

**Peranan Sistem Pengendalian Manajemen Dalam Meningkatkan Daya Saing  
UMKM  
(Studi Kasus Pada Rattan Handmade Ratatia)**

**Nella Ayu Novia<sup>1</sup>, Nadya Berlianti<sup>2</sup>, Aulia Rahmi Anasril<sup>3</sup>, Intan Putri Azhari<sup>4</sup>**  
Universitas Muhammadiyah Riau, Indonesia<sup>1,2,3,4</sup>

✉ Corresponding Author:

**Nama Penulis: Nella Ayu Novia**

E-mail: nellaayunnovia@gmail.com

**Abstract:** *This research is a research on the role of management control system in increasing competitiveness in an MSME. Every business actor needs a strategy to increase competitiveness with competitors. This study aims to determine the role of management control systems in increasing competitiveness at Rattan Handmade Ratatia SMEs in Pekanbaru. The technique used for data collection is by interview, observation, and documentation. The method used is a descriptive qualitative method. The result of this research is that the planning carried out by Rattan Handmade Ratatia's management went well and implemented a system in carrying out management control. The strategies that have been carried out by Rattan Handmade Ratatia's management in an effort to increase competitiveness are such as more complete products, giving discounts to consumers, product quality, friendly service and products marketed online.*

**Keywords:** *Management Control System, Competitiveness, Medium Small Micro Business*

**Abstrak:** *Penelitian ini merupakan penelitian tentang peran sistem pengendalian manajemen dalam meningkatkan daya saing dalam sebuah UMKM. Setiap pelaku usaha membutuhkan strategi untuk meningkatkan daya saing dengan pesaing. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui peran sistem pengendalian manajemen dalam meningkatkan daya saing pada UMKM Rattan Handmade Ratatia di Pekanbaru. Teknik yang digunakan untuk pengumpulan data adalah dengan wawancara, observasi, dan dokumentasi. Metode yang digunakan berupa metode kualitatif deskriptif. Hasil dari penelitian ini adalah Perencanaan yang dilakukan oleh manajemen Rattan Handmade Ratatia berjalan baik dan menerapkan system dalam melakukan pengendalian manajemen. Adapun strategi yang telah dilakukan pihak manajemen Rattan Handmade Ratatia dalam upaya meningkatkan daya saing sebagai seperti Produk lebih lengkap, Memberikan diskon kepada konsumen, Kualitas Produk, Pelayanan Ramah dan Produk dipasarkan secara online*

**Kata Kunci:** *Sistem Pengendalian Manajemen, Daya Saing, UMKM*

## **1. PENDAHULUAN**

### **Latar Belakang**

Dalam dunia bisnis ruang lingkup kecil ataupun besar, perlu adanya penerapan system pengendalian manajemen. Dengan diterapkannya system pengendalian manajemen dapat membangkitkan individu dalam organisasi atau perusahaan serta mengedepankan tujuan yang telah dirancang. SDM (Sumber Daya Manusia) merupakan peran penting bagi perusahaan. jika suatu perusahaan tidak dapat menangani SDM-nya dengan baik, maka perusahaan tersebut tidak dapat berdiri kokoh dan mudah jatuh (Weni Agustin et al., 2021). Setiap perusahaan dapat mendapat kendala dalam kegiatan yang dilakukan yang dipengaruhi oleh system pengendalian manajemen. Kendala yang timbul salah satunya daya saing. Daya saing merupakan factor suatu perusahaan dapat mempertahankan perusahaanya dan itu tidak terlepas dari dunia usaha. Setiap perusahaan pasti memiliki pesaing atau competitor (Fadilah et al., 2021; Suci et al., 2017).

Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) berperan sebagai sumber pendapatan masyarakat daerah, memenuhi kebutuhan dan produk dalam negeri, menciptakan lapangan pekerjaan, dan meningkatkan nilai tambah yang berdampak pada semakin berkurangnya kemiskinan dan perubahan kondisi perekonomian (Abdurohim, 2020).

