MUSYTARI
ISSN : 3025-9495

Neraca Manajemen, Ekonomi
Vol. 25 No. 1 Tahun 2025
Prefix DOI : 10.8734/mnmae.v1i2.359

# PENERAPAN SISTEM INFORMASI MANAJEMEN PADA AKTIVITAS PENJUALAN UMKM REMPON NDORO

**Ima Rahayu Solekhah[1], Ratna Marfuah[2], Eka Lisnawati[3], Rengga Ezra Daru Manggala[4]**

[1 2 3 4]Jurusan Akuntansi, Fakultas Ekonomi, Universitas Tidar

Email: imarhyu@gmail.com[1], rtna0802@gmail.com[2], ekalisna08@gmail.com[3], renggaezra@gmail.com[4]

**ABSTRAK**

Perkembangan digital mendorong Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) untuk mengadopsi teknologi demi meningkatkan efisiensi operasional dan daya saing. Namun, tingkat penerapan Sistem Informasi Manajemen (SIM) pada UMKM masih menghadapi berbagai kendala, seperti keterbatasan anggaran, kemampuan SDM, dan integrasi sistem. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis penerapan SIM pada aktivitas penjualan UMKM Rempon Ndoro, sebuah usaha herbal di Kabupaten Magelang yang telah memanfaatkan sistem informasi berbasis web dan Microsoft Excel dalam pengelolaan pemesanan serta analisis data penjualan. Penelitian menggunakan pendekatan deskriptif kualitati. Data dikumpulkan dengan melakukan observasi, wawancara, dan dokumentasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa SIM berbasis web dapat membantu mempercepat proses pemesanan, meningkatkan aksesibilitas informasi produk, dan mempermudah interaksi dengan pelanggan. Penggunaan Excel juga mendukung penyusunan laporan penjualan dan analisis kinerja. Meskipun demikian, masih terdapat kendala seperti proses verifikasi stok secara manual, belum terintegrasinya pencatatan transaksi dengan sistem distribusi, serta keterbatasan kemampuan SDM dalam pengoperasian teknologi digital. Penelitian ini menyimpulkan bahwa penerapan SIM pada Rempon Ndoro telah memberikan manfaat signifikan terhadap efisiensi aktivitas penjualan, tetapi memerlukan penguatan integrasi sistem dan peningkatan kapasitas digital untuk mendukung pengembangan usaha ke depan.

**Kata Kunci:** Sistem Informasi Manajemen, UMKM, Penjualan, Digitalisasi, Rempon Ndoro.

***ABSTRACT***

*The rapid development of digital technology encourages MSMEs to implement an information system in support of operational efficiency and business competitiveness. However, a number of challenges to the adoption of MIS by MSMEs are still found, such as limited budgets, lack of sufficient digital competencies, and partial system integration. This research has been conducted to assess the implementation of MIS at Rempon Ndoro, a herbal-based MSME domiciled in Magelang Regency, Central Java Province, Indonesia, which adopts a web-based information system and Microsoft Excel in managing sales orders and analyzing sales data. This study used a descriptive qualitative approach, with data collection carried out through observation, interviews, and documentation. The research results show that the web-based MIS can facilitate faster ordering*

**Article history**
Received: Desember 2025
Reviewed: Desember 2025
Published: Desember 2025

Plagirism checker no 1494
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

MUSYTARI
ISSN : 3025-9495
Neraca Manajemen, Ekonomi
Vol. 25 No. 1 Tahun 2025
Prefix DOI : 10.8734/mnmae.v1i2.359

*processes, increase the ease of access to product information, and improve communication with customers. Meanwhile, Excel application benefits the preparation of the sales report and performance analysis. However, some requirements are not yet covered by the existing MIS application, involving manual stock verification, unavailability of integrated transaction-distribution recording, and digital competencies of staff. From these findings, it is concluded that the implementation of MIS at Rempon Ndoro has given significant impacts on sales efficiency; therefore, full system integration and digital capacity building should be pursued for future business development.*

