

ANALISIS PENILAIAN KINERJA DENGAN PENDEKATAN BALANCE SCORECARD (STUDI PADA PT. MEGA PERKASA JAYA KOTA BONTANG)

Bambang¹, Petrus Peleng Roreng², Natalia Paranoan³

*Magister Manajemen, Program Pascasarjana, Universitas Kristen Indonesia Paulus,
Makassar*

Email: bambang@gmail.com

Abstrak

Dalam menghadapi lingkungan bisnis yang semakin kompleks seperti saat ini dibutuhkan metode pengukuran kinerja yang dapat menilai kinerja perusahaan secara akurat dan menyeluruh. Dalam hal ini metode yang dapat digunakan adalah *Balanced Scorecard*. Tujuan penggunaan metode *Balanced Scorecard* adalah untuk mengukur kinerja perusahaan dari empat perspektif, yaitu: perspektif pertumbuhan dan pembelajaran, perspektif proses bisnis internal, perspektif pelanggan, dan perspektif keuangan. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui penilaian Kinerja Dengan Pendekatan *Balance Scorecard* (Studi Pada PT. Mega Perkasa Jaya Kota Bontang). Dari hasil pengukuran yang telah dilakukan diketahui bahwa kinerja PT. Mega Perkasa Jaya Bontang secara keseluruhan sudah cukup baik, hal tersebut ditunjukkan dengan nilai *scorecard* yang dihasilkan dari masing-masing perspektif dapat disimpulkan bahwa PT. Mega Perkasa Jaya Bontang belum menerapkan pengukuran kinerja dengan pendekatan *balanced scorecard* tetapi ada beberapa unsur pengukuran kinerja dengan pendekatan *balanced scorecard* yang telah diterapkan pada PT. Mega Perkasa Jaya Bontang. Hasil dari pengukuran kinerja dengan metode *balanced scorecard* yang diterapkan PT. Mega Perkasa Jaya Bontang sudah baik dalam penerapannya, yang dapat dilihat dari empat perspektif *balanced scorecard* yaitu perspektif keuangan, perspektif pelanggan, perspektif bisnis internal dan perspektif pertumbuhan dan pembelajaran.

Kata kunci: kinerja; lingkungan bisnis; *balanced scorecard*

Abstract

Facing today's increasingly complex business environment, a performance measurement method is needed that can accurately and comprehensively assess company performance. In this case, the *Balanced Scorecard* method is used. The purpose of using the *Balanced Scorecard* method is to measure company performance from four perspectives: growth and learning, internal business process, customer, and financial. The purpose of this study was to determine performance assessment using the *Balanced Scorecard Approach* (a study at PT. Mega Perkasa Jaya, Bontang City). The measurement results indicate that the overall performance of PT. Mega Perkasa Jaya Bontang is quite good. This is indicated by the *scorecard* values generated from each perspective. It can be concluded that PT. Mega Perkasa Jaya Bontang has not yet implemented a *balanced scorecard* approach for performance measurement. However, several elements of the *balanced scorecard* approach have been implemented at PT. Mega Perkasa Jaya Bontang. The results of the *balanced scorecard* method implemented by PT. Mega Perkasa Jaya Bontang are good in their implementation, as can be seen from the four *balanced scorecard* perspectives: financial, customer, internal business, and growth and learning.

Keywords: performance; business environment; *balanced scorecard*

1. Pendahuluan

Untuk memasuki lingkungan bisnis yang kompetitif, manajemen perusahaan yang baik merupakan faktor penting yang harus diperhatikan oleh perusahaan. Oleh karena itu perusahaan memerlukan sistem manajemen yang didesain sesuai dengan tuntutan lingkungan usahanya, karena dengan menggunakan sistem manajemen yang sesuai dengan tuntutan lingkungan usaha maka perusahaan akan mampu bersaing dan berkembang dengan baik.

