

## OPTIMIZING OF MANAGEMENT INFORMATION SYSTEMS TO SUPPORT BUSINESS STRATEGY

Adinda Mahendra Putri<sup>1</sup> Putri Leonita Agustin<sup>2</sup> Panji Agnyoto<sup>3</sup> Fajar Meiyanti<sup>4</sup>  
STIE Sutaatmadja\_Subang, Indonesia  
[putrileonitaagustin@stiesia.ac.id](mailto:putrileonitaagustin@stiesia.ac.id)

### INFO ARTIKEL

#### Histori Artikel :

Tgl. Masuk : 01 Agustus 2021  
Tgl. Diterima : 30 November 2021  
Tersedia Online : 30 November 2021

#### Keywords:

*Management information system, business strategy*

### ABSTRACT

*Management Information System is a system that can support planning, controlling, and processing data into information that can be used by those who need it.*

*This study aims to examine the optimization of the use of management information systems to support business strategy. The method in this study is a descriptive method with an interview approach.*

*This research uses a qualitative approach with a case study method. The data analyzed is the results of interviews with the owners of SME's Kedai Hofland.*

*The results of the study are as follows: The use of management information systems as a business strategy has a positive effect on Kedai Hofland SME's, because the existence of a management information system is very helpful in making management decisions that are used as business strategies in their efforts to gain profits.*

## PENDAHULUAN

Sistem Informasi Manajemen atau yang biasa disingkat SIM adalah bagian dari sistem perencanaan pengendalian internal suatu perusahaan yang mencakup penggunaan personal, dokumen, teknologi, dan prosedur melalui akuntansi manajemen untuk memecahkan masalah bisnis seperti biaya produk, layanan atau suatu strategi bisnis. Dalam mengambil keputusan pada suatu perusahaan atau organisasi, biasanya mempertimbangkan hasil yang diperoleh dari sistem informasi manajemen. Dengan SIM, berbagai tugas terkait analisis manajemen akan dengan cepat terselesaikan.

Sistem informasi manajemen memainkan peran penting dalam fungsi manajemen operasional dan

pengambilan keputusan. Sistem ini juga merupakan alat yang sangat berguna untuk meninjau dan mengendalikan operasi perusahaan. Tujuan utama sistem ini adalah untuk mengatur semua data yang dikumpulkan dari semua tingkatan perusahaan, mengumpulkan dan menyajikannya dengan cara mempromosikan dan meningkatkan kualitas pengambilan keputusan, Sehingga dapat meningkatkan profitabilitas dan produktivitas perusahaan.

Jika suatu perusahaan memiliki sistem informasi manajemen yang baik, maka akan ada banyak manfaat. Menurut Supriyadi (2003), manfaat dari sistem informasi yang baik utamanya adalah dapat memperbaiki produktivitas pada banyak kegiatan yang ada didalam perusahaan,

mengurangi resiko-resiko finansial, menjalankan proses perencanaan proses bisnis secara efektif dan efisien serta memudahkan pertukaran informasi yang ada di dalam perusahaan dikarenakan data dapat diperoleh secara tepat waktu dan akurat akan sangat mempengaruhi sebaik apa hasil dari proses pengambilan keputusan. Suatu keputusan yang dihasilkan dari pengolahan informasi yang tidak akurat akan berdampak pada pengambilan keputusan yang tidak tepat dan tidak akan bisa digunakan untuk mencapai tujuan perusahaan secara maksimal.

Di era sekarang ini banyak bermunculan kegiatan komersial. Salah satu jenis usaha yang dikelola oleh perorangan, rumah tangga, dan badan usaha kecil adalah usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM). UMKM adalah usaha yang punya peranan penting dalam perekonomian negara Indonesia, baik dari sisi lapangan kerja yang tercipta maupun dari sisi jumlah usahanya (Rudjito). Adanya beragam usaha kecil, menengah dan mikro di masyarakat saat ini sangat membantu untuk menciptakan lapangan kerja, memberikan pelayanan ekonomi kepada masyarakat, mendorong pertumbuhan ekonomi, meningkatkan pendapatan masyarakat, dan mencapai stabilitas ekonomi di Indonesia.

Menurut Bappenas, peran usaha mikro, kecil dan menengah meliputi: 1) memperluas kesempatan kerja; 2) pembentukan produk domestik bruto (PDB); 3) menyediakan jaring pengaman terutama bagi masyarakat berpenghasilan rendah untuk dibawa kegiatan ekonomi produktif. Usaha mikro, kecil dan menengah memainkan tiga peran dalam perekonomian Indonesia, yaitu: 1) sarana tingkat

ekonomi rakyat kecil yang adil. Usaha kecil, mikro dan menengah dapat menjangkau daerah-daerah terpencil, sehingga masyarakat dapat hidup layak tanpa harus ke kota, karena dapat tersebar di seluruh pelosok tanah air; 2) sarana pengentasan kemiskinan. Usaha kecil, mikro dan menengah memiliki daya serap tenaga kerja yang tinggi dan berperan penting dalam pengentasan kemiskinan; 3) sarana pemasukan devisa negara. Usaha kecil, mikro dan menengah juga menyumbang devisa negara, karena pasarnya tidak hanya dalam negeri tetapi juga internasional.

