisien	Mengimplementasikan sistem manajemen SDM yang memungkinkan pengelolaan jadwal dan absensi secara otomatis dan transparan.
7	Sistem Pemenuhan Pesanan	Keterlambatan dalam pemenuhan pesanan akibat stok yang kurang dipantau	Pemenuhan pesanan yang cepat dan akurat	Mengintegrasikan sistem pemantauan stok dengan sistem pemesanan untuk mempercepat proses pemenuhan dan mengurangi keterlambatan.
8	Sistem Layanan Purna Jual	Tidak adanya sistem khusus untuk menangani keluhan purna jual	Sistem purna jual yang responsif dan mendukung pelanggan	Membuat platform online untuk pengaduan dan dukungan purna jual yang memudahkan pelanggan dalam mengajukan keluhan dan mendapatkan bantuan.
9	Sistem Manajemen Data Pelanggan	Data pelanggan tersebar dan tidak terpusat	Data pelanggan terpusat dan mudah diakses	Mengimplementasikan sistem manajemen data pelanggan yang menyimpan semua informasi pelanggan dalam satu database terpusat.
10	Sistem Pembayaran	Proses pembayaran terbatas pada metode cash dan transfer bank	Proses pembayaran yang cepat dan bervariasi	Mengintegrasikan berbagai metode pembayaran (kartu kredit, e-wallet, dll.) ke dalam sistem untuk memberikan lebih banyak opsi kepada pelanggan.

6. Stakeholder map Matrix

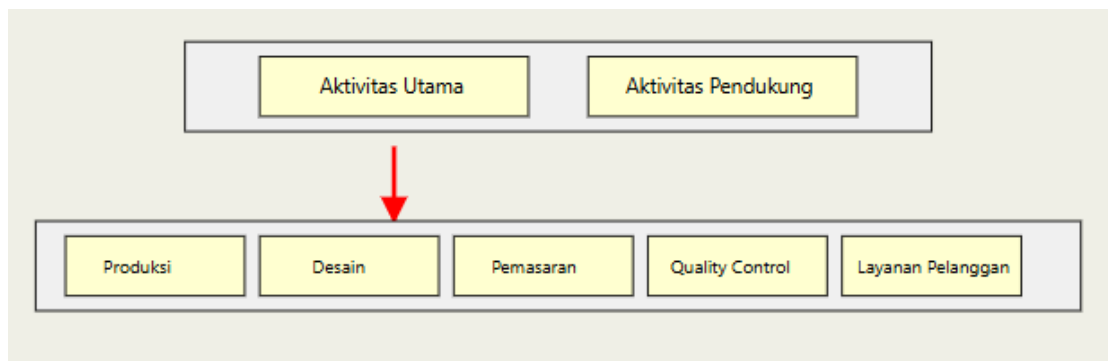
Aktivitas	Pelanggan	Supplier Kayu	Karyawan	Pemerintah	Masyarakat Sekitar	Bank	Kompetitor
Aktivitas Utama							
Produksi Furniture	✓	✓	✓				
Desain Produk	✓		✓				✓
Pemasaran dan Penjualan	✓		✓		✓		✓
Pengadaan Bahan Baku		✓	✓				
Quality Control	✓	✓	✓				
Aktivitas Pendukung							
Manajemen SDM			✓	✓			
Administrasi & Keuangan			✓	✓		✓	
Pemeliharaan Peralatan			✓				
Manajemen Inventori		✓	✓				