Perusahaan harus mengetahui sejauh mana strategi yang diterapkan dapat berhasil dan apa sajakah yang telah dicapai pada tahun sebelumnya. Perlu diingat bahwa lingkungan bisnis suatu perusahaan akan bersaing berdasarkan kompetisi dan proses. Pengukuran kinerja merupakan salah satu faktor yang sangat penting bagi sebuah perusahaan. Pengukuran tersebut dapat digunakan untuk menilai keberhasilan perusahaan serta sebagai dasar penyusunan imbalan dalam perusahaan. Pengukuran kinerja selama ini hanya menitikberatkan pada hasil akhir yaitu aspek keuangan dan ini belum mencukupi jika diterapkan di abad informasi dan komunikasi saat ini. Pengukuran kinerja yang seringkali hanya menfokuskan pada aspek keuangan hanya akan menghasilkan laba maksimal dalam jangka pendek. Dan kinerja keuangan tidak mampu mengungkap masalah perusahaan dan tidak mampu sepenuhnya menuntun perusahaan ke arah yang lebih baik, karena kinerja keuangan dianggap hanya mengejar kemampulabaan (*profitability*) jangka pendek (Kaplan & Norton, 1996). Manajer yang berhasil mencapai tingkat keuntungan yang tinggi akan dinilai berhasil dan memperoleh imbalan yang baik dari perusahaan.

Akan tetapi, menilai kinerja perusahaan semata-mata dari sisi keuangan akan dapat menyesatkan, karena kinerja keuangan yang baik dapat dicapai dengan mengorbankan kepentingan-kepentingan jangka panjang perusahaan. Dan sebaliknya, kinerja keuangan yang kurang baik dalam jangka pendek dapat terjadi karena perusahaan melakukan investasi-investasi demi kepentingan jangka panjang. Untuk mengatasi kekurangan ini, perusahaan membutuhkan tolok ukur yang baru yang lebih baik dalam penilaian kinerja yang dapat menunjukkan kemana perusahaan akan berjalan dan seberapa baik perusahaan mampu menciptakan nilai keuangan jangka panjang sebagai tujuan perusahaan, maka diciptakan suatu metode pendekatan yang mengukur kinerja perusahaan dengan mempertimbangkan 4 aspek yaitu aspek keuangan, pelanggan, proses bisnis internal serta proses belajar dan berkembang.

Metode ini berusaha untuk menyeimbangkan pengukuran aspek keuangan dengan aspek non keuangan yang secara umum dinamakan *Balanced Scorecard*. Dengan menerapkan metode *Balanced Scorecard* para pimpinan perusahaan akan mampu mengukur bagaimana unit bisnis mereka melakukan penciptaan nilai saat ini dengan tetap mempertimbangkan kepentingan-kepentingan masa yang akan datang. *Balanced Scorecard* memiliki keunggulan yang menjadikan sistem manajemen strategik sekarang berbeda secara signifikan dengan sistem manajemen dalam manajemen tradisional. *Balanced Scorecard* menjadikan sistem manajemen kontemporer memiliki karakteristik yang tidak dimiliki oleh sistem manajemen tradisional yaitu karakteristik keterukuran dan keseimbangan. *Balanced Scorecard* sebagai inti sistem manajemen strategik mempunyai keunggulan yaitu memotivasi personel untuk berpikir dan bertindak strategik dalam membawa perusahaan menuju masa depan, menghasilkan laba yang maksimal serta menghasilkan sasaran-sasaran strategik yang terukur.

2. Metode Penelitian

Jenis penelitian yang dilakukan menggunakan metode studi kasus, yaitu penelitian yang dilakukan dengan karakteristik masalah yang berkaitan dengan latar belakang dan kondisi saat ini dari obyek yang diteliti, serta interaksinya dengan lingkungan sehingga kesimpulan yang diambil berdasarkan penelitian dan hanya berlaku terbatas pada obyek yang diteliti yaitu PT. Mega Perkasa Jaya dan tidak berlaku untuk perusahaan lain.

