**PENGARUH KEPEMIMPINAN, MOTIVASI USAHA DAN PENGGUNAAN INFORMASI
TERHADAP KINERJA PENGAMBILAN KEPUTUSAN DAN DAMPAKNYA TERHADAP
KINERJA PERUSAHAAN
(Survey pada UMKM di Cimahi)**

Heni Nurani, Elis Dwiana, dan Euie Eti
Fakultas Ekonomi UNJANI
E-mail: henuyanti@yahoo.com,

ABSTRAK. Penelitian ini bertujuan untuk mengkaji pengaruh kepemimpinan, motivasi usaha, dan pemanfaatan informasi, terhadap kinerja pengambilan keputusan dan idampaknya terhadap kinerja usaha baik secara parsial maupun secara simultan UMKM di Kota Cimahi. Penelitian dilakukan pada 96 UMKM di bawah binaan Dinas Koperasi dan UMKM Kota Cimahi. Metode penelitian yang digunakan adalah metode survei dengan menyebarkan kuesioner kepada para pengelola/pemilik UMKM. Teknik sampling yang digunakan adalah *purposive sampling*. Teknik pengumpulan data dilakukan dengan menyebarkan kuesioner kepada pengelola/pemilik UMKM. Analisis data yang digunakan adalah analisis jalur. Hasil penelitian mengungkapkan bahwa kepemimpinan, motivasi dan penggunaan informasi berpengaruh secara signifikan terhadap kinerja pengambilan keputusan. Demikian pula, kinerja pengambilan keputusan berdampak signifikan terhadap kinerja usaha. Ditemukan fakta bahwa masih diperlukan peningkatan pengetahuan ataupun pelatihan pengelolaan usaha dan pemanfaatan informasi dan teknologi informasi untuk meningkatkan kualitas pengelolaan usaha.

Kata kunci : Kepemimpinan, motivasi usaha, pemanfaatan informasi, kinerja pengambilan keputusan, kinerja usaha

***EFFECT OF LEADERSHIP, BUSINES MOTIVATION AND USE OF INFORMATION ON
DECISION MAKING PERFORMANCE AND IMPACT ON BUSINESS PERFORMANCE
(Survey on SMEs in Cimahi)***

ABSTRACT. This research aimed to examine the influence of leadership, business motivation, and use of information on the performance of decision-making and its implications for business performance either partially or simultaneously. The study was conducted on 96 SMEs under the guidance of Cooperatives and SMEs Cimahi. The method used is survey. The sampling technique used was purposive sampling. Data was collected using questionnaires to the managers / owners of SMEs. Analysis The data used path analysis. The results revealed that the leadership, motivation and use of information significantly affect the performance of decision-making. Similarly, the performance of decision-making a significant impact on business performance. Discovered the fact that it is still necessary to increase knowledge or training business management and utilization of information and information technology to improve the quality of business management

Keywords: Leadership, Business Motivation, Utilization of Information, Decision Making Performance, Business Performance

PENDAHULUAN

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) mempunyai peranan penting dalam ekonomi Indonesia, baik ditinjau dari segi jumlah usaha maupun dari segi penciptaan lapangan kerja. Berdasarkan survei yang dilakukan oleh BPS dan kantor menteri negara untuk koperasi dan usaha kecil dan menengah (Menekop & UKM), usaha-usaha kecil termasuk usaha-usaha rumah tangga atau mikro (yaitu usaha dengan jumlah total penjualan (*turn over*) setahun yang kurang dari Rp. 1 milyar), pada tahun 2009 meliputi 99,9 persen dari total

usaha-usaha yang bergerak di Indonesia. Sedangkan usaha-usaha menengah (yaitu usaha-usaha dengan total penjualan tahunan yang berkisar antara Rp. 1 Milyar dan Rp. 50 Milyar) meliputi hanya 0,14 persen dari jumlah total usaha (Menekop & UKM,2010)

Pada tahun 2010, menurut data terdapat hampir 50 juta unit UMKM di Indonesia atau sekitar 99% lebih dari total unit usaha yang ada. Dari seluruh UMKM itu, menurut Kementrian Negara Koperasi dan UKM, maka yang paling banyak adalah usaha mikro dengan jumlah 47.702.310 atau

sekitar 95% lebih. Sedangkan usaha kecil sebanyak lebih 2 juta unit usaha, dan usaha menengah sekitar 120.000 unit. Adapun yang tergolong sebagai usaha besar hanya 4.527 unit atau hanya sekitar 0,01% saja. Artinya usaha mikro dan kecil merupakan mayoritas dalam sektor usaha di Indonesia, namun sepertinya fasilitas yang tersedia bagi mereka tidaklah banyak (Menegkop & UKM,2011).

Karakteristik UMKM di Indonesia, berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh AKATIGA, *the Center for Micro and Small Enterprise Dynamic* (CEMSED), dan *the Center for Economic and Social Studies* (CESS) pada tahun 2000, adalah mempunyai daya tahan untuk hidup dan mempunyai kemampuan untuk meningkatkan kinerjanya selama krisis ekonomi. Kemampuan untuk bertahan hidup dan meningkatkan kinerja disebabkan oleh kepemimpinan, motivasi usaha dari pemiliknya.

