

ANALISIS PENERAPAN SISTEM INFORMASI MANAJEMEN UNTUK PENINGKATAN EFISIENSI DAN EFEKTIVITAS OPERASIONAL (Studi Kasus pada UMKM Sakao Dimsum)

Haniifah Khoirunnisaa¹, Silvy Winda Septiana², Yulindar Fahri Anfasya³, Shaqilla Andriani Wijaya⁴, Lailna Ekatia Febrianasari⁵, Azizah Wiekta Ashshaabiriina⁶, Anna Nailul Farchani⁷, Devina Triarshinta⁸, Nadia Saraswati⁹
Fakultas Ekonomi, Universitas Tidar^{1,2,3,4,5,6,7,8,9}

Email: haniifahkhoirunnisaa@student.untidar.ac.id¹, silvywinda@students.untidar.ac.id², yulindar.fahri.anfasya@student.untidar.ac.id³, shaqilla.andrianw@students.untidar.ac.id⁴, lailna.ekatia.febrianasari@students.untidar.ac.id⁵, azizah.wiekta.ashshaabiriina@students.untidar.ac.id⁶, anna.nailul.farchani@students.untidar.ac.id⁷, devina.triarshinta@students.untidar.ac.id⁸, nadia.saraswati@students.untidar.ac.id⁹

ABSTRACT

The advancement of information technology has encouraged Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) to adopt digital systems in their operations to enhance efficiency and competitiveness. This study aims to analyze the implementation of Management Information Systems (MIS) at the MSME Sakao Dimsum as a strategy to improve operational effectiveness and efficiency. The research employed a qualitative method with a descriptive approach, utilizing direct observation, in-depth interviews with business managers, and a review of relevant literature. The findings indicate that the implementation of MIS through a cashier application effectively supports transaction recording, financial report generation, real-time sales monitoring, and more structured internal control. The use of the system also facilitated the transition from a pre-order business model to daily sales through integration with digital delivery platforms such as GrabFood and GoFood. However, the study also identified several challenges, including relatively high subscription costs, limited data processing features, risks of online transaction fraud, internet network disruptions, and distribution constraints due to the characteristics of fresh food products. Overall, the implementation of MIS has significantly contributed to improving operational performance, although system feature optimization, diversification of digital marketing channels, and enhanced transaction security are still required to support long-term business sustainability. This research is expected to serve as a reference for other MSMEs in formulating MIS-based digitalization strategies that align with their operational needs.

Keywords: Management Information System, MSMEs, operational efficiency, digitalization, cashier application.

ABSTRAK

Kemajuan teknologi informasi mendorong pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) untuk menerapkan sistem digital dalam operasional mereka demi meningkatkan efisiensi dan daya saing. Penelitian ini bertujuan menganalisis implementasi Sistem Informasi Manajemen (SIM) pada UMKM Sakao Dimsum sebagai strategi untuk meningkatkan efektivitas dan efisiensi operasional bisnis. Metode penelitian yang diterapkan adalah

Article history

Received: Desember 2025
Reviewed: Desember 2025
Published: Desember 2025

Plagiarism checker no 1453
Doi : prefix doi :
10.8734/musytari.v1i2.359
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/)

kualitatif dengan pendekatan deskriptif, menggunakan teknik observasi langsung, wawancara mendalam dengan pengelola usaha, dan studi literatur yang relevan. Hasil penelitian mengindikasikan bahwa penerapan SIM dengan aplikasi kasir terbukti mendukung pencatatan transaksi, penyusunan laporan keuangan, pemantauan penjualan secara langsung, dan pengendalian internal yang lebih sistematis. Penggunaan sistem ini juga mendukung perubahan usaha dari model pre-order ke penjualan harian melalui integrasi layanan digital GrabFood dan GoFood. Namun, penelitian tersebut juga menemukan berbagai hambatan, termasuk biaya berlangganan aplikasi yang relatif mahal, keterbatasan fitur pengolahan data, risiko penipuan pada transaksi online, gangguan pada jaringan internet, serta tantangan distribusi akibat karakteristik produk makanan basah. Secara keseluruhan, implementasi SIM memberikan pengaruh besar terhadap peningkatan kinerja operasional, meskipun masih dibutuhkan optimalisasi fitur sistem, variasi saluran pemasaran digital, serta peningkatan keamanan transaksi untuk mendukung keberlangsungan usaha. Penelitian ini diharapkan dapat menjadi acuan bagi UMKM lain dalam merumuskan strategi digitalisasi yang berbasis SIM sesuai dengan kebutuhan operasional mereka masing-masing.

