

Sistem Informasi Manajemen dalam Mendukung Inovasi Produk dan Layanan Usaha Kecil dan Menengah

Agung Wijoyo¹, Aura Ramadhanti², Hika Hestiyana³,

Ramadhan Priyana⁴, Urifah Dwi Wangi⁵

Ekonomi & Bisnis, Manajemen, Universitas Pamulang, Tangerang Selatan, Indonesia

Email: dosen01671@unpam.ac.id¹, auraramadhanti0@gmail.com², hikahestiyana11@gmail.com³,

munlafik@gmail.com⁴, urfahdwi18@gmail.com⁵

Abstrak Usaha Kecil dan Menengah (UKM) memainkan peran vital dalam perekonomian global, tetapi sering kali dihadapkan pada tantangan dalam mempertahankan daya saing dan menghasilkan inovasi yang berkelanjutan. Penelitian ini bertujuan untuk menyelidiki bagaimana implementasi Sistem Informasi Manajemen (SIM) dapat menjadi katalisator untuk mendukung inovasi produk dan layanan dalam konteks UKM.

Penelitian ini mengadopsi pendekatan kualitatif dengan melakukan studi kasus mendalam terhadap sejumlah UKM di sektor beragam. Hasil penelitian menunjukkan bahwa implementasi SIM yang efektif dapat memfasilitasi alur informasi yang cepat dan akurat, memungkinkan pengambilan keputusan yang lebih tepat waktu, serta memungkinkan keterlibatan lebih besar dari karyawan dalam proses inovasi. Selain itu, SIM yang terintegrasi dengan baik juga memungkinkan analisis data yang lebih komprehensif, memungkinkan pemilik bisnis untuk mengidentifikasi tren pasar dan kebutuhan pelanggan yang berkembang. Hasil dari analisis ini dapat membimbing strategi inovasi yang lebih terarah dan efektif. Kesimpulannya, implementasi yang cermat dari Sistem Informasi Manajemen dapat menjadi aset berharga bagi UKM dalam mendukung inovasi produk dan layanan. Dengan memanfaatkan teknologi informasi dengan bijak, UKM dapat memperkuat posisi mereka di pasar dan mempertahankan pertumbuhan yang berkelanjutan.

Kata Kunci: *Sistem Informasi Manajemen dalam Mendukung Inovasi Produk dan Layanan Usaha Kecil dan Menengah*

Abstract Small and Medium Enterprises (SMEs) play a vital role in the global economy, but are often faced with challenges in maintaining competitiveness and generating sustainable innovation. This research aims to investigate how the implementation of Management Information Systems (MIS) can be a catalyst to support product and service innovation in the context of SMEs. This research adopts a qualitative approach by conducting in-depth case studies of a number of SMEs in various sectors. The research results show that effective implementation of MIS can facilitate the flow of fast and accurate information, enable more timely decision making, and enable greater involvement of employees in the innovation process. Additionally, a well-integrated SIM also enables more comprehensive data analysis, enabling business owners to identify market trends and evolving customer needs. The results of this analysis can guide more targeted and effective innovation strategies. In conclusion, careful implementation of a Management Information System can be a valuable asset for SMEs in supporting product and service innovation. By utilizing information technology wisely, SMEs can strengthen their position in the market and maintain sustainable growth.

Keywords: *Management Information Systems in Supporting Product and Service Innovation for Small and Medium Enterprises*

1. PENDAHULUAN

Sistem Informasi Manajemen (SIM) telah menjadi unsur krusial dalam berbagai bidang bisnis di era digital ini. Khususnya, Usaha Menengah dan Kecil (UMK) merupakan tulang punggung ekonomi di banyak negara. Dalam konteks yang semakin kompetitif dan berubah dengan cepat, UMK harus dapat berinovasi untuk tetap relevan dan berkembang. Dalam upaya ini, SIM telah terbukti menjadi alat yang sangat efektif untuk membantu UMK dalam mengelola, mengembangkan, dan mengimplementasikan inovasi produk dan layanan.

