



**ANALISIS PENGUKURAN KINERJA PERUSAHAAN PT. KUANTUM GABE
INTEGRITAS MENGGUNAKAN METODE BALANCED SCORECARD**

**COMPANY PERFORMANCE MEASUREMENT ANALYSIS PT. QUANTUM GABE
INTEGRITY USING THE BALANCED SCORECARD METHOD**

Yunesman ^{*,1}, Nanda Jarti², Linda Wulan Sari³

¹Program Teknik Industri, Universitas Ibnu Sina Batam

²Program Studi Teknik Informatika, Universitas Ibnu Sina Batam

³Program Teknik Industri, Universitas Ibnu Sina Batam

**Penulis Korespondensi*

Email: yunesman@uis.ac.id¹, nandaluthan@gmail.com², 1910128425123@uis.ac.id³

Abstrak. Mengukur kinerja perusahaan, bertujuan untuk menentukan sejauh mana perkembangan bisnis telah dicapai. Pengetahuan tentang situasi saat ini menjadi dasar bagi perusahaan untuk berbenah dan mengambil langkah selanjutnya. Penelitian yang dilakukan peneliti bertujuan untuk mengetahui bagaimana kinerja perusahaan pada PT. Kuantum Gabe Integritas diukur dengan kartu skor berimbang. Sumber data yang diperoleh dalam penelitian ini adalah data sekunder berupa data penjualan, laba bersih, dan persentase laba. Hasil penelitian menunjukkan bahwa tingkat kinerja PT. Quantum of Integrity Gabe berada pada kategori Tidak Sehat dengan skor keseluruhan sebesar 64,55% pada kategori BBB. Outlook Keuangan Tidak Sehat dengan skor komponen akhir sebesar 58,4% dan pada kategori BBB, Perspektif Pelanggan Sangat Sehat dengan skor komponen akhir sebesar 75% dan Outlook Bisnis Internal pada kategori A dan skor komponen akhir sebesar 62,5% pada kategori “BBB”, Prospek Pertumbuhan dan Pembelajaran dalam Kondisi Tidak Sehat dimana nilai komponen akhir sebesar 62,5% dan masuk dalam kategori BBB.

Kata kunci: Analisis, Balanced Scorecard, Pengukuran Kinerja

Abstract. Measuring the company's performance, aims to determine the extent to which business development has been achieved. Knowledge of the current situation is the basis for the company to improve and take the next step. The research conducted by the researcher aims to find out how the company's performance at PT Kuantum Gabe Integritas is measured by a balanced score card. The data sources obtained in this study are primary and secondary data. The data collection methods used in this research are literature review, documentation and interviews. The results showed that the performance level of PT Quantum of Integrity Gabe was in the Unhealthy category with an overall score of 64.55% in the BBB category. Unhealthy Financial Outlook with a final component score of 58.4% and in the BBB category, Very Healthy Customer Perspective with a final component score of 75% and Internal Business Outlook in category A and a final component score of 62.5% in the “BBB” category, Growth and Learning Prospects in Unhealthy Conditions where the final component score is 62.5% and in the BBB category.