Menurut data tahun 2018 dari koperasi dan Kementerian Usaha Kecil dan Menengah (KUKM), jumlah pelaku UMKM sebanyak 64,2 juta atau 99,99% dari total jumlah pelaku usaha Indonesia. Daya serap tenaga kerja UMKM sebesar 117 juta tenaga kerja, merupakan 97% dari daya serap tenaga kerja dunia usaha. Sementara itu, tingkat kontribusi usaha kecil, menengah dan mikro terhadap perekonomian nasional (PDB) adalah 61,1%, dan sisanya 38,9% adalah perusahaan besar, yang hanya 5550 atau 0,01% dari total jumlah perusahaan. Usaha kecil, menengah, dan mikro didominasi oleh usaha mikro sebesar 98,68%, dan daya serap tenaga kerjanya sekitar 89%. Pada saat yang sama, tingkat kontribusi usaha mikro terhadap PDB hanya sekitar 37,8%. Dilihat dari data tersebut, Indonesia berpotensi memiliki fondasi ekonomi nasional yang kuat, karena jumlah usaha kecil, menengah, dan mikro yang banyak, terutama usaha mikro, dan penyerapan tenaga kerja juga sangat besar.

Usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) sering menghadapi masalah

inventarisasi, perencanaan keuangan dan pengendalian, terutama karena kurangnya informasi untuk mendukung pengambilan keputusan. Lingkungan bisnis tidak hanya kompleks, tetapi juga dinamis. Oleh karena itu, manajer perlu mengambil keputusan secara cepat dengan adanya solusi yang memadai. Jika menerapkan sistem informasi manajemen mutu dalam kegiatan bisnis, tentu saja akan mendapatkan banyak manfaat dan keuntungan. Manfaat ini bagi pelaku bisnis termasuk meningkatkan efisiensi operasional, memperkenalkan inovasi bisnis, membangun sumber informasi strategis, dan mendukung pengambilan keputusan manajemen. Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan, maka dengan ini peneliti akan melakukan sebuah penelitian yang berjudul "Optimalisasi Penggunaan Sistem Informasi Manajemen Dalam Mendukung Strategi Bisnis (Studi Kasus pada UMKM Kedai Hofland)".

## **KERANGKA TEORITIS DAN PENGEMBANGAN HIPOTESIS**

### **Pengertian Sistem Informasi Manajemen**

Menurut George M. Scott (2004:12) menyatakan "Sistem informasi manajemen adalah serangkaian sub-sistem informasi secara keseluruhan yang terintegrasi rasional dan terpadu serta dapat mengubah data yang tersedia menjadi informasi melalui suatu proses/metode yang digunakan untuk peningkatan produktivitas yang cocok dengan gaya kepemimpinan manajer berdasarkan kriteria kualitas yang ditentukan".

Jogiyanto Hartono (2000:700) menyatakan "Sistem informasi manajemen sebagai sekumpulan dari interaksi sistem-sistem informasi yang bertanggung jawab mengumpulkan dan

mengolah data untuk menyediakan informasi yang berguna untuk semua tingkat manajemen didalam kegiatan perencanaan dan pengendalian".

Imam Prayoga Pujiono juga menyatakan "Sistem informasi manajemen merupakan salah satu sistem yang dapat mengolah serta mengorganisasikan data dan informasi sehingga dapat digunakan untuk mendukung perencanaan, pengendalian, dan pelaksanaan tugas dalam suatu organisasi".

Dapat disimpulkan bahwa sistem informasi manajemen adalah suatu sistem yang dapat mengolah data menjadi informasi yang berguna untuk dapat digunakan oleh pihak yang membutuhkannya.

Sistem informasi manajemen dapat mendukung inovasi produk pada Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Kedai Hofland sebab dengan SIM para pelaku UMKM khususnya Kedai Hofland dapat membantu dalam beradaptasi dengan perubahan, diantaranya dengan melakukan riset serta banyak belajar dari pengusaha yang sudah berpengalaman dan berhasil dengan mengelola SIM untuk menunjang sarana atau alat yang digunakan untuk mengevaluasi atau mengukur hasil keputusan yang akan berpengaruh terhadap kelangsungan usaha.

Indikator sistem informasi manajemen dalam penelitian ini menggunakan tiga pendekatan yang terdiri dari pengambilan keputusan, pendukung fungsi perencanaan dan memberi informasi yang lengkap dan tepat waktu.

### **Pentingnya Sistem Informasi Manajemen**

Suatu organisasi dapat berhasil mencapai tujuannya sangatlah penting dan itu bergantung pada kemampuan orang-orang yang mengelola organisasi tersebut. Manajemen sebagai suatu metode untuk mengatur dan mengelola suatu organisasi dapat dijelaskan sebagai seni melakukan

sesuatu melalui orang. Apabila manajemen suatu organisasi yang baik akan meningkatkan kemakmuran suatu negara.

Manajer membutuhkan informasi dalam pelaksanaan tugasnya, karena perbedaan tugas mereka juga membutuhkan informasi yang berbeda. Perbedaan tersebut disebabkan karena periode waktu, tingkat ketidakpastian, jenis informasi, informasi dasar yang disebabkan oleh kebutuhan dan bentuk pelaporan. Informasi dapat dikategorikan sebagai salah satu jenis sumberdaya utama dan termasuk kedalam sumberdaya konseptual.

Sebagai tindak lanjut dari tanggung jawab manajer, diperlukan upaya untuk menata sumber daya (Resource Management), termasuk pengelolaan informasi, yaitu:

1. Sumber daya harus diatur sedemikian rupa sehingga pada saat dibutuhkan dapat segera dimanfaatkan – perlu dimodifikasi.
2. Gunakan sumber daya semaksimal mungkin.
3. Sumber daya harus selalu diperbaharui.