Robbins (2002:163), "Kepemimpinan adalah kemampuan untuk mempengaruhi suatu kelompok untuk pencapaian tujuan". Kepemimpinan merupakan faktor penting yang menggerakkan, mengarahkan, dan mengkoordinasikan berbagai faktor lainnya dalam organisasi, kepemimpinan telah didefinisikan dalam kaitannya dengan ciri-ciri individual, perilaku, pengaruh terhadap orang lain, pola-pola interaksi, hubungan peran, tempatnya pada suatu posisi administratif serta persepsi orang lain mengenai keabsahan dari pengaruh (Yukl : 2001 : 5). Untuk itu perlu diukur efektifitas kepemimpinan yang dimiliki oleh pemilik usaha.

Kriteria yang digunakan untuk mengukur efektivitas kepemimpinan diantaranya: Bowers & Seashore dalam Hadari Nawawi (2003 : 111): (1)"Adanya dukungan pimpinan yang mampu meningkatkan perasaan harga diri dan perasaan penting pada diri anggota organisasi, (2) Kemudahan Interaksi, (3) Kemudahan dalam bekerja. Pemimpin yang membantu mencapai sasaran kinerja melalui kegiatan *scheduling*, koordinasi, perencanaan". Kreitner dan Kinicki (2005 : 300) menggambarkan suatu kerangka kerja konseptual untuk memahami kepemimpinan seperti pada gambar 1

Gambar 1 Kerangka Kerja Konseptual untuk Memahami Kepemimpinan Sumber: Kreitner dan Kinicki (2005 : 300)

Meskipun terdapat variasi yang besar dalam kepemimpinan para wirausaha, mayoritas mendapat angka yang tinggi pada orientasi tugas. Para wirausaha yang dapat mempertahankan sukses selama jangka waktu yang lama tinggi nilainya pada orientasi orang. Dari sifat hakikat kegiatan-kegiatannya, para wirausaha adalah pemimpin. Pemimpin yang berorientasi-orangnya efektif sangat terampil dalam memotivasi dan berkomunikasi dengan karyawan mereka. Mereka memahami kebutuhan-kebutuhan karyawan dan gigih melibatkan karyawan dalam mencapai sasaran-sasaran perusahaan.

Motivasi merupakan variabel penting yang mempengaruhi perilaku seseorang dalam lingkungan kerjanya. Artinya semakin tinggi motivasi seseorang maka akan semakin tinggi pula kinerja yang dapat dihasilkan. Kondisi ini akan semakin mendorong ketercapaian tujuan perusahaan. Siagian,1997:137) menyatakan "Motivasi merupakan akibat dari interaksi seseorang dengan situasi tertentu yang dihadapinya, sehingga terdapat perbedaan dalam kekuatan motivasi yang ditunjukkan oleh seseorang dalam menghadapi situasi tertentu dibandingkan dengan orang lain yang menghadapi situasi yang sama". Sementara Hasibuan (2003:95) eanyatakan "Motivasi adalah pemberian daya penggerak yang menciptakan kegairahan kerja seseorang agar mau bekerjasama,bekerja efektif, dan terintegrasi dengan segala daya upayanya

untuk mencapai kepuasan”. Menurut Kreitner & Kinicki (2005:248), “Motivasi adalah proses psikologis yang meningkatkan dan mengarahkan perilaku untuk mencapai tujuan”.

Para ahli manajemen sumber daya manusia dan perilaku organisasi memberikan definisi atau konsep mengenai motivasi dengan ungkapan berbeda-beda, namun makna yang terkandung sama, yaitu bahwa motivasi adalah keinginan/motif, harapan, kebutuhan, tujuan, sasaran, dorongan, dan insentif. McClelland dalam Hasibuan (2003:97) mengemukakan jenis motivasi sebagai berikut 1) *Achievement Motivation* adalah suatu keinginan untuk mengatasi atau mengalahkan suatu tantangan, untuk kemajuan, dan pertumbuhan; 2) *Affiliation Motivation* adalah dorongan untuk melakukan hubungan-hubungan dengan orang lain; 3) *Competence Motivation* adalah dorongan untuk berprestasi baik dengan melakukan pekerjaan yang bermutu tinggi; dan 4) *Power Motivation* adalah dorongan untuk dapat mengendalikan suatu keadaan dan adanya kecenderungan mengambil resiko dalam menghancurkan rintangan-rintangan yang terjadi.

Mengacu pada tujuan pemberian motivasi menurut Hasibuan (2003:97) maka dapat diterapkan pada kelompok yaitu 1) mendorong gairah dan semangat kerja anggota; 2) meningkatkan moral dan kepuasan kerja anggota; 3) meningkatkan produktivitas kerja anggota; 4) menciptakan suasana dan hubungan kerja yang baik; 5) meningkatkan kreativitas anggota; dan 6) meningkatkan kesejahteraan anggota.

