

OPTIMALISASI KEMAMPUAN MANAJEMEN DALAM MENINGKATKAN KINERJA USAHA KECIL DAN MENENGAH DI KABUPATEN SUKABUMI

Oleh:

Nor Norisanti, S.SOS, M.SI
norisanti.ok@gmail.com
Dicky Jhoansyah, S.E, M.A
Joe.balcon05@gmail.com

Fakultas Ilmu Administrasi dan Humaniora
Universitas Muhammadiyah Sukabumi

RINGKASAN

Menyadari peran UKM di Kota Sukabumi sebagai kelompok usaha yang memiliki jumlah paling besar dan cukup dominan dalam perekonomian, maka diperlukan strategi yang tepat untuk meningkatkan kinerja UKM agar dapat tetap bertahan dan berkembang. Banyak tantangan yang harus dihadapi terkait dengan kinerja sejumlah UKM di Kabupaten Sukabumi, di antaranya; Belum memiliki sistem administrasi keuangan dan manajemen yang baik, sulitnya menyusun perencanaan bisnis, sulitnya memperoleh tenaga kerja yang terampil, rendahnya kualitas produk yang dihasilkan, sulitnya memperoleh bahan baku yang berkualitas akibat harga mahal, teknologi yang cepat berubah, sulitnya memperoleh modal karena tidak memiliki agunan, dan sulitnya memasarkan produk karena tidak memiliki akses pasar.

Permasalahan tersebut secara umum disebabkan karena minimnya kemampuan manajemen (managerial Skills) yang dimiliki oleh pelaku bisnis. Sedangkan kemampuan manajemen sangat diperlukan agar fungsi-fungsi dari manajemen dapat berjalan sesuai dengan apa yang ditetapkan, tanpa kemampuan manajemen yang baik mustahil pelaku UKM dapat meningkatkan kinerjanya.

Tujuan penelitian ini adalah untuk mendapatkan rumusan mengenai optimalisasi kemampuan manajemen guna meningkatkan kinerja UKM di Kabupaten Sukabumi.. setelah dilakukan pengujian diperoleh $F_{hitung} (17,316) > F_{tabel}(3,94)$, maka dapat disimpulkan H_1 diterima, artinya kemampuan manajemen berpengaruh secara signifikan terhadap kinerja UKM. Hasil penelitian menunjukkan bahwa kemampuan manajemen yang dimiliki oleh pelaku UKM di Kabupaten Sukabumi secara langsung dapat meningkatkan kinerja UKM di Kabupaten Sukabumi. kemampuan manajemen yang meliputi perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengawasan sebagai pembentuk variable kemampuan manajemen dapat dioptimalkan untuk meningkatkan laba, mempertahankan pelanggan dan pertumbuhan bisnis secara internal sebagai pembentuk variabel kinerja UKM.

Kata Kunci : Kemampuan Manajemen, Kinerja dan UKM .

I. PENDAHULUAN

Secara kuantitas pertumbuhan UKM di Kabupaten Sukabumi mengalami kenaikan dari tahun ke tahun yang cukup signifikan, namun ada sejumlah permasalahan mengenai kinerja yang dihadapi oleh hampir semua UKM. Sebagaimana di sebutkan oleh Tambunan (2002). Pada pengusaha kecil menengah terdapat faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi terhadap kinerja perusahaan. Dari sisi internal, urutan prioritas tantangan yang dihadapi oleh pengusaha kecil adalah:

1. Belum memiliki sistem administrasi keuangan dan manajemen yang baik karena belum dipisahkannya kepemilikan dan perusahaan.
2. Sulitnya menyusun perencanaan bisnis untuk merebut pasar.

3. Sulitnya memperoleh tenaga kerja yang terampil.
4. Rendahnya kualitas produk yang dihasilkan.

Sedangkan dari sisi eksternal urutan prioritasnya adalah:

1. Sulitnya memperoleh bahan baku yang berkualitas akibat harga mahal
2. Teknologi yang cepat berubah.
3. Sulitnya memperoleh modal karena tidak memiliki agunan.
4. Sulitnya memasarkan produk karena tidak memiliki akses pasar

Permasalahan tersebut secara umum disebabkan karena minimnya kemampuan manajemen (*managerial Skills*) yang dimiliki oleh pelaku bisnis.