Keywords: Analysis, Balanced Scorecard, Performance Measurement

1. Pendahuluan

Perkembangan teknologi dan persaingan bisnis menuntut setiap perusahaan untuk bertahan dan menghasilkan berbagai inovasi untuk menciptakan keunggulan atau dominasi dalam bidang usahanya (Wira & Mikroskil, 2012). Pengukuran kinerja yang baik sangat penting untuk menilai tanggung jawab organisasi dan manajer dalam melaksanakan pekerjaannya. Sistem manajemen tradisional yang mengukur kinerja hanya berfokus pada anggaran (*Anggaran*), sehingga implementasi strategi perusahaan sangat bergantung pada anggaran yang tersedia. Sistem pengukuran kinerja PT. Kuantum Gabe Integritas menggunakan sistem tradisional yang masih banyak berfokus pada aspek finansial karena pengukuran finansial mudah dilakukan karena kinerja pribadi hanya diukur melalui aspek finansial. Pengukuran dapat Anda gunakan untuk mengetahui status proses kerja di perusahaan *Kartu Skor Berimbang* Sebagai konsep pengukuran yang diturunkan langsung dari strategi bisnis perusahaan, BSC harus terus dipantau karena memandu karyawan pada faktor-faktor kunci keberhasilan untuk membangun kesuksesan perusahaan (Alimudin, 2017) (Utama & Breliastiti, 2017). *Kartu Skor Berimbang* adalah kerangka komprehensif untuk menerjemahkan visi, misi, dan strategi perusahaan ke dalam serangkaian metrik kinerja. *Balanced Scorecard* mengembangkan empat 24 perspektif, antara lain (1) perspektif pelanggan, (2) perspektif keuangan, (3) perspektif proses bisnis internal, (4) perspektif pembelajaran dan pengembangan (Utama & Breliastiti, 2017).

Sehubungan dengan uraian di atas, disajikan informasi mengenai kondisi keuangan PT. Kuantum Gabe Integritas tercantum pada Tabel 1.

Tabel 1. Penjualan, Laba Bersih, dan Persentase Laba PT. Kuantum Gabe Integritas
Tahun 2021-2022

Tahun	Penjualan	Laba Bersih	Persentase Laba
2021	Rp 6,532,658,293	Rp 964,883,744	14.8%
2022	Rp 8,541,655,394	Rp 888,332,161	10.4%

Pada table.1 menunjukkan bahwa PT. Kuantum Gabe Integritas mengalami peningkatan penjualan dari 2021-2022. Penjualan yang meningkat menunjukkan bahwa perusahaan sudah mulai berproses menjadi perusahaan yang stabil. Informasi tersebut juga menunjukkan laba bersih perseroan turun pada 2021-2022. Hal ini tentunya cukup lemah dalam mengukur kinerja, karena perusahaan hanya melihat tingkat keberhasilan perusahaan dari aspek finansial, tanpa memperhitungkan kinerja karyawan dan tingkat kepuasan pelanggan yang dapat diukur dari sudut pandang pelanggan. dari perspektif bisnis internal dan dari perspektif pembelajaran dan pertumbuhan. Melihat banyaknya kelemahan pada sistem pengukuran kinerja yang diterapkan PT.

PT. Kuantum Gabe Integritas: Perlunya analitik yang dapat mengevaluasi kinerja perusahaan. Salah satu metode analisis untuk mengevaluasi kinerja perusahaan adalah dengan menggunakan metode *Balanced Scorecard* (Faishol, 2016). Tujuan mengukur kinerja perusahaan adalah untuk mengetahui sejauh mana perkembangan perusahaan telah mengalami kemajuan.

2. Metode

Dengan mengukur permasalahan maka kesehatan proses bisnis perusahaan dapat diketahui Kartu Skor Berimbang Konsep pengukuran yang diturunkan langsung dari strategi bisnis perusahaan (BSC) harus terus dipantau karena mengarahkan karyawan pada faktor penentu keberhasilan dalam membangun kesuksesan perusahaan. Data primer merupakan sumber informasi yang langsung menginformasikan kepada pengumpul data. Sebagai data primer, peneliti menggunakan hasil wawancara dengan informan topik penelitian (yunesman, Julius Jama, 2021). Sedangkan data sekunder berasal dari jurnal, artikel, dokumen, catatan dan literatur lain yang berkaitan dengan masalah yang diteliti. Penelitian ini dikembangkan berdasarkan hal-hal berikut:

1. Perspektif keuangan

- a. Margin keuntungan bersih (NPM): Menunjukkan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan keuntungan dari tingkat volume penjualan (Prayogi et al., 2013).

$$\text{Net Profit Margin} = \frac{\text{Laba setelah pajak}}{\text{Penjualan}} \times 100\% \quad (1)$$

- b. Pengembalian Investasi (ROI): Menunjukkan kemampuan modal yang ditanamkan pada total aset untuk menghasilkan laba bersih (Prayogi et al., 2013).

