

## PENTINGNYA SISTEM PENGENDALIAN MANAJEMEN DALAM UPAYA MENINGKATKAN DAYA SAING PADA SRC GURDA KENCANA (STUDI KASUS PADA UMKM)

<sup>a</sup>Ragil Wahyuningtiyas, <sup>b</sup>Hesti Wahyu Windari, <sup>c</sup>Budi Utomo  
<sup>abc</sup>Institut Agama Islam Negeri Salatiga  
[ragilwnt99@gmail.com](mailto:ragilwnt99@gmail.com)

### ABSTRAK

*Persaingan di dunia bisnis semakin ketat, apalagi untuk saat ini banyak sekali usaha kecil dan menengah yang menggeluti berbagai bidang. Termasuk rumah makan, dagang, produksi dan lain-lain, mulai dari dalam dan luar negeri. Setiap pengelola usaha selalu dituntut agar mengelola usahanya dengan baik dan berkualitas. Upaya yang dapat dilakukan oleh pengelola usaha untuk dapat mengelola usahanya dengan maksimal adalah dengan salah satunya menerapkan pengendalian sistem manajemen yang terkendali. Sistem pengendalian manajemen dapat juga dijelaskan seperti siklus yang menjamin bahwa pengelolaan usaha yang meliputi sumber daya manusia, bahan baku dan pemasaran yang dialokasikan agar mencapai tujuan dalam suatu usaha. Alasan penelitian ini adalah untuk menguji pentingnya sistem pengendalian manajemen dalam upaya meningkatkan daya saing pada SRC. Teknik yang digunakan untuk pengumpulan data adalah dengan wawancara, observasi, dan dokumentasi. Metode yang digunakan berupa metode kualitatif deskriptif. 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.*

---

**Kata kunci :** sistem pengendalian manajemen, daya saing.

### ABSTRAC

*Rivalry in the business world is getting harder, particularly now that there are such countless little and medium-sized organizations that are engaged with different fields. Including restaurants, trade, production and others, starting from within and outside the country. Every business manager is always required to manage his business properly and with quality. Efforts that can be made by business managers to be able to manage their business optimally are by implementing a controlled management system control. The management control system can also be described as a cycle that ensures that business management which includes human resources, raw materials and marketing is allocated in order to achieve goals in a business. The reason for this research is to examine the importance of a management control system in an effort to increase competitiveness in SRC. The strategy utilized for information assortment is by meeting, perception, and documentation. The strategy utilized is a spellbinding subjective technique. The consequences of this study indicate that business owners in managing their businesses have implemented a management control system well so that they can compete with other businesses.*

---

**Keywords :** management control system, competitiveness

## PENDAHULUAN

### *Latar Belakang*

Dalam dunia bisnis, sistem pengendalian manajemen mengambil bagian penting untuk tetap berjalan di saat iklim yang meragukan ini. Pengendalian manajemen digunakan untuk mengumpulkan dan menggunakan data untuk menilai kinerja dari sumber daya yang ada, seperti contohnya manusia, keuangan, mesin.

Dalam dunia bisnis kecil maupun besar, perlu adanya penerapan sistem pengendalian manajemen. Sistem pengendalian manajemen diterapkan untuk membangkitkan individu dalam organisasi dan mengedepankan tujuan. Dalam sebuah perusahaan SDM (Sumber Daya Manusia) adalah peran yang sangat penting, yang merupakan fondasi dasar bagi sebuah 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).

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 (Abduruohim, 2020).

Berdasarkan Kementerian PPN/Bappenas laju perkembangan moneter di Indonesia akhir-akhir ini meningkat sebesar 0,05 persen. Salah satu penunjang perkembangan moneter dapat dilihat dari besarnya aksi usaha kecil dan menengah, baik di daerah maju maupun adat, melalui UMKM. Usaha yang dilaksanakan mempunyai peran penting dalam pergerakan roda perekonomian bangsa ini, karena dapat menyerap tenaga kerja yang cukup meningkat, adanya UMKM mampu meningkatkan pendapatan masyarakat menengah ke bawah. Artinya, UMKM dianggap memiliki kedudukan yang cukup penting dalam mengurangi pengangguran dan kemiskinan yang ada di negara kita (Farida et al., 2021).

