

PENGEMBANGAN SISTEM INFORMASI MANAJEMEN DAN PERAMALAN PERMINTAAN IRT ANUGERAH MULIA UTAMA DAN LBB AHADUN EDUCATION

Anis Rahmawati Amna¹⁾

¹⁾Fakultas Teknik, Universitas Nusantara PGRI Kediri
email: anis.r.amna@gmail.com

ABSTRAK

Artikel ini mempresentasikan hasil pengembangan Sistem Informasi Manajemen yang diimplementasikan pada Usaha Kecil Menengah (UKM) khususnya pada Home Industri Pembuatan Makanan Ringan dan Lembaga Bimbingan Belajar yang berlokasi di Kediri, Jawa Timur. Sistem ini dikembangkan untuk meningkatkan efektivitas dan efisiensi proses pengumpulan dan pencatatan data serta pembuatan laporan yang dapat dipilih sesuai kebutuhan pengguna. Dalam proses pengembangannya, siklus hidup pengembangan proyek dengan pendekatan standar PMBOK dan Objek Oriented khususnya metode Component-Based berbasis Use Case Driven Objek diimplementasikan. Metode Use Case Driven Objek digunakan untuk menghasilkan blueprint sistem, sementara standar PMBOK digunakan untuk memonitor kemajuan pengembangan proyek dan sekaligus meminimumkan resiko kegagalan yang mungkin terjadi. Berdasarkan hasil analisis diperoleh informasi bahwa fitur keuangan merupakan fitur utama yang harus ada pada kedua UKM, sedangkan fitur peramalan dan akademik merupakan fitur tambahan. Untuk memperoleh informasi yang diperlukan, pengguna dapat mengkustomisasi laporan dan menampilkannya baik dalam bentuk grafik atau tabel. Selain itu, dalam project ini juga dibuat website company profile untuk masing-masing UKM yang bertujuan meningkatkan potensi pemasaran dan memperkenalkan produk kepada masyarakat. Pada akhir proses, UKM akan memperoleh pelatihan sebanyak 4 kali dan pendampingan untuk memastikan bahwa aplikasi yang telah dikembangkan tersebut dapat dipergunakan secara kontinu.

Kata Kunci : *Project Development Life Cycle, PMBOK, Analisis dan Desain Berorientasi Objek, Use Case Driven Object, Small Medium Enterprise (SME).*

ABSTRACT

These articles present the result of Management Information System development occur in Small Medium Enterprise (SME) specialize in Food Home Industry and Private Tutoring Agency located in Kediri, East Java. These systems aim to improve effectiveness and efficiency to collect data and make reports based on user needs. During development of the systems, PMBOK standard project life cycle and Object Oriented approach especially component-based development using Use Case Driven Object are implemented. Use Case Driven method is used to develop system blueprint while PMBOK standard then used to monitor progress level of the project and minimize the risk of project failure. From the analysis, it is found that financial is the main feature required, while forecast and academic are additional features. In order to provide some useful information, user may customize reports and display neither it graphic nor table. Furthermore, these projects also develop company profile website to enhance marketing potential as well as introducing products to the consumer. In the end of the process, clients were trained to use the application for 4 times. After all process finished, monitoring and mentoring process held to ensure the applications are used.

Keywords: *Project Development Life Cycle, PMBOK, Object Oriented Analysis and Design, UseCase Driven Object Object, Small Medium Enterprise (SME).*

PENDAHULUAN

Pada tahun 1997 ketika krisis moneter mengguncang negara-negara di Asia yang menyebabkan banyak perusahaan besar yang mengalami *collapse*, UKM justru mengalami pertumbuhan hingga mencapai 90% dari total sektor bisnis nasional [1]. Walaupun UKM telah berhasil memberikan kontribusi sebesar 57% Pendapatan Domestik Bruto (PDB) dan terbukti memiliki ketahanan lebih terhadap krisis, UKM masih harus menghadapi minimal 14 masalah terkait dengan SDM, perbedaan kualitas produk, penjualan dan pemasaran, regulasi dan infrastruktur, serta kompetisi [2].

Beberapa penelitian terkait implementasi CRM pada UKM menunjukkan bahwa peningkatan kinerja UKM sebagian berasal dari dukungan aplikasi IT untuk akuisisi data dan pengambilan keputusan [3] [4], namun di sisi lain frekuensi kegagalan kemajuan IT seringkali dianggap sebagai ancaman bagi sebagian pekerja dan pelaku UKM sehingga adaptasi teknologi baru dapat mengalami hambatan [5].

IRT Anugerah Mulia Utama sebagai salah satu produsen kripik tahu berskala *home* industri yang banyak dijumpai di kota Kediri mengalami permasalahan internal usahanya. Sebagaimana UKM lainnya, *home* industri ini perlu memutar siasat agar dapat dapat mencapai *balance cash flow* dan meminimumkan jumlah inventori setiap hari. Untuk memperkenalkan produk kepada masyarakat, IRT Anugerah Mulia Utama perlu menerapkan kebijakan diskon dan promosi kepada pelanggan maupun *reseller*.

Berdasarkan kondisi tersebut, sistem informasi manajemen yang memiliki kemampuan untuk mengelola sistem keuangan dan memproyeksikan permintaan konsumen dipandang merupakan sebuah alternatif solusi yang dapat membantu IRT untuk mengelola keuangannya dengan lebih baik. Selain itu pembagian sistem berdasarkan komisi

reseller serta bagi hasil bagi investor yang bersedia menanamkan modalnya pada *home* industri dapat membantu UKM untuk memperbaiki kondisi keuangan sekaligus menjadi solusi bagi kegiatan produksi dan pemasaran.