7. Tree decision toko soo woodshop

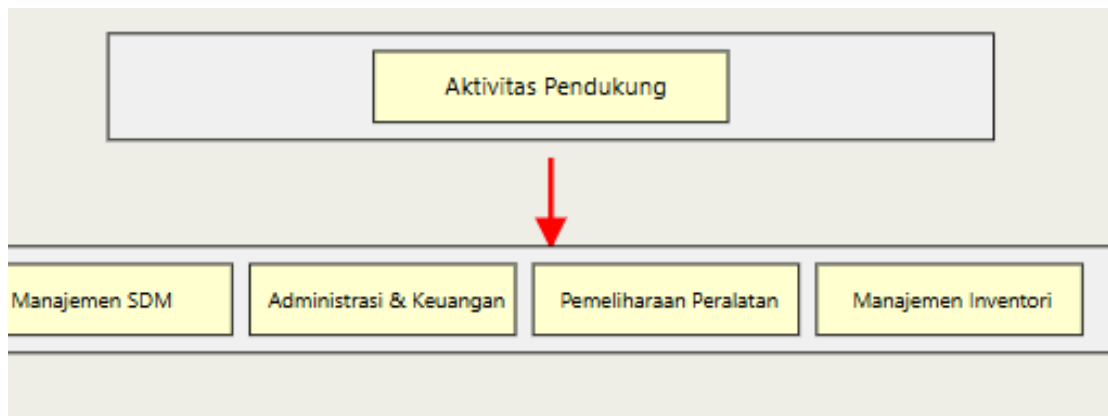


8. Fungsi bisnis

a) Aktivitas utama

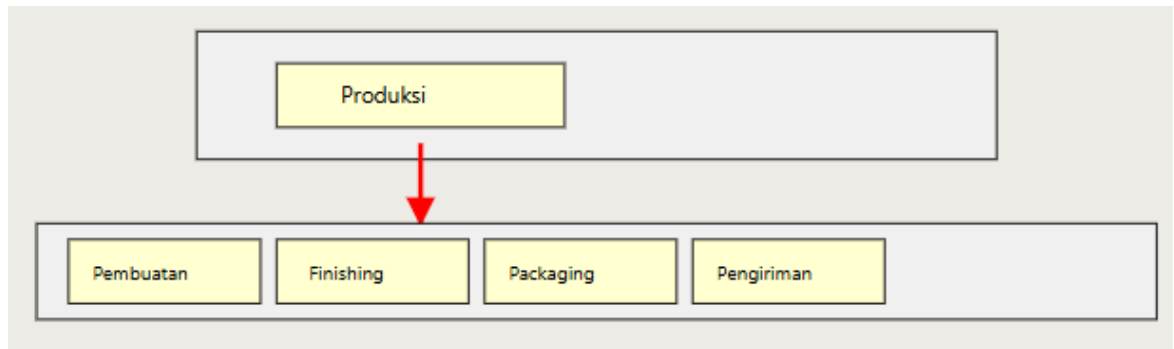


b) Aktivitas pendukung

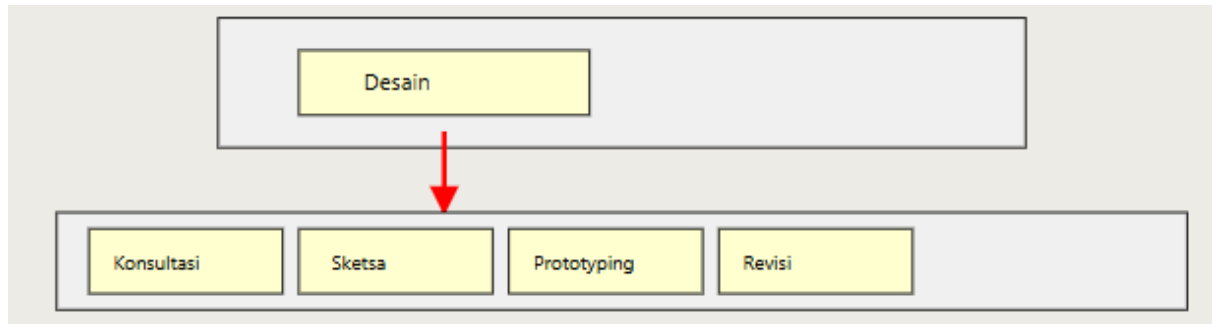


9. Proses bisnis

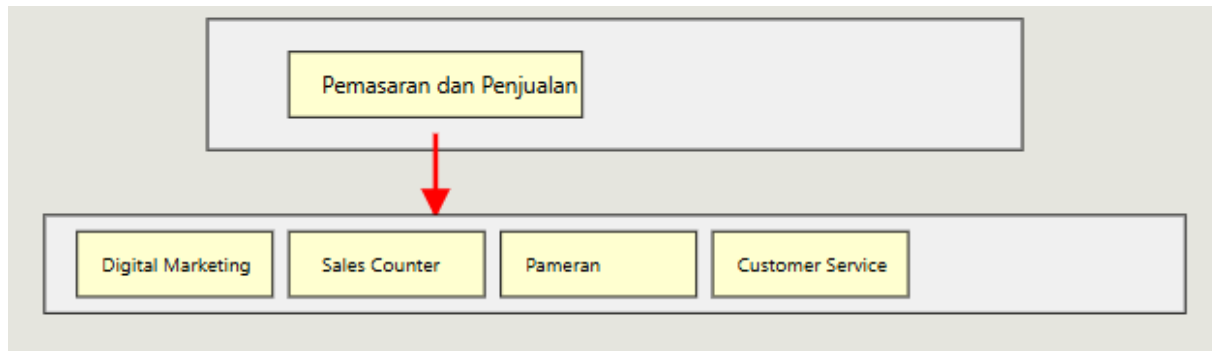
a) Produksi



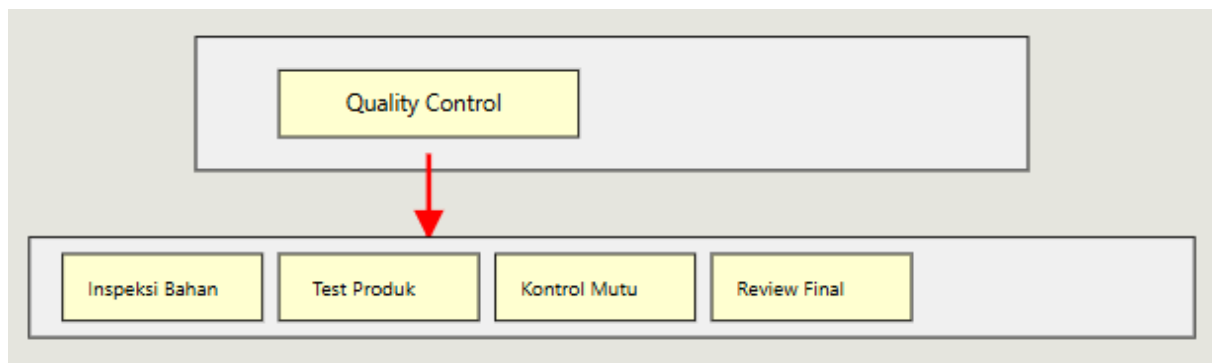
b) Desain



