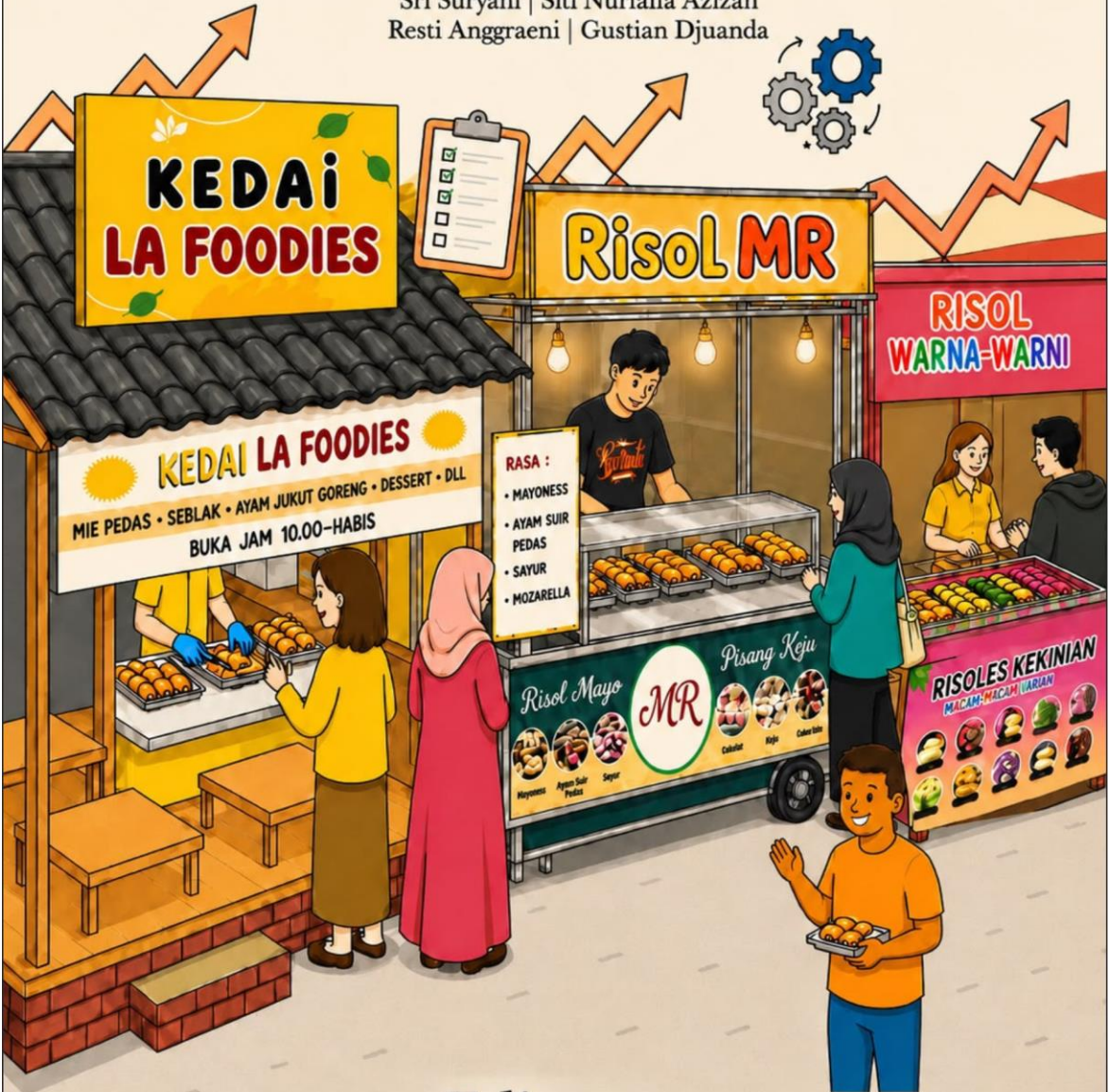




Implementasi Balanced Scorecard (BSC) dalam Meningkatkan Kinerja UMKM Risol

Sri Suryani | Siti Nurlaila Azizah
Resti Anggraeni | Gustian Djuanda



Editor :

Assoc. Prof. Dr. Gustian Djuanda, SE, MM

IMPLEMENTASI BALANCED SCORECARD (BSC) DALAM MENINGKATKAN KINERJA UMKM RISOL

Sri Suryani
Siti Nurlaila Azizah
Resti Anggraeni
Gustian Djuanda



Tahta Media Group

UU No 28 tahun 2014 tentang Hak Cipta

Fungsi dan sifat hak cipta Pasal 4

Hak Cipta sebagaimana dimaksud dalam Pasal 3 huruf a merupakan hak eksklusif yang terdiri atas hak moral dan hak ekonomi.

Pembatasan Pelindungan Pasal 26

Ketentuan sebagaimana dimaksud dalam Pasal 23, Pasal 24, dan Pasal 25 tidak berlaku terhadap:

- i. penggunaan kutipan singkat Ciptaan dan/atau produk Hak Terkait untuk pelaporan peristiwa aktual yang ditujukan hanya untuk keperluan penyediaan informasi aktual;
- ii. Penggandaan Ciptaan dan/atau produk Hak Terkait hanya untuk kepentingan penelitian ilmu pengetahuan;
- iii. Penggandaan Ciptaan dan/atau produk Hak Terkait hanya untuk keperluan pengajaran, kecuali pertunjukan dan Fonogram yang telah dilakukan Pengumuman sebagai bahan ajar; dan
- iv. penggunaan untuk kepentingan pendidikan dan pengembangan ilmu pengetahuan yang memungkinkan suatu Ciptaan dan/atau produk Hak Terkait dapat digunakan tanpa izin Pelaku Pertunjukan, Produser Fonogram, atau Lembaga Penyiaran.