Bentley dan Whitten (2007:76) mengemukakan bahwa pengembangan sistem informasi yang ditujukan untuk menghasilkan informasi yang berkualitas akan bermanfaat untuk peningkatan keuntungan usaha, mengurangi biaya usaha, beban dan manfaat sistem, peningkatan nilai pasar, meningkatkan hubungan dengan pelanggan, meningkatkan efisiensi, membantu pengambilan keputusan, kepatuhan terhadap aturan, mengurangi kesalahan, meningkatkan keamanan dan peningkatan kapasitas. Sistem informasi dikembangkan dalam rangka mengolah data

menjadi informasi. Informasi merupakan sumber daya perusahaan yang dapat digunakan untuk menghadapi persaingan usaha. Susanto (2008:21) menyatakan bahwa informasi adalah hasil pengolahan data. Peran utama dari sistem informasi sesuai dengan pendapat di atas adalah menghasilkan informasi. Lebih jauh mengenai peran informasi disampaikan oleh O'Brien (2008: 9) bahwa sistem informasi berperan dalam :

1. *Support of business processes and operations.*
2. *Support of decision making by employees and managers.*
3. *Support of strategies for competitive advantage.*

Jelaslah bahwa peran yang diemban oleh sistem informasi sebuah perusahaan adalah membantu manajemen/pengelola untuk mencapai tujuan perusahaan dengan cara menyiapkan informasi untuk pelaksanaan pekerjaan harian manajemen.

Steven Alter (2002:67) menyatakan bahwa “*Information quality is related to a combination of accuracy, precision, completeness, age, timeliness, and the source of the information*”. Sementara O'Brien (2008:326) mengemukakan bahwa “*Is information products whose characteristics, attributes, or qualities make the information more valuable to them*”. Kualitas informasi menurut O'Brien (2008:327) dikelompokkan dalam 3 (tiga) dimensi, yaitu : (1) *Time dimension : timeliness, currency, frequency, time period*, (2) *Content dimension : accuracy, relevance, completeness, conciseness, scope, performance*, (3) *Form dimension : clarity, detail, order, presentation, media*”. Informasi yang dihasilkan atau diperoleh akan digunakan dalam proses pengambilan keputusan.

Menurut Gibson (2003: 234) : “Kinerja merujuk kepada tingkat keberhasilan dalam melaksanakan tugas serta kemampuan untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Kinerja dinyatakan baik dan sukses jika tujuan yang diinginkan dapat dicapai dengan baik”. Pengambilan keputusan menurut Salusu (1996:47) “Adalah proses memilih suatu alternatif cara bertindak dengan metode yang efisien sesuai situasi dari serangkaian alternatif.” Pernyataan ini menegaskan bahwa mengambil

keputusan memerlukan satu segi tindakan, membutuhkan beberapa langkah (Salusu, 1996:47). Akan tetapi proses pengambilan keputusan bukanlah hal yang sempit tapi didalamnya ada aktivitas mengenali dan mendefinisikan sifat dari situasi keputusan, mengidentifikasi alternatif, memilih alternatif “terbaik” dan menerapkannya. Kata terbaik mengisyaratkan efektivitas dari ketepatan pengambilan keputusan. Dengan demikian kinerja pengambilan keputusan adalah proses memilih suatu alternatif cara bertindak dengan metode secara efisien dan efektif.

Ada hal yang diperhatikan dalam suatu proses pengambilan keputusan organisasi, menurut Salusu (1996:49) yaitu :

1. *Optimasi*. Disini seorang eksekutif yang penuh keyakinan berusaha menyusun alternatif-alternatif, memperhitungkan untung rugi dari setiap alternatif itu terhadap tujuan organisasi. Sesudah itu ia memperkirakan kemungkinan timbulnya bermacam-macam kejadian di kemudian hari, mempertimbangkan dampak dari kejadian-kejadian itu terhadap alternatif-alternatif yang telah dirumuskan dan kemudian menyusun urutan-urutannya secara sistematis.
2. *Satisfying*. Seorang eksekutif cukup menempuh suatu penyelesaian yang asal memuaskan ketimbang mengejar penyelesaian yang terbaik.

Stoner (1995), mengemukakan bahwa “Kinerja adalah fungsi dari motivasi, kecakapan, dan persepsi peranan”. Sedangkan Bernardin and Russel (1993: 379) mendefinisikan kinerja adalah “*Performance is the record of outcome produced on a specified job function or activity during a specified time periode*”. Prawiro Sutoro dalam Pabundu (2006: 121), mengemukakan bahwa “Kinerja adalah hasil kerja yang dapat dicapai seseorang atau sekelompok orang dalam suatu organisasi dalam rangka mencapai tujuan organisasi pada periode waktu tertentu”.

Pengukuran kinerja merupakan suatu proses mengkuantifikasikan secara akurat dan valid tingkat efisiensi dan efektivitas

suatu kegiatan yang telah terealisasi dan membandingkannya dengan tingkat prestasi yang direncanakan. Efektivitas adalah tingkat pencapaian tujuan, sedangkan efisiensi menunjukkan seberapa ekonomis pemanfaatan sumberdaya untuk mencapai tujuan.

Dua metode untuk mengukur kinerja perusahaan, yaitu sebagai berikut:

1. *Metode UCLA*. Seperti yang dikemukakan oleh Alkin dalam Pabundu (2006: 124), evaluasi kinerja perusahaan terbagi ke dalam lima macam, yaitu:
 - a. *Sistem assesment*, yaitu evaluasi yang memberikan informasi tentang keadaan atau posisi terakhir dari seluruh elemen program promosi yang tengah diselesaikan.
 - b. *Program planning*, yaitu evaluasi yang membantu penilaian aktivitas-aktivitas dalam program tertentu yang mungkin akan berhasil memenuhi kebutuhannya.
 - c. *Program implementation*, yaitu evaluasi yang menyiapkan informasi apakah program sudah diperkenalkan kepada kelompok tertentu yang tepat seperti yang direncanakan.
 - d. *Program improvement*, yaitu evaluasi yang memberikan informasi tentang bagaimana program berfungsi, bagaimana program bekerja, bagaimana mengantisipasi masalah-masalah yang mungkin dapat mengganggu pelaksanaan kegiatan.
 - e. *Program certification*, yaitu evaluasi yang memberikan informasi mengenai nilai-nilai atau manfaat program

