

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. Landasan Teori

Beberapa hal yang akan dibahas dalam sub bab ini adalah: (1) sistem informasi manajemen; (2) perbankan; (3) bank syariah; (4) produk dan jasa perbankan syariah; (5) pengertian nasabah; (6) upaya meningkatkan jumlah nasabah bank; (7) peranan sistem informasi manajemen dalam meningkatkan jumlah nasabah.

1. Sistem Informasi Manajemen

Sistem adalah sekumpulan komponen yang saling bekerjasama untuk mencapai satu tujuan (Winarno, 2006). Sedangkan Sistem menurut (O'Brien dan Marakas, 2009) adalah satu kesatuan komponen yang saling terhubung dengan batasan yang jelas bekerja bersama-sama untuk mencapai seperangkat tujuan.

Menurut (Davis, 2002) pengertian informasi adalah: "Data yang telah diolah menjadi bentuk yang berarti bagi yang menerimanya dan bermanfaat dalam pengambilan keputusan saat ini dan saat mendatang". Sedangkan menurut (Winarno 2006:06) Informasi adalah data yang sudah diolah sehingga berguna untuk pembuatan keputusan.

Secara luas, orang sudah banyak mengenal tentang istilah manajemen, hakikat manajemen secara relative, yaitu bagaimana sebuah aktivitas bisa berjalan lebih teratur berdasarkan prosedur dan proses. Secara umum dikatakan bahwa manajemen merupakan proses yang khas yang terdiri dari tindakan-tindakan perencanaan, pengorganisasian, penggerakan dan pengawasan untuk mencapai

tujuan yang telah ditetapkan mulai pemanfaatan sumber daya manusia maupun sumber daya lainnya (Terry, 1997). Selain itu menurut (Winarno 2006:06) Manajemen adalah sekumpulan orang yang bertugas menjalankan perusahaan, Organisasi, atau instansi pemerintah.

(Davis, 2002) menyatakan bahwa, sistem informasi manajemen adalah sebuah sistem manusia/mesin yang yang terpadu untuk menyajikan informasi guna mendukung fungsi operasi manajemen dan pengambilan keputusan dalam sebuah organisasi.

Barry E.Cushing mengungkapkan "Suatu sistem informasi manajemen adalah Kumpulan dari manusia dan sumber daya modal di dalam suatu organisasi yang bertanggung jawab mengumpulkan dan mengolah data untuk menghasilkan informasi yang berguna untuk semua tingkatan manajemen di dalam kegiatan perencanaan dan pengendalian" (Jogiyanto,2005:14).

Sistem informasi diperlukan oleh perusahaan untuk mengolah data menjadi informasi, sehingga berbagai pihak yang membuat keputusan, dapat menggunakan informasi tersebut untuk membuat keputusan yang baik. Informasi yang baik hanya dapat dihasilkan oleh sistem informasi yang baik. Sistem informasi yang baik adalah sistem informasi yang dengan sengaja dirancang oleh perusahaan untuk mengolah data menjadi informasi (Winarno,2014:7).

Jadi dapat disimpulkan bahwa Sistem informasi Manajemen merupakan perpaduan antara sumber daya manusia, aplikasi teknologi informasi untuk memilih, menyimpan, mengolah, dan mengambil kembali data dalam rangka mendukung proses pengambilan keputusan.

2. Perbankan

Definisi bank menurut undang-undang RI Nomor 10 tahun 1998 adalah badan yang menyalurkan kepada masyarakat dalam bentuk kredit dan atau bentuk bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak. Menurut

Sudarsono (2012:29) Kata bank dari kata *banque* dalam bahasa perancis, dari *banco* dalam bahasa italia, yang berarti peti/lemari atau bangku. Kata peti atau lemari menyiratkan fungsi sebagai tempat penyimpanan benda-benda berharga, seperti peti emas, peti berlian, peti uang dan sebagainya.

Menurut Hasibuan (2005:2), pengertian bank adalah badan usaha yang kekayaannya terutama dalam bentuk aset keuangan (*financial assets*) serta bermotif profit juga sosial, jadi bukan hanya mencari keuntungan saja. Kasmir (2008:2), berpendapat bahwa bank merupakan lembaga keuangan yang kegiatannya menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan kemudian menyalurkan kembali ke masyarakat serta memberikan jasa-jasa bank lainnya.

