

ANALISIS PENERAPAN SISTEM INFORMASI MANAJEMEN UNTUK MEMPERKUAT PEMASARAN DAN PENJUALAN *ONLINE* PADA UMKM RUMAH JAMUR BOROBUDUR

Dimas Satrio Ramadhani¹, Wulan Pangestuti², Nandya Wulan Triandini³, An. Ag, Azra Hanania Pratiwi⁴

Jurusan Akuntansi, Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Tidar Magelang

dsatrior@gmail.com, wulanpangestuti1012@gmail.com, nandyawulantriandini20@gmail.com,
azra.hanania10@gmail.com

Abstract

The advancement of digital technology necessitates significant changes in the business world, especially within the Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) sector. Enhancing operational effectiveness, optimizing marketing processes, and maximizing online sales are strategic efforts achieved through the implementation of a Management Information System (MIS). This study aims to analyze the implementation of MIS in strengthening online marketing and sales at Rumah Jamur Borobudur MSME. The findings indicate that MIS plays a crucial role in supporting managerial functions by digitalizing the process of transaction recording, inventory management, customer data processing, and financial reporting. Nevertheless, the implementation of MIS still faces challenges such as limitations in the digital competence of human resources, lack of system integration across divisions, and weaknesses in data security aspects. Therefore, the development of a more integrated system and the strengthening of human resources are essential to enhance the MSME's competitiveness in the era of digital transformation.

Keywords: *Management Information System (MIS); MSME (Micro, Small, and Medium Enterprises); Digital Marketing; Online Sales; Digital Transformation*

Abstrak

Perkembangan teknologi digital mendorong adanya perubahan signifikan dalam dunia bisnis, terutama dalam sektor Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Meningkatkan efektivitas operasional, efisiensi proses pemasaran, dan optimalisasi penjualan online merupakan salah satu upaya strategis dalam penerapan Sistem Informasi Manajemen (SIM). Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis penerapan SIM dalam memperkuat pemasaran dan penjualan online pada UMKM Rumah Jamur Borobudur. Berdasarkan hasil penelitian ini menunjukkan bahwa SIM berperan penting dalam mendukung fungsi manajemen melalui digitalisasi proses pencatatan transaksi, pengelolaan inventaris, pengolahan data pelanggan, dan penyusunan laporan keuangan. Namun demikian, penerapan SIM masih menghadapi tantangan seperti keterbatasan kompetensi digital sumber daya manusia, kurangnya integrasi sistem antar divisi, serta kelemahan pada aspek keamanan data. Oleh karena itu, diperlukan adanya pengembangan sistem yang lebih terintegrasi dan penguatan

Article history

Received: November 2025

Reviewed: November 2025

Published: November 2025

Plagiarism checker no 80

Doi : prefix doi :
[10.8734/musytari.v1i2.365](https://doi.org/10.8734/musytari.v1i2.365)

Copyright : author

Publish by : musytari



This work is licensed under a [creative commons attribution-noncommercial 4.0 international license](https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/)

sumber daya manusia untuk meningkatkan daya saing UMKM di era transformasi digital.

Kata Kunci: Sistem Informasi Manajemen, UMKM, Pemasaran Digital, Penjualan Online, Transaformasi Digital.

1. Pendahuluan

Perkembangan teknologi di era digital telah membawa perubahan besar dalam aktivitas bisnis di berbagai industri, termasuk Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Strategi pemasaran dan penjualan telah mengalami transformasi yang signifikan, dan sebagian besar telah beralih ke sistem berbasis digital (Iskandar, 2025). Salah satu langkah strategis yang dapat diambil untuk membantu UMKM dalam mengelola data, mempercepat proses bisnis, dan memperluas jangkauan pemasaran melalui *platform online* adalah pemanfaatan Sistem Informasi Manajemen (SIM). SIM tidak hanya berfungsi sebagai alat pengolahan data internal, tetapi juga dapat membantu dalam pengambilan keputusan yang strategis, terutama dalam menghadapi persaingan bisnis yang semakin ketat (Adam, 2024).