Kata kunci: Sistem Informasi Manajemen, UMKM, efisiensi operasional, digitalisasi, aplikasi kasir.

PENDAHULUAN

Teknologi Informasi (TI) saat ini memiliki peranan yang sangat penting dalam merombak tatanan bisnis global di zaman modern. Gelombang digitalisasi telah menghasilkan permintaan baru di tengah masyarakat yang kini lebih suka layanan yang cepat, praktis, dan terintegrasi secara *online*. Perubahan mendasar dalam perilaku konsumen ini secara langsung mendorong semua pelaku usaha, terutama sektor Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), untuk segera menyesuaikan strategi dan operasionalnya. Penyesuaian menjadi faktor penting agar UMKM tidak hanya dapat bertahan, tetapi juga tetap bersaing di tengah perubahan dinamika pasar yang terus berlangsung. Tanpa penerapan teknologi, peluang untuk tergilas oleh persaingan yang semakin ketat menjadi sangat besar (Utami & Firdaus, 2024).

Salah satu cara penyesuaian yang paling mendasar dan strategis adalah dengan menerapkan Sistem Informasi Manajemen (SIM). Dalam era digitalisasi yang menekan, SIM berfungsi sebagai perangkat penting yang mendukung pelaku usaha dalam merancang, mengatur, dan mengawasi semua aktivitas bisnis dengan kerangka yang lebih teroganisir, efektif, dan otomatis. Penggunaan SIM secara efektif memungkinkan data diubah menjadi informasi yang tepat dan tersedia pada waktu yang sesuai. Keadaan ini sangat vital dalam mendukung pelaksanaan pengendalian internal serta mempercepat dan meningkatkan mutu pengambilan keputusan strategis (Rohman; & Kustiwarda Agustin, 2023)

Sakao Dimsum, sebuah usaha kuliner yang telah beroperasi kurang lebih enam tahun, menjadi contoh nyata UMKM yang sukses mengadaptasi SIM dalam kegiatan operasionalnya. Usaha ini memulai perjalanannya dengan sistem penjualan yang terbatas pada model *pre-order*. Namun, seiring dengan lonjakan permintaan dan perkembangan teknologi, Sakao Dimsum secara progresif bertransformasi ke model penjualan harian. Transformasi ini diperkuat dengan langkah strategis untuk berintegrasi dengan platform digital besar seperti Grab dan Gojek, sekaligus tetap melayani pembelian secara langsung (*dine-in*). Data operasional menunjukkan bahwa mayoritas volume penjualan saat ini berasal dari pemesanan online. Dominasi penjualan *online* ini merupakan indikasi jelas bahwa Sakao Dimsum telah berhasil memanfaatkan perkembangan teknologi untuk memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan aksesibilitas (Hayati et al., 2024).

Secara spesifik, dalam pengelolaan transaksi dan keuangan, Sakao Dimsum mengandalkan aplikasi kasir. Aplikasi ini berfungsi sebagai tulang punggung SIM di perusahaan tersebut. Penggunaan aplikasi ini telah secara signifikan mempermudah seluruh proses bisnis, mulai dari pencatatan detail penjualan harian, otomatisasi penyusunan laporan keuangan bulanan, hingga pelaksanaan program promosi yang terukur. Keuntungan signifikan lainnya adalah kemampuan pemilik usaha untuk memantau kondisi penjualan secara *real-time* dari lokasi mana pun, yang menjadikannya jauh lebih efisien dan akurat dibandingkan sistem pencatatan manual yang digunakan sebelumnya (Nababan et al., 2025).