Sedangkan kemampuan manajemen sangat diperlukan agar fungsi-fungsi dari manajemen dapat berjalan sesuai dengan dengan apa yang ditetapkan.

Berangkat dari permasalahan yang terjadi pada sejumlah UKM di Kabupaten Sukabumi yang seharusnya menjadi aktor penting bagi pengembangan perekonomian, maka perlu dilakukan kajian mengenai optimalisasi kemampuan manajemen guna meningkatkan kinerja UKM Di Kabupaten Sukabumi secara menyeluruh.

Tujuan

1. Mengkaji tentang bagaimana kinerja UKM di Kabupaten Sukabumi
2. Mengkaji tentang sejauh mana kemampuan manajemen yang dimiliki oleh pelaku UKM di Kabupaten Sukabumi
3. Memberikan rumusan mengenai optimalisasi kemampuan manajemen yang dimiliki guna meningkatkan kinerja UKM di Kabupaten Sukabumi

2. KAJIAN TEORITIS

2.1 Definisi Usaha Kecil dan Menengah (UKM)

Menurut Biro Pusat Statistik (BPS), UKM identik dengan industri kecil dan industri rumah tangga. BPS mengklasifikasikan industri berdasarkan jumlah pekerjanya, yaitu

1. industri rumah tangga dengan pekerja 1-4 orang,
2. industri kecil dengan pekerja 5-19 orang,
3. industri menengah dengan pekerja 20-99 orang, dan
4. industri besar dengan pekerja 100 orang atau lebih.

Berdasar Undang-Undang No. 9 tahun 1995 tentang Usaha Kecil, yang dimaksud dengan UKM adalah kegiatan ekonomi rakyat berskala kecil yang memenuhi kriteria kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan seperti kepemilikan sebagaimana diatur dalam undang-undang ini. Kriteria pengelompokan UKM menurut Undang-undang No. 9 tahun 1995 adalah:

1. Memiliki kekayaan bersih paling banyak dua ratus juta rupiah, tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha atau,
2. Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak satu milyar rupiah,
3. Milik Warga Negara Indonesia,
4. Berdiri sendiri, bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau berafiliasi baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha menengah atau usaha besar,

5. Berbentuk usaha perseorangan, badan usaha yang tidak berbadan hukum atau badan usaha yang berbadan hukum termasuk koperasi.

2.2 Kemampuan Manajemen

Kemampuan manajemen (*managerial skills*) dari para wirausaha (*entrepreneur*) merupakan sekumpulan keahlian dan kompetensi baik secara administrasi maupun operasional dalam menjalankan fungsi-fungsi manajemen yang terdiri dari kemampuan untuk membuat perencanaan, mengorganisasi, mengarahkan atau melakukan penugasan dan melakukan pengawasan, yang mencakup:

1. kemampuan merencanakan dengan indikator yaitu mampu menyusun dan menerapkan strategi, dan mampu mengefektifkan perencanaan,
2. kemampuan mengorganisasikan dengan indikator mampu melakukan departementalisasi, membagi tanggung jawab dan mampu mengelola personal.
3. kemampuan dalam pelaksanaan dengan indikator yaitu mampu mengambil keputusan, dan mampu menjalin komunikasi,
4. kemampuan mengadakan pengawasan indikator mampu mengelola, dan mampu mengendalikan operasional.

2.3 Kinerja Perusahaan

Menurut Soeprihanto (2001) mendefinisikan Kinerja sebagai berikut :”Kinerja adalah hasil kerja pelaku usaha selama periode tertentu dibandingkan dengan berbagai standar target / sasaran atau kriteria yang telah disepakati bersama”.

Dalam penelitian ini penulis menggunakan Konsep *Balanced Scorecard* yang telah lama dikembangkan oleh Kaplan dan Norton. Konsep *Balanced Scorecard* ini dikembangkan untuk melengkapi pengukuran kinerja keuangan (atau dikenal dengan pengukuran kinerja tradisional) dan sebagai alat yang cukup penting bagi organisasi perusahaan untuk merefleksikan pemikiran baru dalam era *competitiveness* dan efektivitas organisasi.