Selain dipengaruhi oleh industri rokok dan kerajinan tahu, perekonomian di Kediri juga dipengaruhi oleh keberadaan sekolah, perguruan tinggi, serta pondok pesantren. Menjamurnya LBB yang menyediakan berbagai fasilitas bagi siswa menjadikan bisnis LBB banyak dilirik mulai kalangan mahasiswa hingga guru dan kalangan pendidik lainnya.

LBB Ahadun Education termasuk salah satu LBB yang melihat kompetisi siswa di Kediri sebagai peluang usaha. Bersama rekan yang telah memulai usaha yang sama di Surabaya, *founder* LBB Education Kediri berusaha mengambil sistem pendidikan yang ada di Surabaya untuk diterapkan di Kediri. Meskipun menggunakan sistem pengajaran dan prosedur penilaian hasil belajar yang sama, namun seiring berjalannya waktu pemilik LBB Ahadun Kediri berkeinginan untuk mendokumentasikan proses pembelajaran dan keuangannya ke dalam sebuah sistem informasi yang memungkinkan pemilik untuk mencetak laporan kemajuan hasil belajar sehingga diharapkan dengan mengetahui potensi siswa secara dini maka LBB dapat membantu siswa untuk mengarahkan siswa mengoptimalkan potensi dirinya.

METODE

Pelaksanaan kegiatan ini mengacu pada metode Manajemen Proyek Teknologi Informasi dengan pendekatan siklus hidup proyek yang dikembangkan menggunakan standar dokumentasi PMBOK [6] serta metode pengembangan sistem menggunakan pendekatan *component based development* [7] khususnya teknik Object Oriented dengan *framework* Use Case Driven Object [8][9].

Berdasarkan [6] pelaksanaan kegiatan ini dilaksanakan dalam 4 tahap besar yang didalamnya terdiri dari tahap-tahap pengembangan sistem [8] sebagai berikut:

1. Tahap Inisiasi
2. Tahap Perencanaan
3. Tahap Eksekusi
4. Tahap Evaluasi

Tahap Inisiasi

Tahap inisiasi merupakan tahap persiapan yang terdiri dari proses penggalan data dan informasi kebutuhan bisnis masing-masing mitra, analisis kebutuhan mitra dan para pengguna, serta pengolahan data awal. Pada tahap ini peneliti bersama-sama mitra akan menyusun draft kuesioner yang akan diberikan kepada 100 responden yang terdiri dari pemilik usaha dan karyawan yang bekerja di IRT dan LBB. Kuesioner terdiri dari 2 tipe yang masing-masing bertujuan untuk menggali informasi mengenai proses bisnis yang saat ini berjalan dan kuesioner yang ditujukan kepada pelanggan yang dimaksudkan untuk mengetahui standar kepuasan pelayanan dan menggali info terkait dengan harapan pelanggan dan pengguna produk LBB dan IRT di masa yang akan datang.

Output dari tahap pra-analisis berupa informasi umum mengenai pengguna produk dan layanan perusahaan mitra, gambaran umum sistem dari perusahaan mitra dalam bentuk prototype desain GUI, dan kandidat fitur dalam bentuk diagram use case, serta bentuk primitif dari database sistem dalam bentuk domain model.

Tahap Perencanaan

Tahap perencanaan berisi rencana implementasi kegiatan yang terdiri dari proses analisis dan desain yang seringkali disebut sebagai kegiatan *software engineering* [7]. Pada proses ini dilakukan analisis dan desain lanjut sebagai kegiatan lanjutan dari tahap inisiasi melalui pembuatan diagram-

diagram yang menggambarkan aktivitas dan interaksi yang terjadi di dalam sistem.

Tahap perencanaan terdiri dari 2 aktivitas, yaitu aktivitas analisis/desain pendahuluan dan tahap desain lebih detail. Output dari tahap ini berupa database dan class diagram yang berfungsi sebagai pondasi bagi pembuatan aplikasi sistem informasi pada tahap selanjutnya [8][9].

Tahap Eksekusi

Pada tahap ini dilakukan proses pembuatan aplikasi sistem informasi profil usaha menggunakan CMS Popoji yang dibuat secara online serta sistem informasi manajemen yang terdiri dari sistem informasi keuangan, E-Commerce, dan sistem informasi akademik berbasis desktop menggunakan bahasa pemrograman Delphi. Sistem informasi berbasis desktop dipilih berdasarkan hasil analisis kematangan dan kesiapan organisasi yang menghasilkan rekomendasi pengembangan sistem berbasis desktop.

Pengembangan sistem informasi dibagi ke dalam 4 fase pengembangan berdasarkan pembagian *user* dan hak akses. Fase pertama yang akan dikembangkan adalah website *company profile* mitra yang memuat informasi umum dan produk-produk unggulan. Pada *company profile* ini mitra dapat memposting berita dan informasi, melihat komentar dan menanggapi pesan yang ditinggalkan pelanggan.

Fase kedua mengembangkan pembuatan sistem informasi yang dikerjakan secara parallel yang berupa create, update dan delete (CRUD) data master. Fase ketiga adalah pembuatan sistem transaksi dari lembaga/institusi mitra. Untuk IRT Anugerah Mulia Utama sistem transaksi ini berupa: transaksi penjualan, order, pembelian, bagi hasil, dan rugi laba; sedangkan untuk LBB Ahadun sistem transaksinya berupa: input nilai post test, SPP, dan daftar ulang).