Berdasarkan pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa bank adalah usaha yang berbentuk lembaga keuangan yang menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkannya kembali kepada masyarakat, serta memberikan jasa – jasa bank lainnya untuk motif profit juga demi meningkatkan taraf hidup masyarakat.

3. Bank Syariah

Bank syari'ah adalah lembaga keuangan yang usaha pokoknya memberikan kredit dan jasa lain dalam lalu lintas pembayaran serta peredaran uang yang beroperasi disesuaikan dengan prinsip – prinsip syariah. Oleh karena itu, usaha bank akan selalu berkaitan dengan masalah uang sebagai dagangan utamanya, (Sudarsono, 2012).

Bank Syariah adalah lembaga keuangan perbankan yang oprasionalnya dan produknya dikembangkan berlandasan Al-qur'an dan Hadits Nabi SAW, (Syafi'i,2001).

Muhammad (2002), menerangkan Bank Syariah sebagai bank yang aktivitasnya meninggalkan masalah riba atau bank yang beroperasi dengan tidak

mengandalkan pada bunga. Dijelaskan pula bahwa Bank Syariah merupakan suatu lembaga keuangan dimana usaha pokoknya memberikan pembiayaan dan jasa-jasa lainnya dalam lalu lintas pembayaran serta peredaran uang yang pengoperasiannya disesuaikan dengan prinsip-prinsip syariat Islam. Disamping itu berfungsi memperlancar mekanisme ekonomi di sektor riil melalui aktivitas usaha (jual beli, investasi, dan lain-lain) sesuai dengan prinsip-prinsip syariah, yakni aturan perjanjiannya berdasarkan hukum Islam antara bank dan pihak lain baik dari segi penyimpanan dana dan atau pembiayaan kegiatan usaha sesuai dengan prinsip syariah.

Sistem informasi diperlukan oleh perusahaan untuk mengolah data menjadi informasi, sehingga berbagai pihak yang membuat keputusan, dapat menggunakan informasi tersebut untuk membuat keputusan yang baik. Informasi yang baik hanya dapat dihasilkan oleh sistem informasi yang baik. Sistem informasi yang baik adalah sistem informasi yang dengan sengaja dirancang oleh perusahaan untuk mengolah data menjadi informasi. (Winarno,2004:7)

Dari pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa bank syari'ah adalah lembaga keuangan yang usaha pokoknya memberikan kredit dan jasa lain dalam lalu lintas pembayaran serta peredaran uang yang beroperasi disesuaikan dengan prinsip – prinsip syariah. Oleh karena itu, usaha bank akan selalu berkaitan dengan masalah uang sebagai dagangan utamanya.

4. Produk dan Jasa Perbankan Syariah

Pada dasarnya, Produk dan jasa yang ditawarkan oleh perbankan syariah dapat dibagi menjadi tiga bagian, yaitu Produk penyaluran dana, Produk penghimpun dana, dan Produk jasa.

a) Produk Penyaluran Dana

Dalam menyalurkan dananya pada nasabah, secara garis besar produk pembiayaan syariah terbagi ke dalam empat kategori yang di bedakan berdasarkan tujuan penggunaannya, yaitu :

1. Pembiayaan dengan prinsip jual-beli

2. Pembiayaan dengan prinsip sewa
3. Pembiayaan dengan prinsip bagi hasil
4. Pembiayaan dengan akad pelengkap

Pembiayaan dengan prinsip jual-beli ditujukan untuk memiliki barang, sedangkan yang menggunakan prinsip sewa ditujukan untuk mendapatkan jasa. Prinsip bagi hasil digunakan untuk usaha kerja sama yang ditujukan guna mendapatkan barang dan jasa sekaligus (Karim,2006:97).

Kategori pertama dan kedua, tingkat keuntungan bank ditentukan di depan dan menjadi bagian harga atas barang atau jasa yang dijual. Produk yang termasuk dalam kelompok ini adalah produk yang menggunakan prinsip jual-beli seperti *murabahah, salam*, dan *Istishna* serta produk yang menggunakan prinsip sewa, yaitu *Ijarah* dan *Ijarah muntahia bittamlik* atau yang di sebut dengan IMBT.