Rattan Handmade merupakan UMKM yang berlokasi di Pekanbaru. Berdiri pada tahun 2013 yang dilaksanakan saat itu masih dirumah pemilik. Pada tahun 2017 membuka galeri didaerah rumbai dan pada tahun 2020 membuka galeri ke dua di jalan taman karya. Yang dijual adalah rotan asli, sintetis dan dikembangkan dengan kayu dan terbuat dari bahan-bahan alam. Saat ini dalam pemasaran sudah dilakukan ke dalam negeri maupun luar negeri. Negara yang sudah dijangkau seperti Thailand dan Malaysia.

Penelitian ini dilakukan untuk menganalisis dan mengetahui apa saja upaya yang telah dilakukan oleh manajemen Rattan Handmade sebagai salah satu upaya pengendalian manajemen dalam meningkatkan daya saing. Peneliti melakukan penelitian yang berjudul “ Peranan Sistem Pengendalian Manajemen Dalam Meningkatkan Daya Saing Pada Rattan Handmade Ratatia”.

## **Kajian Pustaka**

### **UMKM**

UMKM Menurut Perundang-undangan Indonesia no. 28 Tahun 2008 Usaha Mikro Kecil dan Menengah dapat didefinisikan sebagai berikut:

- a) Usaha Mikro adalah usaha produktif yang dimiliki oleh perseorangan dan / atau badan usaha yang memenuhi kriteria Usaha Mikro yang memiliki kekayaan bersih paling banyak 50 juta rupiah dan penjualan maksimal 300 juta rupiah.
- b) Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, oleh perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian secara langsung atau tidak langsung dari Usaha Usaha Menengah atau Usaha Besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil yang mempunyai kekayaan bersih 50-500 juta rupiah dan penjualan maksimal 300 juta sampai dengan 2,5 miliar rupiah.
- c) Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, dilakukan oleh orang perseorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikendalikan, atau menjadi bagian secara langsung atau tidak langsung dengan Bisnis Kecil atau Bisnis Besar dengan kekayaan bersih 500 juta hingga 10 miliar rupiah dan jumlah penjualan tahunan 2,5 hingga 50 miliar rupiah.

### **Sistem Pengendalian Manajemen**

(Porporato, 2006) Sistem pengendalian manajemen adalah suatu mekanisme baik formal maupun informal yang didesain untuk menciptakan kondisi yang mampu meningkatkan peluang pencapaian harapan output yang diinginkan dengan memfokuskan pada tujuan yang akan dicapai oleh perusahaan dan perilaku yang diinginkan.

(Putri, 2021) sistem pengendalian manajemen dengan kinerja adalah hukum sebab dan akibat, yaitu dua hal yang saling berkaitan atau berhubungan, sebab baik buruknya kinerja yang dicapai oleh seluruh anggota organisasi merupakan gambaran terpenuhi tidaknya, atau memadai tidaknya seluruh unsur-unsur sistem pengendalian manajemen yang diterapkan dalam perusahaan secara konsekuen. Karena sistem pengendalian manajemen adalah alat yang dapat berperan guna mengarahkan seluruh anggota organisasi dalam pelaksanaan tugasnya agar fokus

kepada tujuan yang telah ditetapkan sesuai dengan rencana. Jadi apabila unsur-unsur sistem pengendalian manajemen terpenuhi atau memadai, maka akan meningkatkan kinerja para pelaksana tugas (kinerja baik). Arti kinerja baik adalah hasil pelaksanaan tugas sesuai dengan yang direncanakan. Sedangkan, apabila tidak terpenuhinya unsur-unsur sistem pengendalian manajemen, pencapaian kinerja akan sebaliknya (kinerja buruk). Dari ulasan diatas mengenai hubungan sistem pengendalian manajemen dengan kinerja dapat disimpulkan bahwa sistem pengendalian manajemen sangat erat kaitannya dengan kinerja.