Fase ke-4 adalah pembuatan sistem laporan yang masing-masing

terdiri dari komponen sebagai berikut; untuk IRT Anugerah Mulia Utama terdiri dari: laporan R/L, laporan bagi hasil, laporan investasi, laporan penjualan, laporan pembelian, dan laporan permintaan; sementara untuk LBB Ahadun terdiri dari: laporan nilai siswa, laporan kemajuan belajar, laporan pembayaran SPP, dan laporan keuangan secara keseluruhan.

Tahap eksekusi berikutnya adalah testing dan training. Pengujian dilakukan untuk menemukan kesalahan pada kode program dan memastikan bahwa aplikasi yang dibuat telah sesuai dengan kebutuhan user [7]. Pengujian dibagi ke dalam 2 tahap, yaitu pengujian internal oleh programmer pada waktu pengembangan aplikasi dan pada saat training oleh user.

Proses training dilakukan paralel dengan pengembangan aplikasi yang terdiri dari 4 sesi. Sesi pertama dilakukan setelah programmer menyelesaikan pembuatan *website company profile* mitra. Pada tahap ini mitra akan dilatih bagaimana membuat posting informasi dalam bentuk artikel maupun foto produk ke dalam website yang telah dibuat.

Sesi pelatihan kedua dilakukan setelah fase pengembangan aplikasi kedua selesai dibuat. Pada fase ini mitra akan diberikan materi dan dilatih tentang tata cara input data ke dalam sistem informasi masing-masing. Pada fase ini mitra usaha akan diminta untuk menyiapkan data-data yang akan diinputkan dalam bentuk table, serta diberikan pula pelatihan tentang dasar-dasar pengolahan data dalam bentuk spreadsheet.

Sesi pelatihan ketiga dilakukan setelah fase pengembangan aplikasi tahap 3 selesai dilakukan. Pada fase ini akan dilakukan simulasi aktivitas transaksi yang disesuaikan kebutuhan masing-masing mitra. Mitra akan diajarkan untuk mengambil dan mengolah data secara sederhana menggunakan bantuan pengolah data spreadsheet dan menggunakan informasi yang ada sebagai bahan pengambilan keputusan di masa yang akan datang.

Sesi pelatihan keempat dilakukan setelah fase pengembangan aplikasi tahap 4 selesai dilaksanakan. Pada fase ini mitra akan diajarkan mengenai cara pengambilan data dan simulasi printout laporan sebagai dokumentasi kegiatan operasionalnya.

Tahap Evaluasi

Pembuatan laporan dilakukan secara bertahap pada masing-masing fase pengembangan sistem informasi dengan menitikberatkan pada aspek dokumentasi sistem informasi bagi pengguna. Laporan disusun dengan menyertakan dokumen-dokumen pada setiap tahap pengembangan sistem sehingga sistem sangat terbuka untuk dikembangkan di kemudian hari.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan tahap pengembangan sistem maka diperoleh hasil sebagai berikut:

1. Tahap Inisiasi
2. Tahap Perencanaan
3. Tahap Implementasi
4. Tahap Evaluasi

Tahap Inisiasi

Tahap inisiasi diawali dengan membagikan kuesioner kepada 100 responden yang terdiri dari konsumen dan karyawan IRT Anugerah Mulia Utama dan siswa dan orangtua serta karyawan LBB Ahadun Education. Hasil kuesioner tersebut diolah hingga menghasilkan informasi karakteristik profil konsumen masing-masing mitra.

Dari hasil pengolahan data kuesioner dari IRT Anugerah Mulia Utama yang ditunjukkan pada Tabel 1 diketahui bahwa mayoritas pelanggan IRT Anugerah Mulia Utama adalah ibu-ibu yang memiliki profesi sebagai wiraswasta (58%) dengan penghasilan antara 2-3 juta (38%).

Dari hasil kuesioner diketahui pula bahwa sebanyak 64% pelanggan menganggap harga produk saat ini telah sesuai dengan kualitas produk, 27%

menyatakan cukup sesuai, sementara 9% lainnya menganggap tidak sesuai.

Tabel 1. Mayoritas Pelanggan Produk-produk IRT Anugerah Mulia Utama.

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative percent
Valid 1	47	94.0	94.0	94.0
2	3	6.0	6.0	100.0
Total	50	100.0	100.0	

*1: Perempuan; 2: laki-laki

Sementara dari aspek pemberian bonus dan potongan harga yang ditampilkan oleh Gambar 1, diketahui bahwa 73% konsumen berharap memperoleh bonus tambahan sedangkan 76% pelanggan menganggap bahwa potongan harga tambahan yang diberikan untuk pembelian dengan kuantitas lebih dari 5 kg telah dianggap cukup.



Gambar 1. Pie Chart kesesuaian harga terhadap kualitas produk

Pengolahan data awal yang dilakukan terhadap responden dari LBB Ahadun Education pada Tabel 2 dapat diketahui bahwa rata-rata orangtua siswa LBB Ahadun memiliki latar belakang pendidikan S1 (46%), SMA (32%), dan S2 (22%) dan mayoritas berprofesi sebagai pengusaha (26%).