Kategori ketiga, tingkat keuntungan bank ditentukan dari besarnya keuntungan usaha sesuai dengan prinsip bagi hasil. Pada produk bagi hasil keuntungan di tentukan oleh nisbah bagi hasil yang disepakati di muka. Produk perbankan yang termasuk ke dalam kelompok ini adalah *musyarakah* dan *mudharabah*. Sedangkan pembiayaan dengan akad pelengkap ditujukan untuk memperlancar pembiayaan dengan menggunakan tiga prinsip diatas. Kita akan membahas masing-masing produk ini dengan lebih rinci pada uraian berikut.

1. Prinsip jual-beli (*Ba'i*)

Perkataan jual beli terdiri dari dua suku kata yaitu “Jual dan Beli”. Sebenarnya kata “Jual” dan “Beli” mempunyai arti yang satu sama lainnya

bertolak belakang. Kata “Jual” menunjukkan bahwa adanya perbuatan menjual, sedangkan “Beli” adalah adanya perbuatan membeli.

Jual beli merupakan salah satu bentuk bisnis (*perdagangan/tijarah*) yang bertujuan untuk mencari keuntungan (*laba/profit*). Sebagaimana firman Allah Swt.

“Orang-orang yang memakan riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan setan lantaran karena gila, yang demikian itu karena mereka berkata bahwa jual beli itu sama dengan riba. Padahal Allah telah menghalalkan jual-beli dan mengharamkan riba. Barang siapa mendapat peringatan dari Tuhanya, lalu dia berhenti, maka apa yang telah diperolehnya dahulu menjadi miliknya dan urusannya (terserah) kepada Allah. Barangsiapa mengulangi, maka mereka itu penghuni neraka, mereka kekal didalamnya” (QS. Al-Baqarah: 275).

Prinsip jual beli dilaksanakan sehubungan dengan adanya perpindahan kepemilikan barang atau benda. Tingkat keuntungan bank ditentukan di depan dan menjadi bagian harga atas barang yang dijual.

Transaksi jual-beli dapat dibedakan berdasarkan bentuk pembayarannya dan waktu penyerahan barangnya, yakni pembiayaan Murabahah, Pembiayaan Salam, dan Pembiayaan Istishna’.

2. Prinsip Sewa (*Ijarah*)

Transaksi Ijarah dilandasi dilaksanakan adanya perpindahan manfaat. Jadi pada dasarnya prinsip ijarah sama saja dengan prinsip jual beli, tapi perbedaannya terletak pada objek transaksinya adalah barang, pada ijarah objek transaksinya adalah jasa. Pada akhir masa sewa, bank dapat menjual barang yang disewakannya kepada nasabah. Karena itu dalam perbankan syariah dikenal *ijarah muntahhiyah bittamlik* (sewa yang diikuti dengan perpindahannya kepemilikan). Harga sewa dan harga jual disepakati pada awal perjanjian (Karim, 2006:101).

3. Prinsip bagi hasil (*syirkah*)

Produk pembiayaan syariah yang didasarkan atas prinsip bagi hasil adalah sebagai berikut :

a. Pembiayaan musyarakah

Bentuk dari usaha bagi hasil adalah musyarakah. Transaksi musyarakah dilandasi adanya keinginan para pihak yang bekerja sama untuk meningkatkan nilai aset yang mereka miliki secara bersama-sama. Semua bentuk usaha yang melibatkan dua pihak atau lebih dimana mereka secara bersama-sama memadukan seluruh bentuk sumber daya baik yang berwujud maupun tidak berwujud.

b. Pembiayaan Mudharabah

Mudharabah adalah bentuk kerja sama antara dua atau lebih di mana pemilik modal (*shahib al-maal*) mempercayakan sejumlah modal kepada pengelola (*mudharib*) dengan suatu perjanjian pembagian keuntungan. (Karim,2006:101).

4. Akad pelengkap

Untuk mempermudah pelaksanaan pembiayaan, biasanya diperlukan juga akad pelengkap. Akad pelengkap ini tidak ditujukan untuk mencari keuntungan, tapi ditujukan untuk mempermudah pelaksanaan pembiayaan. Meskipun tidak ditujukan untuk mencari keuntungan, dalam akad pelengkap ini dibolehkan untuk memintah pengganti biaya-biaya yang dikeluarkan untuk melaksanakan akad ini. Besarnya pengganti biaya ini sekedar untuk menutupi biaya yang benar-benar timbul.

b) Produk Penghimpun dana

Penghimpun dana di Bank Syari'ah dapat berbentuk Giro, tabungan dan deposite. Prinsip operasional syariah yang diterapkan dalam penghimpun dana masyarakat adalah prinsip wadi'ah dan mudharabah (Karim.2006:107).

