

MODEL SISTEM INFORMASI TERINTEGRASI FUNGSI ACCOUNT OFFICER DALAM LEMBAGA KEUANGAN MIKRO/SYARIAH

Zen Munawar¹⁾, Dadad Zainal Musadad²⁾, Nia Tresniati³⁾
Politeknik LP3I Bandung

email: munawarzen@gmail.com¹⁾, dadadzainal.lp3i@gmail.com²⁾, niatresniati@gmail.com³⁾

Abstract

Abstract On a Micro Finance Institution / Syariah there are technical problems in the field that caused significant losses for the institutions mainly caused by the problems in lending / financing. The occurrence of credit / financing problems are generally caused by errors or irregularities at the time of the analysis of credit / financing as the basis for a final decision for management in providing credit / financing to customers. Operational systems are built to be able to present the information systems that can meet the complete, accurate but may be a system that can detect irregularities early (early warning system) so as to prevent improper decisions. The system is built by integrating the overall presentation of information (integrated) in each work unit of the institution. And for the account officer who became a mediator for the institutions with the customer must be able to integrate the information presented is up to date in meeting the needs analysis, maintenance of quality credit / financing so that it can affect any decisions appropriately and to make improvements on an ongoing basis. Integrated information system for account functions / financing officer for institutions with an organizational structure restricted designed to maximize the function and role of account officer in a system based on computer contained in a module that is complete from start to presentation of credit / financing approval package, Report the pitch-up date relating to the maintenance of the quality of credit / financing from existing customers and presenting information that was analyzed as the basis for management decision .

Keywords: *Integrated information systems, credit / financing, management decisions*

1. PENDAHULUAN

Landasan dasar dalam pengelolaan penyaluran dana masyarakat yang baik dalam suatu lembaga keuangan di masyarakat khususnya lembaga keuangan mikro (Berbasis konvensional atau Syariah) yaitu LKM/S adalah dengan mengadakan kegiatan operasional penyaluran dana yang dapat menunjang proses pengambilan keputusan organisasi yang sesuai dengan peraturan yang berlaku. Dengan demikian, hasil keputusan atas penyaluran dana masyarakat tersebut tidak memiliki penyimpangan yang dapat menimbulkan risiko kerugian bagia semua pihak yang terlibat didalamnya.

Kegiatan penyaluran dana baik berupa perkreditan maupun pembiayaan harus dapat disesuaikan dengan struktur organisasi, sistem, operasional dan prosedur yang ditetapkan oleh LKM/S sehingga setiap LKM/S memiliki kegiatan perkreditan/Pembiayaan yang tidak sama

satu sama lainnya. Pengelolaan kredit/pembiayaan yang baik dapat terwujud dengan pengelolaan secara efisien, peningkatan produktivitas kredit/pembiayaan dan pengendalian risiko.

Account/Financing Officer sebagai pihak utama dalam LKM/S yang berperan sebagai *point of contact* diantara pihak nasabah dengan LKM/S dalam kegiatan penyaluran dana harus dapat memiliki fungsi strategis dalam memberikan fasilitas LKM/S yang tersedia bagi nasabah (individu/kelompok usaha), yaitu dengan memiliki kemampuan untuk *cross selling* atas produk-produk kredit/pembiayaan LKM/S yang dapat meningkatkan pendapatan (*fee based income*) bagi LKM/S. Selanjutnya, *Account/Financing Officer* harus memiliki rencana pemasaran yang efektif yang dapat mengukur tingkat efektifitas dibandingkan dengan kontribusi

margin yang diterima oleh LKM/S.

Bagi LKM/S yang memiliki struktur organisasi sempit atau terbatas harus memiliki strategi pengelolaan berkaitan dengan kecepatan waktu pelayanan dan pengambilan keputusan yang tepat (meminimalisasi tingkat risiko kredit/pembiayaan bermasalah). Sistem informasi terintegrasi diharapkan dapat menjadi solusi strategis atas kebutuhan pengelolaan kredit/pembiayaan seorang *account/financing officer* sebagai ujung tombak sistem pengendalian manajemen secara strategis (*early warning*).