(Delia et al., 2020) Menurut Thomas Sumarsan, ada beberapa unsur dalam sistem pengendalian manajemen, yaitu :

1. Kemampuan pekerja yang berdasarkan tanggung jawab.
2. Pemisahan kewajiban pekerja
3. Pengaturan kewajiban, tujuan, metode, serta pengawasan yang masuk akal sesuai dengan norma suatu usaha untuk melakukan kekuasaan atas sumber daya, kewajiban, pendapatan dan biaya.
4. Kontrol dalam pemanfaatan sumber daya, dokumen, dan struktur yang signifikan.
5. Meninjau sumber daya yang dimiliki tergantung pada catatan sumber daya dan kewajiban atau yang benar-benar ada dan melakukan perbaikan jika ditemukan kesalahan.

Unsur-unsur sistem pengendalian manajemen dibagi menjadi empat yaitu (Azmi et al., 2019):

1. *Result control* merupakan bentuk pengendalian yang langsung tertuju pada pengendalian perilaku seorang karyawan dalam berbagai tingkat suatu badan usaha atau pun organisasi.
2. *Actions control* merupakan pengendalian yang berkaitan dengan tindakan tertentu yang dilakukan oleh karyawan dalam organisasi apakah bermanfaat atau tidak.
3. Pengendalian personel merupakan pengendalian yang bertujuan untuk mengumpulkan kesadaran pekerja secara alamiah untuk menyelesaikan pekerjaannya masing-masing.

4. Pengendalian budaya merupakan pengendalian yang dimaksudkan untuk membangun iklim sosial antara kelompok yang mendesak pekerja untuk bertindak sesuai dengan standard dan aturan yang berlaku di suatu bisnis.

Suatu pengendalian sistem mempunyai bagian-bagian yang akan memungkinkan pengendalian tersebut berjalan dengan tepat.

Bagian-bagian tersebut diantaranya adalah (Anthony & Govindarajan, 2009):

1. *Sensor/detector*, yaitu alat yang digunakan bertujuan untuk meneliti permasalahan apa yang akan terjadi di dalam suatu proses.
2. *Aesor*, yaitu alat yang digunakan untuk tujuan menentukan keakuratan. Biasanya menggunakannya cara membandingkan suatu kenyataan dengan standarisasi yang telah ditentukan.
3. *Efektor*, yaitu suatu alat yang dapat digunakan untuk merubah sesuatu yang didapat dari komponen asessor.
4. Jaringan komunikasi, yaitu alat yang dapat berguna untuk mentransfer informasi di antara detector assessor dan antara assessor dan efector.

Proses pengelolaan manajemen yang baik harus resmi, akan tetapi sikap pengelolaan yang tak resmi masih sering terjadi. Sehingga pengelolaan manajemen yang resmi merupakan tahapan yang saling berkaitan satu dengan lainnya, proses tersebut antara lain :

1. Pemrograman (*Programming*). Pada tahapan ini perusahaan harus menentukan rencana yang akan dijalankan dan meneliti potensi yang akan dialokasikan untuk setiap rencana yang telah disepakati.
2. Penganggaran (*Budgeting*). Pada bagian ini rencana penganggaran kinerja direncanakan secara terperinci, seperti yang diungkapkan dalam satu moneter, untuk suatu periode yang tentukan, normalnya adalah satu tahun.
3. Operasi dan Akuntansi (*Operating and Accounting*). Pada bagian ini dilakukan pencatatan terhadap beberapa sumpotensi yang digunakan dan pendapatan yang didapat. Rincian tersebut dikelompokkan dengan rencana yang telah ditetapkan tanggungjawabnya. Pengelompokan yang sesuai rencana digunakan sebagai dasar untuk pemrogaman diwaktu yang akan mendatang, sedangkan pengelompokan yang sudah sesuai dengan pusat tanggungjawab akan digunakan untuk patokan kinerja para manajer di masa yang akan datang.

