

Pengaruh Penerapan Perspektif *Balanced Scorecard* Terhadap Kinerja Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Kabupaten Jepara

Ilham Wahyudiarso*)
Ronny Malavia Mardani)**
Ratna Tri Hardaningtyas*)**

Email : ilhamwhydarso@gmail.com

Universitas Islam Malang

Universitas Islam Malang

Abstract

The balanced scorecard is a performance measurement and management system that views the company from four perspectives, namely financial, customer, internal business processes and learning and growth perspectives to improve strategic decisions in achieving company goals and provide managers or SMEs with an understanding of business performance. The advantage of implementing the Balanced Scorecard is to be able to provide a measure that can be used as a basis for strategic improvement. This study aims to examine and analyze the influence of financial perspectives, customer perspectives, internal business process perspectives and learning and growth perspectives on SMEs performance. The object of this research is SMEs in Jepara Regency. Jepara Regency in 2022, namely 740 SMEs. The sampling technique, namely incidental sampling, obtained a total sample of 88. The data analysis method was through multiple linear regression analysis. The results of the study show that the financial perspective, customer perspective, internal business process perspective and learning and growth perspective simultaneously have a significant effect on the performance of SMEs. Partially, the financial perspective and internal business process perspective have a significant effect on SMEs performance, while the customer perspective and learning and growth perspective have no significant effect on SMEs performance.

Keyword: *Financial Perspectives, Customer Perspectives, Internal Business Process Perspectives, Learning and Growth Perspectives, SME Performance*

Pendahuluan

Latar Belakang

Menurut Wimboh Santoso, Ketua Dewan Komisiner Otoritas Jasa Keuangan (OJK), sektor UMKM merupakan tulang punggung perekonomian Indonesia dan memberikan kontribusi hingga 57,24 persen dari total PDB Indonesia (Muhammad, 2021). Perkembangan dan pertumbuhan UMKM merupakan salah satu motor penggerak penting bagi pembangunan ekonomi di Indonesia. Ini menunjukkan, berdasarkan pengalaman di negara maju, bahwa usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) adalah sumber inovasi teknologi dan produksi, peningkatan jumlah pemilik usaha yang kreatif dan inovatif, dan penciptaan tenaga kerja terampil. dan tenaga kerja yang dapat beradaptasi untuk proses produksi dalam menanggapi pergeseran permintaan pasar yang cepat (Tambunan, 2002).

Di tengah pandemi Covid-19, penurunan sektor ekonomi menjadi salah satu dampak PHK, sehingga munculnya pelaku usaha baru berupa usaha mikro seolah menjadi persaingan. Akhirnya, banyak orang memutuskan untuk memulai UMKM mereka sendiri. Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) berperan penting dalam mengembangkan perekonomian suatu daerah dan mendatangkan banyak tenaga kerja baru. Dinas Koperasi dan UMKM dan Dinas Perindustrian dan

Perdagangan Kabupaten Jepara sama-sama concern terhadap UMKM yang didirikan sebagai usaha mandiri dengan modal sendiri (Apip Alansori, 2020).

Kelompok UMKM yang mulai beroperasi pada tahun 2000 dan terus berlanjut hingga saat ini ikan, cumi, udang, dan hasil laut lainnya melimpah di Kabupaten Jepara. sehingga mayoritas masyarakat setempat memanfaatkan hasil laut tersebut untuk dibuat makanan seperti kerupuk ikan dan ikan asap, seperti yang dilakukan oleh kelompok UMKM di Pengkol dan Demaan. Selain itu, komponen utama dari ikan asap itu sendiri meliputi berbagai jenis ikan, antara lain tuna, mackerel, manyun, dan lain-lain. Menurut Dinas Koperasi, Usaha Kecil dan Menengah, dan Pengelola Pasar, kemasannya bervariasi tergantung jenis ikan yang dijual. Ikan pari, mackerel, dan tuna biasanya dipotong menjadi beberapa bagian, sedangkan paticoli, kakap merah, dan kakap putih biasanya dibiarkan utuh.

