

Maturity Level Analysis of Furniture MSME Business Processes in Yogyakarta

Analisis Tingkat Kematangan Proses Bisnis UMKM Furnitur di Kota Yogyakarta

Azty Acbarrifha Nour^{1*}, Mursid Wahyu Hananto²

^{1,2} Sistem Informasi, Universitas Ahmad Dahlan, Indonesia

¹azty_nour@is.uad.ac.id, ² mursid@is.uad.ac.id

Informasi Artikel

Received: August 2024

Revised: September 2024

Accepted: September 2024

Published: October 2024

Keywords: Business Process; Maturity Level; MSME; BPOMM

Kata kunci: Proses Bisnis; Tingkat Kematangan, UMKM; BPOMM

Abstract

Purpose: This research aims to describe the maturity level of the Furniture MSME business process in Yogyakarta based on BPOMM measurements.

Design/methodology/approach: This research collects data through observations and interviews with furniture MSME owners in the city of Yogyakarta. The results of data collection are then analyzed into BPOMM measurement elements.

Findings/result: The level of maturity of the Furniture MSME business process in Yogyakarta and suggestions for improving the business process.

Originality/value/state of the art: This research shows the maturity level of the business processes of Furniture MSMEs in Yogyakarta City based on BPOMM measurements along with suggestions for improving their business processes.

Abstrak

Tujuan: Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mendeskripsikan tingkat kematangan dari proses bisnis UMKM Furnitur di Yogyakarta berdasarkan pengukuran BPOMM.

Perancangan/metode/pendekatan: Penelitian ini mengambil data melalui observasi dan wawancara kepada pemilik UMKM Furnitur yang ada di Kota Yogyakarta. Hasil pengumpulan data kemudian dianalisa ke dalam elemen-elemen pengukuran BPOMM.

Hasil: Tingkat kematangan proses bisnis pada UMKM Furnitur di Yogyakarta serta saran peningkatan proses bisnisnya.

Keaslian/ state of the art: Penelitian ini menunjukkan tingkat kematangan proses bisnis dari UMKM Furnitur yang ada di Kota Yogyakarta berdasarkan pengukuran BPOMM beserta saran peningkatan proses bisnisnya.

1. Pendahuluan

Usaha mikro, kecil dan menengah atau UMKM merupakan jenis usaha yang banyak terdapat di Indonesia dan merupakan penggerak dalam perekonomian negara. UMKM menjadi pilar perekonomian dan penggerak roda perekonomian terutama setelah krisis ekonomi. Penelitian [1] menyatakan bahwa, UMKM di Indonesia memiliki kesempatan untuk mengembangkan diri lebih baik dan dapat bersaing di ASEAN. Disatu sisi, UMKM harus mampu meningkatkan daya saingnya seperti melakukan inovasi produk dan pelayanan, meningkatkan kemampuan sumber daya manusia dan teknologi yang digunakan, serta memperluas jangkauan wilayah pemasaran [2]. Untuk dapat melakukan hal tersebut, diperlukan suatu proses bisnis yang matang dan terencana dengan baik. Proses bisnis suatu organisasi atau perusahaan menjadi kunci dalam kesuksesan perkembangan bisnis organisasi.