4. Laporan dan Analisis (*Reporting and Analysis*). Pada bagian ini adalah hal yang paling penting karena untuk menutup suatu siklus dari proses pengendalian manajemen, supaya data yang didapat digunakan untuk proses pertanggungjawaban.

### **Daya Saing**

Daya saing adalah konsep perbandingan kemampuan dan kinerja perusahaan, subsektor lainya dimana sama-sama memiliki tujuan yang sama yaitu ingin mencapai tujuan yang telah di konsep agar dijadikan salah satu jalan menuju harapan. Strategi yang diperlu dilakukan yaitu sistem yang baik sehingga dapat dijadikan sebagai benteng dalam upaya meningkatkan daya saing yang baik (Delia et al., 2020).

Daya saing adalah kemampuan untuk menunjukkan hasil yang lebih baik, lebih cepat atau lebih bermakna. kemampuan yang dimaksud adalah Kemampuan memperkokoh pangsa pasar, Kemampuan menghubungkan dengan lingkungannya, Kemampuan meningkatkan kinerja tanpa henti, Kemampuan menegakkan posisi yang menguntungkan Menurut Menteri Pendidikan Nasional.

Daya saing merupakan suatu hal yang penting dalam sebuah organisasi. Menurut Porter dalam Putri, pentingnya daya saing disebabkan oleh hal-hal berikut (Delia et al., 2020) :

- a) Dapat memberdayakan kemanfaatan serta meningkatkan kepercayaan diri
- b) Meningkatkan batas ekspansi moneter, baik yang berkaitan dengan perekonomian regional maupun jumlah pelaku keuangan untuk meningkatkan pembangunan moneter
- c) Keyakinan bahwa instrumen pasar membuat lebih efektif

Menurut Michael A. Porter, terdapat tiga strategi atau cara yang dibutuhkan untuk menentukan daya saing antara lain (Delia et al., 2020):

#### a) Strategi Biaya Minimal (*Cost Leadership*)

Strategi biaya minimal penekannyanya adalah pengeluaran dengan tujuan akhir untuk membuat barang standar dengan harga yang rendah untuk setiap unitnya. Item ini biasanya lebih terfokus pada pembeli yang mudah terpengaruh oleh perubahan nilai. Khususnya di pasar produk, strategi ini umumnya sangat baik karena tidak sulit untuk membuat perusahaan bertahan melawan persaingan

nilai yang terjadi di masa depan namun juga bisa biayanya sendiri dan menjamin keuntungan pasar yang tinggi.

b) Strategi Produk Berbeda (Differentiation)

Strategi produk berbeda, strategi ini mendorong suatu organisasi untuk memperoleh ciri khas tersendiri pada produknya dalam pasar objektif. Ciri khas produk yang diutamakan membuatnya bisa menjadikan inspirasi bagi berbagai organisasi dalam menarik pembeli potensial.

c) Strategi Pusat

Strategi Pusat ini digunakan untuk mengumpulkan keunggulan di pasar yang lebih kecil. Dimana produk yang dijual dapat dilihat dari kemampuan konsumen seperti orang atau perusahaan menengah merupakan salah satu fokus strategi untuk meningkatkan efisiensi ketertarikan pembeli sehingga mampu dijadikan sebuah peluang yang sangat baik bagi pihak produsen.

Indikator Daya Saing (Galuh et al., 2022) ;

**1. Keunikan produk**

Keunikan yang dimiliki oleh produk yang dihasilkan perusahaan sehingga membedakannya dari produk pesaing atau produk umum di pasaran. Sebagai sebuah terobosan yang dihasilkan perusahaan dalam menuangkan hasil ide-ide atau gagasan sehingga menciptakan sesuatu yang berbeda atau unik dari yang lain (pesaing) sehingga mampu memiliki daya tarik bagi pelanggan.

**2. Kualitas produk**

Kualitas dari produk yang berhasil diciptakan oleh perusahaan. Pintar dalam memilih bahan baku yang bermutu tinggi, sehingga menghasilkan Produk yang berkualitas atau lebih dibandingkan pesaing.