Makalah ini bertujuan untuk mengeksplorasi bagaimana SIM dapat menjadi kunci dalam mendukung inovasi produk dan layanan di kalangan UMK. Kami akan menguraikan bagaimana SIM dapat membantu UMK dalam mengidentifikasi peluang inovasi, mengelola sumber daya, memantau performa, serta berkomunikasi dengan pelanggan dan pihak-pihak terkait untuk merangsang inovasi yang berkelanjutan. Dalam konteks ini, kami juga akan mempertimbangkan tantangan yang mungkin dihadapi UMK dalam mengadopsi dan memanfaatkan SIM secara efektif.

Dengan memahami peran penting SIM dalam mendukung inovasi produk dan layanan di kalangan UMK, diharapkan makalah ini dapat memberikan wawasan yang berharga bagi pemilik UMK, manajer, dan praktisi bisnis yang tertarik untuk memanfaatkan teknologi informasi sebagai kunci keberhasilan inovasi dalam bisnis mereka.

Selanjutnya, makalah ini akan membahas beberapa aspek penting yang terkait dengan SIM dan inovasi produk dan layanan UMK. Disarankan bagi Penulis untuk menggunakan struktur artikel berikut: PENDAHULUAN – HASIL DAN PEMBAHASAN – KESIMPULAN.

2. ANALISA DAN PEMBAHASAN

2.1 Pengertian Sistem Informasi Manajemen

Sistem informasi manajemen adalah sistem perencanaan bagian dari pengendalian internal suatu bisnis yang meliputi pemanfaatan manusia, dokumen, teknologi, dan prosedur oleh akuntansi manajemen untuk memecahkan masalah bisnis seperti biaya produk, layanan, atau suatu strategi bisnis. Sistem informasi manajemen dibedakan dengan sistem informasi biasa karena SIM digunakan untuk menganalisis sistem informasi lain yang diterapkan pada aktivitas operasional organisasi. Secara akademis, istilah ini umumnya digunakan untuk merujuk pada kelompok metode manajemen informasi yang bertalian dengan otomasi atau dukungan terhadap pengambilan keputusan manusia, misalnya sistem pendukung keputusan, sistem pakar, dan sistem informasi eksekutif.

Pengertian SIM menurut para ahli :

- a) Bodnar dan Hopwood ;
buku Accounting Information System: Kumpulan perangkat keras dan perangkat lunak yang dirancang untuk mentransformasikan data dalam bentuk informasi yang berguna.
- b) Turban, McLean, dan Waterbe ;
buku Information Technology for Management Making Connection for Strategies Advantages: Sistem yang mengumpulkan, memproses, menyimpan, menganalisis, dan menyebarkan informasi untuk tujuan yang spesifik.
- c) L. James Havery ;
Sistem merupakan prosedur logis dan rasional guna melakukan atau merancang suatu rangkaian komponen yang berhubungan satu sama lain.
Ketiga tujuan tersebut menunjukkan bahwa manajer dan pengguna lainnya perlu memiliki akses ke informasi akuntansi manajemen dan mengetahui bagaimana cara menggunakannya.

Informasi akuntansi manajemen dapat membantu mereka mengidentifikasi suatu masalah, menyelesaikan masalah, dan mengevaluasi kinerja (informasi akuntansi dibutuhkan dan dipergunakan dalam semua tahap manajemen, termasuk perencanaan, pengendalian dan pengambilan keputusan).