1. Prinsip Wadiah

Al- wadiah dalam segi bahasa dapat diartikan sebagai meninggalkan atau meletakkan sesuatu pada orang lain untuk dipelihara dan dijaga. Dari aspek teknis, wadiah dapat diartikan sebagai titipan murni dari satu pihak ke pihak lain, baik individu maupun badan hukum, yang harus dijaga dan dikembalikan kapan saja si penitip kehendaki (Sudarsono.2012:66).

2. Prinsip Mudharabah

Dalam mengaplikasikan *mudharabah*, penyimpan atau deposan bertindak sebagai *shahibul maal* (pemilik modal) dan bank sebagai *mudharib* (Pengelolaan). Dana tersebut digunakan bank untuk melakukan pembiayaan *mudharabah* atau *ijarah* (Sudarsono.2012:68).

c) **Produk Jasa**

Produk jasa perbankan menggunakan prinsip *Al-Sharf* dan *Al-ijarah* sebagai berikut :

1. *Al- Sharf*

Sharf adalah perjanjian jual-beli mata uang (valuta asing) dapat dilakukan baik dengan sesama mata uang yang sejenis, misalnya rupiah dengan rupiah, rupiah dengan dolar, rupiah dengan ringgit dan harus dilakukan dalam waktu yang sama.

2. *Al-ijarah*

Jenis kegiatan antara lain menyewakan kontan simpanan (safe deposit box) dan jasa tata laksana administrasi dokumen (*custodian*). Bank dapat imbalan sewa dari jasa- jasa tersebut.

Jadi dapat disimpulkan bahwa produk dan jasa perbankan syariah terbagi atas produk penghimpun dana, produk penyaluran dana dan produk jasa dengan menerapkan beberapa prinsip jual beli, prinsip sewa, dan prinsip bagi hasil.

5. Pengertian Nasabah

Berdasarkan Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah, nasabah adalah pihak yang menggunakan jasa bank syariah dan atau Unit Usaha Syariah. Nasabah penyimpan adalah nasabah yang menempatkan dananya di Bank Syariah dan atau Unit Usaha Syariah dalam bentuk simpanan berdasarkan akad antara bank syariah atau Unit Usaha Syariah dan nasabah yang bersangkutan. Nasabah investor adalah nasabah yang menempatkan dananya di Bank Syariah dan atau Unit Usaha Syariah dalam bentuk investasi berdasarkan akad antara Bank Syariah dan atau Unit Usaha Syariah dan nasabah yang bersangkutan.

Nasabah penerima fasilitas adalah nasabah yang memperoleh fasilitas dana atau yang dipersamakan dengan itu, berdasarkan prinsip syariah. Arti nasabah pada lembaga perbankan sangat penting. Nasabah itu ibarat nafas yang sangat berpengaruh terhadap kelanjutan suatu bank. Oleh karena itu bank harus dapat menarik nasabah sebanyak-banyaknya agar dana yang terkumpul dari nasabah tersebut dapat diputar oleh bank yang nantinya disalurkan kembali kepada masyarakat yang membutuhkan bantuan bank. Menurut Djaslim Saladin dalam bukunya "Dasar-Dasar Manajemen Pemasaran Bank" yang dikutip dari "Kamus Perbankan" menyatakan bahwa "Nasabah adalah orang atau badan yang mempunyai rekening simpanan atau pinjaman pada bank" (Saladin, 1994).

Komaruddin dalam "Kamus Perbankan" menyatakan bahwa "Nasabah adalah seseorang atau suatu perusahaan yang mempunyai rekening koran atau deposito atau tabungan serupa lainnya pada sebuah bank" (Komaruddin, 1994).

Jadi dapat disimpulkan bahwa Nasabah merupakan seseorang atau perusahaan yang mempunyai rekening simpanan, deposite atau tabungan yang lainya pada sebuah bank.

6. Upaya Peningkatan Jumlah Nasabah Bank

Dalam sebuah perbankan tidak lain dibutuhkan peningkatan jumlah nasabah karena jumlah nasabah merupakan kepentingan dalam sebuah perbankan untuk menjadikan perbankan tersebut berkembang. Dalam upaya meningkatkan jumlah nasabah, perbankan harus memiliki strategi antara lain; (a) segmentasi pasar perbankan; (b) pasar sasaran perbankan; (c) dan menentukan posisi bank.

a. Segmentasi Pasar Perbankan

Segmentasi pasar merupakan kegiatan memilah-milah atau membagi pasar menjadi beberapa bagian pasar. segmentasi pasar akan memberikan kemudahan kepada bank untuk menentukan pasar sasaran atau konsumen yang akan dituju. segmentasi pasar dapat dilakukan berdasarkan geografi, demografi, psikografi, atau berdasarkan perilaku (Helmi, 2014).