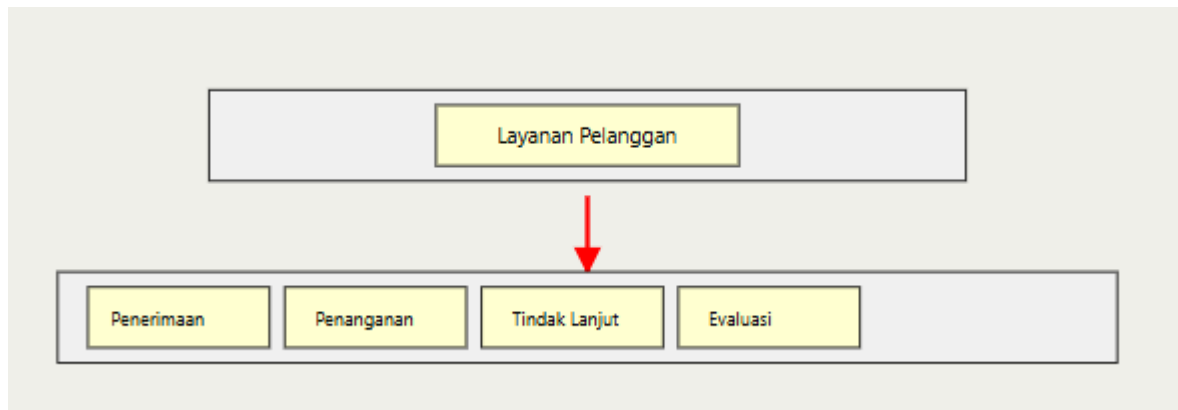
c) Pemasaran



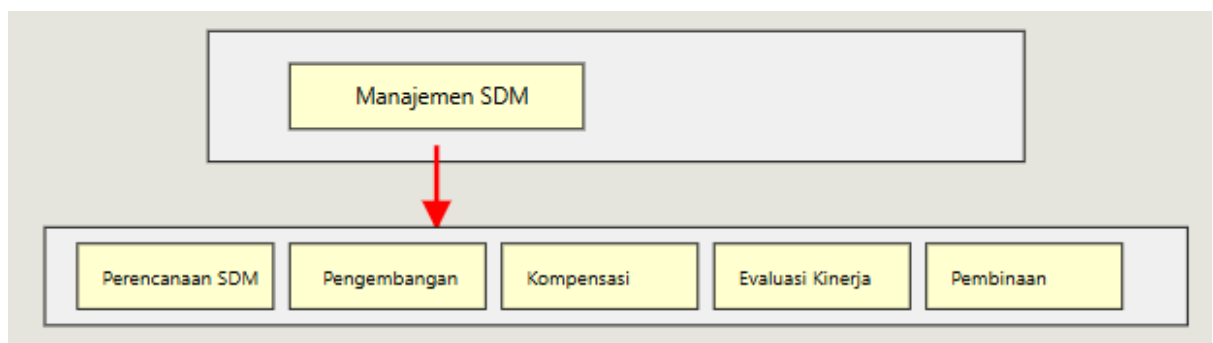
d) Quality control



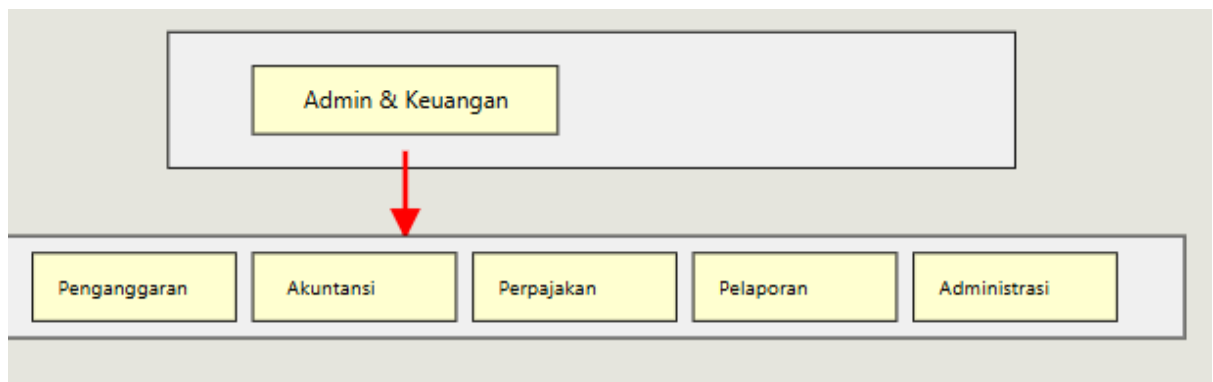
e) Layanan pelanggan



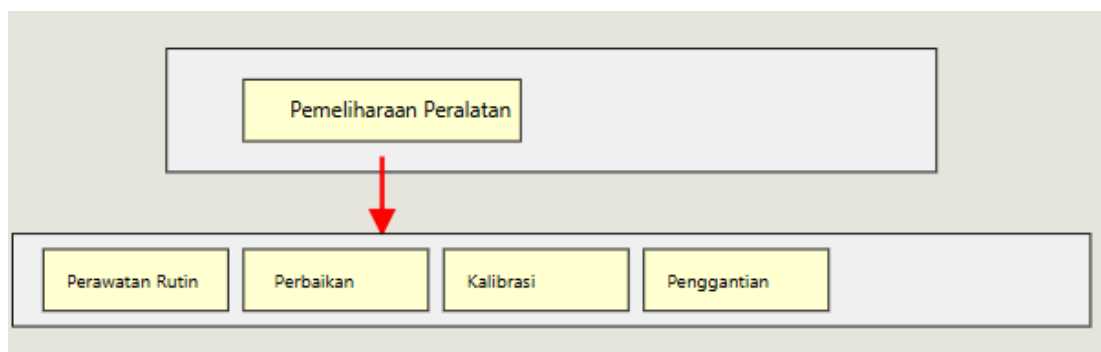
f) Manajemen SDM



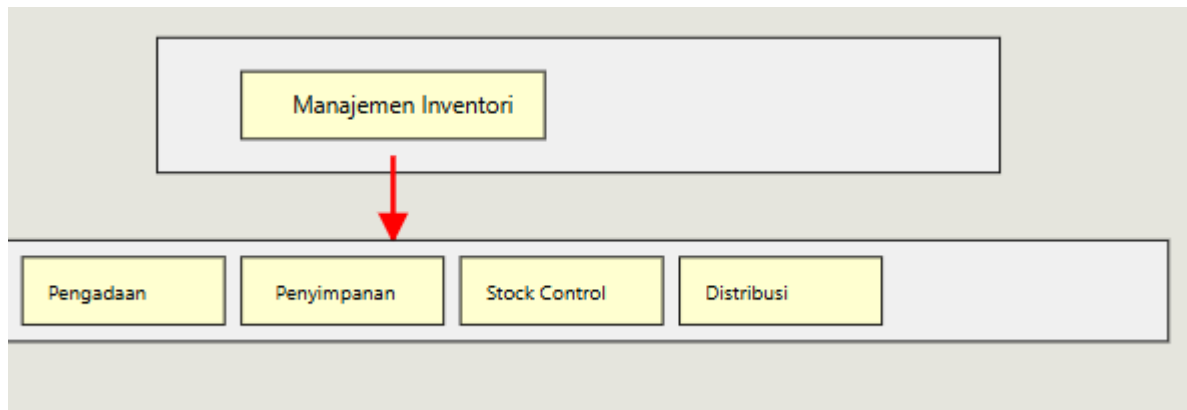
g) Admin dan keuangan



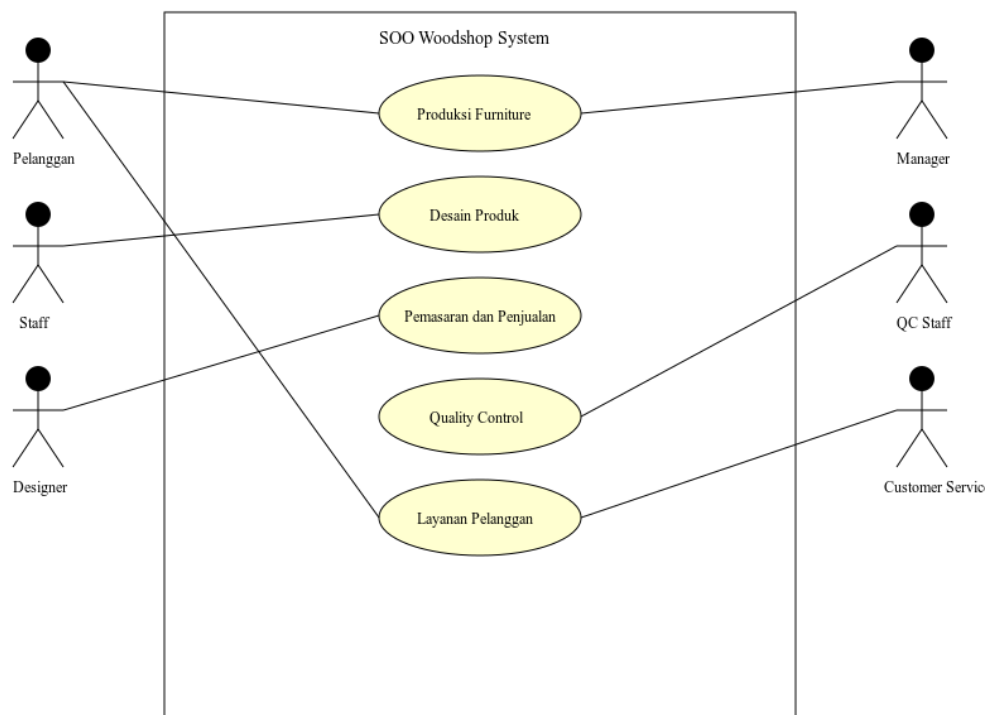
h) Pemeliharaan dan perawatan