Sanksi Pelanggaran Pasal 113

1. Setiap Orang yang dengan tanpa hak melakukan pelanggaran hak ekonomi sebagaimana dimaksud dalam Pasal 9 ayat (1) huruf i untuk Penggunaan Secara Komersial dipidana dengan pidana penjara paling lama 1 (satu) tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp100.000.000 (seratus juta rupiah).
2. Setiap Orang yang dengan tanpa hak dan/atau tanpa izin Pencipta atau pemegang Hak Cipta melakukan pelanggaran hak ekonomi Pencipta sebagaimana dimaksud dalam Pasal 9 ayat (1) huruf c, huruf d, huruf f, dan/atau huruf h untuk Penggunaan Secara Komersial dipidana dengan pidana penjara paling lama 3 (tiga) tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah).

Hak cipta dilindungi undang-undang

Dilarang keras menerjemahkan, memfotokopi, atau memperbanyak sebagian atau seluruh isi buku ini tanpa izin tertulis dari Penerbit.

IMPLEMENTASI BALANCED SCORECARD (BSC) DALAM MENINGKATKAN KINERJA UMKM RISOL

Penulis:
Sri Suryani
Siti Nurlaila Azizah
Resti Anggraeni
Gustian Djuanda

Desain Cover:
Tahta Media

Editor:
Assoc Prof Dr. Gustian Djuanda, S.E., MM

Proofreader:
Tahta Media

Ukuran:
vi, 93, uk: 15,5 x 23 cm

QRCBN : 62-415-0469-576

Cetakan Pertama:
Juli 2026

Hak Cipta 2026, Pada Penulis

Isi diluar tanggung jawab percetakan

Copyright © 2026 by Tahta Media Group
All Right Reserved

PENERBIT TAHTA MEDIA GROUP

Perumahan Mitra Utama Residence 3 Blok A no 1, Sawahan, Tempel,
Kec. Gatak, Kabupaten Sukoharjo, Jawa Tengah 57557

email: tahtaliterasimedia@gmail.com

website: <http://store.tahtamedia.co.id/>

Anggota IKAPI (216/JTE/2021)

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur kami panjatkan ke hadirat Tuhan Yang Maha Esa karena atas rahmat dan karunia-Nya kami dapat menyelesaikan e-book yang berjudul “Implementasi Balanced Scorecard dalam Meningkatkan Kinerja UMKM Risol”.

E-book ini disusun untuk memberikan pemahaman mengenai pentingnya penerapan Balanced Scorecard sebagai salah satu alat manajemen strategis dalam mengukur dan meningkatkan kinerja usaha, khususnya pada sektor Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Melalui pembahasan dalam e-book ini, diharapkan pelaku UMKM dapat memahami bagaimana pengukuran kinerja tidak hanya dilihat dari aspek keuangan, tetapi juga dari perspektif pelanggan, proses bisnis internal, serta pembelajaran dan pertumbuhan.

Kami menyadari bahwa penyusunan e-book ini masih memiliki keterbatasan. Oleh karena itu, kami mengharapkan kritik dan saran yang membangun demi penyempurnaan karya ini di masa yang akan datang. Semoga e-book ini dapat memberikan manfaat bagi pembaca serta menjadi referensi dalam memahami penerapan Balanced Scorecard pada UMKM.

Sukabumi, 28 Juni 2026

Penulis

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR.....	iv
DAFTAR ISI	v
BAB 1 PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang.....	1
BAB II AKUNTANSI MANAJEMEN.....	9
A. Pengertian.....	9
B. Tujuan.....	10
C. Fungsi	11
D. Peran Akuntansi Manajemen Dalam Pengambilan Keputusan.....	12
E. Hubungan Akuntansi Manajemen Dengan Kinerja Perusahaan.....	14
F. Manfaat Akuntansi Manajemen Bagi Umkm.....	16
BAB III BALANCED SCORECARD.....	24
A. Pengertian.....	24
B. Tujuan.....	26
C. Manfaat	27
D. Perspektif Balanced Scorecard.....	28
E. Tahapan Penyusunan Balanced Scorecard	35
F. Contoh Penerapan Balanced Scorecard	38
BAB IV PROFIL UMKM.....	46
A. Kedai La Foodies.....	46
B. Risol Warna Warni Sukabumi	49
C. Risol Mr	55
BAB V HASIL DAN PEMBAHASAN	60
A. Analisis Implementasi Balanced Scorecard Pada Kedai La Foodies	60
B. Analisis Implementasi Balanced Scorecard Pada Risol Warna	

Warni Sukabumi	67
C. Analisis Implementasi Balanced Scorecard Pada Risol Mr ...	75
BAB VI PENUTUP.....	82
A. Kesimpulan.....	82
B. Saran	84
DAFTAR PUSTAKA.....	87

BAB 1

PENDAHULUAN

A. LATAR BELAKANG

Pertumbuhan ekonomi merupakan indikator penting dalam menilai keberhasilan pembangunan suatu negara karena berkaitan langsung dengan peningkatan kesejahteraan masyarakat. Hal ini terlihat dari kemampuan sektor ekonomi dalam menciptakan lapangan kerja dan meningkatkan pendapatan secara lebih merata. Dalam pembangunan nasional, sektor usaha memegang peran strategis sebagai penggerak ekonomi, terutama UMKM yang memberikan kontribusi besar bagi perekonomian Indonesia. (Pane et al., 2025).