Sedangkan oleh Kotler (2005:352), mengemukakan bahwa segmentasi pasar adalah usaha untuk memisahkan pasar pada kelompok pembeli menurut jenis-jenis produk tertentu dan bukan barang pemasaran tersendiri. Menurut Kotler (2000) kelompok konsumen yang homogen tersebut dicirikan dengan kesamaan: keinginan, daya beli, lokasi geografis, sikap pembelian, atau kebiasaan pembelian. Tujuan utama segmentasi menurut (Loudon & Bitta,1993) adalah membantu mengembangkan program pemasaran yang unik/khas yang akan lebih efektif untuk kelompok yang khusus. Segmentasi pasar merupakan kegiatan membagi suatu pasar menjadi kelompok-kelompok pembeli yang berbeda yang mungkin memerlukan produk atau ramuan pemasaran tersendiri (Kasali, 2001).

Segmentasi pasar menjadi hal yang penting bagi sebuah perusahaan untuk dapat memenuhi kebutuhan dan keinginan pasar yang selalu berubah-ubah.

Variabel segmentasi antara lain:

- 1) Segmentasi geografis merupakan pembagian pasar menjadi unit-unit geografis yang berbeda, misalnya wilayah, negara, propinsi, kota, kepulauan, dan berdasarkan musim. Sesuai kebutuhan di setiap wilayah geografis tersebut.
- 2) Segmentasi demografi merupakan pembagian berdasarkan jenis kelamin, usia, agama, dan tingkat pendidikan.
- 3) Sementara Segmentasi psikografi merupakan pembagian berdasarkan gaya hidup, kebiasaan dan karakter.

b. Pasar Sasaran Perbankan

Kotler dan Keller (2008: 12) menerangkan pasar adalah tempat fisik dimana para pembeli dan penjual berkumpul untuk membeli dan menjual barang. Sebuah perusahaan harus dapat melakukan strategi pemasaran yang tepat agar dapat melayani seluruh pelanggan yang jumlahnya tidak sedikit serta memiliki kebutuhan dan keinginan yang berbeda-beda. Hal ini menyebabkan perusahaan harus dapat mengidentifikasi pasar yang dapat dilayani secara efektif melalui segmen-segmen pasar, lalu membuat target pasar yang jelas dan memposisikan perusahaan terhadap pesaingnya (Kartajaya, 2007: 10).

Dari pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa perusahaan harus memiliki strategi pasar dan membuat target pasar yang jelas dalam memposisikan perusahaan terhadap pesaingnya.

c. Menentukan Posisi Bank

Setelah bank mengembangkan strategi penentuan posisi yang jelas, maka perusahaan harus mengkomunikasikan penentuan posisi itu secara efektif. Kasali (2001:295) mendefinisikan *positioning* sebagai: *"The act designing the company's offering and image so that they occupy a meaningful and distinct positioning the*

target customer mind". Artinya, tindakan yang dilakukan *marketer* untuk membuat citra produk dan hal-hal yang ingin ditawarkan kepada pasarnya berhasil memperoleh posisi yang jelas dan mengandung arti dalam benak sasaran konsumennya.

Menurut Kartajaya (2004: 106) *positioning* menyangkut bagaimana suatu bisnis mendapatkan kepercayaan dari konsumennya. *Positioning* juga sebagai janji yang diberikan produk, merek, dan perusahaan kepada pelanggan.

Jadi dapat disimpulkan bahwa dalam upaya meningkatkan jumlah nasabah bank, diperlukan strategi dalam menentukan segmentasi pasar yaitu dengan membagi pasar kedalam beberapa kelompok, pasar sasaran dalam membuat target yang jelas terhadap pesaingnya, dan posisi bank.