$$\text{Return On Investment} = \frac{\text{Laba setelah pajak}}{\text{Total aktiva}} \times 100\% \quad (2)$$

- c. Pengembalian Ekuitas (ROE): Menunjukkan kemampuan dari ekuitas yang dimiliki perusahaan untuk menghasilkan laba. Semakin tinggi ROE, semakin baik hasil (Prayogi et al., 2013).

$$\text{Return On Equity} = \frac{\text{Laba setelah pajak}}{\text{Total ekuitas}} \times 100\% \quad (3)$$

2. Perspektif Pelanggan

- a. Tingkat akuisisi pelanggan baru (Penerimaan pelanggan): Untuk mengetahui berapa banyak perusahaan yang berhasil memperoleh pelanggan baru, kita menghitung jumlah pelanggan baru dibandingkan dengan jumlah pelanggan total.
- b. Kemampuan mempertahankan pelanggan lama (Loyalitas pelanggan): Retensi pelanggan dianggap sangat baik jika menurun, baik jika dipertahankan, adil jika berfluktuasi, dan buruk jika jumlah pelanggan yang meninggalkan perusahaan meningkat

$$\text{Loyalitas pelanggan} = \frac{\text{Jumlah karyawan keluar}}{\frac{1}{2}(\text{jumlah karyawan awal} + \text{jumlah karyawan akhir})} \times 100\% \quad (4)$$

3. Tanggapan Bisnis Internal

- a. Proses inovasi: Dalam proses inovasi, kemampuan dinilai sangat baik ketika pertumbuhan diamati, baik ketika stabil, cukup baik ketika terjadi perubahan, dan dinilai buruk ketika kemampuan akuisisi pelanggan menurun (Prayogi & Saftiana, 2013).
- b. Proses Operasional: Pengukuran kinerja operasional dapat diukur dari segi waktu, kualitas dan biaya.

4. Perspektif Bisnis External

- a. Retensi karyawan: Retensi karyawan dinilai sangat baik jika menurun, baik jika konstan, adil jika berfluktuasi, dan buruk jika jumlah karyawan yang keluar dari perusahaan meningkat (Prayogi et al., 2013).
- b. Produktivitas Karyawan Rasio ini dihitung untuk mengetahui seberapa besar kontribusi karyawan dalam meningkatkan penjualan perusahaan (Mawuntu & Aotama, 2022).

5. Balance Score

$$Total\ Score\ (TS) = \frac{\text{skor tertimbang}}{\text{skor tertimbang maksimal}} \times 100\% \quad (5)$$

Tabel 2. Kriteria Standar Penilaian

Kondisi	Kategori	Total Score (%)
Sangat Sehat	AAA	≥ 95
	AA	$80 < TS < 95$
	A	$65 < TS < 80$
Kurang Sehat	BBB	$50 < TS < 65$
	BB	$40 < TS < 50$
	B	$30 < TS < 40$
Tidak Sehat	CCC	$20 < TS < 30$
	CC	$10 < TS < 20$
	C	$TS < 10$

Sumber: (Sagala & Siagian, 2021)

3. Hasil dan Pembahasan

3.1. Hasil

3.1.1. Persepsi keuangan

Berdasarkan metode penelitian yang dijelaskan di atas, perhitungan dimulai dengan menghitung Margin Laba Bersih (NPM), Pengembalian Investasi (ROI), Pengembalian Ekuitas (ROE) didapat ditentukan nilai dari seluruh perspektif keuangan selama 2 tahun. Berikut adalah hasil pengukuran persepsi keuangan PT. Kuantum Gabe Integritas.