Pengelolaan sistem informasi yang baik dapat memenuhi fungsi-fungsi sebagai berikut yaitu sumber informasi dalam pengambilan keputusan manajemen, media informasi antara LKM/S dengan nasabah sebagai antisipasi risiko kerugian (*early warning system*), pengendalian internal secara dini melalui informasi actual (*on desk monitoring*), penunjang aspek yuridis dalam menghadapi masalah hukum

Kecukupan dan efektivitas struktur pengendalian dalam manajemen LKM/S dapat dinilai atas kemampuan dari struktur tersebut untuk menyajikan informasi yang dapat diandalkan dan dijamin kebenarannya (akurat), menjamin ketaatan pada peraturan yang ditetapkan, serta mendorong pelaksanaan operasional yang efektif dan efisien.

Permasalahan yang biasa terjadi dalam pelaksanaan operasional kredit/pembiayaan pada yang menyebabkan kegagalan kredit/pembiayaan dalam LKM/S antara lain :

1. Tindakan Kompromi

Tindakan yang dilakukan oleh pihak yang menyetujui kredit/pembiayaan atau pimpinan untuk menyetujui kredit/pembiayaan yang memiliki risiko potensial menjadi kredit/pembiayaan yang bermasalah. Faktor penyebab tindakan kompromi biasanya dikarenakan adanya hubungan yang sangat dekat antara nasabah dan pihak yang menyetujui kredit/pembiayaan atau persaingan yang cukup kuat bagi LKM/S

2. Terbatasnya Informasi

Keterbatasan informasi terjadi pada saat melakukan evaluasi atas pengajuan kredit/pembiayaan. Data untuk mendukung evaluasi tidak memadai sehingga evaluasi dilakukan dengan data yang seadanya

(pemenuhan syarat administrasi saja). Hal ini dapat terjadi karena kurang aktifnya pegawai atau keterbatasan sarana dan waktu untuk mencari data pendukung yang memadai yang dibutuhkan untuk evaluasi secara lengkap.

3. Sikap Memudahkan

Sikap memudahkan yang dilakukan pada proses kredit/pembiayaan dapat menimbulkan kecerobohan dalam melakukan evaluasi secara lengkap dan benar. Kecerobohan tersebut dapat menimbulkan risiko kredit/pembiayaan bermasalah yang tidak terdeteksi. Faktor penyebab sikap memudahkan dilatarbelakangi oleh faktor kebiasaan dari petugas seperti kurangnya pengawasan (longgar) jika berhadapan dengan nasabah yang telah dikenal lama dan baik; lebih mengandalkan pada pendapat, informasi dan evaluasi dari pimpinan daripada evaluasi secara data yang tersaji; penilaian yang salah atas nasabah; atau petugas yang tidak memenuhi peraturan dan ketentuan sebagaimana mestinya (*human error*).

4. Tidak Adanya Kemampuan Teknis

Kegagalan kredit/pembiayaan dapat juga terjadi karena kurangnya kemampuan teknis dalam melakukan analisis dari kredit/pembiayaan yang diajukan. Biasanya yang banyak terjadi adalah kurangnya kemampuan analisis keuangan nasabah, tetapi tidak menutup kemungkinan tidak adanya kemampuan teknis dari aspek yang lain seperti kurang memahami sektor usaha (industri) dari nasabah.

5. Kurangnya Pengawasan Yang Efektif dan Berkesinambungan

Kegagalan kredit/pembiayaan dapat terjadi karena tidak dapat mendeteksi permasalahan nasabah yang terjadi sejak awal. Tidak terdeteksinya masalah dikarenakan kurangnya pengawasan untuk kewajiban dan kondisi usaha nasabah secara berkesinambungan. Sehingga permasalahan kredit/pembiayaan akan semakin besar bahkan berakibat kerugian pada LKM/S.

Dan beberapa masalah lain yang timbul atas kegagalan pengendalian internal LKM/S adalah disebabkan oleh keterbatasan atau kekurangan pada struktur pengendalian yang sering terjadi dalam manajemen antara lain :

1. Timbulnya risiko adanya pelanggaran dan praktik tidak sehat dalam bentuk kerjasama diantara karyawan pada unit kerja sehingga melanggar atau meniadakan *internal check* yang seharusnya dijalankan sebagai bagian dari pengendalian internal berkaitan dengan pembagian tugas secara fungsinya.
2. Masalah yang timbul karena adanya komposisi dan kompetensi karyawan yang tidak sesuai (memadai) dengan tugasnya. Yang menimbulkan adanya rangkap jabatan dalam struktur organisasi.
3. Keterbatasan timbul karena adanya keterbatasan biaya, sarana dan prasarana untuk penerapan dan pemeliharaan pengendalian internal secara baik.