UMKM Rumah Jamur Borobudur merupakan salah satu pelaku UMKM yang bergerak dalam bidang produksi dan penjualan berbagai jenis olahan jamur, seperti keripik jamur maupun olahan herbal dari jamur. Bisnis ini memasarkan produknya kepada masyarakat di daerah Borobudur dan sekitarnya. Selain itu, UMKM ini juga berusaha dalam meningkatkan penjualan dan memperluas pasar dengan menggunakan jalur penjualan *online*. Namun demikian, saat diterapkan, pengelolaan pemasaran dan penjualan *online* masih menghadapi beberapa masalah. Ini termasuk kurang yang kurang terorganisir, manajemen database pelanggan yang kurang efektif, dan kurangnya sistem terintegrasi yang memungkinkan proses penjualan secara *real-time*. Kondisi ini menunjukkan implementasi SIM sangat penting untuk meningkatkan efisiensi operasional dan kualitas layanan pelanggan.

Melalui analisis penerapan SIM pada UMKM Rumah Jamur Borobudur, artikel ini bertujuan untuk menganalisis penerapan Sistem Informasi Manajemen sebagai strategi untuk memperkuat pemasaran dan penjualan *online* pada UMKM Rumah Jamur Borobudur. Analisis dilakukan melalui pemetaan proses penjualan *online*, menentukan peran SIM dalam mendukung fungsi manajemen, dan menilai komponen SIM yang paling relevan untuk diterapkan dalam proses bisnis. Selain itu, artikel ini membahas masalah yang dihadapi UMKM saat menerapkan SIM. Dengan demikian, diharapkan dapat memberikan saran yang bermanfaat untuk mengembangkan sistem informasi yang lebih efisien dan berkelanjutan. Sebagai bagian dari transformasi bisnis kontemporer, UMKM diharapkan dapat meningkatkan daya saing, memperluas pasar, dan memaksimalkan peluang penjualan digital dengan penerapan SIM yang tepat.

2. Tinjauan Pustaka

Sistem Informasi Manajemen (SIM) adalah sistem terintegrasi yang terdiri dari sumber daya manusia, perangkat lunak, perangkat keras dan prosedur. SIM membantu proses pengambilan keputusan dan manajemen dengan mengumpulkan, mengolah, menyimpan dan menampilkan informasi. SIM membantu UMKM untuk meningkatkan kegiatan operasional terutama dalam hal pengelolaan stok, pencatatan transaksi dan analisis pelanggan (Nababan et al., 2025). Dengan menggunakan SIM yang tepat, pelaku UMKM dapat mengurangi kesalahan pencatatan manual, mempercepat proses bisnis dan mendapatkan data secara *real-time* untuk membantu membuat keputusan yang strategis (Sabban, 2024). Di tengah tuntutan era digitalisasi dan dinamika pasar yang semakin cepat, penggunaan SIM pada UMKM dapat meningkatkan produktivitas, kualitas layanan dan daya saing usaha.

Digital marketing telah menjadi salah satu strategi utama dalam memperluas akses pasar UMKM, terutama melalui marketplace, website bisnis dan media sosial. Dengan biaya yang relatif rendah dan jangkauan yang luas, pemasaran digital memungkinkan UMKM untuk berinteraksi langsung dengan konsumen, membangun branding serta mengoptimalkan promosi secara lebih efektif dibandingkan dengan pemasaran tradisional. Kehadiran platform e-commerce bagi UMKM berdampak signifikan terhadap peningkatan penjualan, karena konsumen lebih mudah menemukan produk dan melakukan pembelian secara cepat (Albalkhi & Komalasari, 2024). Selain itu, pelatihan digital marketing juga membantu UMKM dalam membuat konten promosi, mengelola toko online dan memahami perilaku pelanggan berdasarkan platform digital.