7. Peranan Sistem Informasi Manajemen Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah

Menurut (O'Brien, 2005) menyebutkan bahwa sistem informasi memiliki tiga peranan penting untuk sebuah perusahaan, yaitu mendukung proses operasi bisnis, mendukung pengambilan keputusan para pegawai dan manajernya, dan mendukung berbagai strategi untuk keunggulan kompetitif. Selain itu, menurut (O'Brien, 2005) fungsi dari sebuah sistem informasi adalah:

- a. Area fungsional utama yang mendukung keberhasilan bisnis, seperti fungsi akuntansi, keuangan, manajemen operasional, pemasaran, dan manajemen sumber daya manusia.
- b. Kontributor penting dalam efisiensi operasional, produktifitas, dan moral pegawai, serta layanan dan kepuasan pelanggan.

- c. Sumber utama informasi dan dukungan yang dibutuhkan untuk menyebarkan pengambilan keputusan yang efektif oleh para manajer dan praktisi bisnis.
- d. Bahan yang sangat penting dalam mengembangkan produk dan jasa yang kompetitif, yang memberikan organisasi kelebihan strategis dalam pasar global. Peluang berkarier yang dinamis, memuaskan, serta menantang bagi jutaan pria dan wanita.
- e. Komponen penting dari sumber daya, infrastruktur, dan kemampuan perusahaan bisnis yang membentuk jaringan.

Manajemen membutuhkan informasi untuk mendukung pengambilan keputusan yang akan dilakukan sumber informasi eksternal dan informasi internal. Informasi internal dapat diperoleh dari sistem informasi berupa informasi yang dihasilkan dari operasi pengolahan data elektronik (PDE) dan informasi Non PDE. Memberi informasi pada nasabah mengenai pelayanan bank serta produk bank merupakan hal yang penting. Karena dengan demikian nasabah dapat memaksimalkan pelayanan dari bank, berikut gambaran umum strategi :

1. Memberikan informasi berupa produk bank melalui iklan
2. Memberikan informasi keamanan dalam melakukan fasilitas melalui forum
3. Memberikan informasi jenis pelayanan pada bank seperti E-Banking serta situs yang memberikan informasi mengenai produk bank
4. Menyediakan fasilitas ATM dengan lokasi aman

Sistem informasi adalah sistem yang diciptakan oleh para analisis dan manajer guna melaksanakan tugas khusus tertentu yang sangat esensial bagi berfungsinya organisasi'. (George M.Scott,2001;4)

Sistem informasi memiliki peran yang sangat penting dalam sebuah organisasi .sistem informasi memiliki peran dalam menunjang kegiatan bisnis operasional, menunjang manajemen dalam pengambilan keputusan, dan menunjang keunggulan strategi kompetitif organisasi.

Jadi dapat disimpulkan sistem informasi memiliki tiga peranan penting untuk sebuah perusahaan, yaitu mendukung proses operasi bisnis, mendukung pengambilan keputusan para pegawai dan manajernya, dan mendukung berbagai strategi untuk keunggulan kompetitif agar dapat meningkatkan nasabah.

A. Penelitian Terdahulu

Penjelasan mengenai penelitian terdahulu berkaitan dengan penelitian Sistem Informasi Perbankan Syariah yaitu :