Menjadi salah satu bisnis yang dimiliki oleh warga negara Indonesia, UMKM harus memiliki kinerja yang baik. Diharapkan para pelaku usaha mampu menunjukkan kontribusi nyata dalam meningkatkan kualitas pelayanan melalui kinerjanya. Ini akan berdampak pada layanan di tempat kerja mereka secara umum dan, pada akhirnya, pada kesejahteraan dan kualitas hidup masyarakat. UMKM yang kompeten juga harus mengubah pola pengembangannya dari tradisional menjadi profesional, dari mengandalkan evaluasi kinerja tradisional menjadi menggunakan penilaian kinerja berbasis IT (dilengkapi dengan aspek legal dan memanfaatkan banyak teknologi), begitu pula sebaliknya. Akibatnya, Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memerlukan metode berbasis *Balanced Scorecard* untuk mengevaluasi tingkat keberhasilan kinerja mereka sendiri (Kaplan & Norton, 2000).

Balanced scorecard adalah pengukuran kinerja dan sistem manajemen yang memandang perusahaan dari empat sudut pandang berbeda keuangan, pelanggan, proses bisnis internal, serta pembelajaran dan pertumbuhan untuk membantu manajer atau UMKM memahami seberapa baik kinerja bisnis dan menjadi lebih baik. keputusan strategis untuk mencapai tujuan perusahaan. Kemampuan untuk memberikan ukuran yang dapat dijadikan landasan bagi perbaikan strategis merupakan salah satu keunggulan penerapan *Balanced Scorecard*. Untuk menentukan kebijakan strategi pengembangan sektor perdagangan UMKM di Kabupaten Jepara, metode *Balanced Scorecard* akan mampu menghasilkan produk sistem informasi evaluasi kinerja UMKM yang efisien (Kaplan & Norton, 2000).

Pandemi Covid-19 yang bermula di Wuhan, China, pada awal tahun 2020, menguji dunia. Saat ini, pertumbuhan UMKM semakin menjanjikan. Pemerintah telah menerapkan kebijakan social distancing dan berupaya menerapkan lockdown (karantina wilayah) untuk menghentikan penyebaran virus Covid-19. Beragam sektor di Indonesia mengalami penurunan yang signifikan sebagai akibat langsung dari kebijakan pemerintah tersebut. Penutupan semua aktivitas masyarakat, mulai dari aktivitas pendidikan hingga aktivitas perdagangan yang melibatkan kontak fisik dengan semua pihak terkait, menyebabkan penurunan tersebut. Outcome bagi UMKM adalah tertundanya kegiatan produksi dan penjualan. Untuk menghentikan penyebaran pandemi Covid-19, individu harus selalu berhati-hati, menjaga jarak, dan memakai masker (Awaloedin, Sazali, Nurhilaludin, & Hanifa, 2020).

Tinjauan Teori Kinerja UMKM

Menurut Huseno, (2016) kinerja merupakan hasil berkaitan antara usaha, kemampuan dan persepsi tugas. Kinerja yang tinggi sebagai suatu langkah untuk menuju pada proses tercapainya tujuan organisasi bersangkutan. Menurut Kasmir (2016:182) menyebutkan: “Kinerja merupakan hasil kerja dan perilaku kerja yang telah dicapai dalam menyelesaikan tugas-tugas dan tanggungjawab yang diberikan dalam suatu periode tertentu”. Menurut Aribawa (2016:2) “Kinerja UMKM merupakan hasil kerja yang di capai oleh seorang individu dan dapat diselesaikan dengan tugas individu tersebut didalam UMKM pada suatu periode tertentu, dan akan dihubungkan dengan ukuran nilai atau standard dari UMKM yang individu bekerja.”