**3. Harga bersaing**

Kemampuan perusahaan untuk menghasilkan produk dengan harga yang mampu bersaing di pasaran. Dengan terciptanya suatu produk yang unik dan berkualitas, perusahaan harus bisa menyesuaikan harga supaya harga tersebut sesuai dengan daya beli pelanggan (terjangkau) dalam kata lain tidak membebankan pelanggan.

## **2. METODE PENELITIAN**

### **Jenis Penelitian**

Metode penelitian yang digunakan peneliti dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif dengan metode deskriptif. Metode penelitian yang digunakan adalah metode kualitatif (Mulyana, 2008). Tujuan dari penelitian deskriptif ini adalah untuk membuat deskripsi, gambaran atau lukisan secara sistematis, faktual dan akurat mengenai fakta-fakta, sifat-sifat serta hubungan antar fenomena yang diselidiki.

Menurut (Sugiyono, 2012) metode penelitian kualitatif merupakan suatu penelitian yang digunakan untuk meneliti pada objek yang alamiah dimana peneliti adalah sebagai instrumen kunci, teknik pengumpulan data dilakukan secara gabungan, analisis data bersifat induktif, dan hasil penelitian kualitatif lebih menekankan makna daripada generalisasi.

### **Waktu dan Tempat Observasi**

Penelitian ini dilakukan pada tanggal 16 Januari 2022. Salah satu objek penelitian adalah Rattan Handmade. Usaha ini menjualkan perabotan yang terbuat dari rotan. Lokasi Rattan Handmade Ratatia ini di Jalan Yos Soedarsa No.149 Meranti Pandak, Pekanbaru.

### **Teknik Pengumpul Data**

#### **Pengamatan (Observasi)**

Peneliti melakukan pengumpulan data dengan cara pengamatan dan mencatat secara mendetail dari objek yang diteliti. Dari hasil pengamatan (observasi) dapat diperoleh pandangan yang lebih jelas tentang masalahnya. Peneliti mendapatkan data tentang lokasi, Produk yang dipasarkan dan strategi saing yang diterapkan oleh Rattan Handmade Ratatia

#### **Wawancara (Interview)**

Peneliti melakukan wawancara bertujuan untuk mengumpulkan data guna menemukan permasalahan yang akan diteliti dan untuk melengkapi data yang diperoleh dari hasil observasi. Wawancara dilakukan kepada salah satu karyawan Rattan Handmade Ratatia. Dari wawancara tersebut diperoleh informasi tentang sejarah berdirinya dan beberapa informasi yang berhubungan dengan penelitian ini.



## **Dokumentasi**

Studi dokumentasi dalam penelitian ini diperlukan untuk mempertajam analisis penelitian yang berkaitan dengan penggunaan media komunikasi yang dilakukan oleh Rattan Handmade Ratatia.

## **Metode Analisa Data**

Analisa data adalah usaha yang dilakukan dengan cara menganalisis data, mengelompokkan data, menyaring dari beberapa data dan dijadikan satu kesatuan yang bisa dikelola. Analisis data dilakukan tujuannya untuk mengetahui Peranan Sistem Pengendalian Manajemen Dalam Meningkatkan Daya Saing Pada Rattan Handmade Ratatia (Studi Kasus UMKM). Analisa dari data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisa data kualitatif.

## **3. HASIL PENELITIAN**

Berdasarkan wawancara yang dilakukan mendapatkan hasil atas wawancara tersebut. Rattan Handmade Ratatia berdiri pada tahun 2013 yang dilaksanakan saat itu masih dirumah pemilik. Pada tahun 2017 membuka galeri daerah rumbai dan pada tahun 2020 membuka galeri ke dua di taman karya. Yang dijual adalah rotan asli, sintetis dan dikembangkan dengan kayu dan terbuat dari bahan-bahan alam. Ada banyak gerai di sepanjang jalan tersebut termasuk Rattan Handmade Ratatia. Namun dengan banyak nya pesaing tidak membuat Rattan Handmade Ratatia berhenti berkembang. Para staf tidak henti melakukan inovasi untuk menarik para konsumen baik itu di gerai dilakukan hingga di social media yang mereka punya. Ada beberapa strategi yang dilakukan oleh Rattan Handmade Ratatia dalam menjaga eksistensinya terhadap konsumen maupun dilingkungan masyarakat. Seperti:

### **1. Produk lebih lengkap**

Produk yang diproduksi dan dipasarkan oleh Rattan Handmade lebih lengkap dibandingkan gerai lain. Hal ini membuktikan konsumen banyak berkunjung ataupun memesan produk dari *platform* seperti Instagram dan Shopee.

### **2. Memberikan diskon kepada konsumen**

Diskon diberikan kepada konsumen agar menarik konsumen membeli produk tersebut.

### 3. Kualitas Produk

Kualitas bahan baku dalam proses produksi adalah rotan Grade A.

### 4. Pelayanan Ramah

Pelayanan ramah dilakukan agar konsumen yang berkunjung merasa nyaman selama berada di Rattan Handmade.

### 5. Produk dipasarkan secara daring

Saat ini para konsumen tertarik belanja daring dibandingkan langsung datang ke toko fisiknya. Dikarenakan menghemat waktu, memudahkan para konsumen, khususnya konsumen dari luar kota dalam memesan produk lewat aplikasi yang ada seperti Shopee dan Instagram. Rattan Handmade telah menjangkau konsumen dari dalam kota maupun luar kota. Tidak hanya itu produk telah terjual ke beberapa negara seperti Malaysia dan Thailand.

Keberhasilan Rattan Handmade Ratatia dalam menjaga eksistensinya terhadap daya saing yang telah dilakukan tidak lepas juga dari pengendalian manajemen. Pengendalian manajemen dilakukan agar fungsi manajemen berjalan efektif dan efisien. Pengendalian manajemen yang dilakukan ialah perencanaan langsung yang dapat bersaing dengan kompetitor diluar sana.

## **4. PEMBAHASAN**

Rattan Handmade Ratatia berdiri pada tahun 2013 yang dilaksanakan saat itu masih di rumah pemilik. Pada tahun 2017 membuka galeri daerah Rumbai dan pada tahun 2020 membuka galeri ke dua di Taman Karya. Yang dijual adalah rotan asli, sintetis dan dikembangkan dengan kayu dan terbuat dari bahan-bahan alam. Para staff mencari ide-ide kreatif terkait desain produknya sehingga mampu menarik konsumen untuk berkunjung ke gerai. Selain itu, penerapan pengendalian manajemen sesuai dengan standart operasional prosedur (SOP) yang berlaku. Pelayanan dilakukan dengan sangat baik dan ramah. Pengendalian manajemen yang dilakukan sangat baik, dengan setiap elemen pengendalian dilaksanakan secara efektif dan efisien. Efisiensi dalam setiap program pengendalian manajemen mencapai lebih dari tujuan dengan hasil yang diharapkan, serta efisiensi dalam melaksanakan program pada waktu yang tepat. Sampai saat ini Rattan Handmade mampu bersaing dengan gerai yang ada di Pekanbaru. Hal ini membuktikan bahwa pengendalian manajemen yang dilakukan dengan sangat baik dan mampu bersaing

dengan sehat dengan para competitor tidak hanya itu mampu menjual produknya sampai ke luar negeri.

Penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh (Wahyuningtiyas et al., 2021) Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa pemilik usaha dalam mengelola usahanya sudah menerapkan sistem pengendalian manajemen dengan baik sehingga dapat bersaing dengan usaha-usaha lain.