Enterprise Resource Planning (ERP) adalah sistem terintegrasi yang menggabungkan berbagai fungsi bisnis ke dalam satu platform terpadu. Untuk pemasaran digital dan e-commerce, ERP membantu mengatur keuangan, stok dan produksi secara otomatis. Integrasi ini memastikan bahwa tanpa input manual, setiap transaksi online dicatat secara *real-time* (Zai et al., 2022). ERP juga membantu analisis pemasaran dengan memberikan data akurat tentang tren penjualan dan perilaku pelanggan (Nugroho et al., 2022). ERP memungkinkan UMKM untuk mengatur promosi dan segmentasi pasar dengan modul customer relationship management (CRM). Integrasi ERP dan e-commerce meningkatkan kecepatan pemenuhan pesanan. Hal ini meningkatkan kepuasan pelanggan serta efisiensi operasional. ERP juga dapat mengantisipasi risiko kehabisan stok karena sistem dapat memprediksi kebutuhan berdasarkan permintaan.

Integrasi SIM dalam aktivitas pemasaran digital memberikan manfaat besar bagi UMKM, karena sistem ini membantu mengolah data pelanggan, memantau inventori, pencatatan transaksi dan mengevaluasi efektivitas pemasaran. SIM pemasaran (marketing information system) memungkinkan UMKM untuk mengklasifikasikan pelanggan, menemukan pola pembeli dan membuat strategi promosi yang lebih personal dan berbasis data. Pelaku usaha memiliki kemampuan untuk memastikan ketersediaan produk di pasar secara *real-time*, mengurangi risiko kehabisan stok dan meningkatkan layanan pelanggan dengan adanya SIM. Penggunaan SIM dalam pemasaran digital dapat meningkatkan penjualan, promosi dan pengambilan keputusan (Rahayu & Veri, 2025).

3. Metodologi Penelitian

Penelitian ini menggunakan jenis sumber data yaitu data primer. Data primer diperoleh secara langsung melalui wawancara mendalam dengan pemilik dan pengelola untuk memahami secara mendalam bagaimana bisnis tersebut dijalankan. Subjek pada penelitian ini adalah UMKM Rumah Jamur Borobudur yang merupakan UMKM yang bergerak di bidang budidaya dan olahan berbagai macam jamur. Teknik pengumpulan data dilakukan secara sistematis menggunakan metode wawancara semi terstruktur terkait bagaimana penerapan SIM pada UMKM tersebut. Selanjutnya, hasil wawancara dievaluasi dengan menggunakan analisis deskriptif kualitatif yaitu suatu pendekatan yang berfokus pada penyusunan dan penjelasan data sesuai fakta yang ditemukan tanpa melakukan pengurangan atau pengelompokan yang rumit.

Proses analisis dimulai dengan menuliskan kembali hasil wawancara dalam bentuk naratif, kemudian data disusun berdasarkan topik yang akan dibahas. Setiap informasi dijelaskan apa adanya berdasarkan pernyataan dari informan dan dijelaskan secara akurat, kemudian diinterpretasikan untuk menggambarkan kondisi nyata pada UMKM. Pada tahap terakhir, membuat kesimpulan dengan merangkum hal-hal penting dari hasil wawancara dan memastikan bahwa temuan tersebut sesuai dengan data asli. Pendekatan ini memungkinkan gambaran komprehensif mengenai UMKM Rumah Jamur Borobudur secara jelas dan sistematis

4. Hasil dan Pembahasan

1. Profil UMKM Rumah Jamur Borobudur

Sejak tahun 2013, tepatnya di Desa Wanurejo, kawasan wisata Candi Borobudur, telah berdiri sebuah usaha mikro bernama Rumah Jamur Borobudur. Bermula dari kegiatan budidaya jamur tiram yang berskala kecil, usaha ini secara terhadap tumbuh menjadi bisnis terintegrasi yang memadukan tiga aspek utama: kegiatan pertanian, penjualan produk kuliner, dan penyelenggaraan wisata edukasi. Untuk menunjang kegiatan operasionalnya, UMUM ini telah melengkapi dengan berbagai dokumen hukum yang diperlukan. Kepemilikan Nomor Induk Usaha, izin Pangan Industri Rumah Tangga, serta sertifikasi halal untuk semua produk olahannya menjadi bukti keseriusan pada pengelolaan usaha. Kelengkapan administratif ini memberikan landasan hukum yang kuat, sehingga memungkinkan usaha ini menjalankan aktivitas produksi dan menyalurkan barang dagangan ke pasar dengan lebih leluasa.

