

## PERANAN SISTEM INFORMASI MANAJEMEN TERHADAP PERKEMBANGAN E-COMMERCE DALAM PENGAMBILAN KEPUTUSAN BAGI USAHA UMKM

**Dita Fitriani**

Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya

Email : [1222100143@surel.untag-sby.ac.id](mailto:1222100143@surel.untag-sby.ac.id)

**Hwihanus**

Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya

Email : [hwihanus@untag-sby.ac.id](mailto:hwihanus@untag-sby.ac.id)

**Abstract.** *Management information system is a planning system as part of internal control in business which consists of the use of documents, people, technology, and procedures in management accounting. The goal is to solve various problems in business which include services, product costs, and business strategy. This whole system is used in order to analyze other information systems in the implementation of operational activities of an organization. An important task of Management Information Systems in business is to increase the efficiency and effectiveness of data accurately and in real time, improve the quality of human resources because of coordinated and systematic work system units. In addition, it also makes it easier for management to carry out planning, supervision, direction and delegation of work to all departments that have a coordinating relationship with it and helps guide decision making. The progress of e-commerce in today's society is very rapid, because in times like today, people like to look for their daily needs by utilizing e-commerce. People are also becoming accustomed to digital payments. MSME business actors take advantage of this as a business opportunity by selling online. Non-cash payments also make it easier to make transactions in buying and selling.*

**Keywords:** *SIM role in e-commerce business; The development of e-commerce, MSMEs*

**Abstrak.** Sistem informasi manajemen adalah suatu sistem perencanaan bagian dari pengendalian internal dalam bisnis yang terdiri atas pemanfaatan dokumen, manusia, teknologi, serta prosedur dalam akuntansi manajemen. Tujuannya adalah memecahkan beragam masalah dalam bisnis yang meliputi layanan, biaya produk, serta strategi bisnis. Keseluruhan sistem ini digunakan dalam rangka menganalisis sistem informasi yang lain pada penerapan aktivitas operasional suatu organisasi.

Tugas penting Sistem Informasi Manajemen dalam bisnis adalah untuk meningkatkan efisiensi dan efektivitas data secara akurat dan realtime, meningkatkan kualitas sumber daya manusia karena unit sistem kerja yang terkoordinasi dan sistematis. Selain itu juga mempermudah pihak manajemen untuk melakukan suatu perencanaan, pengawasan, pengarahan dan pendelegasian kerja kepada semua departemen yang mempunyai hubungan koordinasi dengannya dan membantu pengarahan dalam pengambilan keputusan.

Kemajuan e-commerce di masyarakat sekarang ini sangatlah pesat, karena dimasa seperti sekarang ini, masyarakat gemar mencari kebutuhan sehari-hari dengan memanfaatkan e-commerce. Masyarakat juga menjadi terbiasa dengan pembayaran digital. Para pelaku usaha UMKM memanfaatkan ini sebagai peluang bisnis dengan berjualan secara online. Pembayaran non-tunai juga memudahkan untuk melakukan transaksi dalam jual beli.

**Kata Kunci:** Peran SIM dalam bisnis e-commerce; Perkembangan e-commerce, UMKM

## **LATAR BELAKANG**

Persaingan dunia saat ini semakin ketat dan sulit, kita harus tetap waspada terhadap perbaikan di era yang serba digital ini. Tidak dapat dipungkiri bahwa perkembangan teknologi informasi dalam dunia bisnis saat ini memiliki fungsi penting bagi para pelaku bisnis dalam menjalankan dan mengembangkan usahanya. Hal ini dikarenakan teknologi informasi memberikan keamanan dalam berbisnis secara cepat, tepat, dan akurat.

E-commerce adalah bisnis digital, yang menghubungkan perusahaan atau individu sebagai pembeli untuk melakukan transaksi elektronik, pertukaran barang, perdagangan atau pertukaran informasi melalui web atau televisi, www, atau jaringan komputer lainnya. Belum lama ini, perkembangan e-commerce di masyarakat berjalan sangat pesat. Hingga saat ini perkembangan e-commerce di masyarakat sangat pesat, karena bisnis digital ini sangat membantu perekonomian daerah. Saat ini industri e-commerce sangat mempengaruhi lapangan kerja yang ada di Indonesia, perkembangan pasar bisnis digital dapat menambah lapangan kerja baru di Indonesia, muncul lapangan kerja baru untuk membantu mendukung kegiatan e-commerce, misalnya posisi programming atau logistik di perusahaan e-tailing, dan posisi yang ada disegarkan dengan perkembangan bisnis digital, misalnya pengelola UMKM berpindah dari bidang bisnis offline ke online.