Manajer memastikan bahwa data mentah yang diperlukan dikumpulkan dan kemudian diproses menjadi informasi yang berguna. Manajer kemudian memastikan bahwa orang yang tepat dalam organisasi menerima informasi pada waktu yang tepat dan dalam waktu yang tepat sehingga dapat digunakan dengan baik. Akhirnya, manajer membuang informasi yang tidak lagi berguna dan menggantinya dengan informasi yang up to date dan akurat.

### **Peranan Sistem Informasi Manajemen**

Perusahaan mengandalkan manajemen sistem informasi dalam kegiatan usahanya. Tidak hanya untuk keuangan, manajemen informasi juga dapat membantu manajer mengumpulkan, menyimpan, dan menampilkan data secara akurat. Untuk lebih jelasnya, berikut adalah

peran dari sistem informasi manajemen yang menjadikannya penting bagi perusahaan:

1. Meningkatkan akurasi data  
Artinya dengan melalui sistem informasi manajemen, data-data tersebut akan diproses secara otomatis, sehingga tugas-tugas di bagian manajemen akan lebih efektif dan efisien.
2. Memudahkan koordinasi divisi  
Pertukaran informasi antar divisi atau departemen akan membantu pembentukan relasi yang sehat dalam menjalankan usaha.
3. Memperbaiki kualitas SDM  
SDM dapat beradaptasi cepat dengan teknologi dan mampu mengolah informasi untuk membantu memajukan perusahaan.
4. Mengurangi biaya operasional  
Berkurangnya kesalahan akan meningkatkan produktivitas maupun kreativitas SDM. Perusahaan dapat memanfaatkan dana yang belum terpakai untuk kebutuhan lain yang sifatnya penting untuk keberlangsungan usaha, seperti investasi.

### **Manfaat Sistem Informasi Manajemen**

Tujuan dibentuknya Sistem Informasi Manajemen (SIM) yaitu supaya organisasi mempunyai informasi yang bermanfaat dalam pembuatan keputusan manajemen, baik itu keputusan yang diambil secara rutin ataupun keputusan yang strategis. Beberapa manfaat atau fungsi dari sistem informasi sebagai berikut:

1. Meningkatkan efisiensi dan efektivitas data secara akurat dan realtime.
2. Memudahkan pihak manajemen untuk melakukan perencanaan, pengawasan, pengarahan dan pendelegasian kerja kepada semua departemen yang memiliki hubungan atau koordinasi.
3. Meningkatkan kualitas sumber daya manusia karena unit sistem kerja yang terkoordinasi dan sistematis.

4. Meningkatkan produktivitas dan penghematan biaya dalam organisasi.

### **Strategi Bisnis**

Menurut Gluecek dan Jauch (1998) strategi adalah rencana yang digabungkan, luas dan berintegrasi yang menghubungkan keunggulan strategis perusahaan dengan tantangan lingkungan, yang dirancang untuk memastikan bahwa tujuan utama dari perusahaan dapat dicapai melalui pelaksanaan yang tepat oleh organisasi.

Menurut Hariadi (2003:34) strategi bisnis merupakan rencana strategi yang terjadi pada tingkat divisi dan dimaksudkan bagaimana membangun dan memperkuat posisi bersaing produk dan jasa perusahaan dalam industry atau pasar tertentu yang dilayani divisi tersebut.

Joewono (2012:3) mengatakan bahwa strategi bisnis adalah strategi mencapai tujuan yang sering dianalogikan dengan strategi catur, yang dimana sistematisa berfikir, penyusunan rencana, kesigapan melangkah, keberanian mengambil resiko dan gairah untuk memenangkan pertandingan merupakan beberapa karakteristik permainan catur yang relevan dengan praktek pengelolaan bisnis.

Steinford (1979) menyatakan "business is an institution which produces goods and services demanded by people". Artinya sebuah bisnis adalah suatu lembaga yang menghasilkan barang dan jasa yang dibutuhkan oleh masyarakat. Ketika kebutuhan masyarakat meningkat maka bisnis pun akan meningkat juga perkembangannya guna memenuhi kebutuhan dan juga memperoleh keuntungan (laba).

Menurut Merriam Webster, bisnis adalah suatu aktivitas pembuatan, pembelian, atau penjualan barang dan jasa yang kemudian dipertukarkan dengan uang; kerja atau aktivitas yang

merupakan bagian dari pekerjaan; jumlah aktivitas yang telah diselesaikan oleh sebuah toko, perusahaan, pabrik dan lain-lain.

Griffin dan Ebert (2007) juga menyatakan bisnis adalah organisasi yang menyediakan barang atau jasa dengan maksud mendapatkan laba.

Jadi dapat disimpulkan bahwa strategi bisnis adalah suatu aktivitas yang didalamnya terdapat kegiatan yang menghasilkan atau menyediakan barang dan jasa dengan harapan memperoleh laba atau keuntungan.

Indikator strategi bisnis pada penelitian ini yaitu tipe strategi prospector. Strategi prospector adalah suatu bentuk menemukan dan mengeksploitasi produk baru dan peluang pasar. Pada tipe strategi ini inovasi jelas lebih penting daripada keuntungan besar. Strategi prospector sangat berfokus pada inovasi produk dan juga peluang pasar. Pada jenis kegiatan usaha yang mengadopsi strategi ini cenderung untuk menekankan pada kreatifitas dan fleksibilitas di atas efisiensi dalam perintah untuk merespon secara cepat pada perubahan kondisi pasar serta mengambil keuntungan dari peluang pasar baru.