Metode pengumpulan data dan informasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah observasi, wawancara, dan dokumentas. Peneliti menggunakan metode deskriptif kualitatif untuk menganalisis data. Metode deskriptif ini adalah suatu metode dalam meneliti status manusia, suatu objek, suatu set kondisi, suatu sistem pemikiran ataupun suatu kelas peristiwa pada masa yang akan datang. Langkah- langkah yang dilakukan peneliti dalam menganalisis data penelitian adalah reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan.

3. Hasil dan Pembahasan

Pengukuran kinerja merupakan salah satu faktor yang sangat penting bagi sebuah perusahaan. Pengukuran tersebut, dapat digunakan untuk menilai keberhasilan operasi perusahaan. Selama ini pengukuran kinerja secara tradisional hanya menitik beratkan pada sisi keuangan. Manajer yang berhasil mencapai tingkat keuntungan yang tinggi akan menilai berhasil dan memperoleh imbalan yang baik dari perusahaan. Untuk mengukur kinerja organisasi, maka diperlukan suatu sistem berbasis kinerja. Sistem pengukuran kinerja yang baik diperlukan sebagai instrumen dalam pengukuran kinerja yang handal dan berkualitas. Pengukuran kinerja yang menitik beratkan pada sektor keuangan saja kurang mampu mengukur kinerja harta-harta intelektual (sumber daya manusia) perusahaan. Selain itu pengukuran kinerja dengan cara ini juga kurang mampu bercerita banyak mengenai masa lalu perusahaan, kurang memperhatikan sektor eksternal, serta tidak mampu sepenuhnya menuntun perusahaan ke arah yang lebih baik.

PT. Mega Perkasa Jaya Bontang mempunyai pengukuran kinerja dengan menggunakan balanced scorecard. Mulai dari perspektif keuangan, pelanggan, proses bisnis internal serta pertumbuhan dan pembelajaran. PT. Mega Perkasa Jaya Bontang dalam perspektif keuangan dinilai kurang baik disebabkan penjualan produk yang mengalami penurunan yang berdampak pada laba bersih selalu mengalami penurunan setiap tahun. Perspektif pelanggan dinilai kurang memuaskan pelanggan disebabkan kurangnya pelayanan dan membutuhkan waktu lamanya pengiriman produk ke konsumen, terkendala dari pengiriman alat transportasi yang kurang perawatan. Perspektif proses bisnis internal dinilai kurang baik disebabkan oleh pembuatan produk membutuhkan waktu yang lama dan proses yang panjang mulai dari pengumpulan, penggilingan, pengasapan sampai pengolahan, perspektif pertumbuhan dan pembelajaran.

PT Mega Perkasa Jaya Bontang sudah menerapkan pelatihan dan pembelajaran berupa seminar umum, baik dilakukan di luar perusahaan maupun di dalam perusahaan. Tetapi, seminar umum dalam rangka pelatihan dan pembelajaran dilakukan hanya 1 (satu) tahun sekali dalam perusahaan. yang diharapkan perusahaan dalam menyelenggarakan pelatihan dan pembelajaran lebih dari waktu yang sudah ditentukan. Dapat dilakukannya 3 (tiga) kali dalam satu tahun. Pertumbuhan dan pembelajaran PT. Mega Perkasa Jaya Bontang diinilai kurang baik disebabkan, kurangnya waktu pelatihan dan pembelajaran yang diberikan perusahaan kepada seluruh karyawan di PT. Mega Perkasa Jaya Bontang.