i) Inventori



10. Use Case Diagram

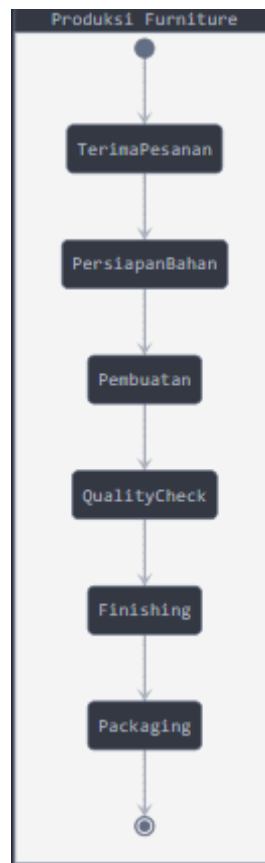


11. Analisis Value Chain

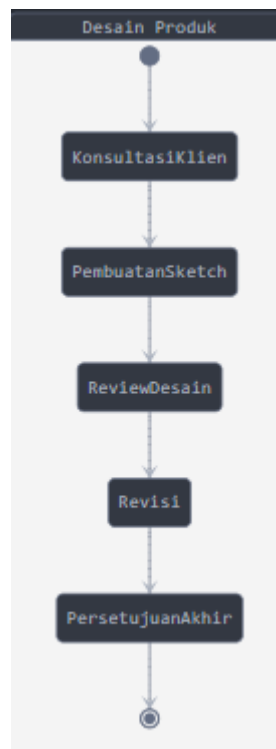


12. Aktivitas utama (*Activity Diagram*)

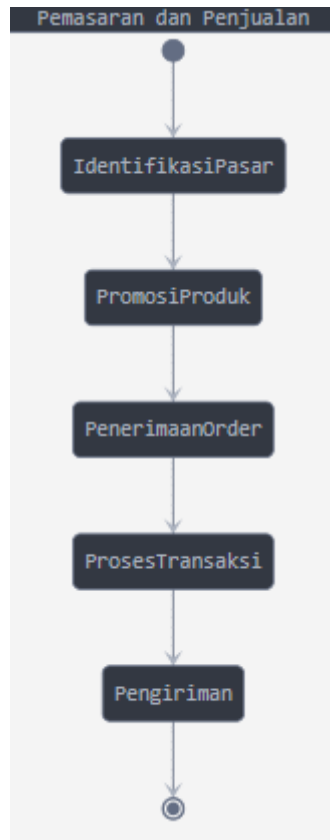
a) Produksi furniture



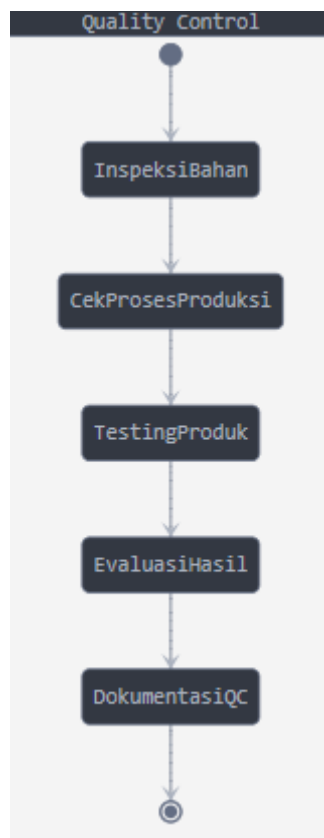
b) Desain produk



c) Pemasaran dan penjualan



d) Quality control