2. *Metode Balanced – Scorecard*

Metode ini dikemukakan oleh Robert S. Kaplan dan David C. Norton (1996:24), dalam mengukur kinerja perusahaan. *Balanced* berarti keseimbangan, sedangkan *scorecard* adalah kartu yang dapat dipakai untuk mencatat skor hasil kinerja seseorang atau kelompok. Melalui *balanced scorecard* mengukur kinerja dengan mempertimbangkan empat aspek sebagai berikut:

- a. *Persepektif keuangan*, pengukuran kinerja keuangan mengarah kepada perbaikan, perencanaan, implementasi, dan pelaksanaan strategis.

- b. Perspektif pelanggan, untuk memuaskan pelanggan, perusahaan perlu menciptakan dan menyajikan suatu produk dan jasa yang bernilai lebih bagi konsumen.
- c. Perspektif proses bisnis internal, proses ini terdiri dari tiga tahapan, yaitu inovasi, operasi, dan layanan purnajual.
- d. Perspektif proses belajar dan berkembang
Kinerja ini bertujuan mendorong pembelajaran dan pertumbuhan organisasi, yang dapat diukur.

Organisasi perusahaan harus mampu melipatgandakan kekayaan dalam lingkungan bisnis yang kompetitif (Mulyadi, 2001:293-294). Mulyadi (2001:253) menjelaskan manfaat penilaian kinerja oleh organisasi, yaitu:

1. Mengelola operasi organisasi secara efektif dan efisien melalui pemotivasian personil secara maximum.
2. Membantu pengambilan keputusan yang berkaitan dengan penghargaan personil.
3. Mengidentifikasi kebutuhan pelatihan dan pengembangan personil dan untuk menyediakan kriteria seleksi dan evaluasi program pelatihan personil.
4. Menyediakan suatu dasar untuk mendistribusikan penghargaan.

Dalam studi kewirausahaan di sektor informal, Morris, Pitt, dan Berthon (1996) tidak sekedar menggunakan kondisi bisnis saat ini sebagai indikator kinerja perusahaan, tetapi juga prediksi kondisi usaha di masa mendatang. Glancey dan Pettigrew (1977) membangun model konseptual seperti pada gambar 2 :

Gambar 2 Model kinerja Bisnis Kecil (Sumber: Glancey dan Pettigrew (1977))

Model di atas menunjukkan bahwa pencapaian tujuan organisasi yang merupakan kinerja suatu bisnis dipengaruhi oleh

karakteristik wirausaha, lingkungan dimana usaha berada, praktek manajemen, serta kinerja keuangan bisnis. Model tersebut menjelaskan bahwa kinerja keuangan suatu bisnis bukan merupakan tujuan tetapi sebagai alat untuk mencapai tujuan, hal tersebut, sesuai dengan pendapat Osborne (1995) bahwa esensi dari keberhasilan wirausaha ditentukan oleh strategi dan kreativitas yang digunakan terhadap lingkungan bisnisnya. Model tersebut juga menunjukkan bahwa dari unsur karakteristik wirausaha merupakan suatu unsur yang sangat menentukan tercapainya tujuan, hal ini dikarenakan karakteristik yang dimiliki oleh seorang wirausaha secara langsung maupun tidak langsung mempengaruhi faktor-faktor lainnya.

METODE

Penelitian ini menggunakan pendekatan penelitian kuantitatif. Secara spesifik, penelitian ini menggunakan metode survei (Singarimbun & Effendi, 1995:5) "Metode survei adalah penelitian dengan cara mengajukan pertanyaan kepada orang-orang atau subjek dan merekam jawaban tersebut kemudian dianalisis secara kritis". (Sugjama, 2008:135).

Teknik/alat pengukuran yang digunakan untuk mengubah data kualitatif dari kuesioner menjadi data kuantitatif adalah *Summated Rating Method : the Likert Scale*, yang merupakan suatu ukuran skala ordinal.

Adapun operasionalisasi variabel adalah sebagai berikut :

1. Kepemimpinan (X_1) adalah proses dimana seorang pemimpin mempengaruhi anggotanya untuk mencapai tujuan kelompok atau organisasinya.
2. Motivasi usaha (X_2) adalah akibat dari interaksi seseorang dengan situasi tertentu yang dihadapinya, sehingga terdapat perbedaan dalam kekuatan motivasi yang ditunjukkan oleh seseorang dalam menghadapi situasi tertentu dibandingkan dengan orang lain yang menghadapi situasi yang sama.
3. Pemanfaatan informasi (X_3) adalah proses pengumpulan, analisis dan penggunaan informasi oleh pengambil keputusan.

4. Kinerja pengambilan keputusan (Y) adalah proses memilih suatu alternatif cara bertindak dengan metode yang efisien sesuai situasi dari serangkaian alternatif.
5. Kinerja Perusahaan (Z) adalah proses mengkuantifikasikan secara akurat dan valid tingkat efisiensi dan efektivitas suatu kegiatan yang telah terealisasi dan membandingkannya dengan tingkat prestasi yang direncanakan.