Berdasarkan analisis tentang pentingnya peran metode balanced scorecard dalam mengukur kinerja organisasi, maka peneliti menggunakan metode tersebut untuk menilai

kinerja PT. Mega Perkasa Jaya. Balanced scorecard mempunyai empat perspektif, yaitu perspektif keuangan, pelanggan, proses bisnis internal dan pertumbuhan dan pembelajaran, maka dari data itu penulis akan menguraikan sebagai berikut:

3.1 Perspektif Keuangan

Perspektif keuangan diukur dengan menggunakan variabel ROI (Return On Investment). Penjelasan variabel- variabel tersebut adalah sebagai berikut:

a. ROI (Return On Investment)

ROI yaitu rasio yang digunakan untuk mengukur kemampuan dari modal yang di investasikan dalam keseluruhan aktiva untuk menghasilkan laba bersih.

$$\text{ROI} = \frac{\text{EAT}}{\text{Total Aktiva}} \times 100\%$$

Tabel 1. ROI (Return on Investment) PT. Mega Perkasa Jaya (Ribuan Rupiah)

Tahun	2021	2022	2023
EAT (Laba setelah pajak)	897.461	2.580.633	1.593.203
Total Aktiva	18.487.439	9.981.523	12.065.412
ROI	4,8 %	25,8 %	13,2 %

Sumber: PT. Mega Perkasa Jaya Bontang 2023

Tabel 1 menunjukkan bahwa ROI (Return On Investment) PT. Mega Perkasa Jaya Bontang mengalami peningkatan. Pada tahun 2021 ROI 4,8%, tahun 2022 mengalami peningkatan menjadi 25,8% dan yang terakhir tahun 2023 menjadi 13,2%. Penurunan pada tahun 2023 disebabkan oleh hasil penjualan produk yang diperoleh perusahaan mengalami penurunan yang berdampak dalam EAT (laba setelah pajak), dan dalam perhitungan dengan memakai rumus ROI juga mengalami penurunan persentase. Dalam melakukan perhitungan ROI, perusahaan dapat melihat kemampuan modal yang di investasikan dalam keseluruhan aktiva yang menghasilkan laba bersih dalam perusahaan. dapat disimpulkan kemampuan modal yang diinvestasikan dalam PT. Mega Perkasa Jaya Bontang belum dapat dikatakan baik. Karena masih mengalami penurunan terdapat pada ROI.

b. Profit Margin

Profit Margin digunakan untuk melihat besar kecilnya laba usaha dalam hubungannya dengan penjualan untuk mengetahui efisiensi perusahaan.

$$\text{Profit Margin} = \frac{\text{EAT}}{\text{Penjualan}} \times 100\%$$

Tabel 2. Penjualan PT. Mega Perkasa Jaya (dalam ribuan Rupiah)

Tahun	2021	2022	2023
EAT (Laba setelah pajak)	897.461	2.580.633	1.593.203
Penjualan	12.396.693	54.679.806	8.764.430
Profit margin	7,2%	4,71%	18,1%

Sumber: PT. Mega Perkasa Jaya Bontang 2023

Tabel 2 menunjukkan bahwa laba usaha yang berhubungan dengan penjualan mengalami penurunan pada tahun 2022 dan kembali naik pada tahun 2023, tetapi dilihat dari rata-rata nilai profit margin pada PT. Mega Perkasa Jaya Bontang dapat dikatakan baik hanya saja pada tahun 2022 mengalami penurunan menjadi sebesar 4,7% dari tahun 2021 yang sebesar 7,2%. Tujuan dihitungnya profit margin untuk mengetahui nilai laba usaha yang berhubungan dengan penjualan di perusahaan. Penurunan penjualan pada tahun 2023 disebabkan oleh pengiriman produk atau barang kepada konsumen yang mengalami keterlambatan. Keterlambatan terjadi karena alat transportasi yang kurang perawatan dan kurangnya kedisiplinan karyawan pada PT. Mega Perkasa Jaya Bontang. Dari keterangan di atas, berdampak pula pada penjualan juga pada laba yang dihasilkan oleh perusahaan. PT. Mega Perkasa Jaya Bontang dalam profit margin masih bernilai kurang baik.