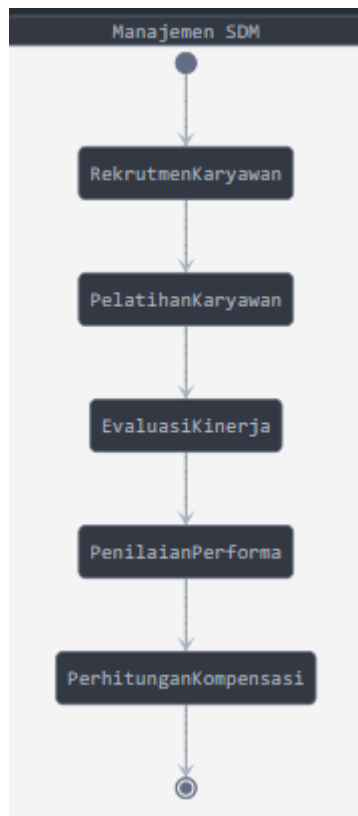


e) Layanan pelanggan

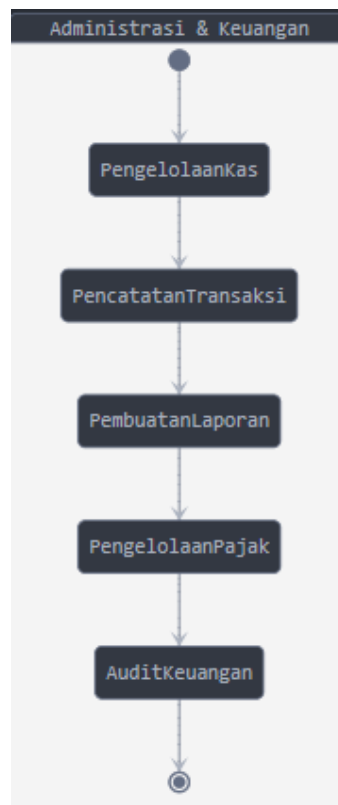


13. Aktivitas pendukung (*Activity Diagram*)

a) Manajemen SDM



b) Administrasi dan Keuangan



c) Pemeliharaan peralatan



d) Manajemen Inventori



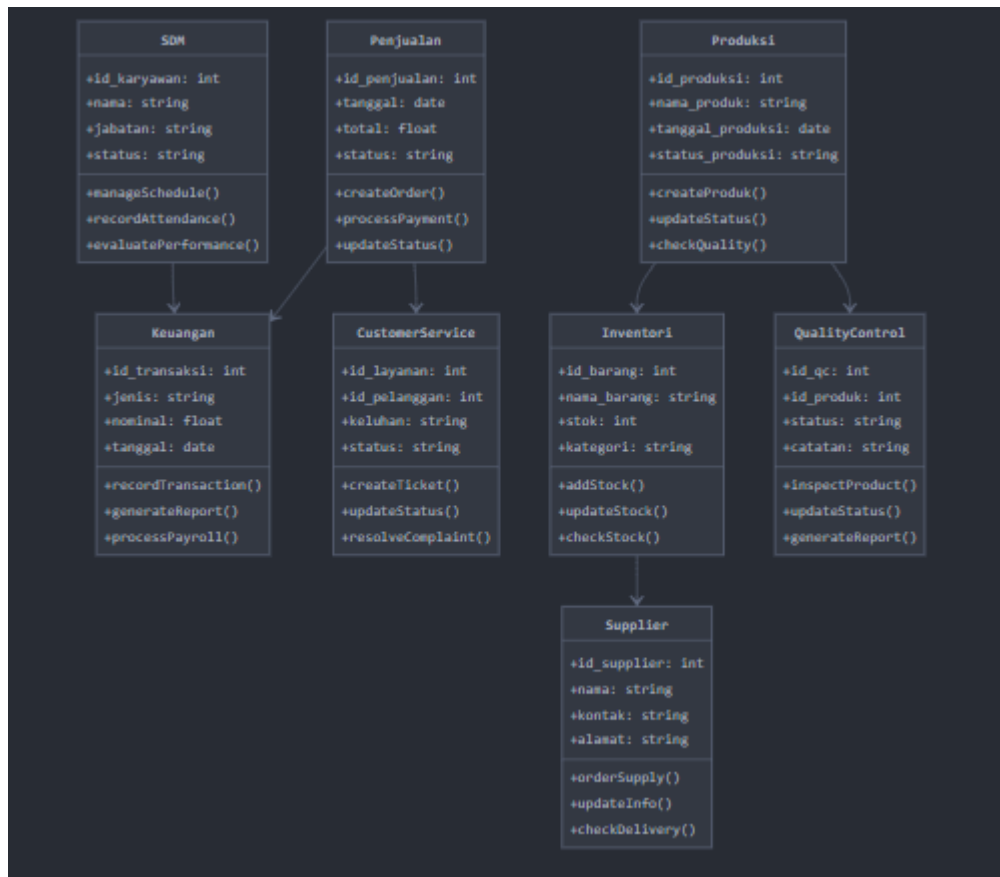
14. Tabel *Actor/Role Matrix*