Teknik sampling yang digunakan dalam penelitian ini adalah *purposive sampling*, yaitu teknik penentuan sampel dengan pertimbangan. Adapun yang menjadi target sampel penelitian adalah para pemilik usaha mikro yang berada dalam binaan Dinas Koperasi dan UMKM Cimahi.

Sumber data yang diperlukan dalam penelitian ini akan diperoleh melalui teknik pengumpulan data untuk penelitian lapangan ini digunakan dengan menyusun daftar pernyataan (kuesioner) kepada responden dan penelitian kepustakaan (*Library Research*).

Metode analisis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis jalur (*path analysis*).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Salah satu misi Pemerintah Kota Cimahi adalah menumbuh kembangkan perekonomian yang memiliki daya saing berbasis sumber daya lokal dan pemberdayaan masyarakat, hal itu bisa dilakukan dengan cara memfasilitasi kebangkitan usaha di sektor ekonomi kecil dan menengah (UKM). Meski begitu, tak mudah untuk menghadirkan lompatan ekonomi secara spektakuler, khususnya dalam sektor UMKM. Beruntung, usaha kecil yang dikelola masyarakat, khususnya berupa produk makanan olahan hingga industri penunjang seperti *sparepart* sudah tumbuh saat industri besar tengah berjaya. Ketika puluhan industri besar mulai kolaps, sektor UMKM ini mulai ditata dan dibina. Industri rumah tangga yang sudah beroperasi, mulai dikelompokkan berdasarkan produk menjadi UMKM-UMKM yang lebih kuat serta produktif.

Dari data Dinas Perekonomian dan Koperasi (Disperkop), saat ini terdapat 2.988 industri kecil dan menengah (IKM) yang tersebar di 15 kelurahan se-kota Cimahi. Hampir di setiap kelurahan memiliki berbagai IKM yang bergerak di sektor makanan olahan dan makanan, kerajinan, pakaian, logam, dan aneka usaha. Khusus untuk produk IKM di sektor makanan, kota Cimahi memiliki berbagai kelebihan. Terdapat berbagai jenis produk makanan olahan yang khas dan tidak dimiliki oleh daerah lain. Seperti *combring* (*combro* kering), *bandrek* Cihanjuang, *bajigur* Cihanjuang hingga *dendeng jantung pisang* (*Denjapi*). Target produksi UMKM ini tak hanya difokuskan untuk memenuhi kebutuhan domestik tapi juga regional bahkan ekspor (Disperkop, 2011).

Kehadiran jalan tol di kelurahan Baros dapat menjadi *front page* bagi pemasaran produk-produk UMKM. Selain itu, produk UMKM juga akan menjadi pembangkit ekonomi ikutan dalam setiap investasi. Bahkan, produk-produk UMKM ini menjadi pilar roda investasi. Lewat pemberdayaan UMKM, Pemkot Cimahi berharap terdapat fondasi ekonomi yang kokoh. Diharapkan terdapat perubahan cara pandang mengenai arti produksi. Bisa saja, produk yang dihasilkan di beranda rumah menjadi komoditas yang bernilai dolar AS. Ada tiga bidang usaha yang menjadi objek penelitian, Bidang usaha yang frekuensi respondennya terbanyak berasal dari bidang usaha kuliner. Kerajinan dan Fashion. Mayoritas UMKM yang menjadi responden telah memiliki ijin usaha, meskipun masih terdapat UMKM yang belum memiliki ijin usaha yaitu dari yaitu MUI dan PIRT, selain itu ada juga yang hanya memiliki legalitas dari PIRT yang jumlahnya cukup tinggi, Pendidikan pengelola UMKM pada umumnya berpendidikan formal SLTA, selanjutnya pendidikan S1 dan Diploma, terdapat juga tingkat pendidikan SLTP dan SD meskipun jumlahnya sedikit (Hasil Pengolahan data, 2012).

Kepemimpinan UMKM di Cimahi telah menerapkan konsep kepemimpinan yang cukup baik dengan cara menetapkan menetapkan standar kerja (96%), penetapan tugas-tugas karyawan secara rinci ((99%),

melakukan pengawasan kerja dengan ketat (80%), dorongan partisipasi dalam menentukan sasaran (82%), dan memberikan kepercayaan yang cukup kepada karyawannya untuk melaksanakan tugas (91%). Sangat sedikit dari para pengusaha ini yang tidak menerapkan pengawasan dan standar kerja.

Motivasi usaha pengusaha UMKM Cimahi termasuk dalam kategori yang cukup tinggi. Hal ini dilihat dari keinginan membuka usahanya berdasarkan keinginan sendiri (84%), membuka usaha dengan tujuan untuk mendapatkan kehidupan yang lebih baik (95%), dan mendapat manfaat yang lebih baik (91%).

Dalam mengelola perusahaan, pimpinan usaha memerlukan informasi untuk pengambilan keputusan. Informasi diperoleh dan dikumpulkan oleh para pemimpin perusahaan akan memperolehnya dari dalam dan luar perusahaan. Untuk melihat pemanfaatan informasi oleh para pengelola UMKM di Cimahi maka akan ditanyakan tentang beberapa hal diantaranya keakuratan, sumber informasi dan lainnya (73). Sebagian besar pengusaha merasakan kesulitan untuk memperoleh informasi yang dibutuhkan, baik dari dalam maupun luar perusahaan (65%). Hal ini dimungkinkan karena akses mereka, khususnya terhadap informasi dari luar memang sangat terbatas karena jarang yang memiliki internet, berlangganan koran dan jarang berhubungan dengan sumber informasi lainnya. Atas informasi yang berhasil diperolehnya, pengusaha merasakan manfaat yang cukup besar untuk pengembangan usahanya (98%). Informasi yang diperoleh tidak selalu digunakan untuk pengelolaan perusahaan karena mereka lebih percaya dengan insting mereka. Atas kondisi ini sebagian besar pengusaha merasakan ketidakpuasan atas informasi yang diperolehnya.