Tujuan usaha tidak hanya berorientasi pada aspek ekonomi, namun juga mengandung misi sosial, edukatif, hingga pariwisata. Berdasarkan dari sisi ekonomi, usaha UMKM ini diarahkan untuk meningkatkan pendapatan masyarakat dan memperluas peluang kerja di sekitar desa melalui budidaya dan pengolahan jamur. Secara aspek sosial, usaha ini memberdayakan masyarakat melalui kemitraan dan pelatihan budidaya jamur. Pada sisi edukatif dan pariwisata, Rumah Jamur Borobudur menawarkan wisata edukasi pertanian sebagai salah satu daya tarik wisata kawasan Candi Borobudur, sehingga dapat memperkaya pengalaman wisatawan sekaligus memperluas eksposur produk olahan jamur UMKM Rumah Jamur Borobudur.

Struktur organisasi yang terdapat di usaha ini dirancang secara sederhana namun fungsional. Struktur tersebut diawali dengan adanya Owner sebagai pimpinan tertinggi yang bertanggung jawab atas seluruh kegiatan dalam UMKM. Kemudian dengan adanya Asisten Owner/Manager memiliki tugas untuk memastikan seluruh divisi bekerja sesuai standar dan dapat mencapai target. Terakhir terdapat divisi-divisi operasional seperti Divisi Wisata yang bertanggung jawab atas seluruh aktivitas agrowisata, Divisi Produksi yang bertanggung jawab langsung terhadap pengolahan jamur menjadi produk siap jual, dan Divisi Pertanian yang bertanggung jawab dalam penyediaan bahan baku utama, yaitu jamur segar serta *baglog* (media tanam jamur).

Usaha UMKM ini menjual bahan pangan seperti jamur tiram, jamur kuping, serta jamur lingzhi (jamur herbal). Produk ini dijual baik dalam bentuk segar maupun produk olahan seperti keripik jamur, sambal jamur, dan produk minuman herbal. Pilihan jenis jamur ini didasarkan pada tingginya permintaan pasar, kandungan gizi, dan manfaat kesehatannya yang sesuai dengan tren gaya hidup sehat. Pengolahan jamur diproduksi menjadi berbagai produk juga meningkatkan nilai tambah dan daya saing usaha, sekaligus memperluas segmen pasar yang dapat dijangkau.

2. Peran Sistem Informasi dalam Mendukung Fungsi Manajemen

Sistem informasi berperan penting dalam mendukung efektivitas manajemen UMKM Rumah Jamur Borobudur, terutama pada usaha ini telah berkembang menjadi unit terpadu yang mencakup produksi, pengolahan, pemasaran, serta wisata edukasi. Dalam fungsi perencanaan, sistem informasi menyediakan data produksi, penjualan, dan keuangan yang dicatat secara digital sehingga membantu UMKM untuk dapat memprediksi permintaan, mengatur kapasitas produksi, serta menyusun rencana operasional. Namun, pemanfaatan sistem informasi untuk perencanaan jangka panjang masih terbatas karena belum adanya target penjualan dan indikator kinerja formal.