Sistem informasi manajemen atau sistem informasi manajemen adalah sistem untuk mengendalikan fungsi internal perusahaan dengan memanfaatkan orang, dokumen atau data, dan teknologi untuk memecahkan masalah yang ada dalam perusahaan seperti masalah keuangan hingga masalah strategis yang digunakan. Ternyata e-commerce berkaitan dengan sistem informasi manajemen untuk kegiatan operasional dan juga pengambilan keputusan. Sistem informasi yang digunakan oleh e-commerce adalah DSS atau Discussion Support System dimana digunakan sebagai pengambilan keputusan berbasis data. Fungsi penting sistem manajemen informasi dalam bisnis adalah mengumpulkan data, mengolah data, dan menyajikan informasi. Suatu organisasi pada dasarnya selalu menciptakan suatu sistem yang dapat digunakan untuk mengumpulkan, mengelola, menyimpan, melihat dan mendistribusikan kembali informasi yang relevan.

Namun saat ini karena kemajuan teknologi yang pesat, tidak hanya menggunakan web dan e-mail, tetapi juga memanfaatkan berbagai bentuk market place dan media komunikasi. Karena kemudahan yang menyebabkan orang memilih bisnis online dalam memulai bisnis

karena kemudahan dan kepraktisannya. Saat ini pembeli tidak harus pergi ke pusat perbelanjaan, karena produk bisa dibeli dan diantar langsung ke rumah mereka. Situs e-commerce menawarkan barang yang berbeda-beda, mulai dari perangkat elektronik, gadget, buku, produk fashion, dan lain sebagainya. Semakin mudah mendapatkan akses internet, dunia semakin tidak berding dan tidak ada batasnya, termasuk dalam hal perdagangan atau bisnis online. Dari sisi penjual, e-commerce memberikan peluang bagi setiap orang untuk memulai bisnis karena mampu menciptakan bisnis di media massa yang menyatukan masyarakat secara luas tanpa dibatasi oleh letak geografis. Pembeli dapat mengajukan permintaan dan membeli barang secara online, selama 24 jam tanpa dibatasi jarak maupun jam kerja.

Diketahui bahwa salah satu kendala bagi pelaku usaha yang berencana memulai usaha adalah keterbatasan modal (Al-Gahtani et al., 2007). e-commerce memberikan solusi dimana dengan modal yang cukup kecil untuk memulai usaha atau bisnis dapat dilakukan. Teknologi situs web yang digunakan dalam desain e-commerce memungkinkan suatu perangkat menyediakan informasi yang dapat diakses dari belahan dunia mana pun atau negara mana pun selama jaringan web dapat diakses. Akses web yang mudah baik melalui perangkat Wireless Fidelity (wifi) maupun perangkat gadget dapat memudahkan para pengusaha untuk menyediakan dan menyampaikan data tentang produk atau jasa yang dicari pembeli. Oleh karena itu, bagi usaha kecil dan menengah, website memiliki peran ganda, terutama sebagai toko virtual dan juga sebagai media promosi yang murah dan nyaman.

## **KAJIAN TEORITIS**

### **A. Sistem Informasi Manajemen**

Sistem Informasi Manajemen adalah suatu sistem perencanaan bagian dari pengendalian internal dalam bisnis yang terdiri atas pemanfaatan dokumen, manusia, teknologi, serta prosedur dalam akuntansi manajemen. Tujuannya adalah memecahkan beragam masalah dalam bisnis yang meliputi layanan, biaya produk, serta strategi bisnis. Keseluruhan sistem ini digunakan dalam rangka menganalisis sistem informasi yang lain pada penerapan aktivitas operasional suatu organisasi. Ada banyak manfaat dan fungsi dari sistem informasi manajemen. Fungsi dari sistem ini tidak terbatas pada pihak manajemen saja, melainkan juga bagi organisasi secara keseluruhan seperti :

1. Meningkatkan produktivitas serta penghematan dalam hal biaya di dalam organisasi;
2. Meningkatkan kualitas dari SDM dikarenakan unit sistem kerja akan lebih terkoordinasi serta sistematis;
3. Mempermudah pihak manajemen dalam melakukan pengawasan, perencanaan, pengarahan serta pendelegasian kinerja pada semua departemen yang mempunyai koordinasi dan hubungan;
4. Meningkatkan efisiensi serta efektivitas data yang lebih *realtime* dan akurat.

Bentuk dari sistem informasi manajemen akan lebih mudah dipahami melalui:

1. Executive Support System (ESS)  
Membantu manajer untuk bisa berinteraksi dengan lingkungan perusahaan, dengan memakai bantuan dari grafik serta pendukung dari komunikasi yang lain.
2. Group Decision Support System (GDSS) dan Computer-Support Collaborative Work System (CSCWS)  
GDSS berfungsi untuk mencari solusi dari masalah untuk mengumpulkan pengetahuan dalam kelompok. GDSS biasanya berbentuk kuesioner, konsultasi, serta skenario. Contoh dari GDSS adalah *e-government*.
3. Expert System (ES) dan Artificial Intelligent (AI)  
Sistem informasi ini memakai kecerdasan buatan dalam menganalisis pemecahan masalah menggunakan pengetahuan tenaga ahli yang sudah diprogram kedalamnya. Contoh dari ES dan AI adalah sistem jadwal mekanik.
4. Decision Support System (DSS)  
Sistem informasi ini membantu manajer untuk mengambil keputusan dengan mengamati lingkungan dalam perusahaan. Contoh dari DSS adalah *link* elektronik.
5. Informatic Management System (IMS)  
IMS memiliki fungsi untuk mendukung spektrum tugas di dalam organisasi dan bisa juga dimanfaatkan dalam menganalisis pembuatan keputusan. Beberapa fungsi informasi dan program komputerisasi bisa disatukan dalam IMS.
6. Office Automation System (OAS)  
Aplikasi ini memiliki fungsi untuk melancarkan komunikasi diantara departemen di dalam perusahaan. Caranya dengan mengintegrasikan server komputer di setiap *user* perusahaan. Contoh OAS adalah melalui email.

7. Supply Chain Management (SCM)

Pada sistem SCM, manfaat yang diperoleh dari manajemen adalah mengintegrasikan data penting seperti suplai dari pemasok, produsen, hingga pengecer. Bahkan, sampai ke konsumen paling akhir. Biasanya sistem ini menjadi satu dengan sistem pembukuan perusahaan pada software akuntansi.

8. Enterprise Resource Planning (ERP)

Banyak perusahaan besar yang menggunakan sistem informasi manajemen ERP. Akan tetapi, sistem ini juga bisa digunakan dalam skala kecil. ERP biasanya dipakai pada pengelolaan manajemen serta melakukan pengawasan yang terintegrasi diantara unit-unit perusahaan.

**B. E-Commerce**

E-commerce (Elektronik Commerce) atau dalam bahasa Indonesia Perdagangan Secara Elektronik adalah aktivitas penyebaran, penjualan, pembelian, pemasaran produk (barang dan jasa), dengan memanfaatkan jaringan telekomunikasi seperti internet, televisi, atau jaringan komputer lainnya. Secara sederhana e-commerce adalah proses pembelian maupun penjualan produk secara elektronik. e-commerce sendiri makin kian berkembang beberapa tahun belakangan ini dan secara perlahan menggantikan toko tradisional ( Offline ).

Berikut beberapa jenis E-Commerce yang paling sering dilakukan, antara lain :

1. E-commerce consumer to consumer (C2C)

Jenis e-commerce c2c ini dilakukan antara konsumen dengan konsumen. Misalnya, konsumen dari suatu produsen akan menjual kembali produk ke konsumen lainnya. Contohnya : Tokopedia, Bukalapak, OLX dan sejenisnya.

2. E-commerce business to business (B2B)

Jenis bisnis B2B ini dilakukan oleh orang atau pihak yang memiliki kepentingan yang sama dalam menjalankan bisnis, dimana keduanya saling mengenal dan mengetahui proses bisnis yang dilakukannya. Biasanya B2B jenis ini dilakukan secara berkesinambungan karena kedua belah pihak saling diuntungkan dan ada rasa saling percaya. Contoh bisnis B2B adalah ketika dua perusahaan melakukan transaksi jual beli online, serta pembayaran yang tersedia menggunakan kartu kredit.

3. E-commerce consumer to business (C2B)

Jenis C2B adalah bisnis antara konsumen dan produsen. Usaha tersebut dilakukan oleh konsumen kepada produsen yang menjual produk atau jasa. Misalnya konsumen akan menampilkan detail produk atau jasa yang diinginkan secara online kepada produsen.

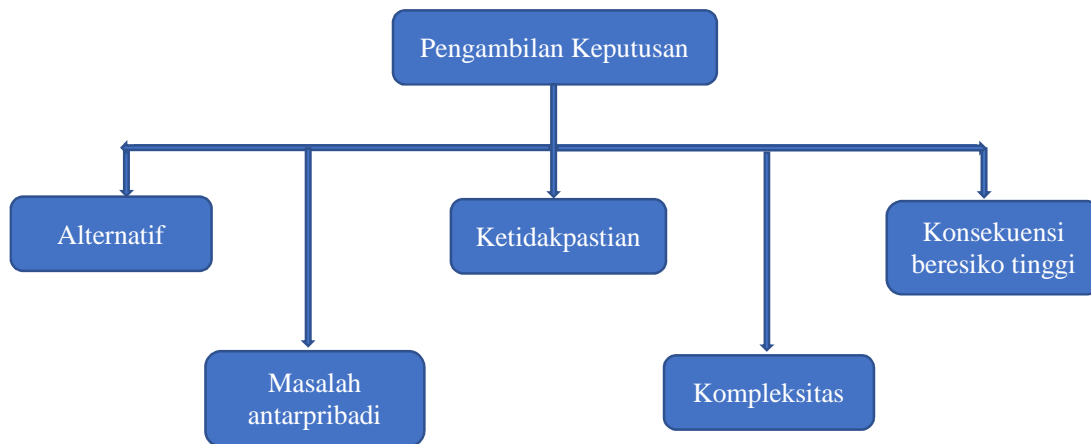
Produsen yang mengetahui permintaan akan menawarkan produk atau jasa yang diinginkan konsumen.