Meskipun memberikan manfaat yang besar, penerapan SIM di Sakao Dimsum juga tidak luput dari berbagai kendala operasional dan teknis. Beberapa masalah utama yang muncul mencakup risiko keamanan seperti potensi penipuan dalam transaksi *online*, isu biaya aplikasi kasir berbayar yang terkadang cukup tinggi, serta keterbatasan tertentu pada fitur yang tersedia. Selain itu, sebagai usaha yang sangat bergantung pada konektivitas, gangguan teknis akibat jaringan internet yang tidak stabil juga menjadi tantangan harian. Ditambah lagi, karena produknya adalah makanan basah, ekspansi penjualan melalui *e-commerce* lintas kota harus dilakukan dengan sangat berhati-hati (Damayanti et al., 2024).

Meski dihadapkan pada serangkaian tantangan tersebut, nilai manfaat yang diperoleh Sakao Dimsum dari penerapan SIM terbukti jauh lebih dominan. Aplikasi kasir dan sistem digitalisasi secara keseluruhan telah meningkatkan efisiensi operasional secara drastis, mengurangi *human error*, dan memungkinkan pengambilan keputusan yang lebih cepat. Hal ini menegaskan bahwa, meskipun ada biaya dan risiko yang melekat pada teknologi, investasi dalam SIM merupakan langkah yang esensial untuk meningkatkan kualitas pengelolaan usaha dan memperkuat daya saing di tengah era digital (Utami & Firdaus, 2024).

Berdasarkan latar belakang, transformasi, dan serangkaian permasalahan yang telah diuraikan, makalah ini bertujuan untuk mengupas tuntas implementasi Sistem Informasi Manajemen pada UMKM Sakao Dimsum. Kajian akan berfokus pada tiga aspek utama: kondisi usaha, prosedur operasional sistem yang berjalan, serta analisis mendalam terhadap kendala yang dihadapi (biaya, risiko, dan fitur terbatas). Dengan menyajikan studi kasus empiris ini, diharapkan penelitian ini dapat memberikan gambaran yang komprehensif mengenai urgensi dan mekanisme penerapan SIM pada UMKM sebagai strategi kritis dalam menanggapi tuntutan persaingan di era digital saat ini (Attanggo et al., 2021).

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Sistem Informasi Manajemen

Sistem Informasi Manajemen merupakan sistem yang digunakan organisasi untuk mengolah, menyimpan, dan menyajikan informasi yang relevan bagi kegiatan manajerial (Utami & Firdaus, 2024). Keberadaan sistem ini membantu pelaksanaan tata kerja sehingga proses operasional dapat berjalan lebih teratur dan mendukung organisasi mencapai tujuan secara efektif dan efisien. Aktivitas dalam SIM dimulai dari proses pengumpulan data atau *input* yang berasal dari berbagai sumber *internal* maupun *eksternal*. Data tersebut mencakup transaksi, laporan, dan informasi lain yang dibutuhkan untuk kepentingan manajerial. Tahap ini menjadi dasar bagi proses pengolahan lebih lanjut agar informasi yang dihasilkan akurat (Rohman; & Kustiwarda Agustin, 2023).

Data yang terkumpul selanjutnya diproses melalui pengolahan, analisis, dan perhitungan tertentu untuk menghasilkan informasi yang bermakna. Hasil pengolahan tersebut disajikan dalam bentuk *output* seperti laporan, grafik, atau *dashboard* (Wirayuda et al., 2025). Informasi yang telah dihasilkan kemudian disimpan dalam sistem penyimpanan yang terstruktur untuk memudahkan akses ketika dibutuhkan kembali. Informasi yang telah disimpan juga perlu disampaikan kepada pihak terkait, seperti manajer atau staf operasional, agar dapat digunakan dalam pengambilan keputusan. Penerapan SIM memberikan keunggulan, antara lain kemampuan pengawasan *real-time* yang memungkinkan pemantauan kegiatan dari

lokasi mana pun, serta kemudahan integrasi ketika organisasi berkembang atau menambah unit usaha (Hayati et al., 2024).