Konsep ini memperkenalkan suatu sistem pengukuran kinerja perusahaan dengan menggunakan kriteria-kriteria tertentu. Kriteria tersebut sebenarnya merupakan penjabaran dari apa yang menjadi misi dan strategi perusahaan dalam jangka panjang, yang digolongkan menjadi empat perspektif yang berbeda yaitu : 1. Perspektif Keuangan, 2. Perspektif Pelanggan (*customer*), 3. Perspektif Proses Bisnis Internal, 4. Perspektif Pembelajaran dan Pertumbuhan. Penjabaran perspektif tersebut adalah sebagai berikut:

1. **Perspektif Keuangan.**

Perspektif ini dari awal pembuatan *Balanced Scorecard* telah ada, sebab perspektif keuangan dapat diukur dan bersifat *tangible*, sehingga mudah untuk diukur. Ukuran kinerja keuangan memberikan petunjuk untuk mengevaluasi strategi perusahaan, baik implementasi maupun pelaksanaannya dalam memberikan kontribusi terhadap peningkatan tingkat likuiditas, profitabilitas dan solvabilitas.

2. **Perspektif Pelanggan.**

Dalam perspektif pelanggan, Kaplan dan Norton membagi dua kelompok pengukuran pelanggan, yaitu: a. Kelompok pengukuran pelanggan utama (*customer core measurement group*). Kelompok ukuran pelanggan utama ini terdiri dari ukuran : pangsa pasar (*market share*), retensi pelanggan (*customer retention*), akuisisi pelanggan (*customer acquisition*), kepuasan pelanggan (*customer satisfaction*) dan tingkat profitabilitas pelanggan (*Customer profitability*); b. Diluar kelompok utama (*beyond the core*). Nilai dari sebuah produk harus ditentukan dan ditonjolkan yang dominan. Atribut – atribut yang membentuk proporsi nilai adalah atribut produk atau jasa (*product or service attribute*), hubungan pelanggan (*customer relationship*) dan citra dan reputasi (*image and reputation*).

3. **Perspektif Proses Bisnis internal.**

Menurut Kaplan dan Norton, dalam proses bisnis internal, manajer harus mengidentifikasi proses internal yang penting dimana perusahaan diharuskan melakukan dengan baik proses internal tersebut. Ada tiga prinsip dasar dari rantai nilai proses bisnis internal dalam *Balanced Scorecard* yaitu: a. Inovasi. Inovasi yang dilakukan dalam perusahaan biasanya dilakukan oleh bagian riset dan pengembangan. Tolok ukur yang digunakan adalah besarnya produk – produk baru, lama waktu yang dibutuhkan untuk mengembangkan produk dibandingkan dengan pesaing, besarnya biaya, banyaknya produk baru yang berhasil dikembangkan; b. Proses Operasi. Tahapan dimana perusahaan berupaya memberikan solusi kepada para pelanggan dalam memenuhi kebutuhan dan keinginan pelanggan; c. Proses Penyampaian Produk atau Jasa. Aktivitas penyampaian produk atau jasa pada pelanggan meliputi pengumpulan, penyimpanan dan pendistribusian produk atau jasa serta layanan purna jual dimana perusahaan berupaya memberikan manfaat tambahan kepada pelanggan yang telah membeli produknya.

4. **Perspektif Pembelajaran dan Pertumbuhan.**

Perspektif yang terakhir dalam *Balanced Scorecard* adalah perspektif pembelajaran dan pertumbuhan. Kaplan mengungkapkan betapa pentingnya suatu organisasi bisnis untuk terus memperhatikan karyawannya, memantau kesejahteraan karyawan dan meningkatkan pengetahuan karyawan karena dengan meningkatnya tingkat pengetahuan karyawan akan meningkatkan pula kemampuan karyawan untuk berpartisipasi dalam pencapaian hasil ketiga perspektif lainnya dan tujuan perusahaan. Dalam perspektif ini, terdapat tiga dimensi penting yang harus diperhatikan untuk melakukan pengukuran yaitu: a. kemampuan karyawan, b. kemampuan sistem informasi, dan c. adanya motivasi, pemberian wewenang dan pembatasan wewenang kepada karyawan.