### **Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)**

Menurut Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) yang menyatakan bahwa Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan / atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini.

Tujuan Usaha Mikro berdasarkan Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah dalam pasal 3 dijelaskan bahwa usaha mikro bertujuan menumbuhkan dan mengembangkan usahanya dalam rangka membangun

perekonomian nasional berdasarkan ekonomi yang berkeadilan.

Kriteria UMKM menurut Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 pasal 6 menjelaskan bahwa:

1. Kriteria Usaha Mikro adalah sebagai berikut:
  - a. memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
  - b. Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah).
2. Kriteria Usaha Kecil adalah sebagai berikut:
  - a. memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
  - b. Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah).
3. Kriteria Usaha Menengah adalah sebagai berikut:
  - a. Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp10.000.000.000,00 (sepuluh milyar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha atau
  - b. Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp50.000.000.000,00 (lima puluh milyar rupiah);
4. Kriteria sebagaimana dimaksud pada ayat (1) huruf a, huruf b, dan ayat (2) huruf a, huruf b, serta ayat (3) huruf a, huruf b nilai nominalnya dapat

diubah sesuai dengan perkembangan perekonomian yang diatur dengan Peraturan Presiden”.

### Penelitian Sebelumnya

Achmad Rifai, Anggi Haerani (2020) Sistem Informasi Manajemen Mendukung Kelangsungan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Dampak Situasi Pandemi Covid-19. Hasil penelitian ini menjelaskan bahwa dalam kondisi usaha yang tidak menentu, maka system informasi manajemen mutlak diperlukan dalam pengambilan keputusan yang logis sehingga sangat membutuhkan pemahaman tentang permasalahan dan pengetahuan mengenai strategi dan alternative pemecahannya supaya usahanya tetap dapat berjalan. Sistem informasi yang lebih tepat akan menghasilkan suatu keputusan yang lebih baik, disamping hal tersebut kualitas suatu informasi yang lebih tepat dan berkualitas, dan kehandalan kualitas suatu informasi tergantung dari tiga hal yaitu; informasi harus akurat, tepat waktu, dan relevan. Unsur-unsur dalam pengambilan keputusan yang harus dipertimbangkan adalah; tujuan pengambilan keputusan, identifikasi alternatif keputusan untuk menyelesaikan masalah, pertimbangan faktor-faktor yang tidak dapat diketahui sebelumnya atau diluar jangkauan manusia (kejadian yang tidak terkendali) dan sarana atau alat yang digunakan untuk mengevaluasi atau mengukur hasil keputusan akan berpengaruh terhadap kelangsungan usaha disituasi tertentu.

Luthfia Zulfa (2019) Sistem Informasi Manajemen (Sistem Informasi Untuk Persaingan Keunggulan) bahwa sistem informasi memiliki peran yang sangat penting dalam sebuah perusahaan dan memiliki peran

dalam menunjang kegiatan bisnis operasional, menunjang manajemen dalam mengambil keputusan, dan menunjang keunggulan strategi kompetitif organisasi.

## **METODOLOGI PENELITIAN**

Metode Penelitian yang digunakan oleh peneliti yaitu dengan menggunakan metode penelitian kualitatif dengan pendekatan wawancara. Penelitian kualitatif merupakan penelitian yang menghasilkan dan mengolah data yang sifatnya deskriptif, seperti transkripsi wawancara, catatan lapangan, gambar, foto, rekaman video dan lain sebagainya (Poerwandari, 1998:29).

### **Jenis Data Penelitian**

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data kualitatif yang merupakan pengambilan data berupa kata verbal bukan angka, sehingga dalam prosesnya peneliti menggunakan pendekatan wawancara yang akan membuat objek penelitian bebas untuk mengungkapkan pendapatnya mengenai penggunaan sistem informasi manajemen dalam mendukung strategi bisnis UMKM di Kedai Hofland. Dalam laporan ini peneliti menggunakan jenis data kualitatif yang diperoleh melalui pendekatan wawancara untuk mengetahui pandangan owner UMKM Kedai Hofland terhadap optimalisasi penggunaan sistem informasi manajemen dalam mendukung strategi bisnis.

### **Sumber Data**

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer. Data primer yaitu sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data (Sugiyono.2016). Data primer dalam penelitian ini adalah sumber data yang diperoleh secara

langsung berupa wawancara, pendapat dari individu atau kelompok (orang).

### **Teknik Pengumpulan Data**

Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini yaitu melalui wawancara, artinya proses tanya jawab lisan yang berlangsung satu arah, dimana pertanyaan datang dari pihak yang mewawancarai (peneliti) dan jawaban diberikan oleh yang diwawancarai (narasumber). Dalam penelitian ini, peneliti akan melakukan teknik wawancara tidak terstruktur dengan bentuk memberikan pertanyaan terbuka sebagai salah satu teknik terkait untuk pengumpulan data. Teknik ini digunakan untuk mengetahui pandangan owner UMKM Kedai Hofland terhadap optimalisasi penggunaan sistem informasi manajemen dalam mendukung strategi bisnis.