Balance Scorecard

Balance Scorecard adalah evaluasi strategi dan teknik pengendalian. Balance Scorecard mendapatkan namanya dari kebutuhan yang dirasakan perusahaan untuk "menyeimbangkan" ukuran keuangan yang seringkali digunakan secara eksklusif dalam evaluasi dan pengendalian strategi dengan ukuran nonkeuangan seperti kualitas produk dan layanan konsumen. Balance Scorecard yang efektif berisi kombinasi tujuan strategis dan keuangan yang dipilih dengan cermat yang disesuaikan dengan bisnis perusahaan (David & David, 2017).

Perspektif Keuangan

Financial perspective atau perspektif keuangan erat kaitannya dengan pemasukan dan pengeluaran perusahaan. Dengan kata lain, perusahaan harus mampu mengelola keuangan dengan baik agar keuangannya terus stabil. Misalnya, biaya operasional, biaya produksi, biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, termasuk keuntungan dari aktivitas penjualan.

Baik pemasukan maupun pengeluaran, keduanya harus dicatat secara runtut dan jelas. Agar pihak keuangan dapat mengamati laju pertumbuhan keuangan dari perusahaan yang bersangkutan.

Perspektif Pelanggan

Customer perspective atau perspektif pelanggan berkaitan erat dengan cara perusahaan melayani pelanggan. Dalam hal ini, setiap pelanggan harus diperlakukan secara layak. Dengan begitu, mereka merasa puas atas pelayanan yang diberikan.

Adanya pelayanan yang bagus tentu akan meningkatkan loyalitas konsumen terhadap perusahaan. Sebaliknya, apabila pelayanannya buruk, konsumen pasti mencari perusahaan lain yang memiliki sistem yang lebih bagus.

Perspektif Proses Internal Bisnis

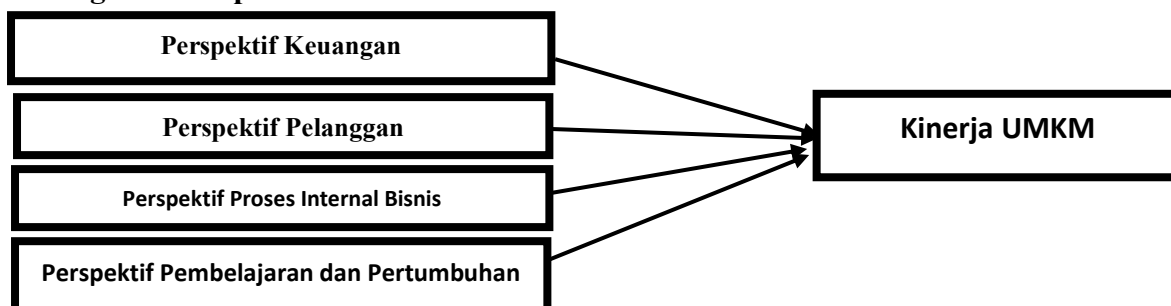
Dalam internal process perspective, perusahaan menilai seberapa besar ukuran dan sinergi dari setiap unit kerja. Untuk mengukur poin ini, pemimpin perusahaan harus rutin mengamati bagaimana kondisi internal dalam perusahaan. Apakah semuanya dijalankan sesuai dengan metode yang ditetapkan atau malah melenceng dari peraturan.

Kemampuan dan keahlian yang dimiliki setiap karyawan akan menghasilkan proses bisnis internal yang bagus. Selain bertambahnya jumlah konsumen, omzet dan keuntungan yang didapat perusahaan juga akan bertambah.

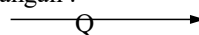
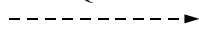
Perspektif Pembelajaran dan Pertumbuhan

Perspektif pembelajaran dan pertumbuhan bertugas mempersiapkan sumber daya manusia atau orang instansi pemerintah untuk memiliki kapabilitas menjalankan sistem yang terbangun dalam perspektif internal proses.

Kerangka Konseptual



Keterangan :

 : Pengaruh Parsial
 : Pengaruh Simultan

Hipotesis

H1 : Perspektif Keuangan berpengaruh terhadap Kinerja UMKM.