Langkah berikutnya Divisi penjualan melakukan verifikasi pembayaran dari pelanggan, langkah ini sangatlah penting untuk memastikan dana telah diterima sebelum

produk pesanan dikirim. Apabila telah dipastikan dana masuk, maka divisi penjualan UMKM Rumah Jamur mencetak struk pembayaran kemudian diserahkan kepada divisi gudang UMKM Rumah Jamur Borobudur sebagai bukti bahwa pesanan telah dibayar dan siap untuk dikirim. Setelah menerima struk pembayaran dari divisi penjualan, divisi gudang mulai melakukan pengepakan produk sesuai dengan pesanan dari pelanggan. Divisi gudang kemudian mencetak resi pengiriman yang akan digunakan untuk melacak pengiriman barang oleh kurir serta sebagai bukti bahwa barang telah dikirim. Langkah setelah mencetak resi ialah pengiriman barang melalui layanan kurir.

Dalam proses tersebut divisi keuangan UMKM Rumah Jamur Borobudur menerima salinan struk pembayaran dari divisi penjualan. Setiap pembayaran dari pelanggan akan dicatat dan di input dalam sistem keuangan perusahaan sebagai data transaksi masuk. Kemudian divisi keuangan akan menyusun laporan penjualan berdasarkan transaksi yang telah masuk. Laporan penjualan berisi ringkasan dari pemesanan termasuk jumlah pesanan, jumlah produk terjual, serta total pendapatan dalam periode tertentu. Selain membuat laporan penjualan, divisi keuangan UMKM Rumah Jamur Borobudur juga membuat laporan keuangan yang menunjukkan kondisi dari keuangan perusahaan. Laporan penjualan dan laporan keuangan yang telah dibuat oleh divisi keuangan akan diserahkan kepada pemilik UMKM Rumah Jamur Borobudur untuk melakukan evaluasi kinerja serta untuk pengambilan keputusan strategis.

4. Analisis Komponen Sistem Informasi Manajemen pada Proses Penjualan *Online*

Komponen Sistem Informasi Manajemen memiliki 5 komponen utama, yaitu perangkat keras, perangkat lunak, *database*, jaringan dan infrastruktur komunikasi, serta sumber daya manusia. Komponen-komponen tersebut sangat penting dalam proses penjualan *online* seperti untuk melakukan pengecekan stok, pembuatan invoice hingga membuat laporan keuangan. Berikut merupakan peran dari masing masing komponen dalam penjualan *online*.

a. Perangkat keras

Dalam mengimplementasi komponen perangkat keras, komputer digunakan untuk memproses pesanan, server untuk menyimpan database transaksi, printer untuk mencetak invoice dan resi pengiriman barang, serta *scanner* yang berfungsi untuk melakukan pengecekan barang di gudang sehingga data stok dapat diperbarui secara otomatis.

b. Perangkat Lunak

Implementasi perangkat lunak dalam penjualan *online* mencakup *platform e-commerce*, sistem akuntansi, aplikasi pengelolaan penjualan (*Point of Sale*), serta *payment gateway* untuk melakukan verifikasi pembayaran. Sistem pengelolaan penjualan secara otomatis akan menghubungkan transaksi dengan sistem inventaris, apabila produk telah terjual maka *software* tersebut akan mengurangi jumlah stok produk dalam data base. *Software* akuntansi kemudian akan menghasilkan invoice dan memeriksa pembayaran sebelum melakukan konfirmasi. Seluruh proses yang diperlukan dalam penjualan *online* diatur oleh program yang dikembangkan sesuai dengan kebutuhan UMKM.

c. *Database*

Dalam implementasinya database mencakup informasi penting seperti data produk dan inventaris, data pelanggan, data transaksi penjualan, data pembayaran, data produksi, serta data keuangan. Dalam hal ini saat pengecekan stok, sistem akan mengakses data inventaris untuk memverifikasi ketersediaan barang sebelum melakukan konfirmasi pesanan. Saat pembuatan invoice juga *software* akan mengambil data pelanggan, harga

produk, serta alamat dari database. *Database* memiliki peran penting dalam sistem informasi manajemen UMKM.