Tabel 3. Hasil Pengukuran Persepsi Keuangan

Tahun	Rasio					
	NPM		ROI		ROE	
	Hasil	Nilai	Hasil	Nilai	Hasil	Nilai
2021	14.78%	B	9.10%	C	12.15%	C
2022	10.40%	B	7.02%	D	9.49%	D
Total	25.18%		16.12%		21.64%	
Rata-rata	12.59%	B	8.06%	C	10.82%	C

Berdasarkan Tabel 3 yang menampilkan hasil pengukuran perspektif keuangan PT. Kuantum Gabe Integritas untuk tahun 2021 dan 2022, dapat disimpulkan bahwa perusahaan mengalami penurunan kinerja keuangan selama periode tersebut. Penurunan ini terlihat pada rasio Net Profit Margin (NPM), Return on Investment (ROI), dan Return on Equity (ROE), yang masing-masing menunjukkan tren menurun dari tahun 2021 ke 2022. Rata-rata NPM selama dua tahun adalah 12,59% dengan kategori 'B', sedangkan ROI dan ROE masing-masing memiliki rata-rata 8,06% dan 10,82%, keduanya dengan kategori 'C'. Penurunan ini mengindikasikan bahwa perusahaan perlu meningkatkan efisiensi operasional dan efektivitas dalam memanfaatkan aset serta ekuitas untuk meningkatkan profitabilitas di masa mendatang.

3.1.2. Persepsi Pelanggan

Analisis hasil dari indikator-indikator pada tanggapan pelanggan, dapat diketahui nilai dari masing-masing indikator perseptif pelanggan sebagai berikut.

Tabel 4. Hasil Pengukuran Perspektif Pelanggan PT. Kuantum Gabe Integritas

Indikator Perspektif Pelanggan	Nilai
<i>Customer Acquisition</i>	D (kurang Baik)
<i>Customer Retention</i>	A (Meningkat))
Pangsa Pasar	A (Sangat Baik)

Berdasarkan Tabel 4 mengenai hasil pengukuran perspektif pelanggan PT. Kuantum Gabe Integritas, dapat disimpulkan bahwa perusahaan memiliki kinerja yang beragam dalam berbagai indikator pelanggan. Indikator *Customer Acquisition* (perolehan pelanggan baru) berada pada kategori 'D' atau 'Kurang Baik', menunjukkan bahwa perusahaan menghadapi tantangan dalam menarik pelanggan baru. Sebaliknya, indikator *Customer Retention* (retensi pelanggan) berada pada kategori 'A' atau 'Meningkat', menandakan kemampuan perusahaan yang sangat baik dalam mempertahankan pelanggan yang sudah ada. Selain itu, indikator Pangsa Pasar juga berada pada kategori 'A' atau 'Sangat Baik', menunjukkan posisi perusahaan yang kuat di pasar.

3.1.3. Perspepsi Bisnis Internal

Berikut adalah hasil pengukuran perspektif proses bisnis internal PT. Kuantum Gabe Integritas yang disajikan dalam Tabel 5.

Tabel 5. Hasil Pengukuran Perspepsi Bisnis Internal PT. Kuantum Gabe Integritas

Indikator perspektif pelanggan	Nilai
Proses Inovasi	A Sangat Baik (Meningkat)
Proses Operasi	D (kurangBaik)

Berdasarkan data di atas, PT. Kuantum Gabe Integritas menunjukkan kinerja yang sangat baik dalam Proses Inovasi, dengan perolehan nilai 'A'. Hal ini mengindikasikan bahwa perusahaan berhasil menciptakan dan menerapkan ide-ide baru secara efektif, yang berpotensi meningkatkan daya saing dan adaptabilitas di pasar. Namun, pada Proses Operasi, perusahaan memperoleh nilai 'D', yang menunjukkan kinerja kurang baik. Ini menandakan adanya kendala dalam efisiensi operasional, seperti kemungkinan terjadinya pemborosan sumber daya, proses yang tidak efisien, atau masalah kualitas produk dan layanan.

3.1.4. Perspepsi Pertumbuhan dan Pembelajaran

Berikut adalah data mengenai jumlah karyawan yang masuk dan keluar di PT. Kuantum Gabe Integritas selama tahun 2021 dan 2022, yang disajikan dalam Tabel 6.