Sistem informasi terintegrasi diharapkan menjadi solusi atas permasalahan tersebut. Sistem informasi dapat dibentuk sesuai dengan kebutuhan sehingga dapat digunakan secara maksimal sesuai kondisi dan keterbatasan struktur pengendalian dalam LKM/S. Sistem dapat dikembangkan sendiri oleh LKM/S dengan sistem yang tetap berada dalam pengawasan manajemen secara menyeluruh.

Kekeliruan dalam suatu analisis Kredit/Pembiayaan dapat menimbulkan risiko Kredit/Pembiayaan yang macet (*bad debt*) yang dapat merugikan bagi LKM/S secara material dan berisiko pada keberlangsungan hidup LKM/LKMS itu sendiri. Kekeliruan atau terkecohnya seorang *account/financing officer* dalam melakukan analisis kredit/pembiayaan dapat disebabkan karena beberapa faktor :

1. Pemeriksaan silang atas kebenaran proposal Kredit/Pembiayaan dan data/informasi pendukung lainnya tidak dilakukan secara teliti karena keterbatasan waktu dan pegawai
2. Keterbatasan media informasi yang memadai bagi petugas sebagai dasar analisis dan pemeriksaan atas debitur dan penyajian data yang diberikan

Dan beberapa kendala dan hambatan yang dihadapi pihak LKM/S berkaitan dengan permasalahan tersebut antara lain :

1. Kinerja keuangan yang masih belum optimal dan stabil (faktor yang mempengaruhi : persaingan, kondisi ekonomi masyarakat sekitar, *bad debt* yang cukup signifikan,...) LKM/S yang mengakibatkan dikeluarkan kebijakan untuk rangkap jabatan pada unit kerja tertentu (keterbatasan karyawan)
2. Masalah efisiensi biaya operasional
3. Kebutuhan waktu yang dalam penanganan debitur secara cepat, tepat dan akurat (alasan : debitur ingin memperoleh dananya dalam waktu yang cepat, persaingan pasar)

Tujuan khusus pembuatan model sistem terintegrasi bagi fungsi *account/financing officer* berkaitan dengan sistem pengendalian internal manajemen kredit/pembiayaan adalah menjadikan solusi dari permasalahan yang sering terjadi dalam LKM/S yang memiliki struktur organisasi yang kurang memadai dalam pengaplikasian pengendalian internal secara baik. Model sistem Informasi dirancang dengan model sistem yang dapat membangun lingkungan yang selalu *up to date* dan dapat mengaplikasikan fungsi strategis operasi LKM/S didalamnya yang sesuai dengan pencapaian tujuan strategis LKM/S, antara lain:

1. Strategi berkaitan dengan persaingan waktu (kecepatan waktu)
2. Strategi berkaitan dengan inovasi dan rekayasa
3. Strategi berkaitan untuk mengurangi *cost* (*Cost reduction*) dan efisiensi
4. Strategi berkaitan dengan pelayanan untuk memenuhi kebutuhan konsumen yang beragam dan dapat selalu berubah setiap waktu

Strategi bisnis dan keunggulan bersaing sangat penting untuk dijadikan pedoman dalam pengembangan strategi pemasaran. Para pengambil keputusan pemasaran dilibatkan dalam proses perencanaan bisnis pada tiga hal penting yaitu; (1) peran serta dalam analisis dan perencanaan strategik perusahaan, (2) melayani bersama manajer fungsional lain sebagai anggota tim perencanaan strategik unit bisnis dan (3)

mengembangkan dan melaksanakan rencana-rencana pemasaran strategik untuk pasar yang dilayani perusahaan cravens (2007;63), selanjutnya dalam perencanaan strategik kepala eksekutif pemasaran bertanggungjawab dalam (1) perumusan strategi perusahaan, (2) mengembangkan strategi pemasaran unit bisnis dalam mendukung prioritas perusahaan (Cravens 2007;64)

