

PENGEMBANGAN SISTEM INFORMASI MANAJEMEN UNTUK MENINGKATKAN EFISIENSI OPERASIONAL UMKM Studi Kasus Kedai Atiya

Vitta Angelique Huwae¹, Nur Ain Yahya², Febriana Romauli Manurung³, Alexandro
Imanuel Pattiwallapia⁴, Fahrul Nurdin⁵, Virens Zakaria Sopaheluwakan⁶

¹⁻⁶Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas pattimura, Indonesia

*e-mail: vittahuwae521@gmail.com¹, ainyahyaaa@gmail.com², manurungfebriana47@gmail.com³,
alexandroipa06@gmail.com⁴, fahrulnurdin93@gmail.com⁵, virenszsopaheluwakan13@gmail.com⁶

Abstrak

Pengabdian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh Sistem Informasi Manajemen (SIM) terhadap efisiensi operasional UMKM Kedai Atiya. Pengabdian dilakukan melalui wawancara dengan pemilik Kedai Atiya serta analisis data operasional. Hasil Pengabdian menunjukkan bahwa implementasi SIM dapat meningkatkan efisiensi operasional UMKM melalui pengurangan waktu proses, peningkatan akurasi data, dan pengembangan pengambilan keputusan. Namun, ditemukan juga beberapa hambatan seperti keterbatasan sumber daya dan kesadaran akan pentingnya SIM. Pengabdian ini memberikan kontribusi pada pengembangan strategi pengembangan SIM untuk UMKM dan rekomendasi untuk meningkatkan efisiensi operasional.

Kata kunci : *Sistem Informasi Manajemen, Efisiensi Operasional, UMKM, Kedai Atiya, Pengembangan Strategi.*

Abstract

This Activity aims to analyze the impact of the Management Information System (MIS) on the operational efficiency of UMKM Kedai Atiya. The study was conducted through interviews with the owner of Kedai Atiya and operational data analysis. The results indicate that the implementation of MIS can enhance the operational efficiency of UMKM through reduced processing time, improved data accuracy, and better decision-making development. However, several obstacles were also identified, such as resource limitations and awareness of the importance of MIS. This Activity contributes to the development of MIS strategies for UMKM and provides recommendations to improve operational efficiency.

Keywords : *Management Information System, Operational Efficiency, MSMEs, Atiya Store, Strategy Development.*

1. PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peran penting dalam perekonomian Indonesia, menurut Badan Pusat Statistik (2022), UMKM menyumbang sekitar 61,41% dari total Produk Domestik Bruto (PDB) Indonesia, salah satu UMKM nya adalah UMKM kedai rujak atiya yang pada saat ini dapat berkontribusi dalam menciptakan lapangan kerja, mendukung pendapatan masyarakat, dan mendorong pertumbuhan ekonomi masyarakat lokal dan nasional, apalagi saat ini kedai rujak atiya

masih sangat baru tentunya ini dapat menjadi peluang besar dalam menjalankan inovasi baru menuju kesuksesan.

Pada saat ini salah satu sektor UMKM yang memiliki potensi besar adalah usaha kuliner tradisional, seperti rujak buah, rujak buat sendiri bukan lagi hal yang baru di dengar di telinga masyarakat, rujak buah adalah salah satu makanan tradisional yang telah menjadi bagian dari budaya kuliner Indonesia sejak lama, meski asal-usulnya tidak terdokumentasi secara spesifik, rujak diyakini berasal dari tradisi masyarakat agraris di Nusantara yang memanfaatkan hasil bumi, seperti buah-buahan lokal.