Aktivitas	Pemilik	Manager	Staff Produksi	QC	Customer Service	Designer	Admin	Pelanggan	Supplier
Produksi Furniture									
Produksi	A	R	R	R	-	-	-	-	I
Finishing	A	R	R	R	-	-	-	-	-
Packaging	A	R	R	I	-	-	-	-	-
Pengiriman	A	R	R	I	I	-	-	I	-
Desain									
Konsultasi	I	I	-	-	R	A	-	R	-
Pembuatan	I	I	-	-	-	A	-	C	-
Review	A	R	-	I	-	R	-	R	-
Pemasaran & Penjualan									
Promosi	A	R	-	-	R	C	R	-	-
Pesanan	I	R	-	-	A	-	R	R	-
Pembayaran	I	I	-	-	-	-	A	R	-
QC									
Inspeksi	A	R	C	R	-	-	-	-	I
Testing	A	R	R	R	-	C	-	-	-
Evaluasi	A	R	I	R	-	C	-	I	-
Customer Service									
Keluhan	I	I	-	-	A	-	R	R	-
Penanganan	A	R	R	R	R	C	-	I	-
Follow up	I	R	-	I	A	-	-	R	-
Supporting									
SDM	A	R	I	I	I	I	R	-	-
Finance	A	R	-	-	-	-	R	-	-
Maintenance	A	R	R	R	-	-	I	-	C
Inventory	A	R	R	R	-	-	R	-	R