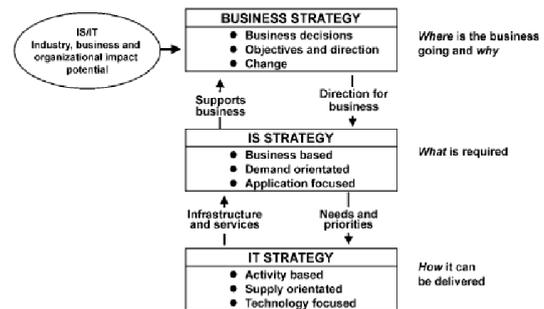
Kemajuan Teknologi Informasi (TI) perlu dimanfaatkan para pelaku Usaha Pemanfaatan teknologi informasi untuk perdagangan dan jasa atau yang dikenal dengan *e-Commerce* bisa dilakukan baik untuk B2B (*business to business*) misalnya antara pabrik dengan pemasok bahan baku atau antara distributor dengan dealer; maupun untuk B2C (*business to consumer*) seperti perusahaan transportasi dengan calon penumpang, antara rumah sakit dengan pasien dan antara pedagang dengan pembeli.

Dengan memanfaatkan teknologi informasi dalam operasional bisnisnya, akan mendapatkan akses yang lebih luas dan berpeluang menggaet pelanggan baru. Di sisi lain, pelanggan akan lebih mudah mendapatkan informasi yang diperlukan secara on-line. Berbagai penghematan dan efisiensi akan dicapai seperti dalam hal biaya transportasi, komunikasi telepon atau fax, pengiriman, dokumen, cetakan, waktu dan tenaga kerja.

Implementasinya banyak, bisa untuk pengembangan produk, promosi, transaksi secara online, pengiriman dan untuk layanan purna jual. Pelaksanaannya juga bisa bertahap, misalnya dengan menggunakan komputer dalam kegiatan kantor selanjutnya komputer tersebut terhubung dengan internet dan menggunakan internet tersebut untuk mencari informasi maupun email.

Berikutnya, membangun aplikasi berbasis web untuk menjalankan kegiatan atau usaha berupa produk barang atau jasanya. Pada akhirnya, menggunakan internet untuk transaksi bisnis dengan pelanggan maupun mitra bisnisnya.

Hubungan antara strategi SI, strategi bisnis, dan strategi TI dapat dijelaskan sebagai berikut ; strategi bisnis merumuskan sasaran, arah, dan kebijakan bisnis berdasarkan dampak potensial lingkungan bisnis terhadap organisasi. Strategi bisnis menjelaskan kemana bisnis akan berjalan dan mengapa.



Gambar 1. : Hubungan Strategi Bisnis dan Strategi SI/TI (Ward, 2003:p.41)

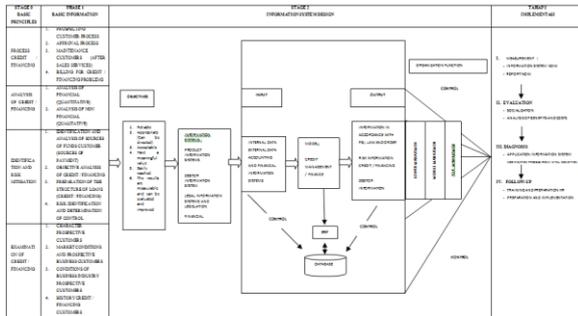
Menurut O' Leary, 2004, berdasarkan penelitian dari konsultan Deloitte, 1998 dari 12 jenis industri usaha di 25 perusahaan yang menggunakan sistem terintegrasi (*Enterprise Resource Planning System*) dengan program Oracle termasuk didalamnya jasa keuangan memberikan bukti empiris atas manfaat yang diperoleh dari ERP dimana manfaat yang paling besar yang dirasakan semua responden adalah pemenuhan informasi (55%; kategori manfaat tidak berwujud), *cost reduction* (14%-manfaat tidak berwujud), dapat melakukan pengurangan karyawan (27%; kategori manfaat berwujud). Manfaat yang diperoleh berkaitan kebutuhan konsumen responden sebesar 24% (kategori manfaat tidak berwujud)

Berdasarkan analisis manfaat dari aplikasi ERP tersebut menjadi dasar pertimbangan dalam membangun model sistem informasi terintegrasi yang dibutuhkan bagi LKM/S dengan struktur organisasi terbatas, karena dari hasil penelitian pengguna ERP termasuk jasa keuangan menunjukkan bahwa sistem terintegrasi tersebut dapat diaplikasi untuk sistem yang membutuhkan penyediaan informasi sesuai kebutuhan (lengkap) dan *up to date* dengan kapasitas karyawan yang cenderung sedikit dan dapat mengurangi biaya.