Menurut Kementerian Koperasi dan UMKM dalam Aufar (2014:8), usaha kecil termasuk usaha mikro adalah usaha dengan kekayaan bersih maksimal Rp200.000.000 (tidak termasuk tanah dan bangunan) serta penjualan tahunan paling banyak Rp1.000.000.000. Sedangkan usaha menengah adalah usaha milik WNI dengan kekayaan bersih di atas Rp200.000.000 hingga Rp10.000.000.000, di luar tanah dan bangunan tempat usaha. (Dzulhadi et al., 2022).

UMKM memiliki peran yang sangat penting dan krusial dalam menunjang perekonomian di Indonesia. Berdasarkan laporan Kementerian Koperasi dan UKM tahun 2021, terdapat sekitar 64,19 juta unit UMKM yang beroperasi di Indonesia. Kontribusi sektor ini

terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) mencapai 61,07%, dengan nilai ekonomi sekitar Rp8.573,89 triliun. UMKM berperan dalam berbagai aspek perekonomian Indonesia (Aprieni et al., 2024), seperti:

1. UMKM memiliki peran strategis dalam memperluas kesempatan kerja dan meningkatkan penyerapan tenaga kerja. Di berbagai daerah, terutama di pedesaan, UMKM menjadi sumber utama pekerjaan dan mampu menyerap sekitar 97% dari total tenaga kerja nasional. Selain itu, UMKM berkontribusi dalam menciptakan lapangan kerja baru bagi individu yang memiliki keterbatasan keterampilan atau modal, sehingga memberikan peluang ekonomi bagi masyarakat yang lebih luas.
2. Selain menciptakan lapangan kerja, UMKM juga berperan dalam pembentukan Produk Domestik Bruto (PDB). Melalui barang dan jasa yang memenuhi kebutuhan masyarakat lokal, UMKM berkontribusi terhadap penciptaan nilai ekonomi. Sektor ini juga berperan sebagai penggerak utama dalam aktivitas ekonomi melalui penjualan dan konsumsi. Tidak hanya itu, UMKM juga mampu meningkatkan devisa negara melalui kegiatan ekspor, yang menjadikannya bagian penting dalam pertumbuhan ekonomi nasional.

Meskipun UMKM memiliki peran dan kontribusi yang besar terhadap perekonomian nasional, pertumbuhan sektor ini belum menunjukkan perkembangan yang signifikan. Hanya sedikit UMKM yang mampu berkembang menjadi usaha besar dan bersaing di pasar global. Namun, dalam beberapa tahun terakhir, industri ritel UMKM mengalami peningkatan, didorong oleh perubahan gaya hidup konsumen serta meningkatnya permintaan akan produk makanan yang praktis dan terjangkau (Hasibuan et al., 2025).

Banyak faktor yang dapat menjadi penyebab mengapa daya saing UMKM di Indonesia lemah, seperti rendahnya produktivitas, inovasi, dan kinerja UMKM. Pada zaman di mana teknologi informasi berkembang dengan cepat sehingga menyebabkan perubahan lingkungan usaha menjadi semakin kompleks dan kompetitif, semua usaha tanpa terkecuali UMKM dituntut untuk memiliki daya saing dan keunggulan kompetitif yang berkelanjutan agar usaha tersebut mampu bertahan dan bersaing (Sedyastuti, 2018; Susilo, 2012).

Kondisi tersebut menjadi semakin kompleks karena pelaku UMKM masih menghadapi berbagai tantangan baik dari faktor internal maupun eksternal dalam meningkatkan kinerja usaha. Tantangan tersebut antara lain keterbatasan akses permodalan, akses pasar yang masih terbatas, serta kualitas sumber daya manusia yang belum optimal. Selain itu, pemanfaatan teknologi dalam kegiatan usaha yang masih relatif rendah juga menjadi kendala dalam meningkatkan efisiensi dan produktivitas usaha. Di samping itu, kemampuan manajerial pemilik usaha, inovasi produk, serta strategi pemasaran yang diterapkan turut mempengaruhi keberhasilan dan perkembangan UMKM. Berbagai faktor tersebut saling berkaitan dan berperan penting dalam menentukan tingkat kinerja serta daya saing UMKM dalam menghadapi persaingan usaha yang semakin kompetitif (Sianipar et al., 2024).

Jika tantangan-tantangan tersebut tidak diidentifikasi dan dikelola dengan baik melalui sistem manajemen yang tepat, maka potensi pertumbuhan usaha akan terhambat dan keberlangsungan bisnis dalam jangka panjang menjadi tidak pasti. Oleh karena itu, diperlukan sebuah kerangka kerja manajemen yang mampu mengintegrasikan berbagai aspek

tersebut ke dalam satu sistem evaluasi yang terpadu.