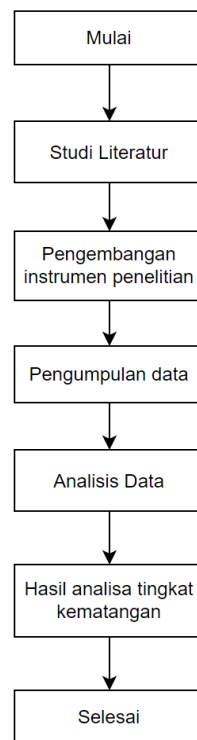
Proses bisnis merupakan kumpulan proses yang mencakup kumpulan aktivitas yang saling terkait untuk menghasilkan *output* yang mendukung tujuan dan sasaran strategis organisasi [3]. Mengetahui tingkat kematangan proses bisnis suatu organisasi menjadi penting untuk dilakukan, karena untuk meningkatkan kualitas proses bisnis, dibutuhkan pengetahuan mengenai posisi tingkat kematangan suatu organisasi. Tingkat kematangan proses bisnis pada UMKM Furnitur perlu diketahui dan dianalisa dengan tujuan untuk meningkatkan proses bisnisnya di kemudian hari. Beberapa peneliti telah melakukan penelitian mengenai tingkat kematangan proses bisnis dengan menggunakan model kematangan, sehingga diperoleh evaluasi yang dapat digunakan untuk meningkatkan proses bisnis organisasi [4], [5], [6], [7]. Pentingnya melakukan pengukuran tingkat kematangan proses bisnis telah ditegaskan pada penelitian [8], bahwa pengukuran tersebut bertujuan untuk meningkatkan kinerja organisasi dan mengevaluasinya. Selain itu, penelitian [9], [10] menegaskan bahwa peningkatan kualitas pelayanan juga dapat meningkatkan daya saing suatu organisasi. Meskipun UMKM merupakan usaha perdagangan dengan skala kecil, namun tingkat kematangan proses bisnis yang dimiliki dapat berbeda-beda. Seperti pada penelitian [11] yang menunjukkan bahwa terdapat berbagai tingkat kematangan yang dimiliki beberapa UMKM Kuliner di satu kota.

Tingkat kematangan suatu proses bisnis dapat diketahui melalui beberapa teknik pengukuran, salah satu diantaranya adalah menggunakan *Business Process Orientation Maturity Model* (BPOMM). BPOMM menunjukkan tingkat kematangan suatu proses bisnis yang berorientasi proses [12]. Pada penelitian [5] disebutkan bahwa, kematangan proses bisnis yang lebih tinggi memberikan manfaat berupa biaya yang lebih rendah, peningkatan fokus pelanggan, penghapusan aktivitas yang tidak diperlukan dan peningkatan daya saing perusahaan.

Sebelumnya, UMKM Furnitur di Kota Yogyakarta belum mengetahui tingkat kematangan proses bisnis mereka. Dengan diketahuinya tingkat kematangan proses bisnis tersebut, UMKM dapat melakukan evaluasi dan meningkatkan proses bisnisnya sesuai dengan elemen proses bisnis yang masih lemah. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisa tingkat kematangan proses bisnis UMKM Furnitur dan merekomendasikan perubahan atau peningkatan yang dapat dilakukan oleh UMKM dikemudian hari.

2. Metode/Perancangan

Metode penelitian ini terdiri dari beberapa langkah, ditampilkan pada Gambar 1 berikut:



Gambar 1. Metode Penelitian

Penelitian ini dimulai dengan melakukan studi literatur yang bertujuan untuk mengumpulkan informasi dan gambaran solusi yang akan dipecahkan pada kasus penelitian. Kemudian mengembangkan instrumen penelitian berdasarkan area BPOMM dan studi kasusnya. Setelah instrumen penelitian sudah terbentuk, langkah selanjutnya adalah mengumpulkan data penelitian. Pengumpulan data dilakukan dengan metode wawancara dan observasi pada UMKM Furnitur di kota Yogyakarta. Setelah data terkumpul, selanjutnya dilakukan analisis dengan perhitungan rata-rata hasil dari kuesioner. Analisis data berdasarkan instrumen tingkat kematangan BPOMM kemudian akan dihasilkan tingkat kematangan UMKM Furnitur.

2.1. Proses Bisnis

Proses bisnis merupakan inti dari pengelolaan aktivitas dan hubungan antar aktivitas dalam suatu organisasi. Penerapan proses bisnis yang baik akan meningkatkan produktivitas, mengoptimalkan penggunaan sumber daya, serta meningkatkan kinerja dalam mencapai tujuan organisasi [13].