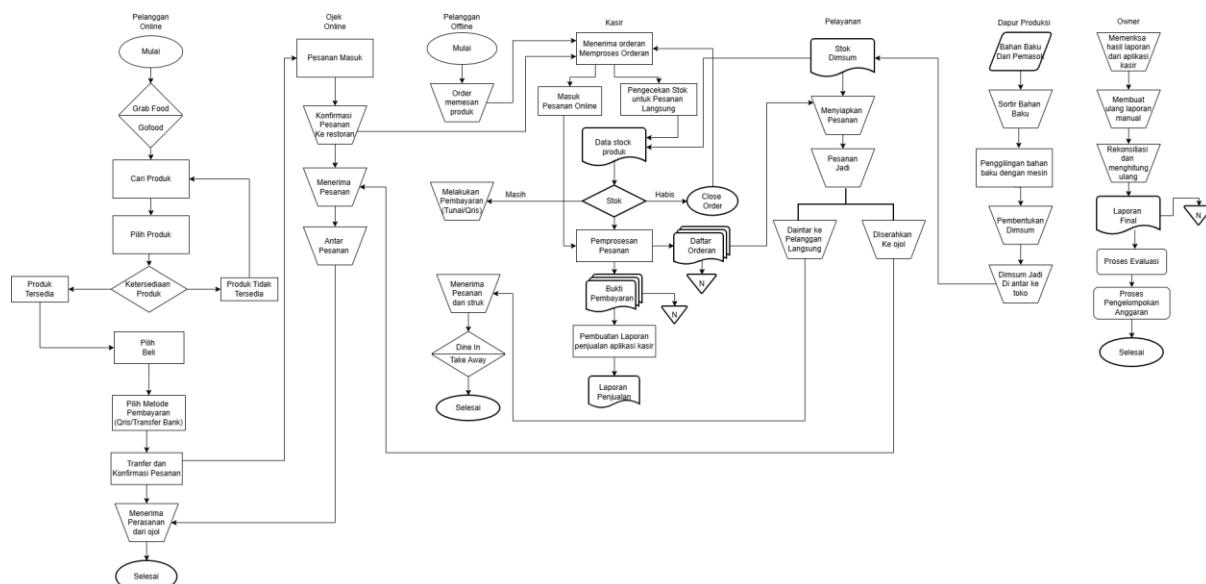
Selain itu, SIM membantu pelaksanaan operasional harian melalui otomatisasi pencatatan transaksi yang mengurangi kesalahan manusia dan meningkatkan efisiensi. Laporan yang dihasilkan lebih terstruktur dan mudah dianalisis sehingga mendukung evaluasi kinerja dan perencanaan bisnis (Wirayuda et al., 2025). Pengguna juga memperoleh informasi lebih cepat dan akurat karena data tersimpan dengan baik. Walaupun memiliki banyak keunggulan, SIM juga memiliki kelemahan seperti risiko gangguan teknis yang dapat menghambat proses pencatatan dan operasional. Biaya implementasi yang cukup tinggi menjadi pertimbangan bagi organisasi (Damayanti et al., 2024).

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menerapkan metode kualitatif dengan pendekatan deskriptif untuk menganalisis secara mendalam penerapan Sistem Informasi Manajemen (SIM) pada usaha Sakao Dimsum. Fokus utama penelitian mencakup evaluasi sistem operasional, efektivitas penggunaan aplikasi kasir, serta strategi pengelolaan transaksi yang berlokasi di Jl. Brigjen Katamso No.2, Bayeman, Kecamatan Magelang Tengah, Kota Magelang. Sumber data yang digunakan terdiri dari data primer yang diperoleh langsung dari lapangan mengenai alur kerja harian dan kendala teknis, serta data sekunder berupa studi literatur dari jurnal ilmiah dan dokumentasi pendukung yang relevan dengan digitalisasi UMKM. Proses pengumpulan data dilakukan melalui teknik observasi langsung terhadap penggunaan perangkat keras dan lunak di lokasi, wawancara dengan pihak pengelola terkait perbandingan efisiensi antara sistem manual dan digital, serta studi pustaka untuk memperkuat landasan teori.

HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1 Flowchart Analisis



Operasional kedai berjalan melalui berbagai departemen yang saling terkoordinasi, baik untuk layanan *online* maupun *offline*. Pada layanan *online*, pelanggan memesan melalui aplikasi seperti GrabFood atau GoFood, memilih menu, menyelesaikan pembayaran, lalu menunggu konfirmasi hingga *driver* mengantarkan pesanan. *Driver* berfungsi sebagai perantara dengan mengambil pesanan di kedai, memverifikasi kelengkapannya, lalu mengirimkannya ke pelanggan. Untuk layanan *offline*, pelanggan datang langsung, memesan melalui kasir, melakukan pembayaran, lalu menunggu pesanan diproses untuk *dine-in* maupun dibawa pulang.

Di sisi *internal*, kasir menangani proses transaksi, memastikan detail pesanan, mencatat pembayaran, serta membuat laporan penjualan harian. Departemen pelayanan berfokus pada pengecekan kualitas, kebersihan, dan pengemasan sebelum menyerahkan pesanan kepada pelanggan atau *driver*, sekaligus menangani komplain yang muncul. Dapur produksi mengolah bahan baku menjadi dimsum siap saji, memastikan ketersediaan stok, dan memasak sesuai standar sebelum pesanan diteruskan. Pada tingkat manajerial, *owner* meninjau laporan penjualan, mencocokkan data yang tidak sesuai, menyusun anggaran, dan menetapkan berbagai kebijakan operasional seperti penentuan harga, pengembangan menu, promosi, serta pengendalian biaya.

3.2 Permasalahan

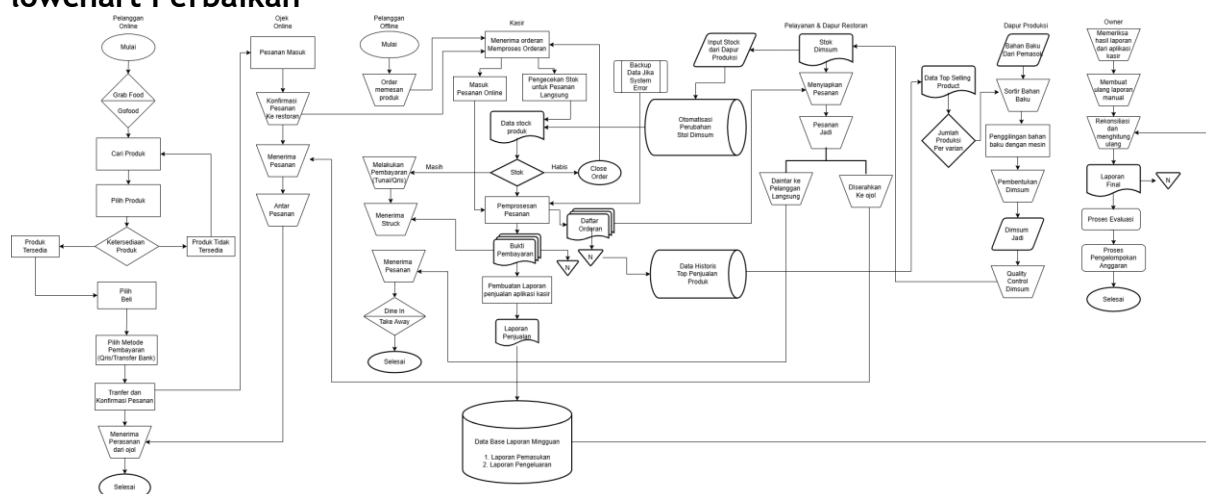
Usaha ini masih menghadapi kendala dalam penjualan karena sangat bergantung pada Grab, Gojek, dan WhatsApp. Belum ada upaya serius untuk masuk ke marketplace lain sehingga peluang memperluas jangkauan konsumen masih terbatas. Di sisi lain, risiko penipuan seperti order fiktif dan bukti transfer palsu masih sering terjadi, yang berpengaruh pada kerugian usaha dan menurunkan efisiensi kerja.

Permasalahan juga muncul pada penggunaan aplikasi kasir. Biaya berlangganan terus meningkat, sementara tidak semua fitur bisa digunakan secara optimal. Selain itu, aplikasi kasir sering error akibat jaringan, membuat transaksi harus dicatat manual. Keterbatasan lain adalah aplikasi tidak mampu menjumlahkan semua jenis pembayaran sehingga pemilik tetap harus menghitung ulang secara manual dengan Excel.