### **Subjek dan Objek Penelitian**

#### **Subjek Peneliti**

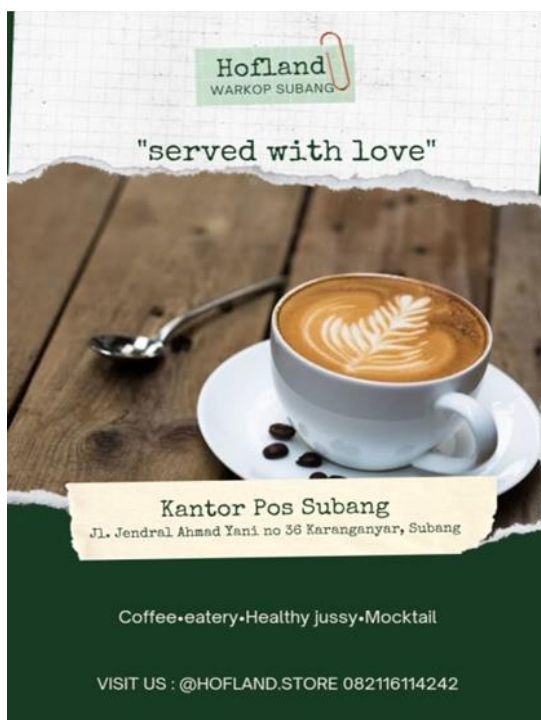
Subjek dari penelitian ini yaitu informan, artinya orang yang diwawancarai yang diminta informasi oleh pewawancara yang memahami data atau fakta dari objek penelitian. Informan dalam penelitian ini adalah owner UMKM Kedai Hofland.

#### **Objek Penelitian**

Objek penelitian adalah suatu atribut atau sifat atau nilai dari orang, objek atau kegiatan yang mempunyai variable tertentu yang ditetapkan oleh penelitian untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya (Sugiono, 2011). Dalam penelitian ini objek penelitiannya yaitu UMKM Kedai Hofland.

UMKM Kedai Hofland didirikan oleh Ibu Dewi Mustika pada tahun 2021. Ibu Dewi Mustika juga merupakan owner dari UMKM Hoffland Coffee yang menyediakan greenbean, roastedbean, serbuk untuk kebutuhan

sehari-hari masyarakat dan Coffe Shop. Kemudian Ibu Dewi Mustika berinisiatif untuk mendirikan UMKM Kedai Hofland dan memasok hasil dari UMKM Hofland Coffee untuk disajikan kepada konsumen dengan tujuan untuk memperkenalkan hasil dari budidaya tananam kopi yang diproduksi dan kemudian di pasok ke UMKM Kedai Hofland dalam bentuk yang siap disajikan. UMKM Kedai Hofland berlokasi di samping kantor pos Subang di Jl.Jendral Ahmad Yani No. 36 Karanganyar Subang.



Visi dan Misi UMKM Kedai Hofland

- Visi
  - Menjadi coffee shop terlengkap di Subang
- Misi
  - Menyediakan greenbean, roastedbean & serbuk untuk kebutuhan harian masyarakat & coffee shop.
  - Menyajikan coffee dengan aneka varian Beans dari seluruh jabar.
  - Menyediakan pelatihan bagi calon barista.

- Menyediakan jasa sangrai kopi.
- Memberikan pelayanan prima demi kepuasan seluruh konsumen.
- Menjaga cita rasa kopi & sajian lainnya.
- Mempromosikan kopi-kopi terbaik jabar.
- Bekerjasama dengan komonitas untuk mengkampanyekan gaya hidup sehat.
- Melakukan quality control untuk seluruh produk.



Operasionalisasi Variabel/Parameter

Rumusan Masalah	Bagaimana optimalisasi penggunaan sistem informasi manajemen dalam mendukung strategi bisnis pada UMKM Kedai Hofland ?
Variabel	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sistem Informasi Manajemen (SIM)</li> <li>• Strategi Bisnis</li> </ul>

Subvariabel	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Suatu sistem informasi berbasis computer yang terpadu guna mendukung fungsi manajemen dalam pengambilan keputusan</li> <li>• Cara atau tindakan yang dilakukan oleh perusahaan untuk meningkatkan laba</li> </ul>
Indikator	<p>Sistem Informasi Manajemen:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Pengambilan Keputusan</li> <li>2. Pendukung Fungsi Perencanaan</li> <li>3. Memberi Informasi Yang Lengkap Dan Tepat Waktu</li> </ol> <p>Strategi Bisnis:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Strategi Prospector (pencari)</li> </ol>
Pertanyaan	<p>Sistem Informasi Manajemen :</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Apakah UMKM menerapkan sistem informasi manajemen dalam mengambil keputusan?</li> <li>2. Apakah dengan menerapkan sistem informasi manajemen dapat mendukung perencanaan setiap program?</li> <li>3. Apakah dengan menggunakan sistem informasi manajemen membantu dalam menyelesaikan masalah dengan lebih cepat dan tepat?</li> </ol> <p>Strategi Bisnis:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Bagaimana cara untuk mempromosikan atau memperkenalkan produk yang akan dijualnya agar dikenal banyak konsumen?</li> <li>2. Apa yang akan dilakukan untuk menjaga kualitas produk dan kepuasan konsumen?</li> <li>3. Apakah UMKM Kedai Hofland selalu membuat produk baru untuk dikenalkan kepada konsumen agar tidak merasa bosan dengan produk yang ada?</li> <li>4. Apakah akan ada inovasi baru yang akan dibuat UMKM Kedai Hofland dalam menjaga konsumennya agar tidak berpindah ketempat lain?</li> </ol>
Jenis Data	Primer
Teknik Pengumpul an Data	Wawancara

Sumber Data	Owner UMKM Kedai Hofland
-------------	--------------------------

## Metode Analisis Data

### Teknik Analisis Data

Penelitian kualitatif memiliki berbagai sebutan, misalnya verstehen (pemahaman), karena mempertanyakan makna suatu fenomena sosial budaya secara mendalam dan tuntas. Metode yang digunakan adalah penelitian kualitatif dengan metode wawancara. Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis deskriptif kualitatif. Menurut Sugiyono (2016 : 147) analisis data didefinisikan sebagai berikut :