3.2 Pespektif Pelanggan

a. Tingkat Perolehan Pelanggan Baru (Customer Acquisition)

Customer Acquisition mengukur tingkat keberhasilan perusahaan dalam menarik pelanggan baru.

$$\text{Customer Acquisition} = \frac{\text{Jumlah Pelanggan Baru}}{\text{Jumlah Total Pelanggan}} \times 100\%$$

Tabel 3. Tingkat perolehan pelanggan baru PT. Mega Perkasa Jaya Bontang

Tahun	2021	2022	2023
Jumlah pelanggan baru	3	1	0
Jumlah total pelanggan	4	5	5
Costomer acquisition	75%	20%	0%

Sumber: Mega Perkasa Jaya Bontang 2023

Tabel 3 menunjukkan bahwa jumlah pelanggan baru pada PT. Mega Perkasa Jaya Bontang mengalami penurunan dari tahun ke tahun. Ini disebabkan oleh pelanggan kurang puas dengan pelayanan dan pengiriman barang membutuhkan waktu yang cukup lama. Dihitung dengan rumus Costomer acquisition di PT. Mega Perkasa Jaya Bontang mengalami nilai persentase yang menurun, tahun 2021 tingkat perolehan pelanggan baru sebesar 75%, pada tahun 2022 turun menjadi 20% dan tahun 2023 menurun menjadi 0%. Tujuan dihitungnya tingkat perolehan pelanggan baru untuk mengetahui berapa persentase yang dihasilkan setiap tahunnya dari perusahaan dalam memperoleh pelanggan baru. Dapat disimpulkan pada PT. Mega Perkasa Jaya Bontang dalam memperoleh

pelanggan baru dinilai kurang baik, karena perusahaan belum mampu menarik pelanggan baru.

b. Kemampuan mempertahankan pelanggan lama (customer retention)

Kemampuan mempertahankan pelanggan lama (customer retention) mengukur seberapa besar kemampuan perusahaan dalam mempertahankan pelanggan lama agar dapat membuat hasil pengukuran kinerja perusahaan semakin baik.

$$\text{Customer Retention} = \frac{\text{Jumlah Pelanggan Lama}}{\text{Jumlah Total Pelanggan}} \times 100\%$$

Tabel 4. Kemampuan mempertahankan pelanggan lama PT. Mega Perkasa Jaya Bontang

Tahun	2021	2022	2023
Jumlah pelanggan lama	4	5	5
Jumlah total pelanggan	4	5	5
Customer acquisition	100%	100%	100%

Sumber: Mega Perkasa Jaya Bontang 2023

Tabel 4 menunjukkan bahwa jumlah pelanggan lama mengalami peningkatan dari tahun ke tahun. Disebabkan, pelanggan cukup puas dengan pelayanan. Hasil perhitungan dengan menggunakan rumus Customer acquisition dengan persentase kemampuan perusahaan dalam mempertahankan pelanggan lama dapat dikatakan baik. Disebabkan hasil persentase dari tahun ke tahun bernilai tetap yaitu 100%. Dari hasil perhitungan dapat disimpulkan kemampuan mempertahankan pelanggan lama pada PT. Mega Perkasa Jaya dapat dikatakan baik tanpa adanya kenaikan dan penurunan dalam penilaian persentase Customer acquisition. Tujuan dihitungnya Customer acquisition untuk mengetahui seberapa besar persentase yang dihasilkan perusahaan dalam kemampuan mempertahankan pelanggan lama yang ada di PT. Mega Perkasa Jaya Bontang. Perusahaan diharapkan dapat mempertahankan pelanggan lama dan meningkatkan jumlah pelanggan baru dengan memperhatikan pelayanan, inovasi produk dan kepuasan pelanggan.

c. Tingkat kepuasan pelanggan (customer satisfaction)