Tabel 6. Daftar Karyawan Masuk dan Keluar

Tahun	Karyawan Keluar	Karyawan Masuk	Total Karyawan	Retensi Karyawan	Nilai
2021	2	3	8	26,6%	-
2022	3	5	10	33,3%	A

Berdasarkan hasil Tabel 6, pada tahun 2021 PT. Kuantum Gabe Integritas memiliki total 8 karyawan, dengan 2 karyawan keluar dan 3 karyawan baru bergabung. Tingkat retensi karyawan pada tahun tersebut adalah 26,6%. Pada tahun 2022, total karyawan meningkat menjadi 10 orang, dengan 3 karyawan keluar dan 5 karyawan baru bergabung. Tingkat retensi karyawan pada tahun 2022 adalah 33,3% dan dinilai baik.

3.1.5. Tingkat Perputaran Karyawan (Retensi Karyawan)

Berdasarkan perhitungan Rumus Retensi karyawan pada tahun 2021 didapat 26.66% dan pada tahun 2022 didapat 33.33%. Sehingga dapat dilihat hasil nilai untuk masing-masing indikator *Balanced Scorecard* PT. Kuantum Gabe Integritas 2021-2022 pada Tabel 7.

Tabel 7. Nilai Indikator pada Setiap Perspektif *Balanced Scorecard* PT. Kuantum Gabe Integritas Tahun 2021-2022

Perspektif	Tahun		Nilai	Skor Indikator
	2021	2022		
Keuangan:				
ROI	9.10%	7.02%	C	2
ROE	12.15%	9.48%	C	2
NPM	14.78%	10.40%	B	3
Jumlah Skor Indikator				7
Pelanggan:				
Akuisisi Pelanggan	50%	41.20%	D	1
Retensi Pelanggan	50%	58.82%	A	4
Pangsa Pasar	0%	29.15%	A	4
Jumlah Skor Indikator				9
Bisnis Internal:				
Proses Inovasi	0%	47.43%	A	4
Proses Operasi	14.77%	10.40%	D	1
Jumlah Skor Indikator				5
Pertumbuhan dan Pembelajaran:				
Retensi Karyawan	26.66%	33.33%	A	4
Produktivitas Karyawan	120.610.468	88.833.216	D	1
Jumlah Skor Indikator				5

Berikut hasil pengukuran skor tertimbang masing-masing perspektif *Balanced Scorecard* yang dapat dilihat pada tabel 8.

Tabel 8. Pengukuran Bobot Indikator dan Skor Tertimbang

Perspektif	Indikator Kerja	Jumlah Indikator	Bobot	Bobot Indikator	Skor Indikator Maksimal	Skor Tertimbang Maksimal	Jumlah Skor Indikator	Skor Tertimbang
Keuangan	ROI	3	26	8.7	4	104	7	60.7
	ROE							
	NPM							
Pelanggan	Akuisisi Pelanggan	3	25	8.3	4	100	9	75
	Retensi Pelanggan							
	Pangsa Pasar							
Bisnis Internal	Proses Inovasi	2	25	12.5	4	100	5	62.5
	Proses Operasi							
Pertumbuhan dan Pembelajaran	Retensi Karyawan	2	24	12	4	96	5	60
	Produktivitas Karyawan							
Jumlah		10	100		16	400	26	258.2

Berdasarkan Tabel 8 menunjukkan jumlah skor tertimbang digunakan untuk menghitung nilai akhir atau Total Score. Perhitungan Total Score (TS) adalah sebagai berikut:

$$\text{Total Score (TS)} = \frac{\text{Jumlah skor tertimbang}}{\text{Jumlah skor tertimbang maksimal}} \times 100\% = \frac{258.2}{400} \times 100\% = 64.55$$

Berdasarkan perhitungan skor akhir sebesar 64.55%, dapat ditarik kesimpulan dari hasil analisis data, pengukuran kinerja perusahaan secara menyeluruh *Balanced Scorecard* pada PT. Kuantum Gabe Integritas 64.55%, dan diartikan kondisi Kurang Sehat (BBB).

3.2. Pembahasan

3.2.1. Pengukuran Kinerja Setiap Perspektif

Berikut adalah tabel yang menunjukkan nilai akhir komponen, kategori, dan kondisi kinerja PT. Kuantum Gabe Integritas berdasarkan empat perspektif *Balanced Scorecard* untuk tahun 2021-2022.