Tabel 2. Rata-rata orang tua siswa LBB Ahadun berprofesi sebagai pengusaha

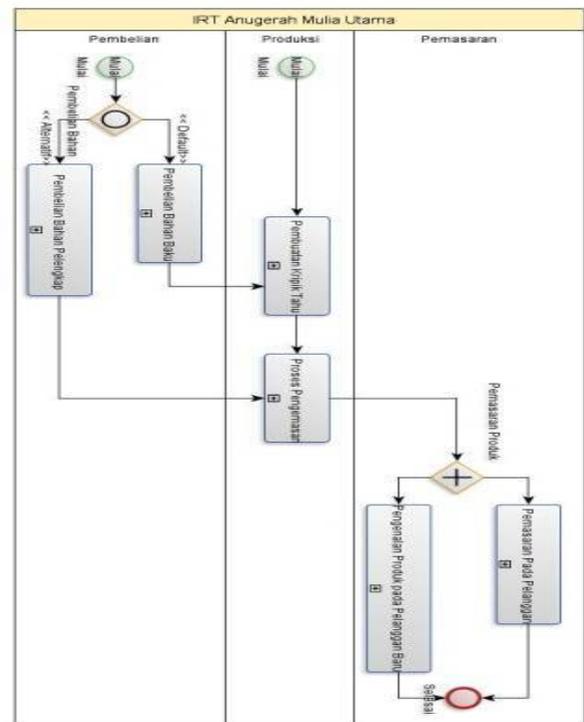
	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative percent
Valid 1	12	24.0	24.0	24.0
2	8	16.0	16.0	40.0
3	12	24.0	24.0	64.0
4	5	10.0	10.0	74.0
5	13	26.0	26.0	100.0
Total	50	100.0	100.0	

*1. Swasta; 2.PNS; 3.Wirawasta; 4.TNI/Polri
5. Pengusaha

Hasil akhir pengolahan data awal yang dilakukan di IRT Anugerah Mulia Utama menghasilkan kesimpulan bahwa fitur potongan harga dan diskon merupakan hal yang penting bagi pelanggan, sementara fitur laporan kemajuan siswa merupakan fitur utama yang diperlukan LBB Ahadun sehingga pada implementasi nanti kedua fitur ini harus tersedia di dalam sistem.

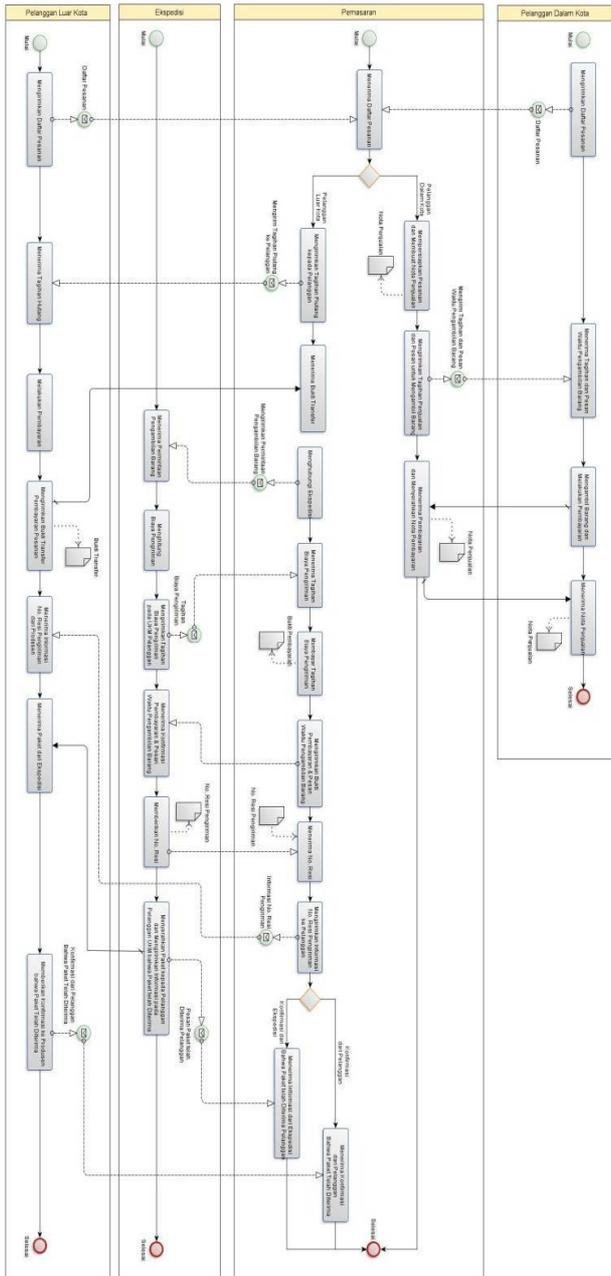
Setelah tahap pengumpulan data awal, tahap selanjutnya adalah menganalisis proses bisnis mitra saat ini. Gambaran umum mengenai proses bisnis ini penting mengingat pengembangan sistem akan dibangun berdasarkan proses bisnis yang telah berjalan. Dari analisis proses bisnis juga dapat diketahui permasalahan yang lebih detail yang dihadapi mitra sekaligus peluang pengembangan sistem informasi di masa yang akan datang.

Proses bisnis yang berjalan di IRT Anugerah Mulia Utama terdiri dari proses pembelian bahan baku produk dan bahan pelengkap, proses produksi, dan proses pemasaran seperti yang dapat dilihat pada Gambar 2.