2.2. Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM)

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah atau disingkat UMKM merupakan usaha produktif yang dimiliki perorangan dan/atau badan usaha perorangan. Bentuk usaha ini diatur dalam Undang-undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah [14].

Usaha Mikro merupakan usaha milik perorangan dan/atau badan usaha yang memiliki aset tidak lebih dari Rp.50.000.000 dan berpenghasilan per tahun tidak lebih dari Rp.300.000.000.

Usaha Kecil adalah usaha mandiri yang dijalankan oleh perorangan atau badan, bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki oleh Usaha Menengah atau

Usaha Besar. Usaha Kecil memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp.50.000.000 sampai dengan Rp.500.000.000 dan memiliki penghasilan tahunan lebih dari Rp. 300.000.000 hingga Rp.2.500.000.000.

Sedangkan Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif mandiri yang dijalankan oleh perorangan atau perusahaan yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki oleh Usaha Kecil atau Usaha Besar. Usaha Kecil memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp.500.000.000 sampai dengan Rp.10.000.000.000 dan memiliki penghasilan tahunan lebih dari Rp. 2.500.000.000 hingga Rp.50.000.000.000.

2.3. Business Process Orientation Maturity Model

Business Process Orientation Maturity Model (BPOMM) diusulkan oleh McCormack dan Johnson pada tahun 2001 [15]. Peningkatan perkembangan proses bisnis dalam organisasi atau perusahaan dapat dilihat dari level atau tingkat BPOMM. Pada model ini, mereka memperhitungkan tiga komponen dasar, yaitu :

1. Pandangan proses (*process view*)
2. Pekerjaan-pekerjaan proses (*Process jobs*)
3. Sistem manajemen serta pendukung proses (*process measurement and management systems*)

Serta dua komponen pendukung, yaitu:

1. Struktur proses (*process structure*)
2. Kepercayaan serta nilai berfokus pada pelanggan (*Customer-focused process values and belief*)

BPOMM memiliki empat tingkat kematangan yaitu, *Ad hoc*, *Defined*, *Linked*, dan *Integrated*.

1. *Ad hoc*: Alur proses pada fase ini tidak terstruktur dan tidak jelas. Prosedur kerja internal belum ditetapkan dan sebagian besar struktur organisasi masih bersifat tradisional dan berdasarkan fungsi dalam departemen. Alur proses *best practices* belum pernah ditetapkan dan diterapkan.
2. *Defined*: Alur proses *defined* dan didokumentasikan. Penerapan alur proses *best practices* hanya sebatas didokumentasikan dan belum diterapkan.
3. *Linked*: Proses kerja telah diperluas untuk mencakup banyak proses dari departemen berbeda dalam alur proses, sehingga menciptakan alur proses yang lengkap. Alur proses *best practices* sudah dinyatakan dan diterapkan dalam beberapa aspek.
4. *Integrated*: Fase penyelesaian yang mengkoordinasikan dan mengintegrasikan perusahaan, vendor, dan pemasok selama fase aliran proses.

Sedangkan menurut Trkman elemen BPOM terdiri dari sembilan bagian [16].

- a. *Strategic View*
- b. *Process definition and documentation*
- c. *Process measurement and management*
- d. *Process organizational structure*
- e. *Process organizational culture*
- f. *People management*

- g. *Market Orientation*
- h. *Supplier Perspective*
- i. *IT/IS Process support*

Menurut penelitian yang dilakukan oleh Rina Ulfa dan Mahendrawathi [12], pengukuran tingkat kematangan proses bisnis menggunakan *Business Process Orientation* akan menimbulkan beberapa dampak terhadap organisasi yaitu, kepuasan pelanggan, keputusan pegawai, output finansial dan performa operasional. Konsep pengukuran BPOMM dapat memberikan beberapa instrumen, termasuk meningkatkan efisiensi, kefokuskan penambahan nilai pada aspek proses bisnis dan menciptakan perampingan baik perusahaan [17].