SRC adalah supermarket masakini yang penting bagi program asosiasi PT SRC Indonesia Sembilan (SRCIS). Berniat untuk meningkatkan keseriusan UKM di supermarket melalui bantuan bisnis yang layak.

SRC dimulai dari 57 warung kelontong sederhana di Medan pada tahun 2008 yang akhirnya bertransformasi menjadi sebuah Toko Kelontong Masa Kini yang memiliki tujuan agar dapat memenuhi kebutuhan setiap pelanggannya. SRC menyediakan dari kebutuhan pokok hingga kebutuhan produk digital.

Kini SRC adalah Ikatan Toko Kelontong Masa Kini terbesar. Terbukti dengan hadirnya supermarket yang tersebar di seluruh Indonesia melebihi 120.000 toko. SRC tergabung dalam 6.000 asosiasi SRC yang saling membagi informasi dan pengalaman untuk membangun keseriusan antar supermarket dan menambah kemajuan UMKM untuk Indonesia yang unggul (Src.id, 2020).

Melihat gambaran di atas, kami selaku penulis terdorong untuk melaksanakan penelitian untuk menganalisis dan mengetahui apa saja upaya yang telah dilakukan oleh manajemen SRC Gurda Kencana sebagai salah satu upaya pengendalian manajemen dalam meningkatkan daya saing di salah satu cabang SRC yang terletak di Lingkungan Gamasan, Kec. Bandungan, Kab. Semarang dengan nama SRC Gurda Kencana. Maka kami melakukan penelitian yang berjudul **“ANALISIS SISTEM PENGENDALIAN MANAJEMEN DALAM UPAYA MENINGKATKAN DAYA SAING PADA SRC GURDA KENCANA”**

### *Rumusan Masalah*

Berdasarkan uraian di atas, masalah yang mampu diidentifikasi oleh penulis adalah:

1. Bagaimana penerapan sistem pengendalian manajemen di SRC Gurda Kencana?
2. Bagaimana strategi yang dilakukan dalam meningkatkan daya saing SRC Gurda Kencana?

## KAJIAN PUSTAKA

### **Sistem Pengendalian manajemen**

Menurut Anthony dan Govindarajan pengendalian manajemen merupakan sebuah proses yang dilakukan oleh manajer untuk mempengaruhi anggota dalam organisasi agar mengimplementasikan strategi yang ada (Puspitasari & Rachmawati, 2018). Tentunya di dalam suatu organisasi memiliki strategi, apabila organisasi tersebut memiliki sistem pengendalian maka strategi dapat dijalankan sesuai dengan tujuan organisasi. Sistem pengendalian manajemen ini berfungsi untuk membantu manajer menjalankan organisasi sesuai dengan strategi dan tujuan yang telah ditentukan. Menurut Amirullah, pengendalian berguna untuk mengetahui apakah strategi dalam organisasi telah dijalankan (Puspitasari & Rachmawati, 2018).

Sistem pengendalian manajemen sangat penting bagi perusahaan. Menurut Simons (1990), sistem pengendalian manajemen dapat digunakan sebagai pengamatan atas aktivitas organisasi dan digunakan sebagai pengaturan, pengamatan aktivitas, estimasi eksekusi dan komponen integratif. Berbeda dengan Simons (1990), Langfield Smith (1997) dan Nilson (2002) menjelaskan bahwa SPM adalah alat bagi manajer untuk memastikan pemanfaatan semua asset untuk mencapai tujuan hierarkis sebagai metodologi dan kerangka kerja pemanfaatan formal data untuk mencapai pola kegiatan perusahaan yang menggunakan informasi (Rosini, 2020).

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

1. Kemampuan pekerja yang berdasarkan tanggungjawab.
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**

Menurut Merchant dan Stede (2007), unsur-unsur sistem pengendalian manajemen dibagi menjadi empat yaitu yang pertama (Azmi et al., 2019), *result control* merupakan bentuk pengendalian yang langsung tertuju pada pengendalian perilaku seorang karyawan dalam berbagai tingkat suatu badan usaha atau pun organisasi. Kedua, *actions control* merupakan pengendalian yang berkaitan dengan tindakan tertentu yang dilakukan oleh karyawan dalam organisasi apakah bermanfaat atau tidak. Ketiga, pengendalian personel merupakan pengendalian yang bertujuan untuk mengumpulkan kesadaran pekerja secara alamiah untuk menyelesaikan pekerjaannya masing-masing. Terakhir, 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.