***Keywords**: Management Information System, MSMEs, Sales, Digitalization, Rempon Ndoro.*

## PENDAHULUAN

Dalam konteks pertumbuhan ekonomi Indonesia yang terus melaju, Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) telah menunjukkan perannya sebagai pilar utama dalam pertumbuhan ekonomi nasional yang stabil. Data terkini dari Kementerian Koperasi dan UKM menujukkan bahwa sektor UMKM berkontribusi sebesar 61,07% terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) Indonesia, sementara kemampuannya dalam menyerap tenaga kerja mencapai lebih dari 96,99% dari total angkatan kerja (Nugroho & Santoso, 2021). Potensi ini semakin penting di era ekonomi digital yang terus mengalami perubahan, di mana UMKM dituntut untuk tidak hanya bertahan, tetapi juga beradaptasi dan berinovasi untuk menghadapi kompetisi pasar yang semakin ketat.

Fenomena revolusi industri 4.0 dan percepatan transformasi digital pasca-pandemi telah mengubah cara bisnis tradisional menuju ekosistem digital yang lebih terintegrasi. Dalam situasi ini, penerapan Sistem Informasi Manajemen (SIM) muncul sebagai langkah strategis bagi UMKM untuk meningkatkan efisiensi operasional dan daya saing bisnis. SIM didefinisikan sebagai suatu sistem terpadu yang dirancang untuk menyediakan informasi yang akurat dan tepat waktu guna mendukung proses pengambilan keputusan manajerial (Indrajit, 2019). Lebih dari sekadar alat administrasi, SIM berfungsi sebagai penggerak yang memungkinkan UMKM untuk memaksimalkan proses bisnis, mulai dari manajemen persediaan, pemantauan kinerja penjualan, sampai dengan perencanaan strategis jangka panjang.

Akan tetapi, kondisi yang terlihat di lapangan menunjukkan perbedaan yang cukup besar antara potensi manfaat Sistem Informasi Manajemen (SIM) dengan tingkat penerapannya di kalangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM). Penelitian oleh Pramono & Sari (2022) mengungkap beberapa tantangan utama yang dihadapi UMKM dalam penerapan SIM, di antaranya terbatasnya anggaran untuk investasi dalam teknologi, kurangnya keahlian sumber daya manusia dalam mengoperasikan sistem digital, serta adanya ketidakbersediaan untuk mengubah budaya kerja. Akibatnya, banyak dari UMKM masih menggunakan metode pencatatan manual yang tidak hanya ketinggalan zaman, tetapi juga rentan terhadap kesalahan manusia dan kurang mampu memberikan informasi secara real-time yang diperlukan untuk pengambilan keputusan yang akurat (Lestari & Leon, 2020).

Studi ini bertujuan untuk menganalisis penerapan SIM di UMKM Rempon Ndoro, sebuah perusahaan herbal yang berlokasi di Kabupaten Magelang, Jawa Tengah. Pemilihan kasus ini didasari oleh beberapa faktor strategis. Pertama, Rempon Ndoro menjadi contoh UMKM yang telah menunjukkan tekad dalam melakukan transformasi digital, meskipun masih terbatas dalam hal sumber daya. Kedua, diversifikasi usaha yang dilakukan tidak hanya pada menghasilkan produk herbal tetapi juga pengembangan program eduwisata, menjadikannya contoh yang menarik untuk dianalisis dari sudut pandang manajemen informasi yang

MUSYTARI
ISSN : 3025-9495
Neraca Manajemen, Ekonomi
Vol. 25 No. 1 Tahun 2025
Prefix DOI : 10.8734/mnmae.v1i2.359

terintegrasi. Ketiga, kemampuan UMKM ini untuk memasuki pasar ekspor menunjukkan adanya sistem informasi yang cukup baik dalam menangani kompleksitas logistik dan regulasi internasional.

Berdasarkan survei awal yang telah dilaksanakan, Rempon Ndoro telah mengimplementasikan Sistem Informasi Manajemen dalam aktivitas penjualannya dengan cara mengembangkan situs web sebagai sarana pemesanan *online* dan pemanfaatan Microsoft Excel untuk analisis data penjualannya. Pendekatan semacam ini sejalan dengan hasil penelitian Nugroho & Santoso (2021) yang menyatakan bahwa UMKM biasanya mengadopsi teknologi secara bertahap sesuai dengan kemampuan dan kebutuhannya. Meskipun demikian, implementasi ini masih menghadapi tantangan terkait integrasi sistem serta pengoptimalan fitur digital yang tersedia.