Untuk mengembangkan usahanya, pengelola harus mengambil keputusan atas masalah yang dihadapi oleh perusahaan. Pengambilan keputusan memerlukan informasi (Wilkinson, 2003:18). Disisi lain, mereka masih merasakan kurang puasan atas kumpulan dan kualitas informasi yang diperolehnya, kondisi ini menyebabkan

pengusaha merasa kesulitan untuk memecahkan masalah yang dihadapinya(tidak tepat 57%). Salah satu kondisi yang memperlihatkan kesukaran untuk memecahkan masalah adalah keterlambatan untuk segera memecahkan masalah yang dihadapi (64%). Hal ini disebabkan oleh kualitas informasi yang diperoleh kurang dan sumbernya juga terbatas. Dengan demikian, keputusan yang diambil oleh para pengusaha kurang cepat dan kurang tepat. Lambatnya keputusan diambil dan kurang tepat keputusan menyebabkan masih banyak keluhan atas pengelolaan perusahaan(43%). Keluhan atas keputusan yang diambil sangat banyak dirasakan oleh sebagian besar pengusaha. Kondisi ini memicu bahwa apa yang diputuskan sebagian besar belum sesuai dengan masalah dan tidak dapat memecahkan masalah yang dihadapi.

Salah satu tolok ukur dari kinerja usaha ditunjukkan dengan peningkatan omset yang diperoleh dari UMKM. Volume penjualan pengusaha UMKM kota Cimahi dominan di atas Rp 50 juta, namun banyak juga yang berada di bawah Rp 10 juta dan antara Rp 10 juta sampai dengan Rp 25 juta. Pengusaha harus berusaha terus untuk mengembangkan usaha dengan berbagai cara, baik mengembangkan jenis produk dan memperbaiki layanan. Agar pengembangan usaha dalam memperbaiki kualitas produk dan layanan maka pengusaha harus memperhatikan kinerja karyawan yang mendukung kinerja perusahaan. Hampir seluruh pengusaha UMKM Cimahi selalu melakukan kreasi produk baru agar lebih menarik. Sebagai contoh adalah menciptakan rasa baru, bentuk produk baru, merubah warna, dll. Karena ada kreasi produk baru menyebabkan banyak pelanggan yang tertarik untuk membeli produk tersebut sehingga menyebabkan pesanan produk menjadi meningkat. Tentu saja hal ini sangat menguntungkan perusahaan. Dalam rangka meningkatkan usaha tersebut, pengelola juga memperhatikan penilaian terhadap pengalaman karyawan untuk mendukung pengembangan usaha. Ini menunjukkan, bahwa pengusaha sangat peduli dengan pengetahuan yang harus dimiliki oleh karyawan.

Hasil analisis data yang telah dilakukan dengan menggunakan SPSS for window maka diperoleh 2 model struktural. Model struktural atau model persamaan struktural adalah model yang menjelaskan hubungan antara variabel eksogen dengan variabel endogen. Berikut adalah rangkuman nilai-nilai yang akan digunakan dalam model struktural.

Tabel 5.1 Rangkuman Hasil Uji Statistik

Sub Struktur	Jalur		Uji t		Uji F	
			Koefisien	Sig	R-Square	Sig
Pertama	K	KPK	0,04	0,689		
	MU	KPK	-0,173	0,085	0,171	0,001**
	PI	KPK	0,412	0,000**		
Kedua	KPK	KU	0,239	0,019*	0,057	0,019*

Keterangan :

*signifikan pada α 0,05

**signifikan pada α 0,01

Berdasarkan tabel 5.1 dapat diketahui bahwa variabel kepemimpinan, motivasi usaha, dan pemanfaatan informasi, secara bersama-sama memberikan pengaruh sebesar 17,1% terhadap kinerja pengambilan keputusan, sementara sisanya sebesar 82,9% dipengaruhi oleh variabel-variabel lain yang tidak diteliti. Adapun variabel kinerja usaha dipengaruhi oleh variabel kinerja pengambilan keputusan sebesar 5,7% dan sisanya 94,3% dipengaruhi oleh variabel-variabel lain yang tidak diteliti.

Dari hasil perhitungan diperoleh nilai signifikansi 0,001 lebih kecil dari 0,01. Hal ini berarti hipotesis nol ditolak artinya ada hubungan linier antara Kepemimpinan, motivasi usaha, dan pemanfaatan informasi dengan kinerja pengambilan Keputusan. Dengan demikian model regresi di atas sudah layak dan benar. Kesimpulannya adalah variabel Kepemimpinan, motivasi usaha dan pemanfaatan informasi secara bersama-sama mempengaruhi kinerja pengambilan Keputusan pada UMKM di Cimahi.