### **Daya Saing**

Menurut Porter daya saing merupakan produktivitas yang dicirikan sebagai hasil yang diciptakan oleh angkatan kerja. Sedangkan menurut Kuncoro daya saing merupakan gagasan pemeriksaan kapasitas dan eksekusi organisasi, sub sektor lainnya untuk menjual produk dan jasa pada pasar (Winarti et al., 2019). Daya saing dalam suatu organisasi atau perusahaan bisa tercapai dari pengakumulasian daya saing yang tepat pada setiap organisasi. Strategi yang perlu dilakukan untuk mencapai tujuan suatu usaha yaitu sistem yang dijalankan dengan baik agar dapat dijadikan sebagai benteng dalam meningkatkan daya saing yang baik dengan usaha lain.

Daya saing adalah kapasitas untuk menunjukkan hasil yang lebih baik, lebih cepat serta lebih signifikan. Kapasitas yang dimaksud adalah kapasitas untuk memperkuat pasar,

kapasitas untuk mengasosiasikan dengan iklim, kapasitas untuk terus meningkatkan pelaksanaan, serta kapasitas untuk mencapai prestasi produktif 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., n.d.)

- 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., n.d.)

- a. Strategi Biaya Minimal (*Cost Leadership*)

Strategi biaya minimal penekannya 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 menentukan 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 Fred R. David.

Menurut Fred R. David, berbagai kemudahan pemeliharaan, kenyamanan dan hal lainnya yang sulit di tiru pesaing adalah salah satu contoh diferensial tujuan pembeli-pembeli yang umumnya tidak hanya khawatir tentang biaya dalam dinamika.

- 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 Fred R. David.

## METODE PENELITIAN

Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan metode kualitatif deskriptif. Penelitian kualitatif merupakan penelitian yang berusaha untuk menjelaskan atau mendeskripsikan memaparkan secara jelas fenomena yang terjadi dengan apa adanya. Hal ini sesuai dengan tujuan dari peneliti yaitu untuk mengetahui apakah terdapat perencanaan yang dilakukan manajemen SRC Gurda Kencana dalam meningkatkan daya saing.

### **Data dan Metode Pengumpulan Data**

Jenis data yang digunakan pada penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Data primer didapatkan dari hasil wawancara sedangkan data sekunder diperoleh dari jurnal-jurnal ilmiah dan internet. Metode pengumpulan data yang digunakan adalah metode wawancara, observasi dan dokumentasi. Peneliti melakukan wawancara serta observasi secara langsung di SRC Gurda Kencana, wawancara ini dilakukan dengan manajer SRC. Sedangkan opservasi dilakukan untuk melihat dari dekat keadaan dan aktivitas yang terjadi di SRC Gurda Kencana. Selain melakukan wawancara dan observasi peneliti juga melakukan pengamatan data yang yang ditunjukkan oleh manajer SRC, analisis data ini dilakukan untuk mendukung penelitian .

### **Subjek Penelitian**

Subjek yang dipilih peneliti dalam penelitian ini adalah pemilik UMKM yaitu manajer dari SRC Gurda Kencana.

## **PEMBAHASAN**

### **1. Hasil Penelitian**

Dari hasil wawancara yang kami lakukan bersama dengan Manager SRC Gurda Kencana, terdapat beberapa informasi yang kami dapatkan. SRC Gurda Kencana merupakan satu-satunya SRC yang beroperasi di Lingkungan Gamasan Kecamatan Bandungan. Banyak juga toko kelontong lain yang beroperasi di sekitar SRC Gurda Kencana. Namun dengan banyaknya pesaing membuat SRC Gurda Kencana terus berkembang, salah satunya dengan memperhatikan sistemnya. Sistem pengendalian manajemen yang dijalankan oleh manajer toko dari dulu hingga sekarang membuahkan hasil. Hasil yang manajer dapatkan yaitu dapat bersaing dengan toko kelontong yang lain dan dapat beroperasi sampai sekarang.