Untuk mengatasi keterbatasan pengukuran kinerja tradisional, para ahli manajemen memperkenalkan konsep Balanced Scorecard (BSC) yang dikembangkan oleh Robert Kaplan dan David Norton. Konsep ini menawarkan perspektif yang lebih holistik dengan membagi pengukuran kinerja ke dalam empat perspektif utama, yaitu perspektif keuangan, pelanggan, proses bisnis internal, serta pembelajaran dan pertumbuhan. Penerapan Balanced Scorecard memungkinkan organisasi untuk menerjemahkan visi dan strategi menjadi serangkaian ukuran kinerja yang seimbang, sehingga tidak hanya berfokus pada hasil masa lalu (keuangan) tetapi juga pada pendorong kinerja masa depan (non-keuangan) (Kaplan & Norton, 1996).

Penerapan Balanced Scorecard dalam berbagai organisasi, termasuk pada sektor usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM), telah banyak digunakan sebagai alat untuk mengukur dan meningkatkan kinerja organisasi secara lebih komprehensif. Pendekatan ini tidak hanya menilai kinerja dari aspek keuangan, tetapi juga memperhatikan perspektif pelanggan, proses bisnis internal, serta pembelajaran dan pertumbuhan organisasi. Melalui empat perspektif tersebut, Balanced Scorecard mampu memberikan gambaran yang lebih menyeluruh mengenai kondisi kinerja organisasi serta membantu dalam merumuskan strategi bisnis yang lebih efektif.

Berbagai pembahasan menunjukkan bahwa penggunaan Balanced Scorecard dapat membantu organisasi dalam meningkatkan kinerja serta mengidentifikasi aspek-aspek yang perlu diperbaiki dalam pengelolaan usaha. Namun demikian, penerapan konsep Balanced Scorecard pada UMKM sering kali menghadapi berbagai kendala, terutama karena keterbatasan

sumber daya serta kompleksitas konsep yang dianggap sulit diterapkan oleh pelaku usaha kecil.

Oleh karena itu, diperlukan penyesuaian atau penyederhanaan model Balanced Scorecard agar lebih sesuai dengan karakteristik dan kemampuan pengelolaan usaha pada sektor UMKM (Alimudin et al., 2019).

Secara spesifik, sektor kuliner sebagai bagian dari usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) memiliki karakteristik tersendiri yang menuntut pengelolaan usaha secara efektif agar mampu bertahan di tengah persaingan pasar yang semakin ketat. Produk kuliner seperti risol merupakan salah satu jenis makanan ringan yang cukup populer di masyarakat sehingga tingkat persaingan antar pelaku usaha juga relatif tinggi. Dalam kondisi tersebut, pelaku usaha tidak hanya dituntut untuk menghasilkan produk dengan cita rasa yang baik, tetapi juga harus mampu menjaga konsistensi kualitas produk, mengelola biaya produksi secara efisien, serta memberikan pelayanan yang dapat meningkatkan kepuasan pelanggan. Selain itu, kemampuan pelaku UMKM dalam menerapkan strategi pemasaran yang tepat serta meningkatkan kualitas produk dan pelayanan menjadi faktor penting dalam mendukung keberlanjutan usaha di tengah dinamika pasar yang terus berkembang. Tanpa adanya pengelolaan usaha yang baik, pelaku UMKM berpotensi mengalami kesulitan dalam mempertahankan usahanya dan bersaing dengan pelaku usaha lain yang lebih adaptif terhadap perubahan lingkungan bisnis (Aisyah et al., 2025).

Selain itu, berbagai tantangan yang dihadapi oleh UMKM dalam meningkatkan kinerja usaha sering kali berkaitan dengan keterbatasan pemahaman pelaku usaha mengenai faktor-faktor kunci yang mempengaruhi keberhasilan bisnis. Banyak pelaku

usaha yang belum mampu mengidentifikasi indikator kinerja utama yang relevan dengan strategi yang diterapkan, sehingga proses pengambilan keputusan dan pengelolaan sumber daya menjadi kurang efektif. Kondisi tersebut dapat menyebabkan strategi usaha yang dijalankan menjadi kurang terarah dan tidak optimal dalam mendukung pencapaian tujuan organisasi.

Oleh karena itu, penerapan manajemen yang baik serta sistem pengukuran kinerja yang tepat menjadi faktor penting dalam membantu pelaku usaha mengevaluasi dan meningkatkan kinerja bisnis secara berkelanjutan (Mawuntu & Aotama, 2022; Permana, 2023).

Meskipun konsep Balanced Scorecard (BSC) telah banyak digunakan sebagai alat pengukuran kinerja organisasi, penerapannya pada usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) masih menghadapi berbagai keterbatasan. Hal ini disebabkan oleh karakteristik UMKM yang umumnya memiliki struktur organisasi yang sederhana serta keterbatasan sumber daya dalam pengelolaan manajemen strategis. Oleh karena itu, diperlukan adaptasi model pengukuran kinerja yang lebih sesuai dengan kondisi usaha kecil agar dapat memberikan dampak yang signifikan terhadap peningkatan kinerja dan pertumbuhan usaha (Suhaina, 2024).

Berdasarkan uraian di atas, terlihat jelas bahwa UMKM Risol membutuhkan sebuah sistem manajemen kinerja yang mampu menyeimbangkan aspek keuangan dan non- keuangan untuk mencapai tujuan strategisnya. Penerapan Balanced Scorecard diharapkan dapat menjadi solusi strategis dalam mengatasi masalah pengukuran kinerja yang selama ini hanya berfokus pada aspek finansial semata. Dengan mengadopsi BSC, pemilik usaha Risol dapat memiliki peta jalan yang jelas untuk meningkatkan

kinerja dari berbagai dimensi, mulai dari kepuasan pelanggan hingga pengembangan kontribusi UMKM terhadap pertumbuhan ekonomi nasional melalui peningkatan daya saing dan efisiensi usaha.