3. **METODE PENELITIAN**

3.1 **Tahapan dan Lokasi Penelitian**

A. **Tahapan Penelitian**

Tahapan yang dilakukan pada penelitian ini adalah :

1. Melakukan persiapan kegiatan studi meliputi penyiapan administrasi perijinan, personil dan rencana kerja.
2. Melakukan koordinasi dengan Disperindag dan Koperasi di Kabupaten Sukabumi, terkait dengan keberadaan UKM di Kabupaten Sukabumi.
3. Inventarisasi data
4. Analisis data hasil inventarisasi
5. Pelaporan

B. **Lokasi Penelitian**

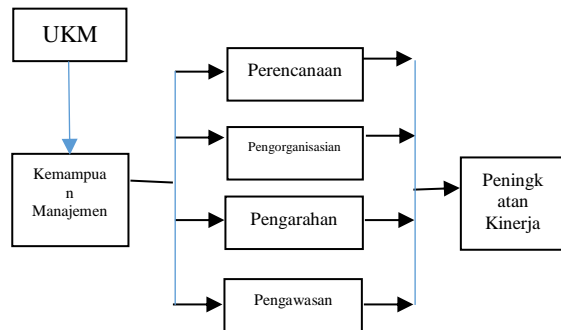
Penelitian dilakukan di sejumlah UKM di Kabupaten Sukabumi, yang memiliki kriteria menurut Bank Dunia yang menyatakan bahwa UKM adalah kegiatan ekonomi dengan jumlah pekerja 20-150 orang dengan asset tidak lebih dari 500 ribu US dollar di luar tanah dan bangunan (Prasetyo, 2008).

3.2 **Paradigma Penelitian**

Paradigma yang akan digunakan dalam penelitian ini adalah paradigma kuantitatif yang menekankan pada pengujian teori melalui pengukuran variabel penelitian dengan angka dan melakukan analisis data dengan prosedur statistik. Pada penelitian ini akan diuji model konseptual yang menggambarkan hubungan antara konstruk (Kemampuan Manajemen dan Kinerja UKM).

Fokus penelitian kuantitatif diidentifikasi sebagai proses kerja yang berlangsung secara ringkas, terbatas dan memilah-milah permasalahan

menjadi bagian yang dapat diukur atau dinyatakan dalam angka-angka.



Gambar 3.1 Bagan Alir Penelitian

3.3 Instrumen Penelitian

Instrumen yang digunakan dalam penelitian ini berupa kuesioner yang berisi daftar pertanyaan mengenai variabel yang diteliti yaitu kemampuan manajemen dan kinerja UKM yang dijabarkan melalui indikator masing-masing variabel dengan alternatif jawaban dan pembobotan menggunakan skala likert.

3.4 Teknik Pengumpulan dan Analisis Data

A. Teknik Pengumpulan Data

Adapun teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

a. Data Primer

Diperoleh secara langsung dari sejumlah UKM di Kota Sukabumi melalui :

1. Observasi
2. Wawancara
3. Kuesioner

b. Data Sekunder

Diperoleh melalui literatur-literatur terkait mengenai objek yang sedang diteliti.

B. Teknik Analisis Data

Penelitian ini dilaksanakan untuk menjelaskan, menguji hubungan antar variabel, menentukan kasualitas dari variabel, menguji teori dan mencari generalisasi yang mempunyai nilai prediktif.

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode survei dengan teknik korelasional.

4. PEMBAHASAN

4.1 Kinerja UKM di Kabupaten Sukabumi

Peranan UKM dalam perekonomian nasional sangat penting dan strategis. UKM berperan dalam pertumbuhan ekonomi dan penyerapan tenaga kerja.

Selain itu juga, UKM mempunyai peran dalam pendistribusian hasil-hasil pembangunan. Keberadaan UKM tidak hanya dianggap sebagai tempat penampungan sementara bagi para pekerja yang belum masuk ke sektor formal, tetapi juga sebagai motor penggerak pertumbuhan aktivitas ekonomi. Hal ini dikarenakan jumlah penyerapan tenaga kerjanya yang demikian besar. Mengingat pengalaman yang telah dihadapi oleh Indonesia selama krisis ekonomi, kiranya tidak berlebihan apabila pengembangan sektor swasta difokuskan pada UKM.