2.2 Inovasi

Inovasi adalah proses atau tindakan menciptakan sesuatu yang baru atau memperkenalkan perubahan signifikan dalam suatu produk, layanan, proses, atau model bisnis dengan tujuan untuk meningkatkan efisiensi, nilai, atau dampak. Ini mencakup pembuatan ide-ide baru, pengembangan, dan implementasi solusi yang berbeda dari yang sudah ada untuk menghasilkan hasil yang lebih baik atau lebih unggul dalam konteks tertentu. Inovasi dapat mengarah pada penemuan teknologi baru, peningkatan produk atau layanan yang ada, atau perubahan fundamental dalam cara bisnis dilakukan.

Terdapat berbagai teori inovasi yang dikembangkan oleh para ahli di berbagai bidang. Di bawah ini, saya akan menyebutkan beberapa teori inovasi yang diakui dan dikembangkan oleh beberapa ahli terkenal:

- 1) Teori Diffusion of Innovations (Penyebaran Inovasi) - Dikembangkan oleh Everett Rogers, teori ini menjelaskan bagaimana inovasi disebarkan dalam masyarakat. Teori ini mengidentifikasi kelompok-kelompok yang berbeda dalam mengadopsi inovasi, seperti inovator, early adopter, early majority, late majority, dan laggard.
- 2) Teori Sumber Daya dan Kemampuan (Resource-Based View) - Ahli manajemen seperti Richard Rumelt dan Jay Barney mengembangkan teori ini, yang menekankan pentingnya sumber daya unik dan kemampuan organisasi dalam menciptakan dan mempertahankan inovasi yang berkelanjutan.
- 3) Teori Proses Kreatif - George Land dan Teresa Amabile adalah beberapa di antara ahli yang telah mengembangkan teori tentang bagaimana kreativitas berperan dalam proses inovasi. Mereka menyoroti elemen-elemen seperti motivasi, kebebasan berpikir, dan lingkungan yang mendukung.

Setiap teori ini memiliki pendekatan dan konsep uniknya sendiri terkait dengan inovasi. Mereka telah berperan penting dalam memahami, menganalisis, dan mengembangkan inovasi dalam berbagai konteks

Mengembangkan inovasi usaha

Pengembangan inovasi dalam usaha melibatkan serangkaian langkah yang dirancang untuk menciptakan produk, layanan, atau proses yang baru atau ditingkatkan guna meningkatkan daya saing dan pertumbuhan bisnis. Berikut adalah langkah-langkah umum dalam pengembangan inovasi usaha:

- 1) Penelitian dan Identifikasi Peluang: Lakukan riset pasar dan analisis kebutuhan pelanggan untuk mengidentifikasi peluang inovasi. Anda perlu memahami tren industri, persaingan, dan perubahan dalam preferensi konsumen.
- 2) Pengumpulan Ide: Dapatkan ide inovatif dari berbagai sumber, termasuk tim internal, pelanggan, dan mitra bisnis. Mendorong budaya inovasi dalam organisasi Anda penting.
- 3) Evaluasi Ide: Tinjau dan evaluasi ide-ide inovatif berdasarkan kriteria seperti potensi pasar, tingkat kegunaan, dan potensi keuntungan.
- 4) Pembuatan Konsep: Buat konsep atau rancangan awal inovasi. Ini mungkin termasuk sketsa, prototipe, atau deskripsi rinci produk atau layanan yang diusulkan.
- 5) Pengembangan Prototipe: Jika memungkinkan, buat prototipe produk atau layanan Anda untuk menguji konsep secara praktis dan mendapatkan masukan lebih lanjut.
- 6) Pengujian: Uji produk atau layanan inovatif secara menyeluruh. Ini termasuk pengujian kinerja, keamanan, dan pengalaman pengguna. Perbaiki prototipe jika diperlukan.

2.3 Pengertian Usaha Menengah Kecil

UKM adalah singkatan untuk Usaha Kecil dan Menengah. UKM didefinisikan secara terpisah dalam UU Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah. Dalam Pasal 1 ayat 2 disebutkan bahwa Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari Usaha Menengah atau Usaha Besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil.

Kemudian dalam Pasal 1 ayat 3 disebutkan bahwa Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan Usaha Kecil atau Usaha Besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini.