Ada hubungan linier antara kinerja pengambilan Keputusan dengan Kinerja Perusahaan. Dengan demikian model regresi di atas sudah layak dan benar. Kesimpulannya adalah kinerja pengambilan keputusan secara bersama-sama mempengaruhi kinerja perusahaan pada UMKM di Cimahi

Secara visual diagram jalur pada pengujian hipotesis digambarkan sebagai berikut:

Diagram jalur di atas didasarkan pada bentuk persamaan struktural dimana bentuk persamaan terdiri dari dua sub struktur yaitu sebagai berikut:

$$Y = 0,040X_1 - 0,173X_2 + 0,412X_3 + \epsilon_1$$

Melalui nilai-nilai koefisien jalur yang terdapat pada persamaan diatas, dapat dihitung besar pengaruh dari masing-masing variabel eksogen (Kepemimpinan, motivasi usaha, pemanfaatan informasi) terhadap variabel endogen (kinerja pengambilan keputusan). Dari ketiga variabel tersebut di atas, variabel pemanfaatan informasi memberikan kontribusi terbesar terhadap kinerja pengambilan Keputusan, yaitu sebesar 15,57%, kemudian diikuti oleh variabel motivasi usaha sebesar 3,28% dan variabel Kepemimpinan 0,51%.

Pada substruktur kedua, pengaruh kinerja pengambilan Keputusan terhadap kinerja usaha berdasarkan hasil perhitungan diperoleh persamaan struktural untuk sub struktur kedua adalah sebagai berikut:

$$Z = 0,239Y + \epsilon_2$$

Berdasarkan hasil pengujian dapat dilihat nilai signifikansi sebesar $0,019 < 0,05$. Hal ini berarti menolak hipotesis nol. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa variabel kinerja pengambilan Keputusan berpengaruh terhadap kinerja usaha UMKM di Cimahi. Secara langsung, pengaruh kinerja pengambilan Keputusan terhadap kinerja usaha sebesar 5,7121%.

Setelah koefisien jalur dihitung, selanjutnya dilakukan pengujian hipotesis untuk membuktikan apakah variabel Kepemimpinan,

motivasi usaha dan pemanfaatan informasi secara parsial berpengaruh signifikan terhadap kinerja pengambilan Keputusan. Dari hasil perhitungan maka diperoleh fakta bahwa secara parsial kepemimpinan dan motivasi usaha tidak berpengaruh terhadap kinerja pengambilan keputusan sementara pemanfaatan informasi mempunyai pengaruh yang kuat terhadap pengambilan keputusan.

SIMPULAN

Berdasarkan hasil analisis tentang pengaruh kepemimpinan, motivasi usaha, dan pemanfaatan informasi, terhadap kinerja pengambilan keputusan dan implikasinya terhadap kinerja usaha UMKM di kota Cimahi., dapat disimpulkan secara deskriptif sebagai berikut:

1. Kepemimpinan, motivasi usaha, dan pemanfaatan informasi berpengaruh terhadap kinerja pengambilan keputusan. Kepemimpinan dan motivasi usaha tidak berpengaruh terhadap kinerja pengambilan keputusan UMKM di Cimahi. Kepemimpinan dan motivasi usaha yang tidak dibarengi pengetahuan yang cukup, akan mengakibatkan kinerja pengambilan keputusan kurang efektif. Penjelasan ini terlihat dari data yang dikumpulkan bahwa dominan pengusaha hanya berlatar belakang pendidikan SMA.
2. Kinerja pengambilan Keputusan berpengaruh terhadap kinerja perusahaan UMKM di Cimahi.

Dari hasil pengolahan data diperoleh dari pengusaha UMKM yang berada di kota Cimahi meliputi tiga bidang yaitu bidang usaha kerajinan, *fashion* dan kuliner dengan jumlah responden sebanyak 96 pengusaha. dari ketiga bidang usaha tersebut yang paling banyak menjadi responden adalah bidang usaha kuliner, dan dominan sebagai pemilik, pengelola, serta didirikan atas inisiatif sendiri.

- a. Pengelola usaha UMKM di kota Cimahi sudah menerapkan prinsip-prinsip kepemimpinan dengan baik, yang berorientasi pada tugas dan orang atau karyawan. Para pengusaha telah melaksanakan peranan kepemimpinan

secara aktif dalam merencanakan, mengarahkan dan mengendalikan kegiatan-kegiatannya yang berorientasi pada tujuan. Kepemimpinan yang menitikberatkan perhatian pada hubungan yang bersifat kekeluargaan atau kekerabatan dianggap sangat membantu karyawan dalam menyelesaikan pekerjaannya. Karyawan merasa termotivasi, terbangkitkan kepercayaan dirinya dengan perhatian pimpinan yang memberikan penghargaan sehingga dapat meningkatkan prestasi kerjanya.

- b. Motivasi usaha telah melatarbelakangi pengelola usaha UMKM membuka usahanya dengan harapan mendapatkan kehidupan masa depan yang lebih baik dan dapat memberikan manfaat.
- c. Untuk menjadi perusahaan yang efektif dalam mengelola usahanya, UMKM di kota Cimahi membutuhkan informasi yang akurat dan dapat dipercaya. menguntungkan dalam pasar internasional, perusahaan perlu sistem informasi dan komunikasi yang kuat.
- d. Kinerja pengambilan keputusan organisasi sangat dibutuhkan oleh perusahaan sebagai dasar dalam pengambilan keputusan untuk menghadapi persaingan usaha yang semakin ketat.
- e. Kinerja usaha UMKM di kota Cimahi cukup baik yang tercermin dari indikatornya, bahwa pengusaha UMKM selalu berusaha untuk melakukan perubahan kreasi produknya agar mendapatkan pesanan yang lebih banyak lagi. Kemudian memperhatikan perlunya pengetahuan bagi karyawannya dan melakukan pemberian nilai tambah guna mendukung kemajuan usahanya.