2. METODE PENELITIAN

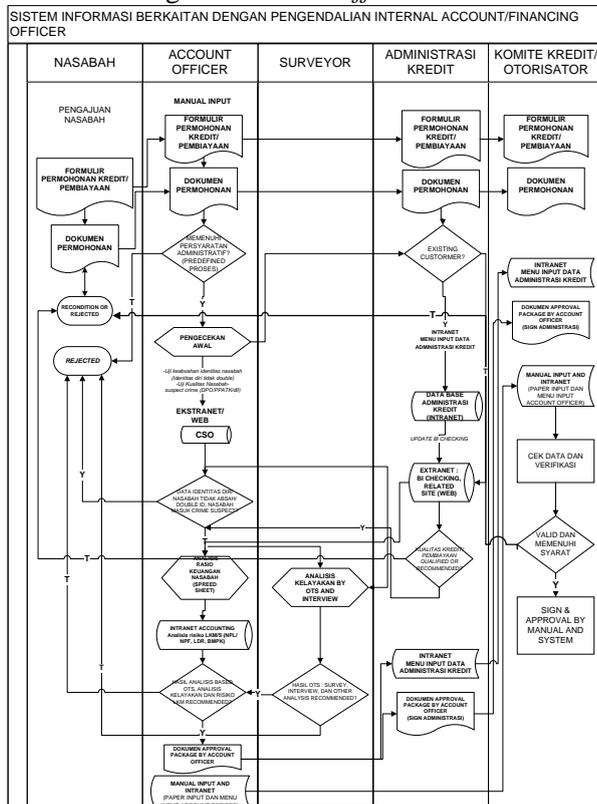
Dalam penelitian ini akan dibuat

suatu metode dengan membangun dan merancang model sistem terintegrasi atas sistem informasi yang berkaitan fungsi *account/financing officer* sebagai bagian dari sistem pengendalian manajemen kredit/pembiayaan LKM/S sebagai berikut:



Gambar 2. Management control system of credit / financing BPR/S

Aliran Fungsi Pengendalian Internal Dalam Sistem Integrasi *Account Officer*



Gambar 3. Diagram alir fungsi pengendalian internal *account/financing officer*

3. ANALISIS

Analisis Kelemahan dan Rekomendasi Sistem

1. Sistem yang digunakan dalam pengukuran kelayakan analisis kredit/pembiayaan pada BPR/S saat ini tidak mendukung objektivitas dan reliabilitas dalam proses pengolahan informasi calon kreditur.

Sistem yang digunakan saat ini untuk pemberian kredit/pembiayaan pada BPR/S kurang optimal dalam menunjang objektivitas pengolahan informasi calon debitur. Padahal informasi calon debitur tersebut adalah indikator penting dalam penentuan kelayakan kredit/ pembiayaan calon debitur. Ketidaktepatan informasi dan subjektivitas dalam melakukan penilaian kelayakan kredit dapat menimbulkan resiko kredit/pembiayaan yang mengancam BPR/S sendiri.

Sistem yang saat ini diimplementasikan cenderung menampung informasi yang tidak memadai sebagai dasar dalam pengambilan keputusan pemberian kredit/pembiayaan. Hal tersebut dikarenakan informasi calon nasabah tidak tersaji secara penuh (memadai) sebagai dasar analisis oleh *account officer* atau manajemen, sehingga kualitas informasi yang tersaji tidak memberikan nilai tambah yang dapat dijadikan sebagai dasar *early warning system* atau bagian dari mitigasi risiko.

Bagi pihak BPR/S dengan skala struktur organisasi kecil, kredit/pembiayaan bermasalah akibat kegagalan atas keputusan kredit/pembiayaan tersebut disebabkan oleh tidak tersedianya informasi secara lengkap dan akurat dalam keterbatasan orang (unit kerja) dan waktu pelayanan. Sehingga menimbulkan peluang risiko tinggi atas kesalahan analisis kredit/pembiayaan hingga risiko kredit/pembiayaan macet yang baru diketahui setelah kredit diberikan yang menimbulkan biaya dan bahkan risiko kredit/pembiayaan tidak dapat dikembalikan (kerugian BPR/S).