#### 1. Pengumpulan Data

Dalam penelitian ini peneliti melakukan pengumpulan data melalui wawancara kepada Owner UMKM Kedai Hofland untuk mendapatkan sejumlah data yang diinginkan. Teknik pengumpulan data dalam penelitian kualitatif secara umum dapat dikelompokkan ke dalam dua cara yaitu teknik pengumpulan data yang bersifat interaktif dan non interaktif. Dalam penelitian ini peneliti menggunakan teknik interaktif termasuk di dalamnya meliputi:

- Wawancara Mendalam

Dalam penelitian kualitatif pada umumnya wawancara tidak dilakukan secara terstruktur ketat. Wawancara dilakukan dengan pertanyaan yang mengarah pada kedalaman informasi serta dilakukan dengan cara tidak formal terstruktur.

#### 2. Reduksi Data

Menurut Sugiyono (2016 : 247) mereduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, dicari tema dan polanya. Dengan demikian data yang telah

direduksi akan memberikan gambaran yang lebih jelas, dan memudahkan peneliti untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya, dan mencarinya bila diperlukan.

### 3. Penyajian Data

Penyajian data yaitu penyusunan sekumpulan informasi sehingga mendapatkan kemungkinan akan adanya kesimpulan yang ditarik.

Menurut Miles dan Huberman (1984) dalam Sugiyono (2016 : 249), yang paling sering digunakan untuk menyajikan data dalam penelitian kualitatif yaitu dengan teks yang bersifat naratif. Dengan demikian penelitian ini, penyajian data dilakukan secara naratif untuk memudahkan peneliti untuk menentukan kinerja berdasarkan data sementara yang telah dipahami.

### 4. Penarikan Kesimpulan

Setelah data diperoleh dari narasumber, data tersebut diolah dan dianalisis kemudian tahap berikutnya adalah membuat kesimpulan. Kesimpulan diharapkan dapat menjawab rumusan masalah yang telah dirumuskan sejak awal. Kesimpulan yang dibuat dari hasil penelitian ini mengenai Optimalisasi Penggunaan Sistem Informasi Manajemen Dalam Mendukung Strategi Bisnis.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil dari penelitian ini diperoleh dengan teknik wawancara yang sudah dilaksanakan pada hari Selasa tanggal 27 Juli 2021 melalui Platform Zoom Meeting. Pertanyaan-pertanyaan yang diajukan berisi tentang tanggapan owner dari UMKM Kedai Hofland terkait penggunaan sistem informasi manajemen dalam mendukung strategi bisnis.

### Deskripsi Narasumber

Deskripsi narasumber berdasarkan hasil wawancara adalah sebagai berikut :

Ibu Dewi Mustika adalah owner UMKM Hofland Coffee yang berlokasi di Kota Subang yang bertempat di Babakanjati RT/RW 01/06 Cisalak Kabupaten Subang Jawa Barat. Hofland Coffee didirikan oleh Ibu Dewi Mustika pada tahun 2017 hingga sekarang. Ibu Dewi Mustika juga merupakan owner UMKM Kedai Hofland yang bertempat di samping Kantor Pos Subang, tetapi untuk saat ini karena adanya PPKM sementara waktu UMKM Kedai Hofland ditutup.

### Pembahasan

#### Penggunaan Sistem Informasi Manajemen Pada UMKM Kedai Hofland

Berdasarkan wawancara yang mendalam yang dilakukan peneliti pada Owner UMKM Kedai Hofland yaitu Ibu Dewi Mustika mengenai penggunaan Sistem Informasi Manajemen melalui Platform Zoom diperoleh hasil yang kurang lebih jawabannya :

Peneliti melakukan wawancara kepada pemilik dari UMKM Kedai Hofland dengan mengajukan pertanyaan mengenai apakah UMKM Kedai Hofland menerapkan sistem informasi manajemen dalam mengambil keputusan:

*“ya jelas, walaupun usaha yang dijalani kita masih baru buka dan itupun tutup lagi karena PPKM. Untuk pengambilan keputusan kita tetap semua atas keputusan bersama antara saya, kemudian baristanya terus bagian kitchen nya, itu semua kita pengambilan keputusan sepakat bersama, nggak yang istilahnya hanya saya sendiri selaku owner, gitu”.*

Kemudian peneliti mengajukan pertanyaan mengenai apakah dengan menerapkan sistem informasi

manajemen dapat mendukung perencanaan setiap program:

*“jelas, karena kan kalo owner itu ibaratnya kita nggak selalu ditempat, ya walaupun kita punya sistem seperti apa tapi kan yang di kedai saya dia tahu berhadapan langsung dengan customer, kemudian customer tuh pengennya seperti apa, dan itu jelas informasi pasti tektoknya gitu lebih ini dari karyawan-karyawan, baru ke saya informasinya seperti apa baru kita diskusikan supaya kedepannya istilahnya lebih baik lagi, dan penerapan dari sistem informasi manajemen ini sangat-sangat mendukung”.*

Lalu peneliti mengajukan pertanyaan terkait apakah dengan menggunakan sistem informasi manajemen membantu dalam menyelesaikan masalah dengan lebih cepat dan tepat:

*“iya jelas, karena kalo misalkan hanya keputusan tuh diambil dari saya, saya kan gak tau ya kondisi customer seperti apa, pengennya customer tuh seperti apa, nah dengan adanya sistem informasi manajemen ini misalnya ini lho pengennya customer tuh seperti ini, kita tuh salah manajemennya harus diubah nah itu kan lebih cepat gitu dibanding saya nunggu yang harus saya ada ide untuk mengubah itu kan lama, seperti itu”.*

Jadi hasil dari penelitian ini menurut owner UMKM Kedai Hofland mengenai sistem informasi manajemen jelas memiliki peran yang sangat penting, karena sangat membantu dalam mengambil keputusan, perencanaan dan menyelesaikan masalah dengan tepat dan cepat. Namun masih ada kendala dikarenakan kedai hofland baru didirikan dan terkendala oleh PPKM.