Perkembangan pesat UKM juga terjadi di Kabupaten Sukabumi, Jawa Barat. UKM di Kabupaten Sukabumi sebanyak 21.795 unit usaha mikro, 4.328 unit usaha kecil, dan 877 unit usaha menengah pada tahun 2014.

Tabel 4.1

Jumlah UMKM Kabupaten Sukabumi Berdasarkan Skala Usaha Tahun 2014

	Usaha Mikro	Usaha Kecil	Usaha Menengah
Unit usaha	21,795	4,328	877

Sumber : Dikoperindag Kab. Sukabumi, tahun 2018

Sementara itu jika dilihat dari sisi penyerapan tenaga kerja, terdapat total sebanyak 132.841 tenaga kerja yang terdiri dari unit usaha makanan dan minuman, kerajinan kulit, rajutan, dan anyaman bambu, dan lainnya. Kinerja ini tentunya perlu semakin ditingkatkan. Dilihat dari sisi pembinaan terhadap UKM oleh Pemerintah Daerah Kabupaten Sukabumi, hanya 3.933 UKM yang telah dibina dari total 27.000 UKM, dengan demikian, keberadaan UKM di Kabupaten Sukabumi perlu didukung agar lebih menguatkan daya saing pemerintah daerah.

Tabel 4.2

Perkembangan UMKM di kabupaten Sukabumi

	Tahun 2013	Tahun 2014	% naik/turun
Unit Usaha (unit)	15.418	27.000	75,12 %
Tenaga kerja (orang)	131.993	132.841	0,64 %
Investasi (jutaan)	144.354	227.780	57,80 %

Sumber : Diskoperindag kab. Sukabumi, Tahun 2018

Secara umum UKM di kabupaten Sukabumi mengalami peningkatan yang cukup signifikan,

kinerja UKM di Kabupaten Sukabumi secara keseluruhan dilihat dari indikator 1. Perspektif Keuangan, 2. Perspektif Pelanggan (*customer*), 3. Perspektif Proses Bisnis Internal, 4. Perspektif Pembelajaran dan Pertumbuhan, sudah baik meskipun dalam beberapa segi perlu mendapatkan perhatian dan perbaikan khususnya dalam perolehan modal kerja guna mendapatkan laba yang maksimal,

4.2 Kemampuan Manajemen Pelaku UKM di Kabupaten Sukabumi

persaingan dan perkembangan UKM di Kabupaten Sukabumi semakin kuat dan tajam sehingga untuk meningkatkan usaha diperlukan penanganan yang serius dari setiap pelaku UKM untuk dapat bersaing dengan UKM lain. Dimana untuk meningkatkan keberhasilan usaha salah satu upaya yang harus dilakukan yaitu dengan meningkatkan sumber daya internal. Sumber daya internal yang paling penting adalah kemampuan managerial.

Berdasarkan hasil penelitian pada UKM di Kabupaten Sukabumi melalui pengukuran kemampuan merencanakan dengan indikator yaitu mampu menyusun dan menerapkan strategi, dan mampu mengefektifkan perencanaan, kemampuan mengorganisasikan dengan indikator mampu melakukan departementalisasi, membagi tanggung jawab dan mampu mengelola personil. kemampuan dalam pelaksanaan dengan indikator yaitu mampu mengambil keputusan, dan mampu menjalin komunikasi, kemampuan mengadakan pengawasan indikator mampu mengelola, dan mampu mengendalikan operasional, para pelaku UKM di Kabupaten Sukabumi telah meyakini perencanaan, pengorganisasian, penggerakan dan pengawasan, ditunjang dengan kreativitas, keinovasian, dan berani mengambil resiko. Dengan sendirinya tujuan yang hendak dicapai akan terpenuhi dan mampu meningkatkan kinerja UKM itu sendiri.

4.3 Optimalisasi Kemampuan Manajemen yang dimiliki guna Meningkatkan Kinerja UKM di Kabupaten Sukabumi

A. Uji Validitas dan Reliabilitas Data Penelitian

Hasil perhitungan menunjukkan seluruh item variabel kemampuan manajemen dan kinerja dinyatakan valid dan reliabel sehingga dapat digunakan pada tahap pengujian berikutnya.