4. E-commerce business to consumer (B2C)

Jenis e-commerce B2C ini dilakukan oleh bisnis dan konsumen. Transaksi e-commerce ini terjadi seperti jual beli biasa. Konsumen mendapatkan penawaran produk dan melakukan pembelian secara online. Misalnya, produsen menjual produk ke konsumen secara online. Disini para produsen akan menjalankan bisnis dengan cara memasarkan produknya ke konsumen tanpa ada feedback dari konsumen untuk melakukan bisnis kembali. Jadi, produsen hanya memasarkan produk atau jasa, sedangkan konsumen hanya sebagai pembeli atau pengguna.

**C. Pengambilan Keputusan**

Pengambilan Keputusan atau Decision Making adalah suatu proses pemikiran dalam pemilihan dari beberapa alternatif atau kemungkinan yang paling sesuai dengan nilai atau tujuan individu untuk mendapatkan hasil atau solusi mengenai prediksi kedepan. Menurut Kamus Besar Ilmu Pengetahuan (Save, 2006:185), pengambilan keputusan (Decision Making) merupakan pemilihan keputusan atau kebijakan yang didasarkan atas kriteria tertentu. Proses ini meliputi dua alternatif atau lebih karena seandainya hanya terdapat satu alternatif tidak akan ada satu keputusan yang akan diambil.



Dasar Pengambilan Keputusan Menurut Terry (Syamsi, 2000:16), pengambilan keputusan yang dilakukan seseorang umumnya didasari hal-hal sebagai berikut:

- a. Intuisi : Keputusan yang diambil berdasarkan intuisi atau perasaan lebih bersifat subjektif yaitu rentan terkena sugesti, pengaruh luar, dan faktor psikologis lainnya.
- b. Pengalaman : Pengalaman dan kemampuan memperkirakan apa yang melatar belakangi masalah dan bagaimana arah penyelesaiannya sangat membantu dalam

memudahkan pemecahan masalah.

- c. Fakta : Keputusan berdasarkan fakta, data atau informasi yang cukup memang merupakan keputusan yang baik dan solid, tetapi untuk mendapatkan informasi yang cukup itu sangat sulit.
- d. Wewenang : Keputusan yang hanya didasarkan pada kewenangan akan mengarah pada sifat rutin dan diasosiasikan dengan praktik diktator.
- e. Rasional : Keputusan yang dibuat berdasarkan pertimbangan rasional lebih bersifat objektif.

#### **D. UMKM**

Dalam peraturan Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM), disebutkan bahwa : “Usaha Mikro, Kecil dan Menengah adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria masing-masing usaha.” Adapun menurut Nayla (2014), karakteristik UMKM antara lain yaitu sebagai berikut:

1. Manajemen usaha sendiri: Pemilik UKM memiliki kebebasan untuk bertindak dan mengambil keputusan sendiri dengan kemajuan usahanya.
2. Modal usaha yang terbatas: UKM memiliki modal yang terbatas, karena pada umumnya modal hanya berasal dari pemilik usaha atau bisa juga sekelompok kecil orang yang juga menginvestasikan uangnya di modal UKM.
3. Karyawan kebanyakan dari penduduk setempat: Pada umumnya UKM mempekerjakan karyawan dari penduduk setempat. Ini karena hal dua. Pertama, pemilik UKM ingin memanfaatkan warga setempat agar bisa bekerja secara mandiri di daerah tersebut. Kedua, keterbatasan dana untuk membayar pegawai yang berasal dari luar daerah.
4. Merupakan bisnis keluarga: Bisnis ini dijalankan dan dikembangkan oleh pemilik bisnis dan keluarganya. Setelah berkembang cukup besar, pemilik UKM mempekerjakan penduduk setempat dengan sistem kekeluargaan.
5. Posisi kunci dipegang oleh pemilik: Maju dan mundurnya UKM sepenuhnya tergantung pada pemilik usaha. Dalam hal ini, berarti sistem menjalankan atau mempromosikan bisnis tidak diajarkan kepada karyawan atau orang yang mereka percayai.
6. Modal usaha yang berasal dari keuangan keluarga Sebagian besar UKM tidak mengandalkan modal dari pihak luar seperti investor atau bank, melainkan dari

keuangan keluarga sehingga memungkinkan terjadinya perpaduan antara keuangan keluarga dan perusahaan. Modal dari pihak luar hanya dibutuhkan ketika pemilik UKM ingin mengembangkan usahanya ke luar daerah.