Tabel 9. Rincian Hasil Pengukuran Kinerja Masing-Masing Perspektif

Perspektif	Nilai Akhir Komponen %	Kategori	Kondisi
Keuangan	58.4	BBB	Kurang Sehat
Pelanggan	75	A	Sangat Sehat
Bisnis Internal	62.5	BBB	Kurang Sehat
Pembelajaran dan Pertumbuhan	62.5	BBB	Kurang Sehat

3.2.2. Tinjauan keuangan

Pada tahun 2021, NPM perusahaan menghasilkan nilai B yang menunjukkan keadaan NPM yang baik (stabil). Pada tahun 2022, NPM perusahaan kembali ke nilai B. Penjualan meningkat, namun laba bersih menurun. Dalam setiap operasi penjualan, tinggi rendahnya NPM ditentukan oleh dua faktor, yaitu penjualan bersih dan laba operasi, berdasarkan total pendapatan dan total biaya operasional. Upaya meningkatkan NPM dapat dicapai dengan mengurangi biaya-biaya yang berhubungan dengan pendapatan penjualan.

Tahun 2021 juga, ROI perusahaan memberikan nilai C yang menunjukkan bahwa ROI perusahaan berada dalam keadaan relatif baik (variabel). Kemudian pada tahun 2022 terdapat nilai D yang menunjukkan ROI perusahaan dalam kondisi buruk (menurun). Kondisi permasalahan ini berarti kinerjanya masih kurang baik karena rendahnya laba bersih, dan pengelolaan investasi perusahaan juga kurang efektif dalam mencapai laba bersih. Nilai rata-rata return on assets memberikan nilai C yang berarti kegiatan perusahaan cukup efektif dalam mengelola investasi yang menghasilkan laba bersih.

ROE perusahaan pada tahun 2021 menghasilkan nilai C yang menunjukkan bahwa posisi ROE perusahaan relatif baik mengingat ketersediaan modal perusahaan. Namun pada tahun 2022, ROE perusahaan akan menghasilkan nilai D yang berarti pengelolaan modal perusahaan masih

belum efisien untuk menghasilkan laba bersih. Nilai rata-rata ROE memberikan nilai C yang berarti kinerja masih buruk karena modal perusahaan cenderung menurun dan laba yang dihasilkan juga menurun. Nilai ROE dapat ditingkatkan dengan meningkatkan volume penjualan perusahaan atau dengan mengubah struktur pembiayaan perusahaan, yaitu dengan meningkatkan pinjaman untuk membiayai kegiatan perusahaan (Marlinah, 2014).

Hasil kinerja audit keuangan kurang baik, biaya komponen akhir sebesar 58,4% dan masuk kategori BBB. Hal ini menunjukkan bahwa perusahaan belum mencapai kinerja keuangan yang optimal. Langkah-langkah yang perlu dilakukan perusahaan untuk memperbaiki keadaan keuangannya antara lain meningkatkan kepuasan pelanggan sehingga dapat meningkatkan laba, meningkatkan produktivitas dan melibatkan karyawan sehingga dapat meningkatkan laba, serta meningkatkan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan keuntungan finansial melalui optimal. penggunaan aset atau investasi. Proyek dengan hasil tinggi (Tandiontong & Yoland, 2011).

3.2.3. Pandangan pelanggan

Dari sisi pelanggan, hasil kinerja sangat sehat dan dapat digolongkan Kelas A dengan nilai komponen akhir sebesar 75%. Hal ini menunjukkan bahwa PT. Gabe Integrity Quantum dapat mencapai kinerja pelanggan yang optimal, yang dapat dikatakan optimal karena kinerja pelanggan telah mencapai keadaan yang sangat sehat.