Upaya lain yang manajer toko lakukan adalah dengan melengkapi produk-produk yang jarang ditemui di toko kelontong lain. Dengan adanya produk penjualan yang lengkap, akan banyak konsumen yang memutuskan untuk berlangganan di SRC Gurda Kencana. Untuk karyawan, manajer toko sebisa mungkin menghidupkan suasana toko agar para karyawan betah berada di toko, betah saat bekerja, dan senang saat bekerja, karena hal tersebut akan berdampak pada saat pelayanan terhadap konsumen. Karyawan juga diharuskan untuk bersikap ramah kepada pembeli.

Untuk hasil observasi yang kami lakukan, terlihat bahwa SRC Gurda Kencana selalu ramai oleh konsumen yang berbelanja di toko kelontong tersebut. Selain itu juga, kami memperhatikan produk yang disediakan di SRC ini dan membandingkannya dengan salah satu toko kelontong terdekat. Ada beberapa produk yang tidak tersedia di toko kelontong yang kami datangi dan produk tersebut tersedia di SRC Gurda Kencana.

Selain upaya diatas, pihak manajemen juga menjalankan beberapa strategi untuk membangun daya saing yaitu sebagai berikut : (Src.id, 2020)

#### **a. Menyediakan Produk Lebih Lengkap**

SRC selalu berusaha untuk memenuhi berbagai kebutuhan pelanggan dengan menyediakan produk yang lebih lengkap. Di dalam SRC Gurda Kencana terdapat berbagai produk yang lengkap untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari. SRC Gurda Kencana juga menyediakan kebutuhan digital seperti pulsa maupun pulsa listrik.

#### **b. Harga lebih murah dan hemat**

SRC dengan konsep toko kelontong selain menyediakan produk yang lengkap, juga memberikan harga yang lebih murah. Pada SRC Gurda Kencana terdapat berbagai barang standar dengan harga yang rendah untuk setiap unitnya. Sehingga dapat menarik para pembeli yang mudah terpengaruh oleh perubahan harga.

#### **c. Pelayanan yang hangat dan ramah**

Pelayanan di SRC Gurda Kencana juga hangat dan sangat ramah, sehingga membuat konsumen nyaman untuk berbelanja di toko kelontong SRC.

#### **d. Menciptakan Aplikasi AYO**

SRC memiliki berbagai layanan, juga menerapkan aplikasi AYO yaitu aplikasi yang menghubungkan pemilik toko dengan distributor sehingga membuat pemilik toko berbelanja barang dagangan secara online. Selain itu AYO SRC tidak hanya berguna bagi pemilik toko melainkan juga berguna oleh konsumen untuk menemukan toko SRC diberbagai daerah. Aplikasi ini juga memiliki fitur pojok bayar yang dapat memberikan kemudahan dalam pembayaran digital oleh pemilik toko dan konsumen.

Keberhasilan SRC Gurda Kencana sebagai toko kelontong yang menyediakan berbagai jenis barang kebutuhan masyarakat tidak terlepas dari manajemen yang dilakukan oleh pemilik toko kelontong SRC Gurda Kencana. Meskipun SRC Gurda Kencana tidak menerapkan semua strategi menurut Michael A. Porter tetapi dengan produk yang lengkap, harga murah dan terutama pelayanan yang hangat sudah mampu menarik pelanggan.

Selain itu pemilik toko juga melakukan pengendalian manajemen dengan baik. Pemilik SRC Gurda Kencana menerapkan *result control*, *actions control* serta juga *cultural control* dalam pengendalian manajemennya. Dengan menerapkan jenis-jenis pengendalian manajemen dan melakukan strategi. Sehingga semua fungsi manajemen berjalan sesuai dengan tujuan yang ingin dicapai pemilik toko dalam meningkatkan daya saing agar SRC Gurda Kencana dapat bersaing dengan toko-toko lain.