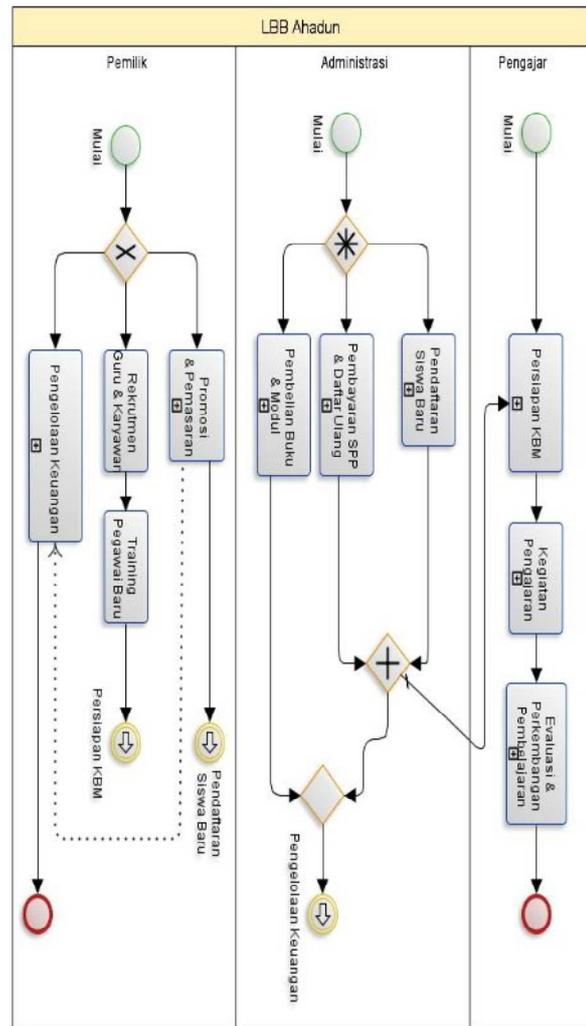
Gambar 2. Analisis proses bisnis di IRT Anugerah Mulia Utama

Proses pembelian bahan baku dilakukan setiap hari, sedangkan bahan pelengkap dilakukan kondisional sesuai kebutuhan dan persediaan bahan. Adapun Gambar 3 menunjukkan proses produksi kripik tahu terdiri dari proses pembuatan produk dan proses pengemasan, dan proses pemasaran produk terdiri dari proses pemasaran pada pelanggan dan pengenalan produk pada pelanggan baru.



Gambar 3. Proses Pemasaran Produk Pada Pelanggan dalam dan Luar Kota di IRT Anugerah Mulia Utama.

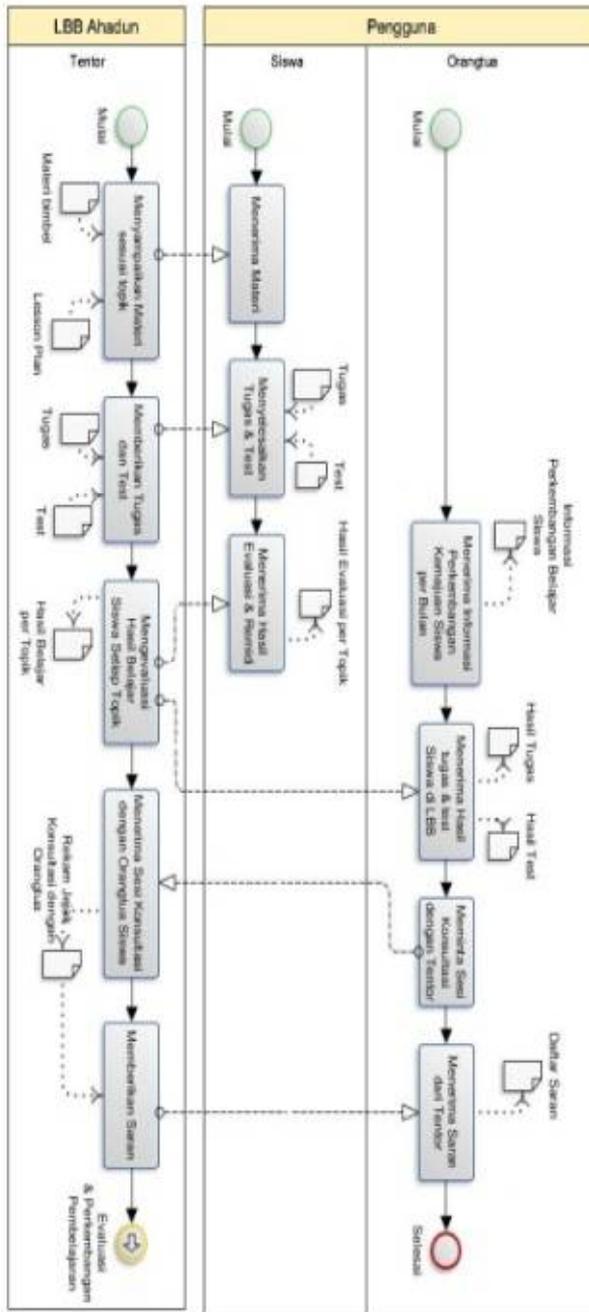
Sementara itu di sisi lain, seperti dapat dilihat pada Gambar 4, proses bisnis yang berlangsung di LBB Ahadun Education terdiri dari kegiatan akademik dan administratif. Kegiatan-kegiatan yang termasuk ke dalam kegiatan administratif antara lain: aktivitas promosi dan pemasaran, rekrutmen guru dan karyawan, pembayaran SPP, pendaftaran siswa baru, pendaftaran siswa daftar ulang, penjualan buku dan modul, serta pengelolaan keuangan.