2.4. Pengumpulan Data

Pengumpulan data pada penelitian ini menggunakan wawancara dan observasi langsung pada UMKM. Data yang dikumpulkan berupa hasil wawancara dan kuesioner mengenai proses bisnis yang dijalankan pada UMKM. Pengumpulan data tersebut dilakukan dengan menggunakan instrumen pengukuran dari BPOMM yang disesuaikan pada kuesioner. Hasil dari pengumpulan data kemudian dianalisis sehingga mendapatkan nilai rata-rata tingkat kematangan .

3. Hasil dan Pembahasan

3.1.1. Analisis Tingkat Kematangan Proses Bisnis

Analisis tingkat kematangan proses bisnis pada UMKM yang bergerak pada bisnis Furnitur di kota Yogyakarta dilakukan dengan pengukuran beberapa indikator sesuai dengan BPOMM. UMKM ini berada di kawasan kota Yogyakarta dan menerapkan sistem penjualan baru dengan memanfaatkan fasilitas 3D Modeling untuk pemesanan barangnya.

Berikut penilaian analisis tingkat kematangan proses bisnis yang disajikan dalam bentuk tabel. Tabel 1 berikut menunjukkan kematangan proses bisnis di seluruh area.

Tabel 1. Kematangan Proses Bisnis UMKM Furnitur

Area	SV	PDD	PPP	SPO	MM	PBO	OP	VD
Total	21	17	22	15	20	21	18	16
Rata-rata	5,25	4,25	5,5	5	5	5,25	3,6	5,33
Rata-rata Keseluruhan	4,89							

Pada Tabel 1, menampilkan nilai tingkat kematangan proses bisnis UMKM Furnitur dilihat dari beberapa aspek : Area Pandangan Strategis (SV), Area Definisi dan Dokumentasi Proses (PDD), Area Proses Pengukuran dan Pengelolaan (PPP), Area Sruktur Proses Organisasi (SPO), Area Manajemen Manusia (MM), Area Proses Budaya Organisasi (PBO), Area Orientasi Pasar (OP), Area Pandangan Pemasok (VD).

Dari Tabel 1 terlihat bahwa area dengan nilai tertinggi adalah pada area Pengukuran dan Pengelolaan yaitu sebesar 5,5 dan area dengan nilai terendah adalah area Orientasi Pasar yaitu sebesar 3,6. Berdasarkan hasil analisis yang tersaji pada Tabel 1, dapat disimpulkan bahwa tingkat kematangan BPOMM pada UMKM Furnitur berada di tingkat dua, yaitu *Defined*.

Dengan berada pada tingkat ke dua ini, UMKM ingin meningkatkan proses bisnisnya dengan lebih memanfaatkan teknologi informasi sebagai media untuk meningkatkan pemasarannya.

Pemilik UMKM membutuhkan media yang luas jangkauannya untuk dapat lebih meningkatkan pemasaran produknya dan meningkatkan jumlah pelanggannya dari berbagai daerah.

3.1.2. Analisis Tingkat Kematangan pada Tiap Area

Analisis tingkat kematangan pada tiap area akan disajikan dalam beberapa tabel pada subbab ini.

1. Area Pandangan strategis, memperoleh nilai rata-rata sebesar 5,25. Area ini menunjukkan bahwa kebijakan dan strategi yang dikembangkan oleh UMKM selalu terkomunikasikan dengan baik ke seluruh bagian organisasi. Selain itu, manajemen puncak juga terlibat aktif dalam meningkatkan proses bisnis organisasi.