## **2. Analisis Sistem Pengendalian Manajemen di SRC Gurda Kencana**

SRC merupakan salah satu toko kelontong yang beroperasi hampir di seluruh wilayah Indonesia. Di setiap Kabupaten/Kota pasti terdapat paling sedikitnya satu toko kelontong SRC di setiap Kecamatannya. Toko kelontong SRC menjadi idaman bagi masyarakat untuk berbelanja dalam memenuhi kebutuhan sehari-hari.

Di SRC Gurda Kencana, pengendalian manajemen yang selama ini dilakukan oleh manajemen SRC berlangsung sangat baik. Hal tersebut terlihat dari karyawan SRC Gurda Kencana. Para karyawan SRC Gurda Kencana mempunyai keahlian dan kewajiban sesuai dengan standar operasional prosedur (SOP) yang berlaku. Karyawan SRC Gurda Kencana sangat pandai dalam melayani pelanggannya, pelayanan terbaik merupakan hal yang harus diutamakan oleh karyawan SRC Gurda Kencana. Selain itu juga dapat dilihat dari jumlah pengunjung yang datang setiap harinya untuk membeli kebutuhan sehari-hari karena produk di SRC Gurda Kencana yang lengkap.

Selanjutnya, manajemen SRC Gurda Kencana selalu melakukan perencanaan untuk keberlangsungan SRC Gurda Kencana. Adanya perencanaan yang sangat matang membuat SRC Gurda Kencana dapat terus berjalan sampai sekarang. Hal tersebut menjadi bukti bahwa manajemen SRC Gurda Kencana sangat baik dalam melakukan perencanaan untuk kemajuan SRC Gurda Kencana di tengah banyaknya minimarket dan supermarket yang menjadi pesaing SRC Gurda Kencana.

Pengendalian manajemen terhadap suatu perusahaan merupakan hal yang paling mendasar untuk tercapainya sebuah tujuan dan capaian. Seperti halnya yang dilakukan oleh manajemen SRC Gurda Kencana yang melakukan pengendalian manajemen dengan sangat baik. Bagi SRC Gurda Kencana pengendalian manajemen menjadi sebagai control bagi pelaksanaan manajemen dalam menjalankan SRC Gurda Kencana agar terus bisa bereksistensi dan dapat bersaing untuk mendatangkan banyak konsumen yang berbelanja di SRC Gurda Kencana.

Pengendalian manajemen yang dilakukan oleh manajemen SRC Gurda Kencana dilakukan dengan sangat baik, dari setiap unsur pengendalian di kerjakan secara efektif dan efisien. Efektifitas dalam setiap program pengendalian manajemen dilaksanakan tepat sasaran dengan hasil yang diharapkan, serta untuk efisien dalam melaksanakan program dengan waktu yang tepat.

Pengendalian manajemen yang dilakukan oleh manajemen SRC Gurda Kencana bukan tanpa alasan. Semua dilakukan agar SRC Gurda Kencana mengalami perkembangan yang pesat, atau setidaknya terus dalam kondisi yang stabil. SRC Gurda Kencana sudah hampir 8 tahun beroperasi, hingga sampai sekarang SRC Gurda Kencana masih bereksistensi dan dapat bersaing dengan toko kelontong/minimarket lainnya yang marak berdiri.

8 tahun SRC Gurda Kencana beroperasi menjadi sahabat bagi konsumen dalam menyediakan kebutuhan sehari-hari. Menjadi bukti bahwa pengendalian manajemen yang dilakukan oleh manajemen SRC Gurda Kencana berjalan dengan sangat baik. SRC Gurda Kencana dapat bersaing dengan para pesaingnya dalam mendatangkan banyak konsumen.