7. Menuntut motivasi tinggi Untuk memajukan UKM, pemilik usaha dituntut memiliki motivasi yang tinggi. Motivasi tersebut antara lain motivasi untuk melakukan promosi besar-besaran, membuat situs bisnis, membuat strategi pemasaran online dan offline, dan lain sebagainya.
8. Menggunakan teknologi sederhana dalam proses produksi: Pada umumnya UKM masih menggunakan teknologi sederhana dalam proses produksinya. Teknologi sederhana yang dimaksud di sini adalah alat-alat yang masih tradisional dan belum canggih seperti yang terjadi akhir-akhir ini.

## **METODE PENELITIAN**

Metode yang digunakan adalah metode deskriptif, yaitu suatu rumusan masalah yang mengintegrasikan penelitian untuk menyelidiki atau mengungkap situasi sosial yang akan diteliti secara menyeluruh, luas dan mendalam. Metode ini bertujuan untuk menggambarkan secara sistematis fakta atau ciri-ciri populasi tertentu atau bidang tertentu secara faktual dan akurat. Menurut (Sujana dan Ibrahim, 1989:65) Penelitian deskriptif adalah penelitian yang berusaha menggambarkan suatu gejala, peristiwa, peristiwa yang sedang terjadi pada saat ini.

## **PEMBAHASAN**

### **A. Sistem Informasi Manajemen Dalam Perkembangan E-Commerce Bagi Umkm**

Untuk masalah pembayaran, ada beberapa metode yang sering digunakan dalam E-Commerce, yaitu :

1. **Pembayaran Elektronik**

Pembayaran dengan metode ini menggunakan internet banking, kartu kredit/debit, atau dengan uang digital yang sudah beredar seperti Go-Pay, Ovo, Link aja, Dana, Dan lainnya.

2. **Pembayaran Cash On Delivery ( Cash On Delivery )**

Transaksi pembayaran dengan metode ini dilakukan secara langsung. Jadi Penjual dan Pembeli akan bertemu sesuai dengan kesepakatan ( bisa juga dengan bantuan perantara kurir ), setelah menerima barang, pembeli membayarkan uang secara tunai kepada

pihak Penjual. Pembayaran menggunakan metode ini juga dapat meminimalisir terhadap penipuan secara online.

### 3. Pembayaran lewat Transfer

Pihak pembeli akan mentransfer sejumlah uang ke nomor rekening penjual. setelah membayar, barang baru akan dikirim oleh penjual melalui jasa pengiriman.

Berikut beberapa mamfaat alasan mengapa e-commerce merupakan pilihan yang menarik bagi para pengusaha : 1. Menghemat Waktu; 2. Pembeli lintas Wilayah; 3. Mampu meningkatkan market exposure; 4. Mampu meningkatkan customer loyalty; 5. Mampu meningkatkan supplier management; 6. Mampu mengurangi biaya operasional(operating cost); 7. Dapat mempersingkat waktu produksi; 8. Selalu Buka; Manajemen Persediaan Otomatis; 9. Mempermudah pembayaran karena dapat dilakukan secara online

Dengan berbelanja di e-commerce, kita tidak lagi harus pergi ke pusat perbelanjaan untuk membeli barang yang diinginkan. Saat ini, kita hanya perlu mengunjungi situs e-commerce, memilih barang yang dibutuhkan, menyelesaikan transaksi dan barang akan sampai didepan pintu rumah. Dengan kemudahan yang beragam di E-Commerce ini, para pelaku UMKM lebih memilih menjual produknya secara online karena bisnis e-commerce merupakan salah satu bisnis yang menjanjikan. Selain itu, juga untuk meminimalisir kerugian yang besar.

## **B. Sistem Informasi Manajemen Dalam Pengambilan Keputusan**

Salah satu fungsi yang sangat penting dalam menjalankan suatu usaha yaitu pengambilan keputusan, seorang pemimpin sebagian besar waktu, perhatian, dan pikirannya digunakan untuk meninjau kembali proses pengambilan keputusan. Semakin tinggi kedudukan seseorang dalam kepemimpinan organisasi, maka pengambilan keputusan menjadi tugas utama yang harus dilaksanakan. Para pelaku UMKM harus bisa bertanggung jawab dan menerima risiko atas pengambilan keputusan usahanya, karena dalam pola pengambilan keputusan sangat berperan penting atas berjalannya suatu usaha kedepannya. Pengambilan keputusan merupakan hasil pemecahan masalah, jawaban atas suatu pertanyaan sebagai hukum situasi, dan merupakan pemilihan salah satu alternatif dari alternatif-alternatif itu, serta penghentian proses berpikir tentang masalah atau masalah yang sedang dihadapi. Hasil pengambilan keputusan adalah keputusan. Pengambilan keputusan mempunyai dua fungsi, yaitu : titik tolak dari segala kegiatan manusia yang sadar dan terarah, baik secara individu maupun kelompok, baik secara kelembagaan maupun organisasional, dan sesuatu yang bersifat futuristik, artinya berkaitan dengan hari esok, masa yang akan datang serta efek atau pengaruhnya berlangsung cukup lama.