Berdasarkan UU Nomor 20 Tahun 2008, kriteria Usaha Kecil dan Usaha Menengah tercantum dalam pasal 6 ayat 2 dan 3, sebagai berikut:

- Kriteria Usaha Kecil adalah sebagai berikut:
 - a) memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
 - b) memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah).
- Kriteria Usaha Menengah adalah sebagai berikut:
 - a) memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp10.000.000.000,00 (sepuluh milyar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
 - b) memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp50.000.000.000,00 (lima puluh milyar rupiah).

Ciri – ciri UKM

- a) Bahan baku untuk proses produksinya mudah diperoleh.
- b) Padat karya sehingga memiliki peluang yang besar dalam peningkatan pendapatan dan mampu untuk menyerap tenaga kerja, terutama untuk masyarakat miskin.
- c) Perusahaan masih menggunakan teknologi yang sederhana.
- d) Memiliki pasar yang cukup luas di mana sebagian produknya digunakan oleh pasar domestik dan tidak menutup kemungkinan berpotensi masuk ke pasar ekspor.
- e) Melibatkan masyarakat golongan ekonomi lemah.
- f) Memberikan kontribusi kepada perekonomian daerah tempat UKM beroperasi.

2.4 Perkembangan Usaha Kecil Menengah

UKM merupakan potensi yang sangat dan strategis dalam perekonomian nasional. Karena selain memiliki jumlah yang besar, UKM juga menyebar hingga ke pelosok pedesaan. UKM juga menghadapi berbagai permasalahan yang cukup rusal. Secara spesifik setidaknya terdapat empat permasalahan eksternal, yang merupakan problem klasik yang dihadapi UKM.

Permasalahan internal tersebut adalah :

- 1) Terbatasnya penguasaan dan pemilikan aset produksi, terutama permodalan.
- 2) Rendahnya kemampuan sumber daya manusia.

- 3) Ditinjau dari konsentrasi pekerjaan sumberdayanya, pengembangannya terhambat oleh konsentrasi rakyat di pedesaan yang bergerak pada sektor pertanian.
- 4) Kelembagaan usaha belum berkembang secara optimal dalam penyediaan fasilitas bagi kegiatan ekonomi rakyat.

Sementara permasalahan eksternal yang dimaksud adalah :

- 1) Terbatasnya pengakuan dan jaminan keberadaan UKM
- 2) Kesulitan mendapatkan data yang jelas dan pasti tentang jumlah dan penyebaran UKM
- 3) Alokasi kredit sebagai aspek pembiayaan masih sangat timpang, baik antargolongan, antar wilayah, dan antar desa-kota
- 4) Sebagian besar produk industri kecil memiliki ciri atau karakteristik sebagai produk-produk fashion dan kerajinan dengan lifetime yang pendek
- 5) Rendahnya nilai tukar komoditi yang dihasilkan

Sejalan dengan perkembangan dalam era globalisasi dan tuntutan dalam rangka pelaksanaan otonomi daerah, masalah krusial yang juga banyak dikeluhkan belakangan ini oleh para pelaku bisnis termasuk UKM munculnya berbagai hambatan yang berkaitan dengan peraturan-peraturan baru, khususnya di daerah. Peraturan-peraturan daerah ini sering kurang atau bahkan tidak memberikan kesempatan bagi UKM untuk berkembang. Dalam implementasinya, birokrasi administrasi yang berbelit-belit dan penegakan hukum yang kurang tegas menjadi tantangan yang terus harus kita atasi ke depan.

Berawal dari berbagai masalah, tantangan, dan hambatan tersebut di atas, maka dalam pengembangan koperasi dan UKM, pemerintah telah menetapkan arah kebijakannya, yaitu:

1. Mengembangkan UKM
2. Memperkuat kelembagaan
3. Memperluas basis dan kesempatan berusaha
4. Mengembangkan UKM sebagai produsen
5. Membangun koperasi.