Berdasarkan kesimpulan dan temuan penelitian di atas, maka diajukan beberapa saran yaitu:

1. Kepemimpinan meskipun sudah diimplementasikan para pengusaha, namun masih dibutuhkan pengetahuan agar dapat mendukung dalam pengelolaan usaha yang lebih baik dan dapat bertahan dalam jangka panjang, sehingga keputusan yang diambil lebih akurat. Oleh karena

itu sebaiknya para pengusaha dapat memanfaatkan kesempatan apabila ada kesempatan yang dapat meningkatkan pengetahuan misalnya dengan mengikuti pendidikan atau pelatihan-pelatihan.

2. Motivasi usaha sudah mendukung dalam pengembangan usaha, namun kebanyakan pengusaha hanya berpikir sebatas usahanya berjalan sesaat tanpa memikirkan masa depan yang panjang, sebaiknya motivasi usaha lebih diarahkan untuk kinerja pengambilan keputusan.
3. Saran bagi instansi yang terkait dengan pengembangan UMKM di kota Cimahi. Sebagian besar pengusaha merasakan kesulitan untuk memperoleh informasi yang dibutuhkan, baik dari dalam maupun luar perusahaan. Hal ini dimungkinkan karena akses mereka yang terbatas, khususnya terhadap informasi dari luar memang sangat terbatas karena jarang yang memiliki internet, berlangganan koran dan jarang berhubungan dengan sumber informasi lainnya. Sebaiknya memfasilitasi segala hal yang berkaitan dengan kepentingan informasi dan juga memberikan pelatihan untuk menambah pemahaman dalam pemakaian informasi tersebut.

DAFTAR PUSTAKA

- Alter, Steven, 2002. *Information Systems Foundation of E-Business*, Forth Edition, Pearson Education International, New Jersey.
- Bentley, Lonnie D. & Whitten, Jeffrey L. 2007. *Systems Analysis & Design for the Global Enterprise*. McGraw-Hill Irwin. Seventh Edition, New York
- Gibson, Ivancevich, Donnelly, Konopaske, 2003, *Organization: Behavior, Structure, Processess*, Eleventh Edition, The McGraw-Hill Companies, Inc., 1221 Avenue of the America, New York, NY, 10020
- Glancey, Keith & Malcolm, Pettigew, 1997. Entrepreneurship in The Hotel Sector, *International Journal of Contemporary Hospitality Management*. Vol 9 No 1 pp 21-24
- Hanari, Namawi, 2003, *Kepemimpinan mengefektifkan Organisasi*, Gadjah Mada University Press, Yogyakarta.
- Hasibuan, H.M.S.P, 2003, *Organisasi & Motivasi*, Bumi Aksara, Jakarta.
- Kaplan, Robert S, and Norton, David T, 1996, *Translating Strategy Into Action The Balanced Scorecard*, Harvard Business School Press Boston. Massachusetts.
- Kreitner, Robert, and Kinichi, Angelo, 2005, *Organization Behavior*, Irwin, McGraw-Hill, Boston.
- Mulyadi, 2010, *Balanced Scorecard Alat Manajemen Kontemporer Untuk Melipatganda Kinreja Keuangan Perusahaan*, Salemba Empat. Jakarta
- Morris, Michael; Leyland, Pitt; and Berthon, Pierre, 1996. Entrepreneurial Activity in The Third World Informal Sector, *International Journal of Entrepreneurial Behavior and Research*, Vol 2 No. 1 pp 59-76
- O'Brien, James A. & Marakas, George M. 2008. *Introduction To Information Systems*, Fourteenth Edition, MCGraw-Hill Irwin, New York.
- Osborne, Richard. 1995. *The Essence Of Entrepreneurial Success. Management Decesion*. Vol. 33 N0 7 pp 4-9
- Pabundu Tika, 2006, *Budaya Organisasi dan Peningkatan Kinerja Perusahaan*, Bumi Aksara.
- Robbins, P. Stephen, 2002, *Essentials of Organizational Behavior*, Prentice Hall International, Inc, New York.
- Singarimbun, Masri dan Sofian Effendi. 1995. *Metode Penelitian Survei*, LP3ES
- Salusu J. 1996. *Pengambilan Keputusan Stratejik Untuk Organisasi Publik dan Organisasi Nonprofit*, Grasindo Widiasarana Indonesia, Jakarta.
- Sugiyama, A Gima. 2008. *Metode Riset Bisnis dan Manajemen*, Edisi Pertama, Guardaya Intimarta, Bandung

Stoner, James A.F., Edward Freeman, Daniel R.Gilbert, 1995, *Management*, Prentice Hall Inc. Englewood Cliffs., N.J.

Wilkinson, 2003, *Accounting Information System*, Fourth Edition, MCGraw-Hill Irwin, New York.

Yukl , A. Gary, 2005. *Leadership in Organizations*. Pentice-Hall. Inc. Englewood Cliffs. New Jersey.