Oleh sebab itu rujak buah tidak hanya menjadi makanan tradisional yang menyegarkan, tetapi juga mencerminkan kekayaan alam dan budaya Indonesia, keunikan rasanya serta nilai kesehatannya menjadikan rujak buah sebagai salah satu makanan favorit masyarakat yang tetap relevan di berbagai zaman, bukan itu saja tetapi juga memiliki peluang bisnis yang menjanjikan karena permintaan yang stabil dan bahan baku yang muda didapat. Namun, persaingan di sektor ini semakin ketat, sehingga pelaku UMKM perlu berinovasi dan meningkatkan strategi bisnis mereka, salah satu cara untuk mengatasi tantangan tersebut adalah dengan lebih memanfaatkan teknologi saat ini yang sedang berkembang, dimana UMKM rujak buah dapat memanfaatkan teknologi untuk meningkatkan efisiensi operasional, memperluas jangkauan pasar dan strategi dalam pemasaran. Seperti yang kita ketahui teknologi saat ini berkembang sangat pesat dan mencakup berbagai bidang yang mendukung kehidupan pribadi, sosial, dan bisnis, bahkan perkembangan teknologi digital telah membawa perubahan besar dalam cara UMKM menjalankan usaha mereka dengan membuka peluang baru, meningkatkan efisiensi, dan memperluas jangkauan pasar, terutama dalam bentuk media sosial, iklan digital, aplikasi pemesanan, aplikasi pembayaran dll, hal ini memungkinkan UMKM dapat lebih banyak menarik pelanggan lantaran teknologi digital salah satu market place terbesar dalam menarik konsumen, bahkan dapat meningkatkan daya saing, menarik lebih banyak pelanggan, dan menciptakan loyalitas di tengah persaingan.

Namun yang paling penting adalah bagaimana kedai rujak atiya mengimplementasikan setiap aspek dalam menjalankan bisnisnya, dengan memanfaatkan teknologi digital pada UMKM rujak buah nya dapat memperkuat posisi mereka di pasar dan memastikan keberlanjutan bisnis, walaupun teknologi digital dapat menjadi salah satu solusi dalam mengatasi tantangan yang ada, persaingan yang ketat akan tetap terjadi dalam menjalankan UMKM kedai rujak atiya lantaran terdapat competitor yang menjalankan usaha yang serupa, persaingan yang satu ini tentunya menjadi beban tersendiri bagi pemilik usaha UMKM, oleh karena itu, penting bagi kedai rujak atiya untuk menghadapi tantangan ini dengan strategi yang baik dan tepat. Pengabdian ini sendiri dilakukan bertujuan untuk menganalisis bagaimana kedai atiya dapat memanfaatkan teknologi untuk meningkatkan daya saingnya dengan metode pemasaran digital, inovasi produk, dan program lainnya, dengan demikian, Pengabdian ini diharapkan dapat memberikan wawasan mengenai penerapan teknologi dalam meningkatkan efisiensi operasional dan pemasaran, serta menciptakan loyalitas pelanggan di tengah persaingan.

2. METODE

Metode Pengabdian untuk Pengabdian ini menggunakan pendekatan Pengabdian kualitatif dengan studi kasus untuk mengidentifikasi kebutuhan dan penerapan Sistem Informasi Manajemen (SIM) pada UMKM Kedai Atiya. Pengabdian ini bertujuan untuk

mengembangkan dan menerapkan SIM yang efektif untuk meningkatkan efisiensi operasional dan kinerja UMKM.

Studi Kasus

Studi kasus digunakan untuk memahami kebutuhan dan penerapan SIM pada UMKM Kedai Atiya secara mendalam. Studi kasus ini melibatkan:

1. Pengumpulan Data: Melalui wawancara, observasi, dan studi pustaka.
2. Pengembangan Teori: Mengembangkan teori tentang kebutuhan dan penerapan SIM pada UMKM.

Tahapan Pengumpulan Data

Berikut adalah tahapan pengumpulan data:

1. Wawancara Mendalam

Wawancara mendalam dilakukan dengan pemilik Kedai Atiya untuk memahami:

1. Kebutuhan SIM: Mengidentifikasi kebutuhan SIM pada UMKM.
2. Permasalahan SIM: Mengidentifikasi permasalahan SIM yang dihadapi UMKM.
3. Pengalaman: Mengumpulkan pengalaman pemilik dalam mengelola UMKM.
4. Harapan: Mengumpulkan harapan pemilik terhadap penerapan SIM.

2. Observasi Langsung

Observasi langsung dilakukan untuk memahami:

1. Proses Bisnis: Mengamati proses bisnis UMKM.
2. Kebutuhan SIM: Mengidentifikasi kebutuhan SIM dalam proses bisnis.
3. Kinerja UMKM: Mengamati kinerja UMKM.