Tingkat kepuasan pelanggan diukur Pada PT. Mega Perkasa Jaya Bontang yaitu dalam pembuatan produk atau barang memakan waktu yang cukup lama yaitu seminggu, dapat dilihat dari bagan alur produksi pabrik RSS (Ribbet Smoked Sheet) dimulai dari pengumpulan bahan baku sampai pada ekspor (pengiriman) produk ke konsumen. Kepuasan pelanggan dapat juga dilihat dari evaluasi hasil kuesioner "kepuasan pelanggan" yang diberikan perusahaan ke pembeli produk. Tetapi tidak semua pembeli meminta kuesioner kepuasan pelanggan hanya sedikit perusahaan yang minat mengisi kuesioner, pada tahun 2020 ada 5 (lima) perusahaan yang menyanggupi mengisi kuesioner kepuasan pelanggan dari perusahaan. tahun 2021, 2022, dan 2023 mengalami penurunan minat pembeli mengisi kuesioner kepuasan pelanggan, hanya 1 (satu) perusahaan yang menyanggupi mengisi kuesioner kepuasan pelanggan. Dari hasil kuesioner yang dibagikan pada pembeli dapat disimpulkan bahwa PT. Mega Perkasa Jaya Bontang dapat dikatakan baik dari hasil kuesioner kepuasan pelanggan. pada saat penerimaan produk di PT. Mega Perkasa Jaya Bontang meminta para pembeli menentukan berapa lama produk yang akan dikirim, sehingga pelanggan merasa puas dengan adanya pelayanan pengiriman yang ditentukan oleh pembeli waktu pengiriman.

Sehingga nilai dari kepuasan pelanggan dilihat dari hasil kuesioner dan pelayanan pengiriman produk dikatakan baik pada PT. Mega Perkasa Jayaunit Musi Landas.

3.3 Perspektif Proses Bisnis Internal

Perspektif bisnis intenal ini diukur dengan menggunakan variabel proses inovasi dan proses operasi penjelasan dari setiap variabel adalah sebagai berikut :

a. Proses Inovasi

Proses inovasi untuk mengetahui jumlah produk atau jasa baru yang ditawarkan perusahaan dibandingkan dengan produk atau jasa yang sudah ada. Semakin tinggi nilai yang dihasilkan maka semakin baik inovasi yang dilakukan oleh perusahaan

$$\text{Inovasi} = \frac{\text{Produk yang baru ditawarkan}}{\text{Total produk yang sudah ada}} \times 100\%$$

Tabel 5. Inovasi Produk PT. Mega Perkasa Jaya Bontang

Tahun	2021	2022	2023
Produk yang ditawarkan	3	4	5
Produk yang sudah ada	6	6	6
Inovasi	50%	66%	83%

Sumber: PT. Mega Perkasa Jaya Bontang 2023

Tabel 5 menunjukkan proses inovasi produk pada PT. Mega Perkasa Jaya Bontang meningkat pada tahun 2021 meningkat menjadi 50%, tahun 2022 menjadi 66% dan tahun 2023 meningkat menjadi 83%. Peningkatan ini disebabkan perusahaan menawarkan lebih dari satu produk, produk yang ditawarkan berupa produk sejenis yakni berupa produk berbahan dasar karet NBR, EPDM, dan Silicone tetapi yang membedakannya dari produk tersebut adalah kualitas produk. Produk yang ditawarkan PT. Mega Perkasa Jaya Bontang yaitu ribbet smoked sheets (RSS 1, RSS 2 dan RSS 3) serta produk yang lain SIR 3L (standar indonesia rubber) dan Cut A basil potongan RSS. Tujuan untuk inovasi produk bagi perusahaan untuk memperbanyak produk yang ditawarkan ke customer serta dapat meningkatkan basil penjualan dan laba pada PT. Mega Perkasa Jaya Bontang dan meningkatkan kinerja perusahaan. PT. Mega Perkasa Jaya Bontang seharusnya memperbanyak inovasi produk dan menambah kapasitas teknologi dalam pembuatan produk, dapat juga produk ditambah dengan adanya mesin menghasilkan produk ban mobil yang berdasarkan bahan karet. Agar dapat menambah basil penjualan dan laba perusahaan.