Dari sisi produksi dan distribusi, produk yang bersifat fresh membatasi jangkauan penjualan. Pemilik belum berani melakukan ekspansi ke luar kota karena khawatir risiko produk basah tidak tahan lama. Penentuan HPP juga sulit dilakukan saat harga bahan baku naik, terutama saat lebaran, sehingga solusi yang diterapkan hanya menaikkan harga sekitar 10 persen tanpa perhitungan yang lebih detail.

Selain itu, sistem produksi masih bergantung pada permintaan harian dan stok, tanpa adanya prediksi permintaan yang jelas. Promosi juga belum maksimal karena hanya mengandalkan iklan di aplikasi dan endorse. Belum ada strategi pemasaran digital yang lebih variatif untuk menjangkau konsumen baru maupun memperkuat loyalitas pelanggan.

3.3 Flowchart Perbaikan



Seluruh proses operasional dalam usaha kuliner berbasis layanan *online* dan *offline* melibatkan alur terintegrasi antara pelanggan, kasir, dapur produksi, bagian pelayanan, *driver* ojek *online*, hingga *owner*. Pelanggan *online* memesan melalui aplikasi, melakukan pembayaran, dan memantau status pesanan hingga diterima, sementara pelanggan *offline* melakukan pemesanan langsung melalui kasir. Kasir bertindak sebagai pusat pencatatan transaksi, memastikan ketersediaan stok, memproses pembayaran, serta meneruskan pesanan

ke dapur. Dapur produksi bertanggung jawab atas pemrosesan bahan baku hingga menjadi produk siap saji yang kemudian diserahkan kepada bagian pelayanan untuk dilakukan *quality check* dan distribusi baik kepada pelanggan *dine-in*, *takeaway*, maupun *driver online*. *Driver* mengelola pengambilan dan pengantaran pesanan sesuai standar operasional hingga transaksi dinyatakan selesai.

Pada tingkat manajerial, *owner* melakukan evaluasi berkala berdasarkan laporan transaksi, stok, dan kinerja operasional untuk memastikan tidak terjadi selisih data serta mengoptimalkan efisiensi. Melalui analisis penjualan, biaya produksi, dan tren permintaan, *owner* menetapkan kebijakan strategis seperti proyeksi produksi, pengelolaan anggaran, dan strategi pemasaran. Dengan demikian, seluruh aktor dalam sistem bekerja dalam satu rantai operasi yang saling terhubung guna mendukung efektivitas proses pemesanan, produksi, pelayanan, dan pengendalian internal perusahaan secara berkelanjutan.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil analisis penerapan Sistem Informasi Manajemen (SIM) pada UMKM Sakao Dimsum, dapat disimpulkan bahwa penggunaan aplikasi kasir memberikan dampak positif terhadap efisiensi operasional, khususnya dalam pencatatan transaksi, pengelolaan laporan keuangan, serta pemantauan penjualan. Sistem ini membantu usaha bertransformasi dari model *pre-order* ke penjualan harian dengan dukungan platform digital seperti GrabFood dan GoFood. Selain itu, SIM juga mendukung fleksibilitas pemilik dalam memantau usaha secara *real-time*, meskipun tidak berada di lokasi usaha.

Namun, penerapan SIM masih menghadapi beberapa kendala. Biaya langganan aplikasi kasir yang cukup tinggi, keterbatasan fitur dalam rekap metode pembayaran, serta risiko gangguan jaringan menjadi hambatan yang menuntut strategi tambahan dari pihak usaha. Selain itu, risiko penipuan *online* dan keterbatasan jangkauan distribusi karena produk berupa makanan basah juga menjadi tantangan yang signifikan. Dari sisi pemasaran, strategi promosi yang dilakukan masih terbatas, sehingga peluang memperluas pasar belum dimanfaatkan secara maksimal.

Secara keseluruhan, penerapan SIM di Sakao Dimsum telah memberikan kontribusi besar terhadap kemajuan usaha, namun tetap diperlukan upaya pengembangan dan perbaikan agar sistem dapat berfungsi lebih optimal serta mendukung keberlanjutan usaha jangka panjang.