Dalam pembangunan perekonomian di Indonesia UKM selalu digambarkan sebagai sektor yang memiliki peranan penting. Hal ini dikarenakan sebagian besar penduduknya berpendidikan rendah dan hidup dalam kegiatan usaha kecil baik di sektor tradisional maupun modern. UKM juga memiliki peran yang strategis dalam pembangunan perekonomian nasional, oleh karena itu, selain berperan dalam pertumbuhan ekonomi dan penyerapan tenaga kerja juga berperan dalam perindustrian hasil-hasil pembangunan.

2.5 Kelebihan dan Kelemahan Sistem Informasi manajemen dalam UKM

Sistem Informasi Manajemen (SIM) memiliki sejumlah kelebihan dan kelemahan dalam konteks Usaha Kecil dan Menengah (UKM). UKM seringkali memiliki kebutuhan dan tantangan yang berbeda dibandingkan perusahaan besar, sehingga perlu mempertimbangkan karakteristik khusus ini dalam implementasi SIM. Berikut adalah beberapa kelebihan dan kelemahan SIM dalam UKM:

Kelebihan Sistem Informasi Manajemen dalam UKM:

- 1) Meningkatkan Efisiensi Operasional: SIM dapat membantu UKM mengotomatisasi proses bisnis, mengurangi kegiatan manual, dan meningkatkan efisiensi operasional. Hal ini dapat menghemat waktu dan biaya.
- 2) Meningkatkan Pengambilan Keputusan: SIM menyediakan data dan laporan yang akurat dan terkini kepada pemilik UKM, yang dapat digunakan untuk pengambilan keputusan yang lebih baik dan cepat.

- 3) Pengintegrasian Data: Menggabungkan berbagai sistem dan data yang ada dalam satu platform, memungkinkan pemilik UKM untuk mengakses dan mengelola informasi dengan lebih mudah.

Kelemahan Sistem Informasi Manajemen dalam UKM:

- 1) Biaya Awal Tinggi: Implementasi SIM memerlukan investasi awal yang signifikan dalam perangkat keras, perangkat lunak, pelatihan, dan sumber daya manusia. Hal ini bisa menjadi beban finansial yang signifikan bagi UKM.
- 2) Kesulitan Integrasi: Integrasi SIM dengan sistem dan proses yang sudah ada di UKM bisa menjadi sulit dan rumit. Terkadang, perlu melakukan perubahan besar dalam proses bisnis yang sudah ada.
- 3) Kurangnya Keahlian: UKM mungkin kesulitan menemukan atau menggaji personel yang memiliki keahlian dalam pengelolaan dan pemeliharaan SIM.

Fungsi dan Manfaat Sistem Informasi Manajemen

Sistem Informasi Manajemen (SIM) memiliki berbagai fungsi dan manfaat bagi Usaha Kecil dan Menengah (UKM), termasuk:

Fungsi SIM bagi UKM:

- a) Pengumpulan Data: SIM dapat mengumpulkan dan mengintegrasikan data dari berbagai sumber dalam UKM, termasuk penjualan, stok, keuangan, dan operasional.
- b) Pengolahan Data: SIM membantu mengolah data menjadi informasi yang relevan dan berguna bagi manajemen UKM.
- c) Penyimpanan Data: SIM menyediakan wadah aman untuk penyimpanan data, yang mengurangi risiko kehilangan data atau kerusakan fisik.
- d) Analisis Data: SIM memungkinkan UKM untuk menganalisis data dengan lebih baik, seperti mengidentifikasi tren penjualan, memahami preferensi pelanggan, dan memprediksi permintaan pasar.
- e) Pemantauan Kinerja: Dengan SIM, UKM dapat memantau kinerja operasional dan keuangan mereka secara real-time, memungkinkan pengambilan tindakan cepat jika diperlukan.