3.4 Perspektif Pertumbuhan dan Pembelajaran

a. Kepuasan karyawan

Kepuasan karyawan merupakan prakondisi untuk meningkatkan produktivitas, tanggung jawab, kualitas, dan pelayanan kepada konsumen. Unsur yang dapat diukur dalam kepuasan karyawan adalah ketertiban pekerja dalam mengambil keputusan, pengakuan, akses untuk mendapatkan informasi, dorongan untuk bekerja kreatif, dan menggunakan inisiatif, serta dukungan dari atasan. Penilaian kepuasan karyawan di PT. Mega Perkasa Jaya Bontang dapat disimpulkan baik dapat dilihat dari absensi karyawan, yang menjadi sampel dari absensi karyawan diambil absensi karyawan pada akhir tahun 2021, 2022,

2023 dan 2024. Dari absensi karyawan dapat disimpulkan PT. Mega Perkasa Jaya Bontang dinilai baik. Karena semua absensi terisi lengkap dan tidak ada karyawan yang absen atau tidak masuk kerja. Semua absen di paraf tanpa ada yang kosong, dapat disimpulkan kepuasan karyawan dinilai baik dalam perusahaan.

b. Retensi karyawan

Retensi karyawan merupakan kemampuan perusahaan untuk mempertahankan selama mungkin pekerja yang diminati perusahaan. Karyawan merupakan investasi jangka panjang bagi perusahaan. Jadi, seorang karyawan yang bukan karena keinginan perusahaan merupakan loss pada intellectual capital dari perusahaan. Pada Mega Perkasa Jaya Bontang msi karyawan dapat dikatakan baik, disebabkan perusahaan lebih memerhatikan kebutuhan karyawan baik dari sisi pelajaran maupun dari sisi pelatihan karyawan. Pada PT. Mega Perkasa Jaya Bontang juga memberikan seminar umum untuk semua karyawan yang berada di perusahaan. Setiap setahun 1 (satu) kali diadakannya pelatihan dan pembelajaran seminar khusus untuk semua karyawan. Baik diadakannya di dalam perusahaan maupun di luar perusahaan.

Dari uraian di atas dapat disimpulkan bahwa Pada PT. Mega Perkasa Jaya Bontang sudah menerapkan pelatihan dan pembelajaran bagi karyawan tetapi masih ada kekurangan yaitu waktu pelatihan dan pembelajaran lama diadakan atau diselenggarakan pelatihan dan pembelajaran karyawan. Disebabkan perusahaan memfokuskan pada proses produksi dan menghasilkan laba. Dan berdampak kurangnya pemerhatian pada karyawan dalam pembelajaran dan pelatihan. Diharapkan perusahaan Pada PT. Mega Perkasa Jaya Bontang lebih meningkatkan waktu pelatihan dan pembelajaran karyawan. Dapat diadakan selama 3 (tiga) kali dalam setahun

c. Produktivitas

Produktivitas untuk mengetahui produktivitas karyawan dalam periode tertentu. Produktivitas pekerja merupakan hasil dari pengaruh keseluruhan dari peningkatan keahlian dan moral, inovasi, proses internal, dan kepuasan pelanggan. Tujuannya adalah untuk menghubungkan output yang dihasilkan oleh pekerja dengan jumlah pekerja yang seharusnya untuk menghasilkan output tersebut.

Tabel 6. Produktivitas Karyawan PT. Mega Perkasa Jaya Bontang (dalam ribuan Rupiah)

Tahun	2021	2022	2023
Laba bersih	897.461.000	2.580.633.000	1.593.203.000
Jumlah karyawan	201	201	201
Produktivitas	4.464.980	12.838.970	7.926.383

Sumber: PT. Mega Perkasa Jaya Bontang 2023

Tabel 6 menunjukkan produktivitas karyawan PT. Mega Perkasa Jaya Bontang mengalami fluktuasi dari tahun ke tahun. Produktivitas menurun pada tahun 2023 disebabkan dari hasil penjualan produk mengalami penurunan. Yang berdampak pada laba bersih dan juga menurun saat dilakukannya perhitungan dengan rumus profitabilitas mengalami penurunan. Peningkatan produktivitas akan memberikan kontribusi positif terhadap peningkatan ekonomi perusahaan.