Tabel 2. Nilai Area Pandangan Strategis

Kode	Implementasi	Nilai
SV1	Manajemen puncak berperan aktif dalam meningkatkan proses	5
SV2	Tujuan sub-proses diturunkan dari strategi organisasi	5
SV3	Kebijakan dan strategi disosialisasikan ke seluruh organisasi	6
SV4	Pembahasan tentang perbaikan dan perancangan ulang proses bisnis menjadi agenda pertemuan manajemen puncak	5
Rata-Rata		5,25

2. Area Definisi dan Dokumentasi Proses, mendapat nilai rata-rata sebesar 4,25. Area ini menunjukkan bahwa proses bisnis yang dibuat oleh manajemen puncak masih kurang terdokumentasi dan terdefinisi. Hal ini disebabkan oleh struktur organisasi yang masih sederhana dan keterbatasan sumber daya manusia dalam UMKM sehingga pendefinisian dan dokumentasi tidak dilakukan secara formal.

Tabel 3. Nilai Area Definisi dan Dokumentasi Proses

Kode	Implementasi	Nilai
PDD1	Proses bisnis utama dan pendukung telah didefinisikan dengan baik di dalam organisasi	5
PDD2	Peran dan tanggungjawab proses bisnis terdefinisi dan terdokumentasi dengan baik	4
PDD3	Deskripsi proses bisnis tersedia untuk semua karyawan	4
PDD4	Proses bisnis terdokumentasi dengan input dan output yang jelas	4
Rata-Rata		4,25

3. Nilai rata-rata untuk Area Proses Pengukuran dan Pengelolaan adalah 5,5. Tabel 4 menunjukkan berbagai metrik dan faktor mana yang mempengaruhinya. UMKM memanfaatkan hasil kinerja yang telah dilakukan sebelumnya sebagai faktor yang digunakan untuk meningkatkan proses. Pengukuran dan indikator kinerja tidak didefinisikan secara formal. Apabila terdapat perubahan pada proses bisnis UMKM, maka perubahan tersebut akan dikomunikasikan kepada seluruh pihak yang terkait.

Tabel 4. Nilai Area Proses Pengukuran dan Pengelolaan

Kode	Implementasi	Nilai
PPP1	Ukuran setiap proses sudah didefinisikan dan didokumentasikan	5
PPP2	Kinerja proses telah diukur dalam organisasi	5
PPP3	Hasil kinerja digunakan dalam menentukan target peningkatan proses	6

Kode	Implementasi	Nilai
PPP4	Apabila terdapat perubahan proses, maka akan dikomunikasikan kepada semua pihak yang terkait	6
	Rata-rata	5,5

4. Area Proses Struktur Proses Organisasi menerima nilai rata-rata 5. Tabel 5 menunjukkan bahwa UMKM memiliki struktur organisasi yang sederhana. Pemilik proses UMKM dimiliki langsung oleh pemilik, sehingga peran pemilik proses berada pada level yang sama dengan peran manajer fungsional.

Tabel 5. Nilai Area Struktur Proses Organisasi

Kode	Implementasi	Nilai
SPO1	Kepemilikan proses didefinisikan dan dibuat	5
SPO2	Manajemen proses diatur dalam organisasi	5
SPO3	Tingkatan pemilik proses dan manajer fungsional adalah sama	5
	Rata-rata	5

5. Area Manajemen Manusia memperoleh nilai rata-rata sebesar 5. Tabel 6 menunjukkan bahwa karyawan memiliki peran penting dalam proses bisnis UMKM, terutama dalam mencapai tujuan bisnis. Pelatihan akan dilakukan apabila terdapat produk baru yang memerlukan keahlian khusus.

Tabel 6. Nilai Area Manajemen Manusia

Kode	Implementasi	Nilai
MM1	Karyawan berkesempatan mempelajari hal-hal baru dalam pekerjaannya	5
MM2	Terdapat pelatihan bagi karyawan mengenai metode dan teknik peningkatan proses bisnis organisasi	4
MM3	Terdapat pelatihan karyawan untuk menjalankan proses yang baru atau berubah sebelum diterapkan	5
MM4	Karyawan bertanggungjawab untuk pencapaian tujuan bisnis	6
	Rata-rata	5

6. Area Proses Budaya Organisasi memperoleh nilai rata-rata sebesar 5,25. Tabel 7 menunjukkan bahwa lingkungan kerja pada UMKM ini mendukung terjadinya pengembangan inovasi baru dan para karyawan merasa nyaman untuk saling berdiskusi dalam forum. Pekerjaan karyawan selaras dengan bisnis proses UMKM.