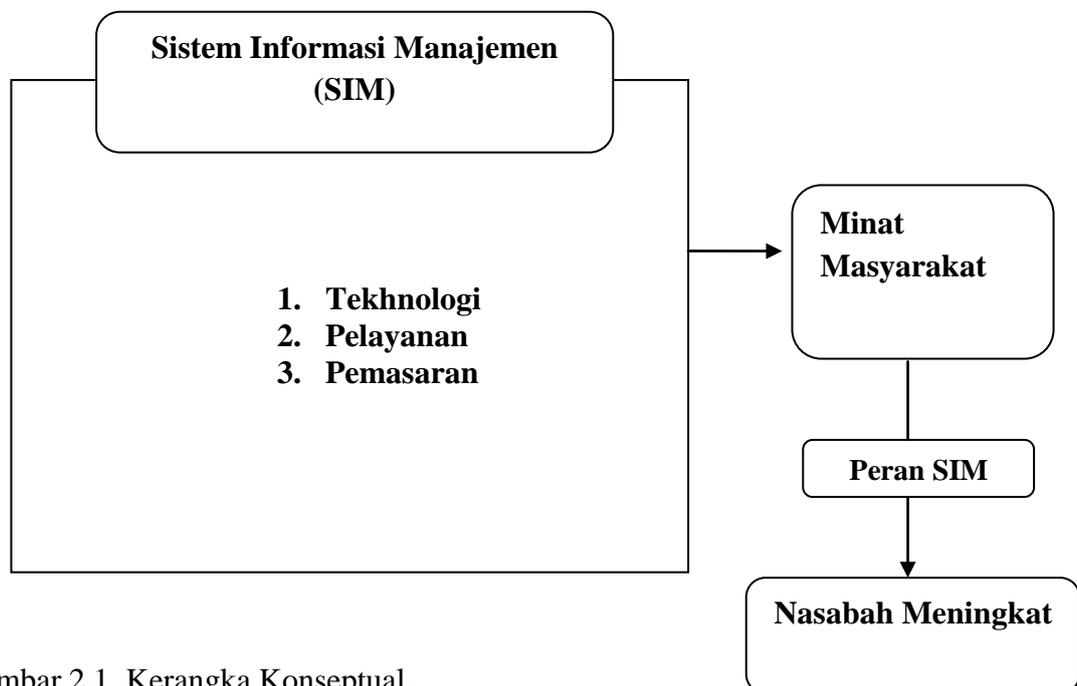
Tabel2.1Penelitian Terdahulu

	A	B	C
Judul	Analisis Sistem Informasi Manajemen Berbasis Komputer Dalam Proses Pengambilan Keputusan	Perancangan Sistem Informasi Manajemen persediaan (Studi kasus : PDAM Tirta Sakti Kabupaten Kerinci)	Faktor-faktor yang mempengaruhi minat pemanfaatan sistem informasi dengan partisipasi pemakai sebagai variabel moderasi.
Nama Peneliti	Sri Dewi Anggadini	Miftahuddin	Dwi utami dan Muji mranani

Pendekatan	Penggunaan teknologi informasi berupa software aplikasi data	Menggunakan perancangan Sistem Informasi Manajemen Inventory	
Hasil	hadirnya teknologi komputer telah memberikan kontribusi yang sangat positif dalam sistem informasi manajemen dan SIM juga sangat dibutuhkan oleh para pemimpin dalam suatu organisasi atau perusahaan untuk pengambilan keputusan yang dapat dipertanggungjawabkan.	Hasil yaitu diperlukan suatu perancangan Sistem Informasi manajemen <i>Inventory</i> untuk mengatasi masalah-masalah yang ada. Hal ini dilakukan yaitu agar tidak terjadi kekurangan barang yang terdapat di gudang. Selain itu, pada sistem informasi ini juga dilengkapi dengan pengkodean barang sehingga barang-barang yang terdapat di gudang dapat dikelompokkan sesuai kriteria jenis, dan ukuran yang ditentukan.	Hasil analisis hipotesis pertama pengaruh ekspektasi kinerja terhadap minat pemanfaatan sistem informasi terbukti. Hasil analisis regresi pengujian hipotesis ketiga pengaruh ekspektasi usaha terhadap minat pemanfaatan sistem informasi terbukti.
Perbedaan/ Kesamaan	<u>Persamaan</u> Penelitian ini mengenai Sistem Informasi Manajemen <u>Perbedaan</u> Terletak pada pendekatan	<u>Persamaan</u> Penelitian ini sama menggunakan sistem informasi manajemen <u>Perbedaan</u> Penelitian ini	<u>Persamaan</u> Penelitian ini menggunakan sistem informasi Manajemen <u>Perbedaan</u> Ekspektasi terhadap

	yang menggunakan basis software aplikasi data	menggunakan sistem informasi Inventory	Sistem Informasi Manajemen
--	---	--	----------------------------

C. Kerangka Konseptual



Gambar 2.1 Kerangka Konseptual.

Kerangka konseptual merupakan landasan dari keseluruhan proses penelitian. Kerangka konseptual menjelaskan hubungan antar variabel, menjelaskan teori yang melandasi hubungan – hubungan serta menjelaskan karakteristik, arah dari hubungan- hubungan tersebut. Hubungan tersebut ditunjukkan oleh setiap panah yang mewakili satu hipotesis (Fatihudin, 2012 :147).

Adapun variabel dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

Yang akan diteliti adalah masalah Sistem Informasi Manajemen dalam hubungannya dengan meningkatkan jumlah nasabah. Maka penyajiannya dimulai dari sistem informasi manajemen lalu dikaitkan dengan teori dan penelitian

terdahulu yang akan dilakukan yang menyatakan adanya hubungan atau pengaruh antar kedua variabel.