Penelitian ini memiliki tujuan untuk melakukan analisis secara menyeluruh tentang penerapan Sistem Informasi Manajemen dalam aktivitas penjualan di UMKM Rempon Ndoro. Secara spesifik, tujuan penelitian meliputi: (1) Menggambarkan alur informasi yang terjadi dalam proses penjualan dari pemesanan hingga distribusi; (2) Mengidentifikasi manfaat yang dirasakan setelah penerapan SIM; (3) Menganalisis kendala dan tantangan dalam penerapan SIM; serta (4) Menyusun rekomendasi strategis untuk pengembangan sistem yang lebih terintegrasi di masa mendatang.

Kepentingan penelitian ini terletak pada kontribusinya yang bersifat praktis dan akademis. Dari perspektif praktis, hasil penelitian dapat dijadikan sebagai pedoman bagi UMKM sejenis dalam merencanakan dan mengimplementasikan SIM yang sesuai dengan kemampuan dan kebutuhan mereka. Sementara itu, dari sudut pandang akademis, penelitian ini dapat memperkaya literatur terkait transformasi digital UMKM di Indonesia, khususnya dalam konteks implementasi SIM pada UMKM yang memilik karakteristik unik seperti Rempon Ndoro.

## TINJAUAN LITERATUR

### Sistem Informasi Manajemen

Sistem Informasi Manajemen (SIM) merupakan sistem terintegrasi yang menyediakan informasi akurat, relevan, dan tepat waktu guna mendukung proses perencanaan, pengendalian, serta pengambilan keputusan manajerial (Indrajit, 2019). SIM terdiri dari komponen perangkat keras, perangkat lunak, prosedur, basis data, dan pengguna sistem yang saling berinteraksi untuk menghasilkan informasi bernilai bagi organisasi. Dalam konteks operasional, SIM membantu organisasi mengotomatisasi aktivitas bisnis, mengurangi kesalahan manusia, serta meningkatkan efisiensi kerja.

Dalam dunia usaha modern, SIM tidak hanya berfungsi dalam pencatatan transaksi, tetapi juga dalam pengelolaan stok, analisis penjualan, penanganan pelanggan, hingga evaluasi performa bisnis. Oleh karena itu, implementasi SIM menjadi fondasi penting bagi UMKM dalam meningkatkan efektivitas operasional dan kecepatan pengambilan keputusan.

### Sistem Informasi Manajemen dan Transformasi Digital UMKM

UMKM merupakan pilar utama ekonomi Indonesia dengan kontribusi signifikan terhadap PDB dan daya serap tenaga kerja. Namun, tingkat adopsi teknologi di sektor ini masih tergolong rendah akibat terbatasnya anggaran, keterampilan digital, dan kesediaan untuk beradaptasi (Pramono & Sari, 2022). Transformasi digital melalui penerapan SIM merupakan langkah strategis untuk menjawab tantangan tersebut.

Kajian (Nugroho & Santoso, 2021) menyebutkan bahwa UMKM umumnya mengadopsi teknologi secara bertahap sesuai kapasitas sumber daya yang dimiliki. Penerapan SIM pada UMKM terbukti mampu meningkatkan kinerja penjualan, mempercepat layanan pelanggan, dan meningkatkan akurasi data operasional. Dengan digitalisasi proses bisnis, UMKM dapat

MUSYTARI
ISSN : 3025-9495
Neraca Manajemen, Ekonomi
Vol. 25 No. 1 Tahun 2025
Prefix DOI : 10.8734/mnmae.v1i2.359

memperkuat daya saing sekaligus memperluas jangkauan pasar, terutama melalui platform e-commerce, marketplace, dan media sosial.

**Penggunaan Sistem Informasi Manajemen dalam Aktivitas Penjualan**

Perkembangan teknologi dan internet mendorong UMKM untuk mengadopsi sistem penjualan berbasis web sebagai media utama pemasaran dan distribusi. Sistem berbasis web memungkinkan proses pemesanan dapat dilakukan secara online, mempercepat komunikasi dengan pelanggan, serta menyediakan data transaksi yang terstruktur dan mudah diolah.