H2 : Perspektif Pelanggan berpengaruh terhadap Kinerja UMKM.

H3 : Perspektif Proses Bisnis Internal berpengaruh terhadap Kinerja UMKM.

H4 : Perspektif Pembelajaran dan Pertumbuhan berpengaruh terhadap Kinerja UMKM.

Metode Penelitian**Jenis Penelitian**

Penelitian ini merupakan penelitian yang menggunakan metode deskriptif yang bersifat kuantitatif. Dalam penelitian ini, informasi yang dikumpulkan dari responden dengan menggunakan kuesioner.

Populasi dan Sampel

Populasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah UMKM di Kecamatan Jepara Kabupaten Jepara Tahun 2022 yaitu sebanyak 740 UMKM.

Teknik pengambilan sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah teknik sampling incidental (teknik sampling kebetulan). Rumus yang digunakan untuk menentukan sampel dalam penelitian ini adalah rumus Slovin. Dari hasil rumus Slovin didapatkan jumlah sampel 88 yang akan dijadikan responden dalam penelitian ini.

Definisi dan Operasional Variabel**Perspektif Keuangan**

Indikator dari perspektif keuangan: 1. Kemampuan untuk meningkatkan penjualan produk, 2. Kemampuan untuk meningkatkan laba perusahaan, 3. Usaha untuk melakukan efisiensi biaya.

Perspektif Pelanggan

Indikator dari perspektif pelanggan: 1. Kemampuan untuk mendapatkan kepercayaan pelanggan, 2. Hubungan yang baik dengan pelanggan baik internal maupun eksternal, 3. Kemampuan mempertahankan pelanggan lama, 4. Pelayanan kepada pelanggan.

Perspektif Proses Internal Bisnis

Indikator dari Perspektif Proses Internal Bisnis: 1. Kemampuan dalam pengelolaan stok barang yang dijual, 2. Kemampuan menjaga kualitas barang, 3. Usaha untuk menjaga kontinuitas penjualan.

Perspektif Pembelajaran dan Pertumbuhan

Indikator dari Perspektif Pembelajaran dan Pertumbuhan: 1. Kemauan untuk tetap belajar, 2. Keikutsertaan dalam pengembangan diri, 3. Kompetensi untuk menjalankan usaha.

Kinerja UMKM

1. Indikator dari kinerja UMKM:
2. . Peningkatan pendapatan,
3. . Peningkatan pertumbuhan keuntungan.

Hasil Penelitian Dan Pembahasan

Uji Instrumen

Uji Validitas

Variabel	No. Pertanyaan	Correlation	R Tabel	Keterangan
Perspektif Keuangan	1	0.338	0.205	Valid
	2	0.497	0.205	Valid
	3	0.488	0.205	Valid
	4	0.594	0.205	Valid
Perspektif Pelanggan	5	0.437	0.205	Valid
	6	0.316	0.205	Valid
	7	0.498	0.205	Valid
	8	0.464	0.205	Valid
Perspektif Proses Internal Bisnis	9	0.471	0.205	Valid
	10	0.391	0.205	Valid
	11	0.437	0.205	Valid
Perspektif Pembelajaran dan Pertumbuhan	12	0.577	0.205	Valid
	13	0.354	0.205	Valid
	14	0.532	0.205	Valid
Kinerja UMKM	15	0.368	0.205	Valid
	16	0.492	0.205	Valid
	17	0.326	0.205	Valid

Sumber: data diolah, 2023

Hasil pengujian semua item pernyataan menghasilkan tabel correlation > dari r tabel dengan r tabel sebesar 0,205. Sehingga, seluruh item pernyataan yang mengukur setiap variabel dalam penelitian ini adalah valid.