Oleh karena itu, pembahasan ini penting untuk dilakukan guna menganalisis bagaimana implementasi Balanced Scorecard dapat diterapkan secara efektif dalam meningkatkan kinerja UMKM Risol.

Pembahasan ini akan mengidentifikasi indikator- indikator kinerja yang relevan bagi usaha Risol berdasarkan empat perspektif BSC dan mengevaluasi dampaknya terhadap kinerja usaha secara keseluruhan. Melalui pembahasan ini, diharapkan dapat dihasilkan rekomendasi praktis bagi pelaku UMKM Risol dalam mengadopsi sistem manajemen kinerja yang lebih modern dan terukur.

Selain itu, hasil pembahasan ini juga diharapkan dapat memberikan kontribusi teoritis bagi pengembangan ilmu manajemen, khususnya dalam konteks penerapan BSC pada sektor UMKM di Indonesia.

Secara keseluruhan, latar belakang ini menegaskan urgensi dari topik pembahasan ini. Mengingat peran strategis UMKM dalam perekonomian, tantangan kinerja yang dihadapi, serta potensi solusi yang ditawarkan oleh Balanced Scorecard, maka implementasi BSC dalam meningkatkan kinerja UKM Risol menjadi topik yang sangat relevan untuk dikaji. Dengan memahami dan menerapkan konsep ini, diharapkan UMKM Risol dapat meningkatkan daya saingnya, memperluas pasar, dan berkontribusi lebih besar terhadap perekonomian nasional.

Oleh karena itu, pembahasan ini disusun untuk menjawab kebutuhan akan sistem pengukuran kinerja yang komprehensif dan terukur bagi pelaku UMKM Risol di era persaingan bisnis yang semakin ketat.

BAB VI

PENUTUP

A. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil analisis kinerja menggunakan metode Balanced Scorecard (BSC) pada tiga UMKM yang bergerak di bidang kuliner, yaitu Kedai La Foodies, Risol Warna Warni Sukabumi, dan Risol MR, dapat disimpulkan bahwa metode Balanced Scorecard mampu memberikan gambaran kinerja usaha secara lebih komprehensif melalui empat perspektif, yaitu perspektif keuangan, pelanggan, proses bisnis internal, serta pembelajaran dan pertumbuhan.

1. Kedai La Foodies

Berdasarkan hasil implementasi Balanced Scorecard, Kedai La Foodies memperoleh skor 4 dari 4 perspektif yang dinilai sehingga termasuk dalam kategori kinerja sangat baik. Dari perspektif keuangan, usaha mampu menghasilkan keuntungan yang stabil dan menerapkan strategi penyesuaian harga yang tepat ketika terjadi kenaikan biaya produksi. Dari perspektif pelanggan, usaha berhasil menarik dan mempertahankan pelanggan melalui variasi produk yang mengikuti tren pasar, kualitas produk yang terjaga, serta harga yang terjangkau. Perspektif proses bisnis internal menunjukkan bahwa usaha mampu menjaga kualitas dan konsistensi produksi dengan baik. Sementara itu, pada perspektif pembelajaran dan pertumbuhan, kemampuan pemilik dalam melakukan inovasi produk dan mengikuti perkembangan tren pasar menjadi faktor utama yang

mendukung keberhasilan usaha. Dengan demikian, Kedai La Foodies memiliki potensi yang baik untuk terus berkembang dan meningkatkan daya saing usahanya.

2. Risol Warna Warni Sukabumi

Hasil analisis Balanced Scorecard menunjukkan bahwa Risol Warna Warni Sukabumi memperoleh skor 4 dari 4 perspektif dengan kategori kinerja sangat baik. Kinerja yang optimal tersebut didukung oleh kondisi keuangan yang sehat, tingkat kepuasan pelanggan yang tinggi, proses produksi yang efisien, serta kemampuan usaha dalam memanfaatkan teknologi digital sebagai sarana promosi dan pengembangan bisnis. Keunikan produk, pengelolaan usaha yang baik, serta pemanfaatan media sosial menjadi faktor penting yang mendukung keberhasilan usaha ini. Secara keseluruhan, Risol Warna Warni Sukabumi memiliki fondasi manajemen yang kuat dan peluang yang besar untuk memperluas pasar serta mengembangkan usahanya di masa mendatang.

3. Risol MR

Berdasarkan hasil analisis menggunakan Balanced Scorecard, Risol MR memperoleh skor 3 dari 4 perspektif sehingga termasuk dalam kategori kinerja baik. Perspektif keuangan, pelanggan, dan proses bisnis internal menunjukkan hasil yang memuaskan karena usaha mampu mempertahankan penjualan yang stabil, menjaga kualitas produk, serta memberikan pelayanan yang baik kepada pelanggan. Namun, pada perspektif pembelajaran dan pertumbuhan masih terdapat beberapa aspek yang perlu ditingkatkan, terutama dalam pemanfaatan teknologi, promosi digital, dan pengembangan kompetensi sumber daya manusia. Meskipun demikian, usaha ini memiliki potensi yang baik untuk berkembang apabila mampu meningkatkan kapasitas manajemen

usaha dan mengikuti perkembangan teknologi yang mendukung kegiatan bisnis.