Gambar 4. Kegiatan di LBB Ahadun Education terdiri dari kegiatan Akademik dan Administrasi

Kegiatan akademik terdiri dari proses mempersiapkan materi, membuat lesson plan, serta merancang kegiatan belajar yang aktif dan menyenangkan. Pada akhir aktivitas tutor membuat laporan evaluasi kegiatan yang akan

didokumentasikan dalam bentuk laporan kemajuan belajar siswa. Hasil belajar ini kemudian dikomunikasikan dengan orangtua siswa dalam bentuk surat yang dikirim ke rumah siswa. Secara lengkap aktivitas tersebut dapat dilihat pada Gambar 5.



Gambar 5. Kegiatan Akademik di LBB Ahadun Education

Tahap Perencanaan

Tahap perencanaan berfungsi untuk mengidentifikasi abstraksi objek yang terlibat dan interaksinya di dunia nyata [8],[9]. Pada tahap ini desain fungsionalitas dan *business rules* yang telah didefinisikan bersama dengan pemilik sistem digambarkan dalam bentuk use case dan rancangan database sistem. Hasil rancangan database ini selanjutnya akan diimplementasikan ke dalam pengembangan sistem informasi manajemen di IRT Anugerah Mulia Utama dan LBB Ahadun Education.

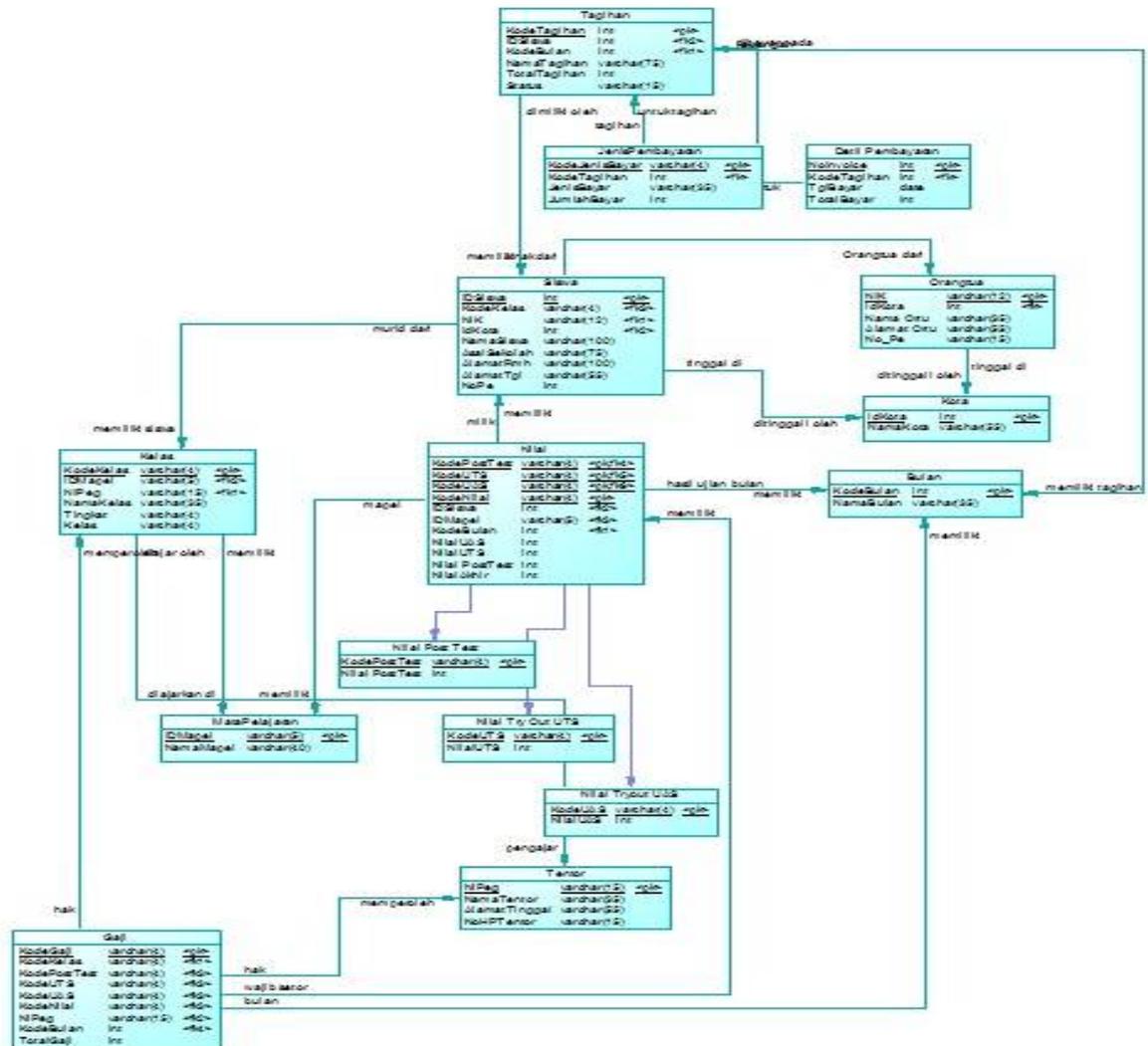
Berdasarkan hasil analisis yang telah dilakukan sebelumnya maka dapat dilihat bahwa kegiatan administrasi merupakan kegiatan yang berlangsung pada kedua sistem, sedangkan kegiatan kunci operasional terjadi hanya pada organisasi secara spesifik. Oleh sebab itu, maka pada pengembangan sistem difokuskan untuk menyelesaikan kegiatan administrasi dengan penambahan fitur penjualan secara grosir untuk IRT Anugerah Mulia Utama dan kegiatan akademik untuk LBB Ahadun Education.