Uji Reliabilitas

No	Variabel	Cronbach's Alpha	Keterangan
1	Perspektif Keuangan	0,754	Reliabel
2	Perspektif Pelanggan	0,707	Reliabel
3	Perspektif Proses Internal Bisnis	0,595	Reliabel
4	Perspektif Pembelajaran dan Pertumbuhan	0,509	Reliabel
5	Kinerja UMKM	0,689	Reliabel

Sumber: data diolah, 2023

Dari keterangan tabel di atas dapat diketahui bahwa variabel perspektif keuangan, perspektif pelanggan, perspektif proses internal bisnis, perspektif pembelajaran dan pertumbuhan dan kinerja UMKM memiliki Cronbach Alpha > 0,5. Sehingga, seluruh variabel dapat dikatakan reliabel atau dapat dipercaya.

Hasil Pengujian

Penelitian ini, diuji dengan memakai analisis regresi berganda. Yang pertama uji multikolonieritas dan uji heteroskedastisitas. Diolah dengan memakai SPSS 16.0.

Uji Asumsi Klasik

Uji Multikolinearitas

Untuk mengetahui apakah terjadi multikolinearitas atau tidak dalam model regresi adalah dengan melihat nilai tolerance dan Variance Inflation Factor (VIF). Nilai umum yang dipakai untuk menunjukkan adanya multikolinearitas adalah nilai tolerance < 0,10 atau sama dengan nilai VIF > 10 (Ghozali, 2018).

Variabel Bebas	Tolerance	VIF	Keterangan
X1	0,126	7,929	Non Multikolinearitas
X2	0,115	8,675	Non Multikolinearitas
X3	0,232	4,311	Non Multikolinearitas
X4	0,115	8,719	Non Multikolinearitas

Sumber: data diolah, 2023

Dari hasil pengujian multikolinearitas empat variabel yang dilakukan diketahui bahwa nilai $VIF < 10$ atau nilai tolerance $> 0,10$ jadi bisa diambil kesimpulan tidak terjadi multikolonearitas.

Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas dapat dilakukan dengan uji Glejser yaitu dengan meregresikan variabel independen terhadap absolute residual. Hasil uji Glejser dapat diketahui pada tabel berikut :

Variabel Bebas	Sig	Keterangan
X1	0,133	Tidak terjadi heteroskedastisitas
X2	0,120	Tidak terjadi heteroskedastisitas
X3	0,320	Tidak terjadi heteroskedastisitas
X4	0,578	Tidak terjadi heteroskedastisitas

Sumber: data diolah, 2023

Maka dapat disimpulkan bahwa keempat variable tersebut tidak terjadi heteroskedastisitas karena tingkat signifikan keempat variabel tersebut $> 0,05$.

Analisa Regresi Linier Berganda

Coefficients ^a					
Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	1.161	.517		2.244	.027
X1	.310	.085	.444	3.637	.000
X2	-.056	.091	-.079	-.617	.539
X3	.701	.090	.705	7.823	.000
X4	-.143	.113	-.162	-1.262	.211

a. Dependent Variable: Y

Sumber: data diolah, 2023

Persamaan regresi linear berganda sebagai berikut:

$$Y = 1,161 + 0,310X_1 - 0,056X_2 + 0,701X_3 - 0,143X_4 + e$$

Dari persamaan regresi linier berganda diatas dapat diuraikan sebagai berikut :