Penggunaan aplikasi sederhana seperti WhatsApp Business, website katalog produk, dan integrasi dengan marketplace merupakan strategi yang sering dilakukan UMKM dalam tahap awal digitalisasi. Meskipun demikian, tantangan seperti integrasi sistem, keterbatasan fitur, serta kurangnya pelatihan SDM menjadi hambatan dalam optimalisasi sistem (Handayani, 2020).

**Sistem Informasi Manajemen dan Pengambilan Keputusan Manajemen**

Penerapan SIM secara konsisten memberikan manfaat bagi UMKM dalam bentuk informasi yang lebih cepat dan akurat. Dengan adanya data historis penjualan, UMKM dapat menganalisis pola permintaan, memprediksi kebutuhan stok, menghitung margin keuntungan, serta menentukan strategi harga secara lebih tepat (Romney & Steinbart, 2020).

Data yang diperoleh melalui sistem digital juga mendukung UMKM dalam mengevaluasi efektivitas promosi, segmentasi pasar, dan pengembangan produk. Dengan demikian, SIM berperan penting sebagai alat pendukung pengambilan keputusan strategis dan operasional.

**Tantangan Implementasi Sistem Informasi Manajemen pada UMKM**

Walaupun manfaatnya jelas, implementasi SIM pada UMKM masih menghadapi berbagai kendala. Menurut Pramono & Sari (2022), beberapa hambatan yang dominan meliputi:

1. Keterbatasan finansial dalam berinvestasi pada teknologi digital.
2. Kurangnya keterampilan digital SDM, terutama dalam mengoperasikan aplikasi yang lebih kompleks.
3. Budaya organisasi yang belum siap berubah, termasuk resistensi terhadap sistem baru.
4. Kurangnya integrasi antara sistem penjualan, pencatatan persediaan, dan laporan keuangan, sehingga banyak proses masih dilakukan secara manual.

Selain itu, penggunaan sistem sederhana seperti Excel masih menyulitkan ketika volume data meningkat, sehingga diperlukan sistem yang lebih terintegrasi dan otomatis.

Tinjauan literatur ini menunjukkan bahwa penerapan SIM merupakan komponen penting dalam mendukung UMKM untuk bertahan dan berkembang di era digital. Dalam kasus Rempon Ndoro, berbagai aspek literatur sangat relevan, seperti penggunaan SIM berbasis web untuk aktivitas penjualan, penggunaan Excel sebagai alat analisis awal, tantangan integrasi sistem, serta kebutuhan penguatan kompetensi digital SDM.

Dengan demikian, literatur yang ada mendukung pentingnya penelitian mengenai bagaimana Rempon Ndoro menerapkan SIM dan bagaimana sistem tersebut dapat dikembangkan lebih lanjut.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Rempon Ndoro merupakan salah satu UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah) di Kabupaten Magelang, Jawa Tengah yang menyediakan berbagai jenis produk herbal. Kini, total produk telah mencapai 50 varian dengan kualitas dan manfaat yang berbeda-beda. Proses pengolahan dilakukan dengan tepat untuk menjaga kandungan tetap utuh dan efektif. Produk herbal ini dijadikan sebagai pengobatan alternatif untuk berbagai penyakit salah satunya adalah kanker. Tak hanya berfokus pada produksi minuman herbal, UMKM ini juga mengembangkan

inovasi berupa program edukatif bernama “Eduwisata Sinau Rempon Ro Ndoro”, yang artinya belajar empon-empon bersama ndoro. Melalui program ini, peserta diajak untuk belajar langsung untuk mengenal berbagai tanaman herbal dan rempah-rempah tradisional serta manfaatnya untuk kesehatan tubuh.