#### **Optimalisasi Penggunaan Sistem Informasi Manajemen Dalam Mendukung Strategi Bisnis Pada UMKM Kedai Hofland**

Berdasarkan wawancara yang mendalam yang dilakukan peneliti pada Owner UMKM Kedai Hofland yaitu Ibu Dewi Mustika mengenai optimalisasi penggunaan sistem informasi manajemen dalam mendukung strategi bisnis UMKM Kedai Hofland melalui Platform Zoom diperoleh hasil yang kurang lebih jawabannya:

Setelah itu peneliti mengajukan pertanyaan terkait bagaimana cara untuk mempromosikan atau memperkenalkan produk yang akan dijualnya agar dikenal banyak konsumen:

*“nah, ini kan sebetulnya kedai kita itu masih baru. Cuma kita kan kemaren kehambat PPKM dan tutup. Nah terus untuk kedepannya ya kita sudah ada istilahnya gimana nih dari meeting manajemen itu supaya istilahnya dari segi promosi, nah untuk promosi kedepannya saya mau door to door ngasih katalog gitu dari kantor ke kantor, terus kita kasih pelayanan misalkan free ongkir, terus misalkan beli sekian kalo misalkan dikolektif dapat free apa, nah itu kita akan datengin door to door gitu. Intinya promosi jelas baik itu offline maupun online gitu jelas ada seperti itu, karena kita juga upgrade ke kondisi saat ini, seperti itu”.*

Lalu peneliti mengajukan pertanyaan terkait apa yang akan dilakukan untuk menjaga kualitas produk dan kepuasan konsumen:

*“kalo untuk menjaga kualitas produk, jelas kita harus ada QC ya Quality Control. Jadi satu kualitas kontrol tuh jadi orang yang ditunjuk langsung untuk icip, misalnya ini masih stabil nggak rasanya terus misalkan kadaluarsa nah kaya gitu. Istilahnya orang yang megang di quality control. Terus kalo misalkan di kopi tuh ada yang namanya Q Grader. Q Grader tuh emang orang yang icip-icip kopi, jelas gak nih terus kopinya sama gak setiap roasting, sama gak atau berbeda gak misalnya kaya gitu. Terus kaya tadi*

*kadaluarsa, lalu kualitas dan ada juga kalibrasi misalnya kalibrasi alat. Misalkan alat nya tuh masih bagus gak dan masih bisa stabil nggak rasanya, karena kalo kopi tuh istilahnya di roasting beda rasanya, diseduh dengan alat yang berbeda rasanya juga beda, kayak gitu”.*

Selanjutnya peneliti mengajukan pertanyaan terkait UMKM Kedai Hofland selalu membuat produk baru untuk dikenalkan kepada konsumen agar tidak merasa bosan dengan produk yang ada:

*“oh jelas kita pastinya ada ya, kita harus istilahnya ATM ya Amati Tiru dan Modifikasi. Jujur gitu saya melihat trend masa kini gitu, anak-anak sekarang misalkan lagi ramenya contohnya boba gitu nah kita bikinlah boba tapi dengan yang lebih sehat, dengan yang lebih ya kita kan amati orang tuh lagi gemar makan boba, tiru gitu tapi modifikasi cara kita gitu dengan produk kita supaya satu punya keunggulan yang lebih gitu lebih sehat misalkan lebih bermanfaat dibanding istilahnya yang menjual yang nggak tahu kandungannya apa malah beracun, karena setiap yang saya produksi saya gak mau yang berbahaya untuk kesehatan, seperti itu”.*

Terakhir peneliti mengajukan pertanyaan terkait apakah akan ada inovasi baru yang dibuat oleh UMKM Kedai Hofland dalam menjaga konsumennya agar tidak berpindah ke tempat lain:

*“jelas ya harus”.*

Jadi hasil dari penelitian ini menurut owner UMKM Kedai Hofland mengenai penggunaan sistem informasi manajemen dalam mendukung strategi bisnis jelas memiliki peran yang sangat penting karena selain sebagai pendukung fungsi perencanaan dan memberi informasi yang lengkap dan tepat waktu. Dengan memanfaatkan sistem informasi manajemen sebagai strategi

bisnis akan berjalan optimal jika direncanakan dengan baik. Jika kita tidak mengambil fakta lapangan dan istilahnya hanya mengandalkan ide-ide maka tidak akan berjalan dengan baik, karena setiap kondisi di suatu usaha itu akan berubah ketika keinginan dari konsumen juga berubah dan berbeda-beda. Keinginan dari konsumen juga selalu update, apalagi dengan situasi sekarang dan jika tidak update maka akan tertinggal dan barang pun menjadi tidak laku.