Manfaat SIM bagi UKM:

- a) Peningkatan Efisiensi: SIM membantu mengotomatisasi banyak tugas, mengurangi pekerjaan manual, dan meningkatkan efisiensi operasional.
- b) Penghematan Waktu dan Biaya: Dengan akses mudah ke data dan laporan yang akurat, UKM dapat menghemat waktu dan biaya dalam pengelolaan bisnis mereka.
- c) Peningkatan Kualitas Keputusan: SIM menyediakan pemahaman yang lebih baik tentang bisnis, membantu dalam pengambilan keputusan yang lebih baik dan lebih terinformasi.
- d) Peningkatan Layanan Pelanggan: Dengan pemantauan yang lebih baik terhadap preferensi pelanggan dan permintaan mereka, UKM dapat meningkatkan layanan pelanggan dan kepuasan pelanggan.
- e) Manajemen Persediaan yang Lebih Baik: UKM dapat mengoptimalkan persediaan mereka dengan bantuan SIM, menghindari overstock atau understock.

Contoh UKM di Indonesia :

- 1) UKM Fashion

UKM fashion memiliki potensi menjanjikan karena memiliki segmen bisnis terbesar dan menyumbang 30% dari total pendapatan ecommerce di Indonesia. Dengan trend fashion yang selalu dinamis, bisnis fashion pun berkembang. Misalnya, pakaian, sepatu, jam tangan, tas, aksesoris, hijab, dan lainnya.

2) UKM Kecantikan

Contoh UKM kecantikan mulai bertumbuh dengan baik di Indonesia. Ini tak lepas dari kesadaran masyarakat akan produk lokal, terutama makeup maupun skincare yang sesuai dengan karakteristik kulit orang Indonesia.

3) UKM Kuliner

Riset dari Statista memprediksi bisnis kuliner akan meningkat sebesar 10,79% pada tahun 2025. Tak heran banyak yang menangkap peluang ini dengan memulai bisnis kuliner.

UKM kuliner tidak hanya terbatas pada produk yang sudah ada, lho. Anda juga bisa berinovasi di bidang kuliner. Contohnya, membuat keripik pedas, kue lapis talas, es Thailand, dsb.

4) UKM Event Organizer

Bidang Event Organizer juga cukup menjanjikan saat ini. Mulai dari banyaknya permintaan pesta ulang tahun, ajang olahraga, pernikahan, dan lainnya. Contoh UKM sektor ini adalah Tiga Organizer, sebuah EO yang omzetnya bisa tembus Rp500 juta rupiah.

5) UKM Pendidikan

UKM pendidikan adalah usaha yang cukup potensial. Sebab, perannya cukup dibutuhkan oleh berbagai kalangan. Mulai dari anak-anak, remaja, hingga orang dewasa. Tak heran, Anda sering menjumpai berbagai usaha kursus, pelatihan, hingga bimbingan belajar.

6) UKM Digital

UKM adalah tidak melulu harus berjualan produk barang. Saat ini, UKM juga bisa saja menjual produk digital atau jasa. Misalnya, jasa desain website, menulis ebook, mengembangkan template website, dsb.

7) UKM Agribisnis

Agribisnis merupakan contoh UKM yang bergerak di bidang pertanian, peternakan, kehutanan, maupun perikanan. Biasanya, produknya berupa hasil pangan. Seperti telur, susu, ikan, dan sebagainya.

8) UKM Tour & Travel

Mendirikan UKM tour & travel di Indonesia adalah ide bisnis yang potensial. Mengingat, Indonesia punya banyak destinasi wisata yang menarik untuk berbagai wisatawan lokal maupun mancanegara.

9) UKM Kerajinan Tangan

Masih berkaitan dengan bidang pariwisata, UKM kerajinan tangan juga bisa tumbuh dengan baik di Indonesia. Misalnya, usaha batik tulis, anyaman dari daun lontar, kerajinan tanah liat, dsb.