d. Jaringan dan Infrastruktur Komunikasi

Jaringan merupakan sarana yang sangat krusial dalam sistem informasi manajemen yang memungkinkan untuk melakukan pertukaran informasi serta komunikasi yang efektif. Terutama dalam penjualan *online*, jaringan menjadi komponen yang sangat krusial, tanpa adanya jaringan maka penjualan *online* tidak akan dapat berjalan. Jaringan memiliki komponen utama berupa *Router*, *Switch*, Protokol Komunikasi, serta *Access Points*. Dengan adanya evolusi teknologi jaringan telah memungkinkan pengembangan jaringan yang lebih cepat serta efisien.

e. Sumber Daya Manusia

Komponen terakhir dari SIM merupakan sumber daya manusia, dalam proses penjualan *online*, orang-orang yang terlibat pada proses ini adalah pelanggan, tenaga penjualan, petugas gudang, tim produksi, staf keuangan, serta pemilik. Dalam hal ini pelanggan berperan sebagai pihak eksternal yang memasukkan pesanan melalui *website*, tim penjualan melakukan *input* pemesanan serta memantau status pemesanan, petugas gudang melakukan pengecekan stok dan mempersiapkan pengiriman pesanan, tim produksi melakukan proses produksi sesuai dengan jadwal, serta staf keuangan yang melakukan pencatatan transaksi serta membuat laporan keuangan. Jadi, Sumber Daya Manusia berfungsi sebagai penghubung dari semua komponen lain. Tanpa adanya SDM maka sistem informasi manajemen tidak dapat berjalan secara efektif.

5. Tantangan pada Implementasi SIM Terhadap UMKM

Implementasi Sistem Informasi Manajemen (SIM) pada UMKM Rumah Jamur Borobudur masih menghadapi beberapa tantangan yang berkaitan dengan keterbatasan kompetensi digital, infrastruktur teknologi, serta kompleksitas operasional. Keterbatasan pada kemampuan sumber daya manusia (SDM) dalam mengoperasikan aplikasi dan mengolah data menyebabkan sistem informasi belum sepenuhnya mendukung pengambilan keputusan berbasis data. Selain itu, sistem yang digunakan masih terfragmentasi, seperti halnya pada pencatatan keuangan, produksi, dan pemasaran di platform yang berbeda, sehingga aliran data tidak terintegrasi dan dapat menyebabkan kesalahan pencatatan ataupun duplikasi.

Keterbatasan dalam aspek keamanan juga menjadi tantangan yang perlu dipertimbangan lebih lanjut, karena perlindungan digital seperti verifikasi ganda dan sistem keamanan siber belum diterapkan secara optimal. Penggunaan *marketplace* dan layanan digital yang semakin meningkat menuntut standar keamanan yang lebih tinggi agar data transaksi dan informasi pelanggan tetap aman. Selain itu, kompleksitas operasional yang melibatkan produksi, budidaya, wisata edukasi, dan pemasaran memerlukan sistem informasi yang mampu mempercepat koordinasi antar-divisi, namun kondisi saat ini menggunakan pencatatan secara manual.

Biaya implementasi dan pengembangan sistem informasi terintegrasi turut menjadi hambatan, mengingat UMKM harus menyeimbangkan antara kebutuhan operasional harian dan investasi teknologi. Secara keseluruhan, tantangan ini menunjukkan bahwa keberhasilan penerapan SIM pada UMKM tidak hanya bergantung pada teknologi semata, namun juga kesiapan dalam sektor sumber daya manusia, integrasi sistem, serta dukungan manajerial untuk mendorong transformasi digital secara menyeluruh.