Berdasarkan proses bisnis yang telah digambarkan pada *business process model* sebelumnya dapat diperoleh informasi bahwa pengguna sistem informasi administrasi dan penjualan pada IRT Anugerah Mulia Utama adalah pemilik, pelanggan, dan investor dengan pembagian hak akses untuk masing-masing aktor seperti yang ditampilkan pada Tabel 3 sebagai berikut:

Tabel 3. Hak Akses User pada Sistem Informasi Manajemen & Peramalan Penjualan IRT Anugerah Mulia Utama

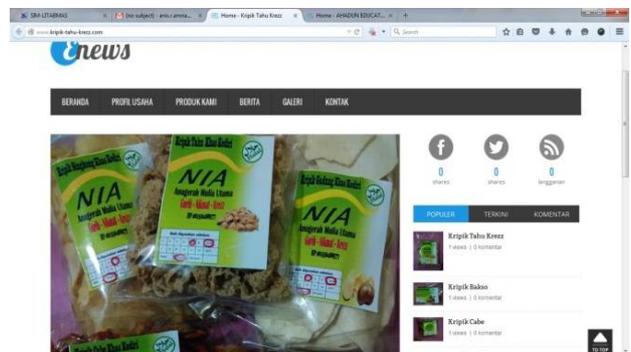
Aktor	Hak Akses
Pemilik	Menginput data barang, data stok awal, data pembelian barang, data investor, membayarkan bagi hasil, melihat laporan dan prediksi penjualan.
Investor	Menginput investasi, melihat bagi hasil.
Pelanggan	Melihat katalog & profil

pembuatan website *company profile* IRT Anugerah Mulia Utama dan LBB Ahadun Education.



Gambar 9. Desain ERD Untuk Sistem Informasi Manajemen dan Akademik LBB Ahadun Education

Company profile IRT Anugerah Mulia Utama berisi informasi-informasi seputar produk dan cara pemesanan. Di dalam website tersebut juga terdapat artikel tentang produk dan prosedur untuk menjadi agen/reseller. Namun demikian, website *company profile* dengan tampilan pada Gambar 10 ini memiliki kekurangan yaitu belum terhubung pada sistem e-commerce yang memungkinkan konsumen untuk melakukan pembelian secara online.



Gambar 10. Website Company Profile IRT Anugerah Mulia Utama

Disisi lain, website milik LBB Ahadun Education memiliki konten yang lebih beragam. Selain menjelaskan tentang informasi LBB, *company profile* ini juga menampilkan denah lokasi serta materi-materi pelajaran yang dapat dibaca oleh pengunjung. Namun demikian, seperti halnya website milik IRT Anugerah Mulia Utama, kelemahan website ini terletak pada belum terhubungnya dengan sistem e-learning yang memungkinkan siswa untuk mendownload materi dan soal-soal latihan untuk dikerjakan di rumah. Website *company profile* LBB Ahadun Education seperti ditunjukkan pada Gambar 11.



Gambar 11. Website Company Profile LBB Ahadun Education

Sistem Informasi Manajemen IRT Anugerah Mulia Utama

Sistem informasi manajemen IRT Anugerah Mulia Utama dibuat dengan tujuan memudahkan pemilik untuk mengelola keuangan terkait dengan kegiatan operasional usaha, mengelola bagi hasil investasi, komisi agen/reseller, dan mengetahui jumlah penjualan produk selama periode waktu tertentu. Secara lengkap struktur menu sistem informasi tersebut dapat dilihat pada Tabel 4 berikut ini.

Tabel 4. Struktur Menu Sistem Informasi Manajemen IRT Anugerah Mulia Utama

Menu	Sub Menu
Login Aplikasi	Login Logout Keluar

Menu	Sub Menu
Tools	Atur Koneksi
Input Data Master	Jenis Barang Satuan Master Barang Stok Awal Kelompok Pelanggan Agen Sales Investor
Input Data Transaksi	Pembelian Point of Sales (Eceran) Point of Sales (Grosir) Pembayaran Komisi Agen & Sales
Lihat Data dan Laporan	Laporan Data Master Laporan Transaksi Laporan Komisi Laporan Bagi Hasil Laporan Seluruh Transaksi Penjualan
Manajemen Data User	Hak Akses Ubah Password

Berdasarkan hasil analisis [8], laporan penjualan, laporan komisi, dan laporan bagi hasil merupakan fitur menu yang sangat dibutuhkan bagi pemilik usaha untuk meningkatkan produktivitas usahanya. Fitur bagi hasil dapat menyelesaikan permasalahan pembayaran bagi hasil yang dialami pemilik usaha selama ini. Sedangkan fitur laporan transaksi pada Gambar 12 digunakan sebagai acuan untuk memproduksi produk sehingga arus barang dan modal dapat berjalan dengan lancar.

Sistem Informasi Manajemen Keuangan dan Akademik LBB Ahadun Education

Pada LBB Ahadun Education, sistem informasi ini dibuat untuk membantu pemilik dalam mendokumentasikan kegiatan akademik untuk menghasilkan laporan yang dapat mengetahui perkembangan akademis peserta didik. Selain itu untuk mencapai tujuan tertib administrasi, pemilik juga memerlukan menu keuangan yang dapat digunakan untuk memantau riwayat keuangan peserta didik. Sehingga berdasarkan kondisi tersebut maka menu-menu yang dikembangkan dapat dilihat pada Tabel 5.