- Nilai konstanta menunjukkan pengaruh positif variabel independen terhadap dependen. Apabila nilai perspektif keuangan, perspektif pelanggan, perspektif proses internal bisnis, dan perspektif pembelajaran dan pertumbuhan bersifat konstan (X_1, X_2, X_3 dan $X_4 = 0$) maka variabel dependen yakni kinerja UMKM akan mengalami peningkatan sebesar 1,161.
- Nilai Perspektif Keuangan (X_1) menunjukkan pengaruh positif variabel independen terhadap dependen. Apabila nilai perspektif keuangan naik sebesar 1 maka variabel dependen yakni kinerja UMKM akan mengalami peningkatan sebesar 0,310.
- Nilai Perspektif Pelanggan (X_2) menunjukkan pengaruh negatif variabel independen terhadap dependen. Apabila nilai perspektif pelanggan naik sebesar 1 maka variabel dependen yakni kinerja UMKM akan mengalami penurunan sebesar 0,056.
- Nilai Perspektif Proses Internal Bisnis (X_3) menunjukkan pengaruh positif variabel independen terhadap dependen. Apabila nilai perspektif proses internal bisnis naik sebesar 1 maka variabel dependen yakni kinerja UMKM akan mengalami peningkatan sebesar 0,701.
- Nilai Perspektif Pembelajaran Dan Pertumbuhan (X_4) menunjukkan pengaruh negatif variabel independen terhadap dependen. Apabila nilai perspektif pembelajaran dan pertumbuhan naik sebesar 1 maka variabel dependen yakni kinerja UMKM akan mengalami penurunan sebesar 0,143.

Uji Hipotesis

Uji Simultan (Uji F)

ANOVA^b

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	192.351	4	48.088	112.105	.000 ^a
	Residual	35.603	83	.429		
	Total	227.955	87			

a. Predictors: (Constant), X4, X3, X1, X2

b. Dependent Variable: Y

Sumber: data diolah, 2023

Berdasarkan hasil pengujian diperoleh nilai F hitung sebesar 112,105 dengan signifikansi sebesar 0,000 nilai signifikansi tersebut lebih kecil dari 0,05 maka perspektif keuangan, perspektif pelanggan, perspektif proses internal bisnis, dan perspektif pembelajaran dan pertumbuhan berpengaruh secara simultan terhadap kinerja UMKM.

Uji Parsial (Uji t)

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	1.161	.517		2.244	.027
X1	.310	.085	.444	3.637	.000
X2	-.056	.091	-.079	-.617	.539
X3	.701	.090	.705	7.823	.000
X4	-.143	.113	-.162	-1.262	.211

a. Dependent Variable: Y

Sumber: data diolah, 2023

1. Perspektif Keuangan (X1)

Variabel perspektif keuangan sebagai X1 dapat diketahui bahwa nilai signifikansi 0,000 < 0,05 maka Ho ditolak dan H2 diterima, yaitu variabel independen yakni perspektif keuangan (X1) berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen Kinerja UMKM (Y).

2. Perspektif Pelanggan (X2)

Variabel perspektif pelanggan sebagai X2 dapat diketahui bahwa nilai signifikansi 0,539 > 0,05 maka Ho diterima dan H3 ditolak, yaitu variabel independen yakni perspektif pelanggan (X2) tidak berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen Kinerja UMKM (Y).

3. Perspektif Proses Internal Bisnis (X3)

Variabel perspektif proses internal bisnis sebagai X3 dapat diketahui bahwa nilai signifikansi 0,000 < 0,05 maka Ho ditolak dan H4 diterima, yaitu variabel independen perspektif proses internal bisnis (X3) berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen Kinerja UMKM (Y).

4. Perspektif Pembelajaran Dan Pertumbuhan (X4)

Variabel perspektif pembelajaran dan pertumbuhan sebagai X4 dapat diketahui bahwa nilai signifikansi 0,211 > 0,05 maka Ho diterima dan H3 ditolak, yaitu variabel independen yakni perspektif pembelajaran dan pertumbuhan (X4) tidak berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen Kinerja UMKM (Y).

Berdasarkan dari penjelasan tersebut dapat disimpulkan bahwa variabel Perspektif Keuangan (X1) dan Perspektif Proses Internal Bisnis (X3) berpengaruh signifikan terhadap Kinerja UMKM (Y), akan tetapi pada variabel Perspektif Pelanggan (X2) dan Perspektif Pembelajaran Dan Pertumbuhan(X4) tidak berpengaruh signifikan terhadap Kinerja UMKM (Y).