## KESIMPULAN

Dari penelitian yang telah di lakukan dapat di simpulkan bahwa:

Menurut owner UMKM Kedai Hofland yang telah kami wawancarai bahwa sebagai seorang pebisnis yang memiliki usaha kita harus bisa membaca situasi agar dapat menyusun strategi dalam mempertahankan bisnis dan meraih keuntungan dalam situasi kondisi apapun. Adanya sistem informasi manajemen lebih memudahkan kita dalam meraih keuntungan, dengan mulai berkomunikasi internal dan eksternal, mengambil keputusan bersama, menyelesaikan masalah pemasaran, pelayanan dan inovasi produk sehingga menjadikan pertimbangan untuk kelangsungan usaha yang dijalani. Namun, karena UMKM Kedai Hofland baru didirikan, sehingga dalam penggunaan sistem informasi manajemen masih belum berjalan dengan optimal karena masih banyak yang perlu ditingkatkan lagi.

## IMPLIKASI DAN KETERBATASAN

Dalam penelitian ini, peneliti menyadari bahwa adanya keterbatasan dalam proses maupun hasil yang peneliti dapatkan dalam hal kebenaran data tidak mencapai tingkat sempurna.

Karena adanya Pandemic Covid-19 yang menyebabkan diadakannya Pemberlakuan Pembatasan Kegiatan Masyarakat (PPKM) sehingga menyebabkan adanya penyesuaian dalam penelitian, salah satunya melakukan wawancara melalui platform zoom dan tidak bisa melakukan observasi langsung ke tempat yang akan dilakukan penelitian.

## SARAN

Bagi owner UMKM Kedai Hofland agar lebih meningkatkan penggunaan sistem informasi manajemen dalam mempromosikan produknya, misalkan mempromosikan melalui sosial media seperti Instagram, WhatsApp, Facebook dan media sosial lainnya. Seperti yang diketahui karena UMKM Kedai Hofland bisa dibidang masih baru berdiri dan mungkin belum stabil dalam penggunaan sistem informasi manajemen. Oleh karena itu perlu ditingkatkan agar dapat optimal dengan baik.

## REFERENCES

### Buku

George M.Scott. 2004. Prinsip-Prinsip Sistem Informasi Manajemen. Rajagrafindo Persada: Jakarta.

Hartono, Jogiyanto. 2000. Pengendalian Komputer : Dasar Ilmu Komputer, Pemograman, Sistem Informasi, dan Intelegasi Buatan. Edisi 3. Cet. Kedua. Andi. Yogyakarta.

Jauch, Lawrence R. dan William F. Gluecek, (1998), "Manajemen Strategis dan Kebijakan Perusahaan", Edisi ketiga, Erlangga, Jakarta.

Dr. Miguna Astuti, S.Si.,M.M., MOS., CPM. Agni Rizkita Amanda, S.E., M.M. Pengantar Manajemen Pemasaran

### Jurnal

Achmad Rifai., Anggi Haerani (Agustus 2020) "Sistem Informasi Manajemen Mendukung Kelangsungan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Dampak Situasi Pandemi Covid-19", Jurnal Manajemen Dan Bisnis (JUMANIS) Prodi Kewirausahaan, Universitas Banten Jaya.

Luthfia Zulfa (2019) "Sistem Informasi Manajemen (Sistem Informasi Untuk Persaingan Keunggulan)". Falkutas Ekonomi dan Bisnis Jurusan Akuntansi, Universitas Mercu Buana Jakarta.

Poerwandari. (1998). Pendekatan kualitatif dalam penelitian psikologi. Jakarta: Lembaga Pengembangan Sarana Pengukuran dan Pendidikan Psikologi Fakultas Psikologi Universitas Indonesia.

**Website**

<https://pandusjahrir.com/pengertian-umkm-menurut-para-ahli.html/amp> (Diakses pada tanggal 06 Juli 2021)

<https://www.djkn.kemenkeu.go.id/artikel/baca/13317/UMKM-Bangkit-Ekonomi-Indonesia-Terungkit.html> (Diakses pada tanggal 06 Juli 2021)

<https://www.idxchannel.com/infografis/apa-saja-peran-umkm-bagi-perekonomian-indonesia> (Diakses pada tanggal 12 Juli 2021)

<https://accurate.id/marketing-manajemen/sistem-informasi-manajemen-arti-fungsi-contoh-dan-manfaatnya/> (Diakses pada tanggal 17 Juli 2021)

<https://www.jogloabang.com/pustaka/u-20-2008-usaha-mikro-kecil-menengah> (Diakses pada tanggal 17 Juli 2021)

<http://repository.unika.ac.id> (Diakses pada tanggal 17 Juli 2021)

<http://library.binus.ac.id> (Diakses pada tanggal 17 Juli 2021)

<http://repository.upi.edu> (Diakses pada tanggal 24 Juli 2021)

<http://dosen.stie-alanwar.ac.id> (Diakses pada tanggal 25 Juli 2021)

<https://dspace.uui.ac.id> (Diakses pada tanggal 25 Juli 2021)

<http://saifulrahman.lecture.ub.ac.id> (Diakses pada tanggal 25 Juli 2021)

<https://graduate.binus.ac.id/2021/02/04/peran-manajemen-sistem-informasi-bagi-perusahaan/> (Diakses pada 25 Juli 2021)

<https://id/blog/mengenal-sistem-informasi-manajemen-dan-manfaatnya-bagi-perusahaan/> (Diakses pada tanggal 25 Juli 2021)

<http://digilib.uinsby.ac.id> (Diakses pada tanggal 25 Juli 2021)

<http://e-journal.uajy.ac.id> (Diakses pada tanggal 12 September 2021)