Berdasarkan permasalahan tersebut disarankan agar BPR/S memperbaharui atau merancang sistem informasi terintegrasi terkait pemberian kredit/pembiayaan yang mendukung objektivitas dan reliabilitas dalam pengolahan informasi calon debitur. Diharapkan dengan adanya sistem informasi yang lebih efektif dan handal, subjektivitas dan ketidakefektifan dalam proses dapat dihindari sehingga resiko kredit/pembiayaan macet dapat ditekan.

2. Terdapat proses pengendalian internal yang tidak memadai sebagai dasar mitigasi risiko (*Early Warning System*).

Dikarenakan keterbatasan unit kerja dan waktu pelayanan karena tuntutan persaingan, BPR/S harus melakukan proses pengumpulan informasi dan analisis dalam waktu yang relatif singkat. Sehingga kualitas informasi menjadi kurang layak untuk memenuhi fungsinya dalam memitigasi risiko kegagalan kredit/pembiayaan. Sehingga seorang *account officer* melakukan analisis hanya berdasarkan informasi yang tersedia. Bahkan seorang pengambil keputusan tidak dapat melakukan *cross checking* secara memadai dan akurat yang menjadikan pengambilan keputusan cenderung pada kondisi jangka pendek atau bahkan dapat menuju ke arah spekulasi.

Dengan demikian, dibutuhkan suatu sistem yang dapat menunjang sistem pengendalian manajemen kredit/pembiayaan khususnya sebagai dasar pengambilan keputusan bagi manajemen. Sehingga hasil keputusan yang diambil sudah ditempuh melalui sistem yang memadai dari sisi kebutuhan informasi yang memadai yang sudah mencakup didalamnya sistem pengendalian yang baik.

Tabel 1. Analisis Kebutuhan Informasi

Sasaran	Masalah
Mengurangi resiko kredit/pembiayaan yang mungkin terjadi pada BPR/S.	Sistem yang digunakan saat ini kurang handal dalam mendukung aktivitas pemberian kredit/pembiayaan, sehingga pemberian kredit/pembiayaan kurang optimal.
Memberikan pelayanan kredit/pembiayaan yang berkualitas, dan efisien.	Menurunnya kuantitas pemberian kredit/pembiayaan akibat pelayanan kredit yang diberikan saat ini masih dinilai kurang efisien dan efektif akibat: - pengecekan dokumen yang terlalu berulang (tidak efisien) - pembagian tugas karyawan yang kurang Efektif

Tabel 2. Analisis Solusi Kebutuhan Informasi

Solusi	Kebutuhan Informasi
<ol style="list-style-type: none"> Menerapkan perhitungan analisis kredit/pembiayaan yang akurat, efektif, dan objektif dan optimal. Merancang sistem informasi yang handal untuk mendukung efektifitas dalam pengolahan data terkait pemberian kredit/pembiayaan guna mengurangi resiko kredit/pembiayaan pada BPR/S. 	<ul style="list-style-type: none"> - Keakuratan informasi debitur - Laporan permohonan kredit/pembiayaan - Laporan penolakan permohonan kredit/pembiayaan - Laporan pencairan kredit/pembiayaan - Laporan status pembayaran kredit/pembiayaan - Hasil dan Rekomendasi Analisis Kredit
<ol style="list-style-type: none"> Memperbaharui prosedur sistem informasi pemberian kredit/pembiayaan yang berjalan agar lebih efisien dan produktif. Menetapkan pengendalian internal yang terprosedur dan terkontrol, seperti memperbaharui struktur organisasi perusahaan dan menetapkan standar pembagian tugas baru yang lebih efektif bagi para karyawannya. Merancang sistem informasi akuntansi terkait pemberian kredit yang menunjang efisiensi dan efektifitas sehingga dapat memenuhi tuntutan kredit/pembiayaan yang berkualitas bagi nasabah. 	<ul style="list-style-type: none"> - Keakuratan Informasi debitur - Laporan permohonan kredit/pembiayaan - Laporan penolakan Permohonan kredit/pembiayaan - Hasil dan Rekomendasi Analisis Kredit/pembiayaan - Laporan pencairan kredit/pembiayaan - Laporan status pembayaran kredit/pembiayaan