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian yang telah dilakukan oleh Putu (2014), yang menyatakan bahwa kinerja PDAM Kabupaten Buleleng secara keseluruhan sudah cukup baik, hal tersebut ditunjukkan dengan nilai scorecard masing-masing perspektif. Hasil penelitian ini juga sejalan dengan yang telah dilakukan oleh Yessy

(2013) yang menyatakan bahwa kontribusi dengan pendekatan balanced scorecard sangat memberikan basil yang baik bagi perusahaan yang menerapkan balanced scorecard.

Hasil penelitian ini sejalan pula dengan penelitian yang dilakukan oleh Soraya (2017), yang menyatakan bahwa kinerja perusahaan studi kasus PT. Astra Honda Motor secara keseluruhan sudah cukup baik, hal tersebut ditunjukkan dengan nilai scorecard masing- masing perspektif.

4. Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan yang dilakukan oleh penulis pada penelitian ini, maka penulis menyimpulkan pengukuran kinerja PT. Mega Perkasa Jaya Bontang dengan metode balanced scorecard dapat disimpulkan bahwa PT. Mega Perkasa Jaya Bontang belum menerapkan pengukuran kinerja dengan pendekatan balanced scorecard tetapi ada beberapa unsur pengukuran kinerja dengan pendekatan balanced scorecard yang telah diterapkan pada PT. Mega Perkasa Jaya Bontang.

Hasil dari pengukuran kinerja dengan metode balanced scorecard yang diterapkan PT. Mega Perkasa Jaya Bontang sudah baik dalam penerapannya, yang dapat dilihat dari empat perspektif balanced scorecard yaitu perspektif keuangan, perspektif pelanggan, perspektif bisnis internal dan perspektif pertumbuhan dan pembelajaran.

5. Daftar Pustaka

- Abdurahman, Lukman (2016) *Balanced Scorecard: Sistem Instrumen Pengukur Kinerja Organisasi Bisnis*.
- Amstrong, Michael. (2021). *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Jakarta: Gramedia.
- Ciptani, Monika Kusetya. (2017). *Balanced Scorecard Sebagai Pengukuran Kinerja Masa Depan: suatu pengantar*. Jurnal Akuntansi dan Keuangan 2(1).
- Echols, John M, dkk (2018). *Kamus Inggris-Indonesia*. Cetakan XIII. Jakarta: Penerbit PT. Gramedia.
- Engel, James F, Vlackwell, Roger & Miniard, Paul W (2017) *Perilaku Konsumen*. Jakarta: Binapura Aksara.
- Gunawan, Barbara. (2022, September). *Menilai Kinerja dengan Balanced Scorecard Usahawan*.
- Handoko, Handi. (2015). *Manajemen*. Yogyakarta: BPFE-UGM.
- Hansen, Mowen. (2016). *Akuntansi Manajemen*. Edisi ketujuh. Jakarta: Penerbit Salemba Empat.
- Jeno Michael. (2021). *Balanced Scorecard: Pengukuran Kinerja yang Terkait dengan Strategi Manajemen*, 5(2): 21-25.
- Kaplan, Robert S & Norton, David P (1996) *The Balanced Scorecard: translating strategy into action*. Boston: Harvard Business School Press.
- Mirza, Teuku (2015). *Balanced Scorecard Usahawan*.
- Mulyadi, dan John Setyawan. (2022). *Sistem Perencanaan dan Pengendalian Manajemen*. Edisi 1. Yogyakarta: Penerbit Aditya Medika.
- Munawir. (2014). *Analisis Laporan Keuangan*. Edisi II. Yogyakarta: Liberty.

- Purwantini, Cornelio. (2021). Informasi Akuntansi Pertanggungjawaban Dalam Penilaian Kinerja Manajemen. Yogyakarta: Widya dharma.
- Riyanto, Gunawan (2016) Dasar-Dasar Pembelanjaan Perusahaan. (Edisi IV). Yogyakarta: BPF- UGM.