3. Studi Pustaka

Studi pustaka dilakukan untuk memahami:

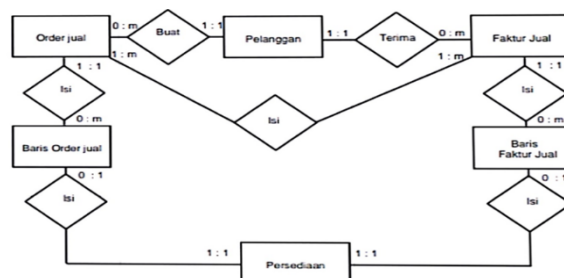
1. Konsep SIM: Mengkaji konsep dan teori SIM.
2. Penerapan SIM: Mengkaji penerapan SIM pada UMKM.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Profil

Nama Usaha : Kedai Atiya
Pemilik Usaha : Sintia
Lokasi Usaha : Lorong Pemda 1, Poka
Tahun berdiri : 2024

B. Pembahasan



Kedai Atiya menggunakan metode diagram arus data

1. Entitas "Pelanggan"

- Pelanggan adalah pihak yang melakukan transaksi.
- Hubungan:
 - "Buat" (1:1 dengan Order Jual) : Setiap pelanggan dapat membuat satu atau lebih order penjualan.
 - "Terima" (1:1 dengan Faktur Jual): Pelanggan menerima faktur dari transaksi yang telah dilakukan.

2. Entitas "Order Jual"

- Order Jual adalah data pesanan yang dibuat pelanggan.
- Hubungan:
 - "Isi" (0:m dengan Baris Order Jual) : Satu order dapat memiliki banyak baris detail (barang/produk yang dipesan).
 - Setiap order terkait dengan pelanggan yang membuatnya.

3. Entitas "Baris Order Jual"

- Baris Order Jual merepresentasikan detail dari Order Jual (misalnya, produk, kuantitas).
- Hubungan:
 - "Isi" (0:1 dengan Persediaan) : Setiap baris order jual merujuk pada satu barang dalam persediaan.

4. Entitas "Persediaan"

- Persediaan mencatat data barang/produk yang tersedia untuk dijual.
- Hubungan:
 - "Isi" (1:1 dengan Baris Order Jual dan Baris Faktur Jual) : Persediaan terhubung dengan baris order jual dan faktur jual untuk melacak barang yang dipesan dan dijual.

5. Entitas "Faktur Jual"

- Faktur Jual adalah dokumen yang diterbitkan sebagai bukti transaksi penjualan.
- Hubungan:
 - "Terima" (0:m dengan Pelanggan) : Setiap faktur terkait dengan pelanggan yang menerima faktur tersebut.
 - "Isi" (0:m dengan Baris Faktur Jual) : Faktur dapat memiliki banyak baris detail.

6. Entitas "Baris Faktur Jual"

- Baris Faktur Jual merepresentasikan detail dari Faktur Jual (misalnya, barang dan jumlah yang dijual).
- Hubungan:
 - "Isi" (0:1 dengan Persediaan) : Setiap baris faktur jual merujuk pada satu barang dalam persediaan.

Relasi:

- Setiap pelanggan dapat membuat beberapa order penjualan (0:m), yang diikuti dengan pengisian baris order untuk detail produk.
- Order jual menghasilkan faktur jual, yang juga memiliki detail pada baris faktur.

- Semua entitas saling terhubung untuk melacak barang dalam persediaan.



Dokumentasi saat wawancara Kedai Atiya

Penerapan Produk Teknologi dan Inovasi berfungsi untuk meningkatkan efisiensi produktivitas dan daya saing.

1. Penerapan Teknologi. Penerapan Teknologi adalah penggunaan teknologi untuk memecahkan masalah tertentu atau melakukan tugas tertentu. Penerapan produk teknologi adalah proses memperkenalkan dan mengintegrasikan produk berbasis teknologi ke dalam kehidupan masyarakat dengan tujuan untuk memenuhi kebutuhan, menyelesaikan masalah, atau meningkatkan kualitas hidup. Produk teknologi ini mencakup perangkat keras (hardware), perangkat lunak (software), ataupun sistem terintegrasi yang diciptakan melalui Penelitian dan pengembangan (R&D). Penerapan produk teknologi merupakan aplikasi praktis dari ilmu pengetahuan untuk menciptakan alat, sistem, atau proses guna menyelesaikan masalah tertentu atau memenuhi kebutuhan manusia.
2. Penerapan Inovasi. Penerapan Inovasi adalah proses menerapkan ide-ide baru untuk menciptakan sesuatu yang baru atau melakukan pembaruan pada produk, ide, atau desain. Penerapan produk inovasi adalah proses memperkenalkan dan mengintegrasikan produk baru atau yang telah ditingkatkan ke dalam pasar atau masyarakat. Tujuannya adalah untuk memenuhi kebutuhan konsumen, meningkatkan efisiensi, dan memberikan nilai tambah dibandingkan dengan produk sebelumnya. Proses ini melibatkan berbagai tahapan, mulai dari pengembangan ide, desain, produksi, hingga pemasaran dan distribusi kepada konsumen akhir.