Metodologi yang digunakan dalam penelitian ini secara keseluruhan akan diselesaikan dalam dua tahap sebagai berikut :

Tahun Pertama:

Tujuan yang ingin dicapai dari pelaksanaan kegiatan pada tahun pertama adalah untuk menghasilkan suatu model aplikasi sistem informasi terintegrasi berbasis web untuk unit kerja *account officer/financing*

officer. Kegiatan utama akan dilaksanakan dalam dua langkah yakni;

TAHAP 1

1. Identifikasi kondisi yang sudah ada. Metode yang digunakan adalah metode studi pustaka, untuk mengumpulkan data sekunder, dan metode survei dengan menggunakan kuesioner untuk mengumpulkan data primer. Perolehan data primer dan sekunder dilakukan melalui pengamatan langsung ke lapangan dan wawancara dengan responden.
2. Analisis internal lingkungan yang meliputi sumber daya manusia yang ada, manajemen bisnis yang dilakukan, dan lain-lain
3. Analisis eksternal yang meliputi dukungan pemerintah daerah, modal, ekonomi, sosial budaya, teknologi.

TAHAP 2

Setelah dilakukannya tahap pertama maka langkah selanjutnya adalah penyusunan strategi pengembangan, analisis data, perumusan model bisnis dan analisis Strategi manajemen bisnis dan pemasaran yang didukung dengan teknologi informasi. Untuk Identifikasi strategi bisnis perlu dilakukan untuk mengetahui peluang pengembangan bisnis. Sehingga target luaran penelitian pada tahun pertama tercapai yaitu memberikan solusi model strategi pengembangan bisnis.

Tahun Kedua:

Tahun kedua adalah kegiatan lanjutan dari tahun pertama dan ditujukan untuk mengimplementasikan model pengembangan berbasis TI yang telah dihasilkan dari kegiatan tahun pertama. Kegiatan pada tahun kedua dilaksanakan sebagai berikut :

1. Implementasi Strategi Bisnis
2. Sosialisasi Model Strategi Pengembangan Bisnis berbasis TI
3. Verifikasi Manajemen Bisnis Penyempurnaan Model Strategi Bisnis Berbasis TI

4. REFERENSI

- [1] Arsyad, L. 2008. *Lembaga Keuangan Mikro*. Edisi 1, CV Andi offset . Yogyakarta.
- [2] Buchori, A, Bambang, S. Edi, R. Nyimas. 2003. *Kajian Kinerja Industri BPRS Di Indonesia*, Buletin Ekonomi Moneter dan Perbankan.
- [3] Cravens, D.W. and Piercy, N.F. 2009. *Strategic Marketing*, 8th ed., NY: McGraw Hill.
- [4] Greuning, Hennie. V, Gallardo, Joselito dan Randhawa, Bikki A. 1999, *A Framework for Regulating Microfinance Institutions*, A Policy Research Working Paper. World Bank.
- [5] Habibi, Hafid H. 20007, *Pengembangan Sistem ERP-Bagian Dari Layanan Bisnis Menyeluruh*, The Accountant.info.
- [6] Hadinoto, Soetanto., Retnadi. D. 2008, *Micro Credit Challenge: Cara Efektif Mengatasi Kemiskinan dan Pengangguran di Indonesia*, PT Elex Media Komputindo Gramedia, Jakarta.
- [7] O'Leary, Daniel E.2004, *Enteprise Resource Planning (ERP) Systems: An Empirical Analysis of Benefits*, *Journal Of Emerging Technologies in Accounting* Vol. 1 University of Southern California: 63-72.
- [8] Sunaryanto, L.T. dan M Tambunan. 1999 , *Industri Skala Menengah: Potensi dan Peluang Pengembangannya*, Dian Ekonomi, Fakultas Ekonomi UKSW, Tambunan, Salatiga T.
- [9] Undang-undang No.7 Tahun 1992 tentang Perbankan sebagaimana telah diubah dengan Undang-undang No. 10 Tahun 1999.
- [10] Undang-undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah.
- [11] Ward, J., Peppard, J. 2003, *Strategic Planning For Information Systems*. John Wiley & Son, West Sussex.