Tujuan pengambilan keputusan adalah: tujuan yang bersifat tunggal, terjadi ketika keputusan yang dihasilkan hanya menyangkut satu masalah. Artinya, sekali suatu keputusan tidak ada hubungannya dengan masalah lain, dan tujuan ganda terjadi jika keputusan yang dihasilkan melibatkan lebih dari satu masalah, artinya suatu keputusan yang diambil secara bersamaan memecahkan dua atau lebih masalah, yang kontradiktif atau tidak kontradiktif. Menurut Syamsi (1995:13) unsur-unsur dalam pengambilan keputusan yang harus diperhatikan adalah: (1) tujuan pengambilan keputusan, yaitu mengetahui terlebih dahulu tujuan yang ingin dicapai dari pengambilan keputusan tersebut, (2) menemukan alternatif keputusan untuk dipecahkan. masalah yang dipilih untuk mencapai tujuan ini. Oleh karena itu perlu dibuat daftar jenis tindakan yang memungkinkan diadakannya pemilihan umum, (3) perhitungan mengenai faktor-faktor yang tidak dapat diketahui terlebih dahulu atau di luar jangkauan manusia (uncontrollable events), (4) sarana atau alat digunakan untuk mengevaluasi atau mengukur hasil dari pengambilan keputusan.

Unsur-unsur pengambilan keputusan yang dapat digunakan oleh pimpinan terlebih dahulu harus dapat mengkaji dan mempertimbangkan tujuan pengambilan keputusan, pemecahan masalah, faktor internal dan eksternal lembaga/organisasi, dan fasilitas pengambilan keputusan. Posisi informasi yang dihasilkan sistem informasi manajemen bekerja sebagai database, dengan mengambil informasi dari database para pelaku UMKM dapat mengambil keputusan lebih efektif dan efisien. Selain digunakan sebagai database, SIM juga dapat dikembangkan untuk membuat dan menganalisa berbagai alternatif dalam memecahkan permasalahan yang kemudian digunakan sebagai dasar pengambilan keputusan. Ini disebut sebagai decisive supporting system (DSS).

*Decision Support System* atau DSS adalah sebuah sistem informasi yang memiliki basis komputerisasi. Sistem tersebut merupakan bagian sistem manajemen pengetahuan dan berperan untuk mendukung aktivitas pengambilan keputusan pada sebuah perusahaan atau organisasi. DSS dapat diartikan pula sebagai sebuah sistem yang berguna untuk mendukung proses analisis *Ad Hoc* terhadap data, model sebuah keputusan, orientasi terhadap perencanaan di waktu mendatang, dan juga berorientasikan kepada sebuah keputusan. Adanya DSS ini mampu membantu perusahaan memecahkan masalah atau melakukan komunikasi terhadap kendala yang terstruktur dan tidak terstruktur. Sebagai sebuah alat yang mampu membantu para pelaku usaha dalam memecahkan masalah, DSS mempunyai sejumlah komponen di dalamnya, antara lain:

1. Manajemen Data : Komponen ini meliputi pusat data yang memuat informasi atau data yang relevan terkait dengan sejumlah situasi dan kondisi. Basis data pada komponen ini telah dikelola oleh perangkat lunak atau software yang disebut sistem manajemen basis data.
2. Model Manajemen : Pengelolaan modal ini melibatkan model keuangan, manajemen ilmu statistik, serta sejumlah modal kualitatif lainnya. Oleh karena itu, keberadaan komponen ini menjadikan DSS mampu memberikan kemampuan analisis sistem dan kebutuhan manajemen dalam suatu perangkat lunak.
3. Komunikasi : Melalui komponen ini, pengguna DSS dapat berkomunikasi dan memberikan perintah ke sistem komputer mereka.
4. Manajemen Pengetahuan : Manajemen pengetahuan adalah komponen dengan sifat yang lebih diinginkan. Alasannya karena fungsi dari sub sistem ini adalah untuk mendukung komponen lainnya, dan memiliki tugas sebagai komponen yang dapat berdiri sendiri.