Strategi yang dapat ditindaklanjuti dari sudut pandang pelanggan adalah dengan meningkatkan jumlah pelanggan yang dapat dihubungi dengan cara berikut (Widyawati et al., 2017):

- 1) Produk dalam unit/PO yang berkualitas dengan tetap menjaga kualitasnya agar pengguna atau pelanggan puas dan senang untuk terus memesan unit/PO dari perusahaan.
- 2) Penetapan harga dimana harga mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap keputusan konsumen dan minat membeli suatu produk. Namun harga sesuai dengan kualitas produk. Jika harganya tepat, hal ini meningkatkan kepuasan pelanggan.

3.2.4. Perspektif bisnis internal

Dari sisi internal perusahaan, hasil kinerja kurang sehat dengan biaya komponen akhir sebesar 62,5% dan masuk dalam kategori BBB. Hal ini menunjukkan bahwa PT. Gabe Integrity Quantum gagal mencapai kinerja bisnis internal yang optimal. Strategi yang masih perlu diterapkan antara lain menjaga standar kualitas PC/PO, menjaga profitabilitas dalam proses operasional, dan memberikan layanan purna jual seperti penanganan produk yang rusak atau cacat.

3.2.5. Prospek pertumbuhan dan pembelajaran

Hasil kinerja dari segi pertumbuhan dan pembelajaran menunjukkan kondisi yang kurang sehat dengan nilai akhir sebesar 62,5% dan dinilai dalam kategori BBB. PT. Kuantum Gabe Integritas berfokus pada upaya mempertahankan staf melalui kebijakan kenaikan gaji dan

pemberian bonus. Meskipun retensi karyawan mengalami peningkatan, produktivitas karyawan menurun akibat kekurangan staf. Untuk mengatasi hal ini, perusahaan terus melakukan perekrutan karyawan baru sesuai dengan kebutuhan yang ada, guna menjaga agar produktivitas karyawan tetap optimal. Peningkatan produktivitas karyawan diharapkan dapat memberikan kontribusi positif terhadap pertumbuhan perekonomian perusahaan.

3.2.6. Perbandingan metrik kinerja tradisional dan utilitas *Dasbor seimbang*

Perbandingan ini bertujuan untuk menunjukkan perbedaan antara pendekatan pengukuran kinerja tradisional dan Balanced Scorecard (BSC). Metrik tradisional cenderung terbatas pada indikator finansial, sementara BSC memberikan penilaian yang lebih komprehensif dengan mencakup berbagai aspek, seperti keuangan, pelanggan, proses internal, serta pembelajaran dan pertumbuhan. Tabel 10 menyajikan perbandingan antara metrik kinerja tradisional dan BSC pada PT. Kuantum Gabe Integritas.

Tabel 10 Perbandingan Kinerja Tradisional dan *Balanced Scorecard*

No	Perspektif	Tradisional	<i>Balanced Scorecard</i>		
		Keterangan	Nilai	Keterangan	Skor
1	Keuangan				
	ROI	Tidak Mengukur	C	Cukup Baik	2
	ROE	Tidak Mengukur	C	Cukup Baik	2
	NPM	Tidak Mengukur	B	Baik	3
2	Pelanggan				
	Akuisisi Pelanggan	Tidak Mengukur	D	Kurang Baik	1
	Retensi Pelanggan	Tidak Mengukur	A	Sangat Baik	4
	Pangsa Pasar	Tidak Mengukur	A	Sangat Baik	4
3	Bisnis Internal				
	Proses Inovasi	Tidak Mengukur	A	Sangat Baik	4
	Proses Operasi	Tidak Mengukur	D	Kurang Baik	1
4	Pembelajaran dan Pertumbuhan				
	Retensi Karyawan	Tidak Mengukur	A	Sangat Baik	4
	Produktivitas Karyawan	Tidak Mengukur	D	Kurang Baik	1