Koefisien Determinasi

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.919 ^a	.844	.836	.65495

a. Predictors: (Constant), X4, X3, X1, X2

Sumber: data diolah, 2023

Nilai koefisien determinasi sebesar 0,836, hal ini mengindikasikan bahwa 83,6% perspektif keuangan, pelanggan, proses internal bisnis serta pembelajaran dan pertumbuhan berpengaruh secara simultan terhadap kinerja umkm. Sedangkan 16,4% memberikan kontribusi terhadap kinerja umkm yaitu dari variabel lain yang tidak diteliti pada penelitian ini.

Implikasi Hasil Penelitian

Pengaruh Perspektif Keuangan Terhadap Kinerja UMKM Kabupaten Jepara

Perspektif keuangan berpengaruh terhadap kinerja UMKM benar adanya dan akurat, pelaku usaha UMKM juga merasa peningkatan penjualan sesuai dengan peningkatan kinerja UMKM, serta pelaku usaha UMKM merasa peningkatan kinerja apabila tidak kesulitan untuk membayar biaya operasionalnya. Dari segi keuangan UMKM yang baik akan didukung oleh kinerja UMKM yang baik juga seiring dengan berjalannya usaha tersebut. Semakin baik perspektif keuangan maka kinerja UMKM juga akan semakin baik.

Pengaruh Perspektif Pelanggan Terhadap Kinerja UMKM Kabupaten Jepara

Perspektif pelanggan tidak berpengaruh terhadap kinerja UMKM, sebab para pelanggan kurang memberi feedback terhadap pelaku UMKM tidak menjadi masalah bagi UMKM serta pelanggan tidak memperpedulikan barang yang dijual original apa tidak. Karena meskipun perspektif dari pelanggan kurang baik tidak menjadikan kinerja UMKM menjadi buruk

Pengaruh Perspektif Proses Internal Bisnis Terhadap Kinerja UMKM Kabupaten Jepara

Para pelaku UMKM membuat sebuah produk dengan teliti dan baik sesuai dengan SOP yang ada. Sehingga hasil dari produk yang telah dibuat memiliki kualitas yang bagus dan terjamin. Dengan kualitas yang bagus dan terjamin meningkatkan dari kinerja UMKM karena UMKM akan memperetahankan kualitas produk tersebut sehingga akan tetap menarik minat dari pelanggan.

Pengaruh Perspektif Pembelajaran dan Pertumbuhan Terhadap Kinerja UMKM Kabupaten Jepara

Para pelaku usaha UMKM dalam membuat sebuah produk merasa telah mengikuti trend dari masa ke masa. Dalam membuat produk pastinya ada pembelajaran dan pertumbuhan. Para pelaku usaha UMKM tidak memperdulikan pembelajaran dan pertumbuhan. Namun, para pelaku usaha UMKM selalu mengikuti trend yang ada. Sehingga, kinerja UMKM akan cenderung melambat karena proses dari pembelajaran dan pertumbuhan cenderung tidak ada karena para pelaku usaha mengikuti trend yang ada di pasaran.

Simpulan Dan Saran

Simpulan

Dilihat dari hasil dan pembahasan diambil simpulan sebagai berikut:

1. Hasil analisis data menunjukkan bahwa variabel perspektif keuangan secara parsial berpengaruh signifikan terhadap kinerja UMKM.
2. Hasil analisis data menunjukkan bahwa variabel perspektif pelanggan secara parsial tidak berpengaruh signifikan terhadap kinerja UMKM.

3. Hasil analisis data menunjukkan bahwa variabel perspektif proses internal bisnis secara parsial berpengaruh signifikan terhadap kinerja UMKM.
4. Hasil analisis data menunjukkan bahwa variabel perspektif pembelajaran dan perkembangan secara parsial tidak berpengaruh signifikan terhadap kinerja UMKM.