## **5. KESIMPULAN**

### **Kesimpulan**

Perencanaan yang dilakukan oleh manajemen Rattan Handmade Ratatia berjalan baik dan menerapkan system dalam melakukan pengendalian manajemen. Adapun strategi yang telah dilakukan pihak manajemen Rattan Handmade Ratatia dalam upaya meningkatkan daya saing sebagai berikut :

1. Produk lebih lengkap
2. Memberikan diskon kepada konsumen
3. Kualitas Produk
4. Pelayanan Ramah
5. Produk dipasarkan secara daring

### **Saran**

Berdasarkan analisis dan pembahasan di atas, penulis mengusulkan sebagai berikut:

1. Sistem pengendalian manajemen yang diterapkan oleh Rattan Handmade Ratatia sudah baik untuk itu juga mempertimbangkan faktor-faktor lain yang dapat mendorong peningkatan daya saing.
2. Karena kemajuan teknologi yang pesat dan semakin banyaknya UMKM, Rattan Handmade Ratatia harus mampu mempertahankan strategi pengendalian manajemen agar dapat terus bersaing dengan UMKM lainnya.
3. Meningkatkan kinerja dan keterampilan.

## **6. REFERENSI**

- Abdurohim, D. (2020). *Strategi Pengembangan Kelembagaan UMKM (Pertama)*. Bintang Pustaka Madani.
- Anthony, R. N., & Govindarajan, V. (2009). *Sistem Pengendalian Manajemen*. Karisma.

*Peranan Sistem Pengendalian Manajemen Dalam Meningkatkan Daya Saing Pada Rattan  
Handmade Ratatia (Studi Kasus Pada UMKM)*

- Azmi, U., Sany, D., & Mayar, A. (2019). *Memaknai Sistem Pengendalian Manajemen, Kepemimpinan dan Ideologi Gender Pemimpin Pada Salah satu Umkm Minangkabau*. 1(2), 727–739.
- Delia, Sandy, M., Sefira, R. D., & Yulianto, A. (2020). Meningkatkan Daya Saing ( Study Kasus Pada Toserba Borma Majalaya ). *E-Jurnal Equilibrium Manajemen*, 6(2), 28–38.
- Fadilah, A., Syahidah, A. nur'azmi, Risqiana, A., Nurmaulida, A. sofa, Masfupah, D. D., & Arumsari, C. (2021). Pengembangan Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah Melalui Fasilitasi Pihak Eksternal Dan Potensi Internal. *BERNAS: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 2(4), 892–896. <https://doi.org/10.31949/jb.v2i4.1525>
- Galuh, A. P., Radha, C. C., & Rahma, E. (2022). *UPAYA MENINGKATKAN DAYA SAING PADA KIOS BUAH “ SIMO BUAH ” ( Studi Kasus Pada UMKM )*. 1–22.
- Mulyana, D. (2008). *Metodologi Penelitian Kualitatif*. PT Remaja Rosda Karya.
- Porporato, M. (2006). Impact of Management Control System' Intensity of Use on Joint Venture's Performance: an Empirical Assessment. *Journal of Management Control System*, 21, 512–562.
- Putri, A. (2021). Peranan Sistem Pengendalian Manajemen Terhadap Kinerja Unit Pembangunan Saguling. *Journal of Accounting, Finance, Taxation, and Auditing (JAFTA)*, 3(1), 55–70. <https://doi.org/10.28932/jafta.v3i1.3409>
- Suci, Y. R., Tinggi, S., & Ekonomi, I. (2017). Perkembangan UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah) di Indonesia. *Jurnal Ilmiah Fakultas Ekonomi*, 377–386.
- Sugiyono. (2012). *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Alfabeta.
- Wahyuningtiyas, R., Windari, H. W., & Utomo, B. (2021). *MENINGKATKAN DAYA SAING PADA SRC GURDA KENCANA*. 6(1), 33–40.
- Weni Agustin, Yullyana, L., & Rofendi, M. R. (2021). EVALUASI ACTION & RESULT CONTROL DALAM IMPLEMENTASI SISTEM PENGENDALIAN MANAJEMEN DI TULUNGAGUNG. *Jurnal Akuntansi*.