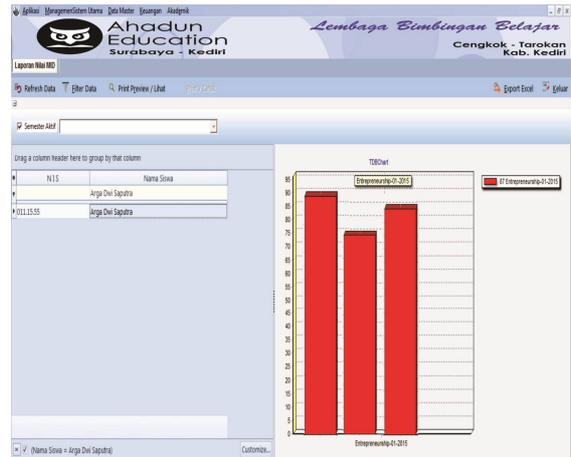
Tabel 5. Struktur Menu Sistem Informasi Manajemen Keuangan & Akademik LBB Ahadun Education

Menu	Sub Menu	
Aplikasi	Logout Keluar Ganti Password	
Administrasi	Setting Pembayaran Transaksi Penggajian Input Jurnal Laporan Keuangan	
Academik	Data Pendukung Siswa Pendataan Siswa Data Pendukung Keg. Akademik Proses Akademik Laporan Siswa Laporan Akademik	Siswa Baru Kelas Guru Pengampu Jenis Nilai Pembagian Guru Susun Jadwal Bentuk Kelas Input Presensi Input Nilai Rekap Presensi Perkembangan Akademik

Untuk kegiatan administrasi, menu penggajian, transaksi, dan input jurnal merupakan fitur menu yang penting bagi pemilik usaha. Dengan adanya sistem penggajian pemilik usaha dapat lebih mudah mengetahui pengeluaran gaji. Dengan adanya menu transaksi, pemilik LBB dapat mengelola administrasi lembaganya dengan lebih baik, dan jurnal dapat membantu pemilik usaha untuk mengetahui kondisi usahanya.



Gambar 12. Fitur Laporan Penjualan Memberikan Informasi Mengenai Jumlah Penjualan yang Berasal dari Retail dan Agen



Gambar 14. Grafik Perkembangan Belajar Siswa LBB Ahadun Education

Fitur perkembangan akademik seperti yang ditunjukkan pada Gambar 14 merupakan fitur yang diunggulkan di LBB Ahadun Education. Hal ini disebabkan karena tingginya minat siswa dan orangtua untuk mengetahui perkembangan belajar putra-putrinya. Laporan perkembangan kemajuan akademik ini juga dapat dijadikan sebagai dasar pertimbangan bagi siswa dan orangtua untuk mengetahui minat dan potensi peserta didik.

Tahap Evaluasi

Evaluasi dilakukan dengan melakukan pelatihan sebanyak 5 fase kepada para pemilik usaha yang dimulai dari proses instalasi hingga pembuatan laporan. Dari hasil pelatihan dapat disimpulkan bahwa untuk dapat menggunakan sistem informasi manajemen dan memperoleh hasil maksimal diperlukan pendampingan dan pengontrolan lebih lanjut. Untuk membantu pemilik usaha memahami sistem informasinya dengan baik disusun pula manual book yang berisi panduan penggunaan program.

SIMPULAN

Dari hasil implementasi sistem informasi manajemen yang dilaksanakan di IRT Anugerah Mulia Utama dan LBB Ahadun Education dapat disimpulkan

bahwa penggunaan sistem informasi manajemen yang di-*customize* sesuai kebutuhan organisasi dapat membantu dalam mempermudah pemilik usaha mengelola keuangan dan menentukan strategi usaha di masa yang akan datang.

Sistem informasi manajemen ini masih menyediakan kemungkinan pengembangan yang sangat luas dengan penambahan berbagai fitur yang mendukung pengambilan keputusan strategis.

DAFTAR PUSTAKA

- 1] B. P. Statistik, *Hasil Sensus Penduduk 2010: Data Agregat per Provinsi*, Jakarta Badan Pusat Statistik, pp. 6–7, 2010.
- [2] S. Vachani, “Problems of foreign subsidiaries of SMEs compared with large companies”, *Int. Bus. Rev.*, vol. 14, no. 4, pp. 415–439, Aug. 2005.
- [3] S. Alshawi, F. Missi, and Z. Irani, “Organisational, technical and data quality factors in CRM adoption — SMEs perspective”, *Ind. Mark. Manag.*, vol. 40, no. 3, pp. 376–383, Apr. 2011.
- [4] M. Ahearne, A. Rapp, B. J. Mariadoss, and S. Ganesan, “Challenges of CRM Implementation in Business-to-Business Markets: A Contingency Perspective,” *J. Pers. Sell. Sales Manag.*, vol. 32, no. 1, pp. 117–130, Jan. 2012.
- [5] D. J. Finnegan and W. L. Currie, “A multi-layered approach to CRM implementation: An integration perspective,” *Eur. Manag. J.*, vol. 28, no. 2, pp. 153–167, Apr. 2010.
- [6] A. Guide, *Project Management Body of Knowledge (PMBOK GUIDE)*, in Project Management Institute, 2001.
- [7] R. S. Pressman, *Software engineering: a practitioner’s approach*, Palgrave Macmillan, 2005.
- [8] D. Rosenberg and K. Scott, *Applying Use Case Driven Object*

Modeling with UML: An Annotated E-commerce Example. Addison-Wesley Professional, 2001.

- [9] D. Rosenberg and M. Stephens, *Use case driven object modeling with UML*, A Press, Berkeley, USA, 2007.