B. Hasil Analisa

Pengujian regresi linear sederhana menjelaskan besarnya pengaruh kemampuan managerial terhadap kinerja usaha kecil dan menengah. Hasil analisis regresi dengan perhitungan

yang menggunakan software SPSS selengkapny dapat dilihat pada tabel berikut.

Tabel 4.7
Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	1.783	.262		6.813	.000
datax	.456	.110	.388	4.161	.000

a. Dependent Variable: dataY

$b_0 = 1.783$

$b_1 = 0.456$

Berdasarkan hasil tersebut maka persamaan regresi linier sederhana yang mempunyai formulasi :

$Y = b_0 + b_1X_1$

Sehingga diperoleh persamaan :

$Y = 1,783 + 0,456X_1$

Deskripsi dari persamaan regresi linear berganda di atas adalah sebagai berikut :

$b_0 : 1,783$

Bilangan konstanta (b_0) sebesar 1,783 menunjukkan besarnya kinerja usaha apabila kemampuan managerial sama dengan 0.

$b_1 : 0,456$

Koefisien regresi (b_1) sebesar 0,456 menunjukkan besarnya pengaruh kemampuan managerial terhadap kinerja UKM. Artinya apabila faktor kemampuan manajemen meningkat 1 satuan nilai, maka diprediksi kinerja UKM meningkat sebesar 0,456 satuan nilai.

C. Uji Hipotesis

Uji hipotesis pengaruh kemampuan manajemen terhadap kinerja UKM dengan prosedur dan kriteria penerimaan serta penolakan hipotesis ditetapkan sebagai berikut :

a. Uji Hipotesis Bila $F_{hitung} > F_{tabel} (\alpha, N-k-1)$, maka H_0 ditolak artinya kemampuan manajemen mempunyai pengaruh secara signifikan terhadap kinerja UKM dan apabila $F_{hitung} < F_{tabel}$, maka H_0 diterima, artinya kemampuan manajemen tidak mempunyai pengaruh secara signifikan terhadap kinerja UKM.

b. Berdasarkan hasil pengolahan dengan program SPSS diketahui F_{hitung} sebesar 17,316.

Tabel 4.8
ANOVA^b

Model	Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1 Regression	15.316	1	15.316	17.316	.000 ^a
Residual	86.684	98	.885		
Total	102.000	99			

a. Predictors:
(Constant), datax

b. Dependent
Variable: dataY

- c. Dengan didasarkan pada dk pembilang = k dan dk penyebut = (n-k-1) dan taraf kesalahan yang ditetapkan. Adapun taraf kesalahan yang ditetapkan adalah sebesar $\alpha = 5\%$, jadi dk pembilang = 1, dan dk penyebut = 98, sehingga di peroleh nilai F tabel = 3,94

Dari uraian tersebut dapat diketahui bahwa $F_{hitung} (17,316) > F_{tabel}(3,94)$, maka dapat disimpulkan H_1 diterima, artinya kemampuan manajemen berpengaruh secara signifikan terhadap kinerja UKM.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa kemampuan manajemen yang dimiliki oleh pelaku UKM di Kabupaten Sukabumi secara langsung dapat meningkatkan kinerja UKM di Kabupaten Sukabumi. Temuan ini memberi petunjuk bahwa pelaksanaan kemampuan manajemen yang meliputi perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengawasan sebagai pembentuk variable kemampuan manajemen dapat dioptimalkan untuk meningkatkan laba, mempertahankan pelanggan dan pertumbuhan bisnis secara internal sebagai pembentuk variabel kinerja UKM. Pembentuk variabel kemampuan manajemen yang paling dominan adalah indikator pengorganisasian yaitu pada pembagian kerja yang tepat dan indikator pengarahan yaitu menyelesaikan pekerjaan tepat waktu. Kemudian pembentuk variabel Kinerja UKM yang paling besar kontribusinya adalah indikator perspektif pelanggan, melalui item mampu menjalin hubungan yang baik dengan pelanggan.

5. KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil pembahasan, mengenai optimalisasi kemampuan manajemen dalam meningkatkan kinerja UKM di Kabupaten

Sukabumi, peneliti dapat menarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Secara umum UKM di kabupaten Sukabumi mengalami peningkatan yang cukup signifikan. Kinerja UKM di Kabupaten Sukabumi secara keseluruhan dilihat dari indikator 1. Perspektif Keuangan, 2. Perspektif Pelanggan (*customer*), 3. Perspektif Proses Bisnis Internal, 4. Perspektif Pembelajaran dan Pertumbuhan, sudah baik meskipun dalam beberapa segi perlu mendapatkan perhatian dan perbaikan khususnya dalam perolehan modal kerja guna mendapatkan laba yang maksimal,
2. Para pelaku UKM di Kabupaten Sukabumi telah meyakini perencanaan, pengorganisasian, penggerakan dan pengawasan, ditunjang dengan kreativitas, keinovasian, dan berani mengambil risiko. Dengan sendirinya tujuan yang hendak dicapai akan terpenuhi dan mampu meningkatkan kinerja UKM itu sendiri. Kemampuan manajemen sangat penting diperlukan untuk melakukan koordinasi dalam kemampuan atau skill yang dimiliki pekerja maupun koordinasi sumber-sumber yang dimiliki oleh UKM. Peran pimpinan atau pemilik UKM untuk memahami dan menjalankan fungsi-fungsi manajemen menjadi hal utama untuk mencapai keberhasilan suatu usaha.
3. Pelaksanaan kemampuan manajemen yang meliputi perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengawasan sebagai pembentuk variable kemampuan manajemen dapat dioptimalkan untuk meningkatkan laba, mempertahankan pelanggan dan pertumbuhan bisnis secara internal sebagai pembentuk variabel kinerja UKM. Pembentuk variabel kemampuan manajemen yang paling dominan adalah indikator pengorganisasian yaitu pada pembagian kerja yang tepat dan indikator pengarahan yaitu menyelesaikan pekerjaan tepat waktu. Kemudian pembentuk variabel Kinerja UKM yang paling besar kontribusinya adalah indikator perspektif pelanggan, melalui item mampu menjalin hubungan yang baik dengan pelanggan. Berdasarkan hasil uji hipotesis menunjukkan bahwa kemampuan manajemen berpengaruh signifikan terhadap peningkatan kinerja UKM di Kabupaten Sukabumi.

5.2. Saran

1. Untuk meningkatkan kinerja UKM hendaknya para pelaku UKM harus dapat

- meningkatkan kemampuan manajemennya, baik secara formal maupun informal.
2. Untuk mempertahankan dan meningkatkan pelanggan sebagai faktor yang paling dominan dalam membentuk kinerja UKM, sekiranya para pelaku UKM perlu melakukan
 3. inovasi baik itu terhadap hasil produksinya maupun terhadap kegiatan manajemennya. Perlu peran pemerintah dalam meningkatkan kemampuan managerial pengelolaan UKM dengan memberikan pelatihan UKM, khususnya untuk pelaku UKM dan umumnya bagi masyarakat di Kabupaten Sukabumi.

DAFTAR PUSTAKA

- Rahardjo, M.D. 1994. Usaha Kecil Dalam Perekonomian Nasional. Dept. Koperasi dan Pembina Pengusaha Kecil. Jakarta
- Rio F. Wilantara & Susilawati. 2016. Strategi & Kebijakan Pengembangan UMKM. Penerbit Revika Aditama.
- Suci, Rahayu Puji, 2009, Peningkatan Kinerja melalui Orientasi Kewirausahaan, Kemampuan Manajemen dan Strategi Bisnis (Studi pada Industri Kecil Menengah Bordir di Jawa Timur), Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan Vol. 11, No. 1, Maret 2009; 46 -58, FE Universitas Widyagama Malang
- Sugiyono. 2009. Metodologi Penelitian Bisnis. Jakarta: Alfabeta.
- Toha Miftah. 1997. Pembinaan Organisasi. Proses Diagnosa & Intervensi, Rajawali. Jakarta.
- Tulus Tambunan. Pusat Studi Industri dan UKM, Universitas Trisakti dan Kadin Indonesia UU No. 9/1995 dan Keppres No. 99/1998 tentang Pemberdayaan Usaha Kecil dan Menengah. UU No. 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah
- Jurnal Administrasi Niaga, Wirausaha. UKM Vs Pasar Global. Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Pasundan, Bandung.