Berdasarkan hasil implementasi Balanced Scorecard pada ketiga UMKM tersebut, dapat disimpulkan bahwa seluruh usaha memiliki kinerja yang baik hingga sangat baik. Kedai La Foodies dan Risol Warna Warni Sukabumi menunjukkan kinerja yang sangat baik dengan pencapaian seluruh perspektif Balanced Scorecard, sedangkan Risol MR menunjukkan kinerja yang baik dengan beberapa aspek yang masih perlu dikembangkan. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa keberhasilan suatu usaha tidak hanya ditentukan oleh kemampuan menghasilkan keuntungan, tetapi juga dipengaruhi oleh tingkat kepuasan pelanggan, efektivitas proses bisnis internal, serta kemampuan usaha dalam melakukan pembelajaran dan pengembangan secara berkelanjutan.

Penerapan Balanced Scorecard terbukti mampu membantu pelaku UMKM dalam mengevaluasi kinerja usaha secara menyeluruh, mengidentifikasi keunggulan dan kelemahan yang dimiliki, serta merumuskan strategi pengembangan yang lebih tepat. Oleh karena itu, Balanced Scorecard dapat dijadikan sebagai salah satu alat manajemen yang efektif dalam mendukung peningkatan daya saing dan keberlanjutan UMKM.

B. SARAN

1. Bagi Kedai La Foodies

Kedai La Foodies disarankan untuk terus mempertahankan kualitas produk serta konsistensi dalam melakukan inovasi menu yang sesuai dengan kebutuhan dan tren pasar. Kemampuan usaha dalam menghadirkan variasi produk yang menarik telah

menjadi salah satu faktor pendukung keberhasilan usaha. Oleh karena itu, pengembangan produk secara berkelanjutan perlu terus dilakukan agar usaha mampu mempertahankan daya saing di tengah persaingan bisnis kuliner yang semakin kompetitif. Selain itu, pemanfaatan media digital sebagai sarana promosi dan pemasaran perlu lebih dioptimalkan untuk memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan jumlah pelanggan.

2. Bagi Risol Warna Warni Sukabumi

Risol Warna Warni Sukabumi disarankan untuk mempertahankan kinerja yang telah dicapai pada seluruh perspektif Balanced Scorecard. Pengelolaan usaha yang telah berjalan dengan baik perlu terus dipertahankan dan ditingkatkan agar mampu mendukung pertumbuhan usaha secara berkelanjutan. Selain itu, usaha dapat mulai mengembangkan sistem pencatatan persediaan bahan baku dan pengelolaan operasional yang lebih terstruktur guna mendukung rencana ekspansi usaha di masa mendatang. Dengan manajemen yang semakin baik, usaha ini memiliki peluang yang besar untuk memperluas pangsa pasar dan meningkatkan kapasitas produksi.

3. Bagi Risol MR

Risol MR disarankan untuk lebih meningkatkan aspek pembelajaran dan pertumbuhan yang masih belum optimal dibandingkan perspektif lainnya. Upaya yang dapat dilakukan antara lain dengan mengikuti pelatihan kewirausahaan, meningkatkan kemampuan manajemen usaha, serta mulai memanfaatkan media sosial dan teknologi digital sebagai sarana promosi dan pemasaran produk. Selain itu, pencatatan keuangan yang lebih sistematis perlu diterapkan agar kondisi keuangan usaha dapat dipantau secara lebih akurat. Dengan adanya perbaikan pada aspek tersebut, diharapkan usaha dapat

berkembang lebih baik dan memiliki daya saing yang lebih kuat.

4. Bagi Pelaku UMKM

Pelaku UMKM pada umumnya disarankan untuk menerapkan pengukuran kinerja secara berkala menggunakan metode Balanced Scorecard sebagai alat evaluasi usaha. Melalui pengukuran yang mencakup aspek keuangan, pelanggan, proses bisnis internal, serta pembelajaran dan pertumbuhan, pelaku usaha dapat memperoleh informasi yang lebih lengkap mengenai kondisi usahanya sehingga dapat menentukan strategi pengembangan yang tepat dan berkelanjutan.

5. Bagi Peneliti Selanjutnya

Peneliti selanjutnya diharapkan dapat melakukan penelitian dengan cakupan objek yang lebih luas serta menggunakan indikator pengukuran yang lebih beragam sehingga hasil penelitian dapat memberikan gambaran yang lebih komprehensif mengenai penerapan Balanced Scorecard pada UMKM. Selain itu, penelitian lanjutan juga dapat menggabungkan metode Balanced Scorecard dengan pendekatan manajemen lainnya untuk memperoleh hasil analisis yang lebih mendalam.