Tabel 7. Nilai Area Proses Budaya Organisasi

Kode	Implementasi	Nilai
PBO1	Seluruh karyawan merasa tujuan bagian mereka selaras dengan bisnis proses organisasi	6
PBO2	Terdapat pembahasan atau diskusi mengenai inovasi baru	5
PBO3	Karyawan merasa nyaman berdiskusi dan bekerjasama satu sama lain ketika berada dalam suatu forum	5
PBO4	Manajemen pusat sering mengadakan pertemuan untuk mendiskusikan masalah proses bisnis	5
	Rata-rata	5,25

7. Area Orientasi Pasar membahas mengenai bagaimana UMKM menyikapi kondisi pasar dan menanggapi aktivitas yang dilakukan kompetitornya. Pada area ini, UMKM memperoleh

nilai rata-rata 3,6. Alasan rendahnya skor pada area ini adalah karena organisasi masih hanya fokus pada proses bisnisnya sendiri dan hanya melihat kondisi pasar dan pesaing untuk menentukan permintaan pelanggan. Umpan balik dari pelanggan sudah digunakan untuk meningkatkan proses internal organisasi, tetapi aktivitas pesaing masih jarang ditanggapi. Berikut nilai area organisasi pasar disajikan pada Tabel 8.

Tabel 8. Nilai Area Orientasi Pasar

Kode	Implementasi	Nilai
OP1	Organisasi melakukan kajian pasar untuk menentukan dan memperkirakan permintaan pelanggan	4
OP2	Pemahaman terhadap karakteristik produk yang dihargai pelanggan	4
OP3	Umpan balik pelanggan dimanfaatkan organisasi untuk meningkatkan proses internal	4
OP4	Melakukan pemantauan aktivitas pesaing untuk mengetahui strategi pasar mereka	3
OP5	Merespon langkah yang diambil oleh pesaing	3
Rata-rata		3,6

8. Area Pandangan Pemasok membahas mengenai kemitraan yang dijalin oleh organisasi. Pada area ini disebutkan bahwa UMKM memiliki mitra jangka panjang yaitu pemasok kayu sebagai bahan baku pembuatan furnitur. Hal-hal yang berkaitan dengan pemasok akan disampaikan langsung oleh pemilik proses ke pemasok. Berikut disajikan nilai area pandangan pemasok pada Tabel 9.

Tabel 9. Nilai Area Pandangan Pemasok

Kode	Implementasi	Nilai
VD1	Organisasi memiliki mitra jangka Panjang	6
VD2	Organisasi telah bermitra dengan pemasok untuk meningkatkan proses bisnis	5
VD3	Apabila ada perubahan proses bisnis disampaikan kepada mitra	5
Rata-rata		5,33

9. Area Dukungan Proses IT/IS

Pada area ini ditunjukkan bahwa UMKM telah menerapkan aplikasi yang mendukung pemasarannya dan memiliki infrastruktur dan SDM pengelolanya. UMKM menugaskan karyawan sebagai admin untuk mengelola aplikasi pemasarannya yang dapat digunakan untuk menerima pemesanan furnitur. Aplikasi yang digunakan sudah dapat memenuhi pemesanan secara *custom* sehingga memudahkan pembeli untuk mendesain furnitur sesuai dengan keinginannya. Tabel 10 menunjukkan kesiapan penerapan teknologi informasi pada UMKM Furnitur.

Tabel 10. Kesiapan Penerapan Teknologi Informasi

Area	Infrastruktur	Aplikasi	SDM
Rata-rata	2,25	2,5	2,25
Rata-rata			2,33

Perbandingan BPOMM dan kesiapan penerapan teknologi informasi pada UMKM Furnitur dapat dilihat pada Tabel 11, berikut.