SARAN

1. Optimalisasi Sistem Informasi

Sakao Dimsum perlu mengevaluasi penggunaan aplikasi kasir yang ada. Alternatif lain adalah mencari aplikasi dengan biaya lebih terjangkau namun memiliki fitur yang lebih lengkap, terutama yang mampu mengintegrasikan berbagai metode pembayaran.

2. Penguatan Sistem Keamanan Transaksi

Untuk mengurangi risiko penipuan, usaha dapat menambahkan sistem verifikasi pembayaran otomatis serta melakukan edukasi pada karyawan agar lebih waspada terhadap modus penipuan online.

3. Diversifikasi Saluran Penjualan

Selain mengandalkan GrabFood, GoFood, dan WhatsApp, pemilik usaha dapat menjajaki marketplace khusus makanan atau platform lokal dengan sistem pengiriman instan untuk memperluas pasar.

4. Strategi Produksi dan Prediksi Permintaan

Perlu dibuat sistem perencanaan produksi berbasis data penjualan sebelumnya agar ketersediaan stok lebih terkontrol dan tidak hanya bergantung pada permintaan harian.

5. Peningkatan Promosi Digital

Promosi dapat ditingkatkan melalui media sosial dengan konten kreatif, program loyalitas pelanggan, serta kolaborasi dengan influencer atau komunitas kuliner untuk memperluas jangkauan konsumen.

6. Pengelolaan Harga dan Biaya

Disarankan untuk menggunakan metode perhitungan HPP yang lebih terperinci agar penentuan harga lebih tepat, terutama saat terjadi fluktuasi harga bahan baku.

Dengan penerapan saran-saran tersebut, diharapkan Sakao Dimsum mampu meningkatkan efisiensi operasional, memperluas pasar, serta menciptakan keunggulan kompetitif yang berkelanjutan.

DAFTAR PUSTAKA

- Attanggo, M., Andryana, S., & Mardiani, E. (2021). Perancangan Sistem Informasi Manajemen (Sim) Penjualan Pakaian. *JIPi (Jurnal Ilmiah Penelitian Dan Pembelajaran Informatika)*, 6(1), 106-113. <https://doi.org/10.29100/jipi.v6i1.1920>
- Damayanti, S., Sarwono, A. E., Akuntansi, P., Ekonomi, F., & Riyadi, S. (2024). Determinan Penggunaan Sistem Informasi Akuntansi pada Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Kota Surakarta. *PENG: Jurnal Ekonomi Dan Manajemen*, 2(1), 754-768. <https://teewanjournal.com/index.php/peng/article/view/1015>
- Hayati, R. N., Husain, H., & Ardiansyah, L. Y. (2024). Implementasi Sistem Informasi Manajemen Dalam Pemasaran Usaha Mikro Kecil Menengah. *Income : Digital Business Journal*, 2(2), 52-63. <https://doi.org/10.30812/income.v2i2.4167>
- Nababan, D. R., Saragih, Y., Khabibillah, K., & Saragih, A. E. (2025). Perancangan Dan Pengembangan Sistem Manajemen Informasi Sederhana Untuk Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah (Umk). *Aisyah Journal Of Informatics and Electrical Engineering*, 7(1), 99-105. <https://jti.aisyahuniversity.ac.id/index.php/AJIEE/article/view/670>
- Rohman, S. A. F., & Kustiwarda Agustin. (2023). Sistem Informasi Akuntansi dan Dampaknya terhadap Peningkatan Kinerja Layanan UMKM di Indonesia. *Jurnal Manajemen Dan Akuntansi*, 1(2), 347-355.
- Utami, T. P., & Firdaus, R. (2024). Peran Sistem Informasi Manajemen Dalam Meningkatkan Efisiensi Operasional Pada Perusahaan Umkm the Role of Management Information Systems in Improving Operational Efficiency At Umkm Companies. *Multidisciplinary Indonesian Center Journal (MICJO)*, 1(4), 1813-1817.
- Wirayuda, T., Irwan, M., & Nasution, P. (2025). Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Untuk Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (Umk). *Jurnal Ilmiah Ekonomi Manajemen Bisnis Dan Akuntansi*, 2(1), 701-710. <https://doi.org/10.61722/jemba.v2i1.713>