15. Tabel Domain Aktivitas

NO	Domain Aktivitas	Fungsi Bisnis	Data Yang Dikelola
1	Produksi	Produksi Furniture	- ID Produksi
			- Jenis Furniture
			- Bahan Baku
			- Status Produksi
			- Jadwal Produksi
2	Pemasaran	Pemasaran dan Penjualan	- Data Pelanggan
			- Data Pesanan
			- Data Pembayaran
			- Promosi
			- Target Penjualan
3	Manajemen SDM	Pengelolaan Karyawan	- Data Karyawan
			- Jadwal Kerja
			- Absensi
			- Kinerja
			- Gaji
4	Inventaris	Manajemen Inventori	- Stok Barang
			- Kategori Barang
			- Status Barang
			- Lokasi Penyimpanan
			- Riwayat Stok
5	Keuangan	Administrasi dan Keuangan	- Transaksi
			- Pendapatan
			- Pengeluaran
			- Laporan Keuangan
			- Pajak
6	Layanan Pelanggan	Customer Service	- Data Keluhan
			- Feedback Pelanggan
			- Riwayat Layanan
			- Status Penanganan
			- Kepuasan Pelanggan
7	Quality Control	Pengendalian Kualitas	- Standar Kualitas
			- Hasil Inspeksi
			- Cacat Produk
			- Perbaikan
			- Laporan QC
8	Pemeliharaan	Maintenance	- Data Peralatan
			- Jadwal Perawatan
			- Riwayat Perbaikan
			- Biaya Maintenance
			- Status Peralatan

16. Class Diagram



17. Solusi Aplikasi

No	Fungsi Bisnis/Layanan	Pola Solusi	Solusi Sistem Informasi
1	Manajemen Inventaris	Mengimplementasikan sistem manajemen inventaris berbasis software yang memungkinkan pemantauan stok secara otomatis dengan notifikasi peringatan	e-Inventory
2	Sistem Penjualan	Mengembangkan aplikasi penjualan yang terintegrasi untuk mengelola pesanan dan mencatat transaksi secara otomatis	e-Sales
3	Customer Service	Menggunakan software CRM untuk mengotomatisasi respon pelanggan dan pelacakan keluhan	e-CRM
4	Pemasaran	Menerapkan kampanye pemasaran digital melalui media sosial dan iklan online	e-Marketing

5	Pembukuan Keuangan	Mengadopsi perangkat lunak akuntansi yang dapat mengintegrasikan semua data keuangan	e-Finance
6	Manajemen SDM	Mengimplementasikan sistem manajemen SDM untuk pengelolaan jadwal dan absensi	e-HRM
7	Pemenuhan Pesanan	Mengintegrasikan sistem pemantauan stok dengan sistem pemesanan	e-Order
8	Layanan Purna Jual	Membuat platform online untuk pengaduan dan dukungan purna jual	e-Support
9	Manajemen Data Pelanggan	Mengimplementasikan sistem manajemen data pelanggan terpusat	e-Customer
10	Sistem Pembayaran	Mengintegrasikan berbagai metode pembayaran digital	e-Payment

18. Arsitektur Aplikasi saat ini

a) Microsoft Excel untuk Pencatatan Stok dan Keuangan

Tabel IRC Aplikasi *Existing* Microsoft Excel untuk pencatatan stok dan keuangan

Nomor	1
Nama Sistem	Microsoft Excel untuk Pencatatan Stok dan Keuangan
Deskripsi	Merupakan aplikasi spreadsheet yang digunakan untuk mencatat stok barang, transaksi penjualan, dan pembukuan sederhana
Fungsi Bisnis/Layanan	Pencatatan Stok dan Keuangan
Pemilik Proses Bisnis	Pemilik SOO Woodshop
Unit Pengelola	Admin Toko
Pengguna	Pemilik dan Staff Administrasi
Status	Aktif (beroperasi pada jam kerja)
Platform	Microsoft Windows, Microsoft Office
Jaringan	Standalone (tidak terhubung jaringan)

b) WhatsApp Business

Tabel IRC Aplikasi *Existing* Whatsapp Business

Nomor	2
Nama Sistem	WhatsApp Business
Deskripsi	Aplikasi messaging yang digunakan untuk komunikasi dengan pelanggan, supplier, dan marketing produk
Fungsi Bisnis/Layanan	Komunikasi dan Pemasaran
Pemilik Proses Bisnis	Pemilik SOO Woodshop
Unit Pengelola	Staff Customer Service
Pengguna	Seluruh Staff Toko
Status	Aktif (24 jam)
Platform	Android/iOS Mobile App
Jaringan	Internet

c) Aplikasi Kasir Dekstop

Tabel IRC Aplikasi *Existing* Aplikasi Kasir Dekstop

Nomor	3
Nama Sistem	Aplikasi Kasir Desktop
Deskripsi	Aplikasi sederhana untuk mencatat transaksi penjualan dan mencetak struk
Fungsi Bisnis/Layanan	Transaksi Penjualan
Pemilik Proses Bisnis	Pemilik SOO Woodshop
Unit Pengelola	Kasir
Pengguna	Kasir dan Pemilik
Status	Aktif (beroperasi pada jam kerja)
Platform	Microsoft Windows
Jaringan	Standalone (tidak terhubung jaringan)