5. Kesimpulan dan Saran

Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis penerapan Sistem Informasi Manajemen pada UMKM Rumah Jamur Borobudur, menunjukkan bahwa implementasi SIM sangat penting untuk meningkatkan efisiensi proses pemasaran dan penjualan *online*. Melalui pengelolaan data produksi, penjualan, dan keuangan, serta memperbaiki alur koordinasi antar divisi, sistem informasi manajemen ini meningkatkan efisiensi operasional. Penerapan SIM juga mempermudah dalam proses pencatatan transaksi, pengecekan stok secara *real-time*, pemrosesan pesanan, dan pembuatan laporan keuangan sebagai dasar pengambilan keputusan. Namun dalam mengimplementasikan SIM, UMKM Rumah Jamur Borobudur masih menghadapi sejumlah tantangan, seperti keterbatasan kemampuan digital karyawan, kurangnya integrasi sistem antar divisi, dan kurangnya pengamanan data dan infrastruktur teknologi. Oleh karena itu, pengembangan SIM yang lebih komprehensif dan terintegrasi sangat penting agar UMKM dapat meningkatkan daya saing, memperluas jangkauan pemasaran, dan memaksimalkan potensi penjualan digital di era transformasi bisnis modern saat ini.

Saran

Untuk meningkatkan efisiensi penerapan Sistem Informasi Manajemen, UMKM Rumah Jamur Borobudur dapat meningkatkan kapasitas sumber daya manusia dengan memberikan pelatihan mengenai cara mengoperasikan sistem digital dan manajemen data. Selain itu, UMKM Rumah Jamur Borobudur dapat mengintegrasikan sistem produksi, pemasaran, keuangan, dan pencatatan ke dalam satu *platform* terpadu. Sehingga ini dapat membuat aliran informasi lebih akurat dan efisien. Untuk mengurangi kemungkinan kebocoran data dan kesalahan dalam pencatatan, sistem keamanan digital seperti *backup* data otomatis, penggunaan enkripsi, dan autentifikasi berlapis harus ditingkatkan. UMKM Rumah Jamur Borobudur juga dapat bekerja sama dengan pihak eksternal, seperti konsultan teknologi informasi atau lembaga pelatihan digital, untuk mendukung pengembangan sistem informasi yang berkelanjutan dan mendorong peningkatan daya saing usaha dalam lingkungan bisnis digital yang semakin kompetitif.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Adam, A. (2024). *Sistem informasi manajemen* (Issue December).
- [2] Albalkhi, A. N., & Komalasari, R. (2024). *Sistem Informasi Penjualan (E-Commerce) UMKM DANISA Collection SisInfo*. 6(1), 34-43.
- [3] Iskandar, I. (2025). *Peran Strategis Transformasi Digital dalam Meningkatkan Daya Saing UMKM Tekstil Indonesia*. 5(4), 498-506. <https://doi.org/10.47065/jtear.v5i4.2089>
- [4] Nababan, D. R., Saragih, Y., Khabibillah, & Saragih, A. E. (2025). *PERANCANGAN DAN PENGEMBANGAN SISTEM MANAJEMEN INFORMASI SEDERHANA UNTUK USAHA MIKRO, KECIL, DAN MENENGAH (UMKM)*. 7(1), 99-105.
- [5] Nugroho, B. S., Rahma, A., Amelya, G. M., Yuniarti, I. D., & Dwi, L. (2022). *Implementasi Sistem Point of Sale (POS) dan Customer Relationship Management (CRM) Menggunakan Enterprise Resource Planning Pada UKM Zahira Sprei*. 103-113.
- [6] Rahayu, W., & Veri, J. (2025). *Penerapan Sistem Informasi Manajemen Berbasis Digital dalam UMKM : Sebuah Kajian Literatur*. 5(2), 267-272.
- [7] Sabban, N. D. M. (2024). *Peran Sistem Informasi Manajemen dalam Pengambilan Keputusan Bisnis UMKM Berbasis E-Commerce*. <https://journal.ikopin.ac.id/index.php/covalue/article/view/4410>
- [8] Zai, I., Laulita, N. B., Christiani, E., Syahputra, F., Natalia, F., Alvares, N., Melinda, V., & Batam, U. I. (2022). *ANALISIS PENERAPAN SISTEM ERP PADA UMKM TOKO FLORIST*. 6(2), 755-762.