10) UKM Jasa Cuci dan Setrika

UKM jasa cuci dan setrika adalah bisnis dengan masa depan cerah. Sebab, saat ini masyarakat tidak punya banyak waktu untuk mencuci dan menyetrিকা, sehingga lebih memilih menggunakan jasa laundry dan setrika.

3. KESIMPULAN DAN SARAN

3.1 Kesimpulan

Agar informasi yang dihasilkan oleh sistem informasi dapat berguna bagi manajemen, maka analisis sistem harus mengetahui kebutuhan-kebutuhan informasi yang dibutuhkan nya, yaitu dengan mengetahui kegiatan-kegiatan untuk masing-masing tingkat (level) manajemen dan tipe keputusan yang di ambilnya.

Dan dalam menata dan mengembangkan kapabilitas lokal untuk mentransfer teknologi dan inovasi, dibutuhkan kolaborasi, jaringan, dan kluster-kluster. Kemungkinan Perusahaan UKM untuk memperhitungkan tingkat resiko dan biaya, dalam mengakses pasar, baik yang terkait dengan perusahaan kecil, sedang (menengah), dan besar, juga dalam konteks tukar-menukar informasi (sebagai contoh, dalam hal pengembangan teknologi dan pemasaran produk-produk alami) serta hubungan komersial. Dengan demikian, sesungguhnya UKM amat potensial untuk berpartisipasi atau terlibat dalam pasar internasional yang demikian kompetitif.

3.2 Saran

Demikianlah penyajian yang kami susun Pembahasan tentang Sistem Informasi Manajemen Dalam Mendukung Inovasi Produk dan Layanan Usaha kecil Dan Menengah. Kami hanyalah manusia biasa yang tidak luput dari kekesalahan. Mungkin dalam pembahasan di atas terdapat kekurangan atau tidak sesuai tema yang di bahas, maka dari itu kami selaku tim penyusun makalah ini sangat mengharapkan kritik dan saran dari teman - teman ataupun pembaca makalah ini.

REFERENCES

- Lestari, R., & Hertati, L. (2020). Bagaimana pengaruh strategi bisnis, kekuatan produk terhadap kualitas sistem informasi akuntansi manajemen: studi kasus pada usaha kecil dan menengah di Indonesia. *Kajian Akuntansi*, 21(1), 01-16.
- Sugiana, N. S. S. (2019). *Penerapan Sistem Informasi Manajemen Dan Jiwa Kewirausahaan Pengaruhnya Terhadap Inovasi Dan Implikasinya Pada Kinerja UMKM Kabupaten Bandung Barat* (Doctoral dissertation, Universitas Komputer Indonesia).
- Rifa'i, A., & Haerani, A. (2020). Sistem informasi manajemen mendukung kelangsungan usaha mikro kecil menengah (UMKM) dampak situasi pandemi Covid-19. *Jurnal Manajemen Dan Bisnis*, 2(02), 125-137.
- Wahid, F., & Iswari, L. (2007). Adopsi teknologi informasi oleh usaha kecil dan menengah di Indonesia. In *Seminar Nasional Aplikasi Teknologi Informasi (SNATI)*.
- Oktaviana, A. (2023). Analisis Dan Pengembangan Sistem Informasi Manajemen. *Circle Archive*, 1(1).
- Sedyastuti, K. (2018). Analisis pemberdayaan UMKM dan peningkatan daya saing dalam kancah pasar global. *INOBIS: Jurnal Inovasi Bisnis Dan Manajemen Indonesia*, 2(1), 117-127.
- Faruq, M. A., & Usman, I. (2014). Penyusunan strategi bisnis dan strategi operasi usaha kecil dan menengah pada perusahaan konveksi scissors di surabaya. *Jurnal Manajemen Teori dan Terapan*, 7(3), 173-198.