Tabel 11. Perbandingan BPOMM dan Kesiapan Penerapan TI

Aspek	Rata-rata
BPOMM	4,89
Kesiapan TI	2,33

Berdasarkan perbandingan tersebut UMKM Furnitur dapat dilihat bahwa nilai dari rata-rata kematangan proses bisnis dan kesiapan penerapan teknologi informasinya berbanding lurus. Hal ini dapat terjadi karena UMKM Furnitur sudah menggunakan aplikasi yang digunakan untuk membantu proses bisnisnya. Aspek aplikasi dapat memperoleh nilai yang tinggi karena menerapkan aplikasi yang membantu pemasaran mereka.

Secara keseluruhan tingkat kematangan proses bisnis UMKM Furnitur berada pada level *defined*, dengan skor rata-rata sebesar 4,89. Peningkatan proses bisnis bisa dilakukan pada area pendefinisian dan dokumentasi proses maupun pada area orientasi pasar. Peningkatan proses bisnis kedua area tersebut dapat menggunakan bantuan teknologi informasi yang lebih memadai khususnya pada pengelolaan organisasi. UMKM juga perlu untuk selalu memantau pasar terkini dan menyikapi aktivitas maupun inovasi yang dilakukan oleh pesaing agar dapat meningkatkan kualitas produk maupun penjualan.

4. Kesimpulan dan Saran

UMKM Furnitur di Kota Yogyakarta memiliki tingkat kematangan proses bisnis di level **Defined** dengan skor rata-rata 4,89. Area yang mendapat skor rata-rata tertinggi pada BPOMM adalah area pengukuran dan pengelolaan dan rata-rata terendah adalah pada bidang orientasi pasar. Dilihat dari kesiapan penerapan teknologi informasi, nilai tertinggi yang diperoleh adalah aplikasi. Aspek tersebut mendapat nilai yang tinggi karena UMKM menggunakan aplikasi yang membantu mereka dalam pemasaran produk.

Saran untuk penelitian selanjutnya adalah, dapat melakukan redesain proses bisnis yang sesuai dengan kondisi UMKM Furnitur kota Yogyakarta. Pengembangan proses bisnis dapat dilakukan pada area pemasaran produk yang berbasis Teknologi Informasi atau pada area pengelolaan sumber daya.

Daftar Pustaka

- [1] E. Pudyastiwi and A. Djatmiko, "USAHA MIKRO, KECIL DAN MENENGAH (UMKM) INDONESIA DALAM MENGHADAPI PERDAGANGAN BEBAS DI ASEAN," *Jurnal Pendidikan Kewarganegaraan Undiksha*, vol. 8, no. 2, pp. 138–156, Jun. 2020, doi: 10.23887/jpku.v8i2.25433.
- [2] D. A. Yani, S. Apriliani, S. A. Hilman, and P. R. Silalahi, "ANALISIS STRATEGI PEMBERDAYAAN UMKM DALAM MENGHADAPI PERDAGANGAN BEBAS KAWASAN ASEAN (STUDI KASUS KAMPUNG KERAWANG GAYO)," *Sejahtera: Jurnal Inspirasi Mengabdikan Untuk Negeri*, vol. 2, no. 1, Art. no. 1, Jan. 2023, doi: 10.58192/sejahtera.v2i1.474.
- [3] W. Widayanto, "ANALISIS PROSES BISNIS USAHA MIKRO KECIL MENENGAH (UMKM) KONVEKSI RYAN COLLECTION DI KABUPATEN KUDUS," *Jurnal Administrasi Bisnis*, vol. 6, no. 1, pp. 24–30, Nov. 2017.