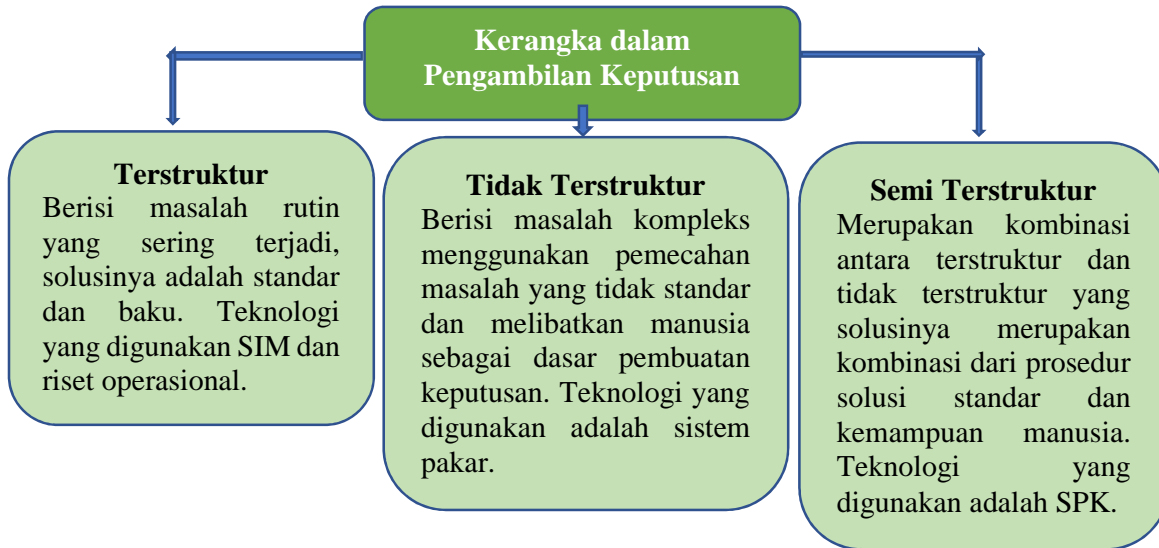
Terdapat beberapa tujuan dari penggunaan DSS dalam mengambil keputusan, antara lain sebagai berikut:

- a) Memudahkan pihak manajer atau petinggi perusahaan pada proses pengambilan keputusan dari masalah yang bersifat semi terstruktur.
- b) Mengoptimalkan efektivitas dari sebuah keputusan.
- c) Dapat mengatasi semua batasan kognitif ketika memproses maupun menyimpan informasi.

Sebagai sistem informasi yang bersifat komputerisasi, DSS berguna untuk mendukung aktivitas pengambilan keputusan pada sebuah bisnis atau perusahaan. Dengan menggunakan sistem tersebut, perusahaan pun mampu mengambil keputusan dengan lebih akurat, efektif, dan mengatasi batasan kognitif di dalamnya agar aktivitas dan keputusan bisnis lebih optimal.

### **C. Konsep Pengambilan Keputusan**

Dalam pengambilan keputusan seorang manajer harus bisa berpikir kritis dan dapat bertanggung jawab atas apa yang sudah diambil risiko. Pengambilan keputusan merupakan suatu cara yang digunakan untuk memberikan suatu pendapat yang dapat menyelesaikan suatu masalah dengan cara agar dapat diterima oleh semua pihak. Dapat menganalisis setiap permasalahan yang ada termasuk salah satu upaya yang dapat dilakukan sebelum mengambil keputusan.



Berdasarkan kerangka tersebut, maka pengambilan keputusan agar berjalan secara efektif dan efisien diperlukan beberapa tahap agar keputusan yang diambil dapat membantu pencapaian suatu usaha.

Tahap Pengambilan Keputusan	
Tahap 1	Memahami dan merumuskan masalah. Seringkali pelaku UMKM dihadapkan pada kenyataan bahwa permasalahan yang sebenarnya sulit untuk ditunjukkan atau bahkan seringkali hanya mengidentifikasi permasalahannya saja, bukan akar permasalahannya. Pelaku usaha dapat mengidentifikasi masalah dengan beberapa cara. Pertama, secara sistematis memeriksa hubungan sebab akibat. Kedua, menemukan penyimpangan atau perubahan yang terjadi.
Tahap 2	Pengumpulan dan analisis data yang relevan. Setelah pelaku UMKM menemukan dan merumuskan permasalahan, langkah selanjutnya adalah UMKM harus menentukan data apa saja yang diperlukan untuk mengambil keputusan yang tepat dan kemudian mengolah data tersebut menjadi informasi yang relevan.
Tahap 3	Pengembangan alternatif. Kecenderungan untuk menerima alternatif keputusan pertama yang fleksibel seringkali mencegah UKM mencapai solusi terbaik untuk suatu masalah. Mengembangkan sejumlah alternatif memungkinkan pelaku usaha untuk melawan kecenderungan mengambil keputusan terlalu cepat dan membuat keputusan yang efektif.
Tahap 4	Evaluasi alternatif. Setelah mengembangkan seperangkat alternatif, pelaku usaha harus mengumpulkan seperangkat alternatif dan mengevaluasinya untuk menilai keefektifan setiap alternatif.
Tahap 5	Pemilihan alternatif terbaik. Pengambilan keputusan merupakan hasil evaluasi berbagai alternatif terpilih yang akan didasarkan pada banyaknya informasi bagi pelaku usaha dan faktor-faktor yang mempengaruhi kebijakan bisnis.
Tahap 6	Implementasi keputusan. Setelah alternatif terbaik dipilih, pelaku usaha harus membuat perencanaan untuk mengatasi berbagai permasalahan dan kendala yang mungkin dihadapi dalam pelaksanaan keputusan. Dalam hal ini, perlu memperhatikan berbagai resiko dan ancaman sebagai akibat dari Membuat keputusan. Selain itu, pada tahap pelaksanaan keputusan perlu ditetapkan prosedur pelaporan, kemajuan berkala dan mempersiapkan tindakan korektif ketika masalah baru muncul dalam pengambilan keputusan, serta merancang agenda awal untuk menghadapi berbagai kontinjensi.
Tahap 7	Mengevaluasi hasil keputusan. Pelaksanaan keputusan harus selalu dipantau oleh pelaku usaha dan harus menilai apakah pelaksanaannya dilakukan dengan lancar dan keputusan membuahkan hasil yang diinginkan.