Luaran operasional merupakan hasil langsung dari penerapan sistem arus data yang efektif dalam operasional bisnis. Luaran ini mencakup perubahan positif dalam proses bisnis, pengelolaan sumber daya, dan kinerja pemilik.

Komponen Luaran Yang Operasional :

1. Pengelolaan stok efektif: Sistem arus data memungkinkan pengelolaan stok barang kedai Atiya secara otomatis, mengurangi kesalahan dan kekurangan stok.
2. Pengelolaan keuangan efektif: Pengelolaan keuangan kedai Atiya menjadi lebih akurat dan efisien dengan integrasi data transaksi dan faktur.
3. Peningkatan kinerja: Dengan sistem arus data, pemilik kedai Atiya dapat fokus pada tugas-tugas strategis, meningkatkan produktivitas.
4. Pengurangan waktu dan biaya: Proses bisnis yang efisien mengurangi waktu dan biaya operasional.

Manfaat Luaran Operasional

1. Peningkatan efisiensi: Mengurangi waktu dan biaya operasional kedai Atiya
2. Peningkatan akurasi: Mengurangi kesalahan data dan transaksi
3. Peningkatan produktivitas: Meningkatkan kinerja pemilik
4. Peningkatan kualitas pelayanan: Mempercepat proses transaksi dan meningkatkan kepuasan pelanggan

Indikator Keberhasilan Luaran Operasional

1. Waktu pengolahan transaksi: Mengukur waktu pengolahan transaksi dari penerimaan order hingga pengiriman barang
2. Tingkat akurasi data: Mengukur akurasi data transaksi dan stok
3. Kinerja karyawan: Mengukur produktivitas dan efisiensi karyawan
4. Kepuasan pelanggan: Mengukur kepuasan pelanggan melalui survei dan umpan balik

Strategi Peningkatan Luaran Operasional

1. Pengembangan sistem: Sistem arus data yang lebih efektif
2. Pelatihan karyawan : Meningkatkan kemampuan karyawan dalam menggunakan sistem
3. Pengawasan dan evaluasi : Mengawasi dan mengevaluasi kinerja operasional secara teratur
4. Inovasi dan pengembangan : Mengembangkan inovasi dan teknologi baru untuk meningkatkan efisiensi operasional

Dengan demikian, penerapan system arus data pada UMKM Kedai Atiya dapat meningkatkan efisiensi operasional, kualitas pelayanan, dan pendapatan.

5. KESIMPULAN

Untuk memiliki daya saing dan keberlanjutan usaha, UMKM kedai atiya, harus merespon Perubahan inovasi teknologi yang cepat, fokus pada kepentingan jangka panjang, menghasilkan kinerja yang handal SDA, serta efisiensi penggunaan teknologi. Faktor-faktor pendukung keberlanjutan usaha perlu ditingkatkan pada aktivitas usaha untuk mendukung keberlanjutan usaha UMKM. Data-data yang disebutkan sebelumnya telah membuktikan begitu besarnya variabel variabel tersebut berpengaruh terhadap UMKM itu sendiri, meskipun demikian bisnis UMKM tidak selalu berjalan mulus, masih banyak hambatan dan kendala, baik yang bersifat internal maupun eksternal yang harus dihadapi para pelaku UMKM.

DAFTAR PUSTAKA

Badan Pusat Statistik. (2022). Statistik UMKM Indonesia
Kotler dan Armstrong. (2019). Prinsip-Prinsip Pemasaran
Laudon dan Laudon. (2019). Sistem Informasi Manajemen