DAFTAR PUSTAKA

- Aisyah, N., Subhan, E. S., & Ramadhan, R. (2025). Pengaruh Strategi Pemasaran dan Kepuasan Pelanggan terhadap Keputusan Pembelian pada UMKM Kuliner Bakso Mawar di Kabupaten Dompu. 1, 1–4.
- Alimudin, A., Falani, A. Z., Mudjanarko, S. W., & Limantara, A. D. (2019). Analisis Pengaruh Penerapan Perspektif Balanced Scorecard Terhadap Peningkatan Kinerja UMKM. 4(1), 1–17.
- Ciptani, M. K., Fakultas, D., Jurusan, E., Universitas, A., & Petra, K. (n.d.). Balanced Scorecard sebagai pengukuran kinerja masa depan: suatu pengantar. 21–35.
- Diana, N., Sm, K., Yulani, F. S., & Handayati, P. (2025). Peran Akuntansi Manajemen Terhadap Kinerja UMKM. <https://doi.org/10.32815/ristansi.v6i1.2505>
- Faishol, A. (2016). Analisis pengaruh penerapan balanced scorecard kinerja perusahaan (studi kasus pada Perusahaan Daerah Air Minum (PDAM) Lamongan). I(1), 49–56.
- Fajriah, L., & Hidayat, M. T. (2019). Penerapan Balanced Scorecard dalam Pengukuran Kinerja Organisasi Publik. Jurnal Ekonomi Akuntansi (JEA17), 4(2), 107–118.
- Fanesintya, D., Alvia, R., Febriana, R., & Akzail, M. (2025). Analisis Penerapan Balance Scorecard (BSC) untuk Meningkatkan Kinerja UMKM (Studi Kasus pada UMKM Mie Ayam dan Bakso Cak No). 3.
- Farhan, A., Kurniawan, D., & Fitria, L. (2016). Penyusunan Rencana Strategis di PT . Panairsan Pratama menggunakan. 4(01), 205–216.

Hasibuan, R. P., Jamal, S. A., Afrija, F., Khotimah, N. H., Industri, T., & Sina, U. I. (2025).

Supply chain management untuk UMKM : kunci efisiensi & Jurnal Rekayasa Sistem Industri. 11(1), 13–19.

Kaplan, R. S. (2010). Conceptual Foundations of the Balanced Scorecard.

Kaplan, R. S., Norton, D. P. (1996). Using The Balanced Scorecard as a Strategic Management System. Harvard Business Review, Januari-February, 77.

Nugrahayu, E. R. (2015). Penerapan metode balanced scorecard sebagai tolok ukur pengukuran kinerja perusahaan Erika Ributari Nugrahayu. 4(10).

Pane, A. S. A. S., Purba, A. T., Putri, H. R., & Harahap, L. M. (2025). Peran Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) terhadap Perekonomian Indonesia. 02(01), 122–129.

Santoso, A., et al. (2023). Akuntansi Manajemen. Purbalingga: CV. Eureka Media Aksara. School of Information Systems BINUS University. (2025). Proses kerja Balanced Scorecard (BSC). Diakses dari <https://sis.binus.ac.id/2025/05/05/proses-kerja-balanced-scorecard-bsc/>

School of Information Systems BINUS University. (2025). *Proses kerja Balanced Scorecard (BSC)*. Diakses dari <https://sis.binus.ac.id/2025/05/05/proses-kerja-balanced-scorecard-bsc/>

Shirly, P., Mawuntu, T., & Aotama, C. (2022). Pengukuran Kinerja UMKM Berdasarkan Key Performance Indicators (KPI) Metode Balanced Scorecard. 21(April), 72–83.

- Sianipar, G., Fazrin, Q., Soraya, E., & Info, A. (2024). Pengaruh Modal Sosial , Keterampilan Manajerial , dan Akses Teknologi Terhadap Kinerja UMKM : Studi Kasus di Bandung , Jawa Barat. 3(02), 127–138.
- Subehan, Setyawati, S. M., & Aji, B. (2019). Kinerja Puskesmas Rawat Inap Puskesmas Distrik Jatilawang Kabupaten Banyumas dengan Metode Balanced Scorecard.
- Jurnal Ekonomi, Bisnis, Dan Akuntansi (JEBA), 21(2), 191–201.
<https://doi.org/10.32424/jeba.v21i2.1324>
- Suhaina, Y. (2024). Pengaruh Kinerja Karyawan Menggunakan Metode Balanced Scorecard Terhadap Peningkatan Perekonomian UMKM Pisang Sale Lili Kutacane. 2(3).

PROFIL PENULIS



Sri Suryani

Nama lengkap penulis **Sri Suryani**, lahir di Sukabumi pada tanggal 17 Mei 2005. Penulis merupakan anak kedua dari dua bersaudara. Penulis lulus dari SMK Terpadu Ibadurrahman pada tahun 2023 dan saat ini sedang menempuh pendidikan S1 Program Studi Manajemen di Universitas Nusa Putra angkatan 2024. Penulis

memilih jurusan Manajemen karena ingin memahami cara mengelola dan mengembangkan berbagai bidang kehidupan maupun usaha. Penulis memiliki cita-cita untuk mengembangkan usaha kerudung dan hijab yang sedang dijalankan serta membangun brand sendiri di bidang fashion dan kuliner. Di luar kegiatan akademik, penulis memiliki minat dalam desain grafis dan editing, serta hobi memasak, mendengarkan musik, travelling, dan mencoba hal-hal baru. Penulis percaya bahwa kreativitas, kemauan belajar, dan keberanian mencoba pengalaman baru merupakan kunci untuk terus berkembang dan meraih kesuksesan di masa depan.