## **KESIMPULAN**

Sistem Informasi Manajemen dapat membantu UMKM dalam mengidentifikasi suatu masalah, menyelesaikan masalah dan mengevaluasi kinerja serta dapat digunakan pada perencanaan, pengendalian, dan pengambilan keputusan. Dalam lembaga atau organisasi banyak manfaat suatu sistem informasi bila digunakan sebaik mungkin. Keputusan yang baik akan ada jika terdapat informasi yang baik. Sistem informasi memiliki pengetahuan dalam memecahkan masalah melalui alternatif pemecahan sehingga dibutuhkan dalam pengambilan keputusan yang logis. Sistem Informasi hanya berperan sebagai alat bantu yang akan mempermudah manajemen suatu organisasi dalam mengambil keputusan, namun tidak untuk menggantinya. Karena manajemen dari suatu perusahaan akan memiliki Decision Support System (DSS) yang akan membantu manajer dalam mengambil keputusan. Dengan melakukan proses pengambilan keputusan secara tepat mampu mengatasi dan memecahkan masalah yang bersangkutan sehingga usaha pencapaian tujuan yang dimaksud dapat dilaksanakan secara baik dan efektif.

## **DAFTAR PUSTAKA**

- Aidil Amin Effendy, D. S. (2020). *Persepsi Mahasiswa Terhadap Kemampuan Dalam Mendirikan UMKM Dan Efektivitas Promosi Melalui Online Di Kota Tangerang Selatan*. From [journal.stiemb.ac.id:  
http://journal.stiemb.ac.id/index.php/mea/article/view/571/248](http://journal.stiemb.ac.id:journal.stiemb.ac.id/index.php/mea/article/view/571/248)
- Chandra, A. H. (2015, 12 Oktober). *Konsep Pengambilan Keputusan Dalam Sistem Informasi Manajemen*. From [jtanzilco.com: https://jtanzilco.com/blog/detail/232/slug/konsep-pengambilan-keputusan-dalam-sistem-informasi-manajemen](https://jtanzilco.com:https://jtanzilco.com/blog/detail/232/slug/konsep-pengambilan-keputusan-dalam-sistem-informasi-manajemen)
- Fitria, N. (2021, Mei 29). *Peranan Sistem Informasi Manajemen dalam Pengambilan Keputusan suatu Lembaga atau Organisasi*. From [osf.io: https://osf.io/wvrmh/](https://osf.io:wvrmh/)
- Kerangka Dalam Pengambilan Keputusan*. (2022, Maret 21). From [creatormedia.my.id:  
https://creatormedia.my.id/kerangka-dalam-pengambilan-keputusan/](https://creatormedia.my.id:https://creatormedia.my.id/kerangka-dalam-pengambilan-keputusan/)
- Lipursari, A. (2013, Februari). *Peran Sistem Informasi Manajemen (Sim) Dalam Pengambilan Keputusan*. From [neliti.com: https://www.neliti.com/publications/132855/peran-sistem-informasi-manajemen-sim-dalam-pengambilan-keputusan](https://www.neliti.com:https://www.neliti.com/publications/132855/peran-sistem-informasi-manajemen-sim-dalam-pengambilan-keputusan)
- Riadi, M. (2018, April 5). *Pengambilan Keputusan (Decision Making)*. From [kajianpustaka.com: https://www.kajianpustaka.com/2018/04/pengambilan-keputusan-decision-making.html](https://www.kajianpustaka.com:https://www.kajianpustaka.com/2018/04/pengambilan-keputusan-decision-making.html)
- Riadi, M. (2021, Desember 30). *UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah) - Pengertian, Karakteristik dan Jenis*. From [kajianpustaka.com:  
https://www.kajianpustaka.com/2021/12/umkm-usaha-mikro-kecil-menengah.html](https://www.kajianpustaka.com:https://www.kajianpustaka.com/2021/12/umkm-usaha-mikro-kecil-menengah.html)