Penerapan sistem informasi manajemen (SIM) bagi umkm Rempon Ndoro sangat penting untuk mendukung pengelolaan usaha yang lebih terstruktur dan efisien. Dalam konteks usaha ini, SIM digunakan untuk mengotomatisasi berbagai proses bisnis mulai dari pencatatan transaksi hingga penyajian laporan keuangan. Penerapan SIM pada aktivitas penjualan Rempon Ndoro, dapat dilihat dari pengembangan sistem informasi penjualan berbasis web sehingga proses pemesanan hingga pengiriman produk dilakukan secara daring (*online*). Implementasi ini tak hanya meningkatkan efisiensi pengelolaan usaha, melainkan membantu umkm Rempon Ndoro untuk bersaing di era digital. Pemesanan produk dapat dilakukan dengan menghubungi kontak admin yang tertera pada website Rempon Ndoro, dan konsumen akan dialihkan ke *Whatsapp* untuk mengisi detail pemesanan. Pembayaran dapat dilakukan secara *cash on delivery* (COD) ataupun melalui transfer bank. Pencatatan transaksi penjualan memanfaatkan *software* Microsoft Excel dengan menggunakan fungsi-fungsi seperti *pivot table*, grafik untuk menganalisis data. Hal ini sangat memudahkan umkm yang belum bisa menggunakan sistem informasi yang lebih kompleks karena keterbatasan sumber daya. Sistem yang berjalan saat ini mampu mendukung aktivitas penjualan dari hulu ke hilir, meskipun masih terdapat ruang untuk optimalisasi melalui digitalisasi yang lebih terintegrasi.

Dalam hal strategi pemasaran dan saluran distribusi, Rempon Ndoro menerapkan sistem penjualan yang terbagi dalam tiga segmentasi harga yang jelas untuk distributor, *reseller*, dan konsumen langsung. Informasi mengenai harga dan mekanisme distribusi ini menjadi dasar dalam perencanaan anggaran pendapatan. Selain itu, usaha ini telah berhasil menembus pasar ekspor ke beberapa negara, yang menunjukkan bahwa sistem informasi mengenai regulasi ekspor dan logistik internasional telah dapat dikelola dengan baik. Proses transaksi penjualan melibatkan empat pihak meliputi pelanggan, admin, pemilik, dan pemasok. Admin berperan sebagai pengelola katalog dan verifikasi ketersediaan stok, sementara pemilik bertanggung jawab dalam memastikan pengemasan barang. Namun, sistem ini masih menghadapi kendala efisiensi karena proses verifikasi stok dan pembuatan *invoice* masih dilakukan secara manual, yang berpotensi memperlambat respon terhadap pesanan dalam volume tinggi.

Pengumpulan data penjualan dilakukan dengan memanfaatkan media sosial dan marketplace yang tidak hanya sebagai saluran pemasaran, tetapi juga sebagai sumber informasi perilaku konsumen. Data dari platform ini digunakan untuk evaluasi efektivitas promosi dan penyesuaian strategi harga. Selain itu, dalam rangka pengembangan strategi penjualan, pemilik telah melakukan identifikasi kebutuhan untuk pelatihan pemasaran digital bagi karyawan. Pelatihan ini dirancang untuk meningkatkan kemampuan dalam pembuatan konten kreatif dan penggunaan *tools* digital, yang diharapkan dapat memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan konversi penjualan

## DAFTAR PUSTAKA

Handayani, S. (2020). Adopsi Teknologi Digital Pada UMKM: Tantangan dan Peluang di Era Industri 4.0. *Jurnal Transformasi Bisnis*, *5*(1), 45–49.

Indrajit, R. E. (2019). *Manajemen Sistem Informasi dan Teknologi Informasi*. Jakarta: PT Grasindo.

Lestari, D., & Leon, M. (2020). Analisis Kendala Penggunaan Sistem Pencatatan Manual Pada UMKM. *Jurnal Administrasi Bisnis*, *9*(3), 210–220.

Nugroho, A. S., & Santoso, B. (2021). Transformasi Digital pada UMKM: Studi Kasus pada Sektor Makanan dan Minuman di Jawa Tengah. *Jurnal Bisnis Dan Manajemen*, *12*(2), 45–48.

Pramono, B., & Sari, D. P. (2022). Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Keberhasilan Implementasi Sistem Informasi pada UMKM. *Jurnal Sistem Informasi Dan Teknologi*, *5*(1), 30–39.

Romney, M. B., & Steinbart, P. J. (2020). *Accounting Information Systems (15th ed.)*. Pearson.