Email : sri.suryani_mn24@nusaputra.ac.id

Instagram : @klrissark



Siti Nurlaila Azizah

Penulis lahir di Sukabumi pada tanggal 26 April 2004 dan merupakan anak ketiga dari tiga bersaudara. Penulis merupakan lulusan SMK Pembangunan Cibadak tahun 2023 dan saat ini sedang menempuh pendidikan S1 Program Studi Manajemen di Universitas Nusa Putra. Selain aktif

sebagai mahasiswa, penulis juga menjalani aktivitas bekerja yang memberikan banyak pengalaman dan pembelajaran dalam mengelola tanggung jawab, membangun kedisiplinan, serta meningkatkan kemampuan dalam beradaptasi dengan berbagai situasi. Pengalaman tersebut membentuk penulis menjadi pribadi yang tekun, bertanggung jawab, dan memiliki semangat yang tinggi untuk terus belajar serta mengembangkan diri. Penulis memiliki ketertarikan pada bidang manajemen, strategi bisnis, dan pengembangan UMKM. Melalui penulisan e-book “Balanced Scorecard pada UMKM Risol”, penulis berharap dapat memberikan wawasan serta pemahaman kepada pembaca mengenai pentingnya pengukuran kinerja yang efektif sebagai salah satu upaya untuk mendukung pertumbuhan dan keberlanjutan usaha. Bagi penulis, setiap proses pembelajaran merupakan kesempatan untuk berkembang, menambah wawasan, dan mempersiapkan diri menjadi pribadi yang mampu memberikan kontribusi positif bagi masyarakat maupun dunia bisnis di masa depan.

Email : siti.nurlaila_mn24@nusaputra.ac.id

Instagram : @sn.llazzh



Resti Anggraeni

Nama lengkap penulis adalah Resti Anggraeni, lahir di Sukabumi pada tanggal 1 Januari 2004. Penulis tumbuh dan dibesarkan dalam lingkungan keluarga yang hangat, yang selalu menanamkan nilai-nilai kedisiplinan serta kerja keras sejak dini.

Penulis telah menyelesaikan pendidikan menengah kejuruan dan lulus dari SMK Dwi Warna Sukabumi pada tahun 2021. Saat ini, penulis sedang menempuh pendidikan tinggi Jenjang S1 di Universitas Nusa Putra, mengambil Program Studi Manajemen angkatan 2024. Penulis memilih jurusan Manajemen karena memiliki ketertarikan yang mendalam terhadap seni mengelola sumber daya, perencanaan strategis, dan dinamika dunia bisnis. Melalui keilmuan ini, penulis ingin memahami lebih dalam bagaimana cara membangun, mengorganisasi, serta mengembangkan berbagai bidang usaha secara efektif dan berkelanjutan. Penulis memiliki cita-cita besar untuk menjadi seorang wirausahawan profesional di masa depan, serta berkomitmen untuk membangun *brand* mandiri yang inovatif dan mampu memberikan dampak positif bagi perekonomian masyarakat sekitar. Di luar kesibukan akademik di kampus, penulis aktif dalam mengembangkan potensi diri melalui berbagai kegiatan positif. Penulis memiliki minat yang kuat dalam memperluas wawasan seputar literasi bisnis digital, manajemen organisasi, serta mengasah keterampilan komunikasi. Penulis sangat percaya bahwa kombinasi antara kreativitas, ketekunan, kemampuan beradaptasi, serta keberanian untuk keluar dari zona nyaman merupakan kunci utama untuk terus berkembang, menghadapi tantangan global, dan meraih kesuksesan yang gemilang di masa depan.

Email : restiangraeni@gmail.com

Instagram : @elmo0000cheese



Assoc. Prof. Dr. Gustian Djuanda, S.E., M.M.

Penulis merupakan akademisi yang memiliki keahlian di bidang manajemen, keuangan, perpajakan, dan ekonomi syariah. Beliau menyelesaikan pendidikan Sarjana Ekonomi di Fakultas Ekonomi Universitas Jenderal Soedirman (UNSOED), kemudian melanjutkan pendidikan Magister Manajemen di Universitas Indonesia dengan fokus pada manajemen keuangan, investasi, dan portofolio. Selanjutnya, beliau meraih gelar doktor di bidang Ekonomi Islam dari UIN Syarif Hidayatullah Jakarta. Karier akademiknya didukung oleh pengalaman mengajar, meneliti, dan menulis berbagai buku, khususnya di bidang perpajakan dan manajemen. Salah satu karyanya pernah masuk dalam daftar 10 buku terlaris versi Kontan pada tahun 2002. Selain itu, beliau juga pernah menjadi Visiting Lecturer di Universiti Utara Malaysia pada periode 2010–2012. Melalui berbagai aktivitas akademik dan publikasi ilmiah yang dilakukan, beliau terus berkontribusi dalam pengembangan ilmu manajemen dan keuangan, serta mendorong penerapan konsep-konsep strategis, termasuk Balanced Scorecard, sebagai alat untuk meningkatkan kinerja organisasi dan usaha secara berkelanjutan.

Email : gustian.djuanda@nusaputra.ac.id

gustian.djuanda@gmail.com

Implementasi Balanced Scorecard (BSC) dalam Meningkatkan Kinerja UMKM Risol

E-book ini disusun untuk memberikan pemahaman mengenai pentingnya penerapan Balanced Scorecard sebagai salah satu alat manajemen strategis dalam mengukur dan meningkatkan kinerja usaha, khususnya pada sektor Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Melalui pembahasan dalam e-book ini, diharapkan pelaku UMKM dapat memahami bagaimana pengukuran kinerja tidak hanya dilihat dari aspek keuangan, tetapi juga dari perspektif pelanggan, proses bisnis internal, serta pembelajaran dan pertumbuhan.



IKAPI
IKATAN KONSULTAN INDONESIA

CV. Tahta Media Group
Sukoharjo, Jawa Tengah
Web : www.tahtamedia.co.id
Ig : tahtamediagroup
Telp/WA : +62 896 5427 3996



QRCEM : 62-415-0469-576