## **PENUTUP**

### **Kesimpulan**

Setelah melalui penelitian pengendalian manajemen dalam upaya meningkatkan daya saing pada SRC Gurda Kencana, terdapat perencanaan yang dilakukan oleh manajemen SRC Gurda Kencana. Adanya perencanaan serta penerapan sistem pengendalian manajemen dengan baik membuat kegiatan toko kelontong berjalan dengan efektif, dan efisien. Selain itu juga adanya keinginan dari pihak manajemen untuk terus memperbaiki

sistem dalam melakukan pengendalian manajemen. Strategi yang telah dilakukan pihak manajemen SRC Gurda Kencana dalam meningkatkan daya saing adalah sebagai berikut :

1. Pelaksanaan yang baik sistem pengendalian manajemen di SRC Gurda Kencana.
2. Strategi yang dilakukan pihak manajemen dalam meningkatkan daya saing SRC Gurda Kencana. Sebagai berikut:
  - Produk yang lengkap
  - Harga lebih murah dan bersahabat
  - Pelayanan yang hangat dan ramah
  - Menciptakan aplikasi AYO
3. Sistem pengendalian manajemen dalam upaya meningkatkan daya saing pada SRC Gurda Kencana terus konsisten dilakukan, hal tersebut dapat mempertahankan SRC Gurda Kencana selama kurang lebih 8 tahun.

### **Saran**

Berdasarkan analisis dan pembahasan diatas, saran dari penulis adalah sebagai berikut:

1. Dikarenakan sistem pengendalian manajemen yang dilakukan SRC Gurda Kencana sudah dilaksanakan dengan baik. Maka faktor-faktor lain yang dapat mendukung meningkatnya daya saing juga harus di perhatikan oleh SRC Gurda Kencana.
2. Dikarena kemajuan teknologi yang semakin pesat dan semakin banyaknya UMKM maka SRC Gurda Kencana harus mampu mempertahankan strategi pengendalian manajemen agar dapat terus bersaing dengan UMKM lainnya.
3. Selalu meningkatkan kinerja dan keterampilan ataupun manajemen guna berkembangnya SRC Gurda Kencana.
4. Untuk analisis selanjutnya, diperlukan pemeriksaan lebih lanjut pada judul analisis sistem pengendalian manajemen dalam upaya meningkatkan daya saing. Hal ini karena sekali lagi ada sudut pandang yang berbeda yang dapat mempengaruhi dan meningkatkan hasil dari penelitian ini.

## DAFTAR PUSTAKA

- Abdurohim, D. (2020). *Strategi Pengembangan Kelembagaan UMKM (Pertama)*. Bintang Pustaka Madani.
- Azmi, U., Dwita, S., & Afriyenti, M. (2019). Memaknai sistem pengendalian manajemen, kepemimpinan dan ideologi gender pemimpin pada salah satu UMKM minangkabau. *Jurnal Eksplorasi Akuntansi*, 1(2), 727–739.
- Delia, Sandy, M., Sefira, R. D., & Yulianto, A. (n.d.). *Meningkatkan Daya Saing ( Study Kasus Pada Toserba Borma Majalaya )*. 28–38.
- Farida, I., Aryanto, A., & Sunandar, S. (2021). Kesiapan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah Industri Batik Tegalan untuk Menghadapi Revolusi Industri 4.0. *Jurnal Monex*, 10(1), 10–15.
- Puspitasari, V., & Rachmawati, D. (2018). Implementasi Sistem Pengendalian Manajemen pada UMKM Batik Lasem. *Jurnal Keuangan Dan Perbankan*, 15(1), 29–43.
- Rosini, I. (2020). *Sistem Pengendalian Manajemen Berorientasi Keberlanjutan*. Penerbit Adab.
- Src.id. (2020). *Perjalanan Kami Sebagai Toko Kelontong Masa Kini*. Wwww.Src.Id. <https://www.src.id/tentang-kami>
- Weni Agustin, Yullyana, L., & Rofendi, M. R. (2021). *EVALUASI ACTION & RESULT CONTROL DALAM IMPLEMENTASI SISTEM PENGENDALIAN MANAJEMEN DI TULUNGAGUNG* Weni Agustin Jurusan Akuntansi / Fakultas Ekonomi Lyna Yullyana Jurusan Akuntansi / Fakultas Ekonomi Maulana Rahmad Rofendi Jurusan Akuntansi / Fakultas Ekono.
- Winarti, E., Purnomo, D., & Akhmad, J. (2019). Analysis of factors affecting Competitiveness of small and medium enterprises (msmes) in pulogadung east jakarta small industrial village (pik). *Jurnal Lentera Bisnis*, 8(2).