Keterbatasan Penelitian

Keterbatasan penelitian ini adalah :

1. Penelitian ini hanya menganalisis penilaian berbasis balanced scorecard dengan cara menentukan ukuran-ukuran kinerja dari keempat perspektif balanced scorecard dalam mencapai tujuan yang diinginkan. Keempat perspektif tersebut adalah perspektif keuangan, perspektif pelanggan, perspektif proses bisnis internal, dan perspektif pertumbuhan dan pembelajaran.
2. Penelitian ini mengambil objek penelitian yaitu UMKM kecamatan jepara saja. Dengan demikian kesimpulan yang diperoleh dalam penelitian ini 88 tentunya belum memungkinkan untuk dijadikan kesimpulan yang berlaku umum jika diterapkan pada objek lain di luar objek penelitian ini.
3. Pengambilan sampel dari kelompok UMKM banyak mengalami kendala khususnya kendala dalam proses pelaksanaan penelitian. Tingkat kesibukan responden, pengetahuan, dan pemahaman terhadap kuesioner memerlukan waktu yang cukup lama, sehingga banyak responden yang telah dihubungi namun tidak bersedia memberikan jawaban secara lengkap.

Saran

1. Penulis menyarankan agar para pengusaha UMKM agar dalam menilai kinerja usahanya bukan hanya melihat dari sisi keuangan saja, namun juga mempertimbangkan dari sisi non keuangan juga. Metode Balanced Scorecard bisa menjadi acuan bagi para UMKM dalam menilai kinerja usahanya.
2. Penulis menyadari bahwa penelitian ini masih sangat jauh dari kesempurnaan. Oleh karena itu penulis memberikan saran kepada peneliti selanjutnya yang membahas tentang balance scorecard agar meneliti pada sektor usaha yang lain agar dapat menambah referensi yang lebih banyak mengenai balance scorecard.

Referensi

- Aribawa, Dwitya. (2016). Pengaruh Literasi Keuangan Terhadap Kinerja Dan Keberlangsungan Umkm Di Jawa Tengah. Jurnal Siasat Bisnis Vol. 20 No. 1.
- Awaloedin, D. T., Sazali, Nurhilaludin, & Hanifa, M. (2020). Strategi Menghadapi Dampak Pandemi covid 19 terhadap Usaha Kecil dan Menengah.
- David, F. R., & David, F. R. (2017). Strategic Management A Competitive Advantage Approach Concepts and cases.
- Ghozali, I. (2018). Aplikasi Analisa Multivariat dengan Program SPSS. Semarang: Universitas Diponegoro.
- Huseno, T. (2016). Kinerja Pegawai. Malang: Media Nusa Creative.
- Kasmir. 2016. Manajemen Sumber Daya Manusia (Teori dan Praktek). Medan : Rajagrafindo Persada.
- Kaplan, R. S., & Norton, D. P. (2000). Balanced Scorecard: Menerapkan Strategi Menjadi Aksi. Jakarta: Erlangga.
- Moerdiyanto. (2010). Tingkat Pendidikan Manajer dan Kinerja Perusahaan (Hambatan atau Peluang).
- Muhammad, A. (2021, September Minggu). idxchannel. Diambil kembali dari idxchannel: www.idxchannel.com/economics/walau-usaha-kecil-umkm-adalah-tulang-punggung-

ekonomi-

ri#:~:text=“Sektor%20UMKM%20merupakan%20tulang%20punggung,persen%20dari%20total%20PDB%20Indonesia

Pratiwi, T. R., Soedarsa, H. G., & Ratna, M. D. (2018). Analisis Kinerja Perusahaan Dengan Metode Balanced Scorecard Periode 2013-2014 (Studi Kasus Pada Hotel Sahid Bandar Lampung).

Tambunan, T. (2002). Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Indonesia: isu-isu penting. Jakarta: Salemba Empat.

Ilham Wahyudiarso*) Adalah Mahasiswa FEB UNISMA

Ronny Malavia Mardani **) Adalah Dosen FEB UNISMA

Ratna Tri Hardaningtyas *) Adalah Dosen FEB UNISMA**