- [4] W. I. Kurnia, R. Kurnia, M. H. Tuankotta, and A. Kisanjani, "Implementasi Business Process Orientation Maturity Model (BPOMM) dalam Mengevaluasi Tingkat Kematangan Proses Bisnis UMKM," *Metode : Jurnal Teknik Industri*, vol. 9, no. 2, Art. no. 2, Oct. 2023.
- [5] W. I. Kurnia, A. Kisanjani, and R. Kurnia, "Penilaian Tingkat Kematangan Proses Bisnis Pada Usaha Mikro, Kecil dan Menengah: (Studi Kasus)," *JST*, vol. 10, no. 1, pp. 668–675, Jun. 2023, doi: 10.37859/jst.v10i1.4972.
- [6] N. C. Rosianti and E. R. Mahendrawathi, "Analisis tingkat kematangan proses bisnis dan kesiapan teknologi informasi studi kasus usaha garmen mikro, kecil, dan menengah di jawa timur," *Jurnal Teknik ITS*, vol. 6, no. 2, pp. A251–A255, 2017.
- [7] F. Dewi and M. Er, "Business Process Maturity Level of MSMEs in East Java, Indonesia," *Procedia Computer Science*, vol. 161, pp. 1098–1105, Jan. 2019, doi: 10.1016/j.procs.2019.11.221.
- [8] A. A. Garini and J. A. R. Hakim, "Penilaian Tingkat Kematangan Proses Bisnis Berbasis Enterprise Resource Planning: Studi Kasus: PT. XYZ," vol. 6, no. 1, 2017.
- [9] A. Sobar, I. Permadi, A. Alhidayatullah, and E. Fathussyaadah, "PENINGKATAN KUALITAS PRODUK DAN LAYANAN UMKM UNTUK MENINGKATKAN DAYA SAING," *JMM (Jurnal Masyarakat Mandiri)*, vol. 7, no. 4, pp. 3782–3793, Aug. 2023, doi: 10.31764/jmm.v7i4.16383.
- [10] L. Maqnin and J. Susyanti, "Peningkatan Kualitas Layanan Melalui Business Process Management (BPM) dan Business Process Improvement (BPI) Di Sektor Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah (UMKM)," *MERDEKA : Jurnal Ilmiah Multidisiplin*, vol. 1, no. 6, Art. no. 6, Jul. 2024, doi: 10.62017/merdeka.v1i6.1948.
- [11] S. Siman, "Evaluasi Tingkat Kematangan Proses Bisnis Umkm Kuliner Kota Balikpapan; (Studi Kasus)," Jul. 2022, Accessed: Aug. 26, 2024. [Online]. Available: <https://dspace.uui.ac.id/handle/123456789/42379>
- [12] R. U. Widyarini and M. Er, "Kerangka Konseptual Pengukuran Kematangan Orientasi Proses Bisnis dan Manfaatnya bagi Organisasi," *SISFO*, vol. 10, no. 01, Art. no. 01, Dec. 2021.
- [13] Y. M. Maulana, "Tinjauan Naratif: Analisis dan Pemodelan Proses Bisnis sebagai Perbaikan Proses Bisnis pada Organisasi," *Jurnal Teknologi dan Informasi*, vol. 13, no. 1, pp. 1–16, Feb. 2023, doi: 10.34010/jati.v13i1.9038.
- [14] P. R. INDONESIA, "Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah," 2008, Accessed: Aug. 23, 2024. [Online]. Available: <https://www.academia.edu/download/34886544/UU20Tahun2008UMKM.pdf>
- [15] K. P. McCormack and W. C. Johnson, *Business process orientation: Gaining the e-business competitive advantage*. Crc Press, 2001. Accessed: Aug. 23, 2024. [Online]. Available: <https://www.taylorfrancis.com/books/mono/10.4324/9780367815608/business-process-orientation-william-johnson-kevin-mccormack>
- [16] P. Trkman, "Increasing process orientation with business process management: Critical practices'," *International journal of information management*, vol. 33, no. 1, pp. 48–60, 2013.

- [17] G. Ongena and P. Ravesteyn, “Business process management maturity and performance: A multi group analysis of sectors and organization sizes,” *Business Process Management Journal*, vol. 26, no. 1, pp. 132–149, 2020.