Tabel 10 membandingkan metrik kinerja tradisional dengan Balanced Scorecard (BSC) pada PT. Kuantum Gabe Integritas. Dalam pendekatan tradisional, beberapa metrik kinerja tidak diukur, sementara BSC memberikan penilaian yang lebih komprehensif. Misalnya, dalam aspek keuangan, ROI, ROE, dan NPM tidak diukur secara tradisional, tetapi BSC memberikan skor dengan kategori C (Cukup Baik) untuk ROI dan ROE, serta kategori B (Baik) untuk NPM. Dalam aspek pelanggan, meskipun akuisisi, retensi, dan pangsa pasar tidak diukur secara tradisional, BSC menilai retensi dan pangsa pasar sangat baik (kategori A), sementara akuisisi kurang baik (kategori D). BSC juga menilai proses inovasi sangat baik (kategori A), sementara proses operasi kurang baik (kategori D). Terakhir, pada pembelajaran dan pertumbuhan, BSC memberikan skor sangat

baik untuk retensi karyawan dan kurang baik untuk produktivitas karyawan. Perbandingan ini menunjukkan bahwa BSC memberikan gambaran yang lebih lengkap tentang kinerja perusahaan, mencakup keuangan, pelanggan, proses internal, serta pembelajaran dan pertumbuhan, yang membantu perusahaan mengidentifikasi area yang perlu diperbaiki.

4. Kesimpulan

Berdasarkan hasil perhitungan *Balanced Scorecard*, status kinerja PT. Kuantum Gabe Integritas berada pada kategori Tidak Sehat dengan skor keseluruhan sebesar 64,55% pada kategori BBB. Outlook Keuangan Tidak Sehat dengan skor komponen akhir sebesar 58,4% dan pada kategori BBB, Perspektif Pelanggan Sangat Sehat dengan skor komponen akhir sebesar 75% dan Outlook Bisnis Internal pada kategori A dan skor komponen akhir sebesar 62,5% pada kategori “BBB”. Prospek Pertumbuhan dan Pembelajaran dalam kondisi Tidak Sehat dimana nilai komponen akhir sebesar 62,5% dan masuk dalam kategori BBB. Dengan menggunakan hasil kinerja tersebut, perusahaan dapat mengidentifikasi kelemahan atau kesenjangan yang ada pada perusahaan dan mengevaluasi setiap kinerja untuk lebih meningkatkan kinerja perusahaan. Hasil perbandingan pengukuran kinerja tradisional dengan *Balanced Scorecard* menunjukkan bahwa pengukuran kinerja dengan *Balanced Scorecard* lebih komprehensif karena menggunakan 4 perspektif yaitu perspektif keuangan, pelanggan, bisnis internal, serta perspektif pengembangan dan pembelajaran. Sedangkan metrik tradisional hanya bisa menilai kinerja perusahaan dari sudut pandang keuangan.

Referensi

- Alimudin, A. (2017). Analysis of Strategy Achievement Using *Balanced Scorecard*. *Jurnal Pendidikan Ekonomi Dan Bisnis (JPEB)*, 5(2), 194–205.
- Faishol, A. (2016). Analisis Pengaruh Penerapan *Balanced Scorecard* Terhadap Peningkatan Kinerja Perusahaan (Studi Kasus Pada Perusahaan Daerah Air Minum (Pdam) Lamongan). *Jurnal Akuntansi*, 1(1), 8. <https://doi.org/10.30736/jpensi.v1i1.14>
- Marlinah, A. (2014). Analisis Rasio Profitabilitas Untuk Menilai Kinerja Keuangan Pada PT Amanah Finance. *AKMEN Jurnal Ilmiah*, 11(1), 144–157.
- Mawuntu, P. S. T., & Aotama, R. C. (2022). Pengukuran Kinerja UMKM Berdasarkan Key Performance Indicators Metode *Balanced Scorecard*. *WACANA EKONOMI (Jurnal Ekonomi, Bisnis Dan Akuntansi)*, 21(1), 72–83. <https://doi.org/10.22225/we.21.1.2022.72-83>
- Prayogi, U., Saftiana, Y., & Aryanto, A. (2013). PENILAIAN KINERJA PT PERKEBUNAN NUSANTARA VII (PERSERO) UNIT USAHA BETU DENGAN PENDEKATAN *BALANCED SCORECARD*. *Jurnal Penelitian Dan Pengembangan Akuntansi*, 7(1), 79–94.
- Sagala, S. A., & Siagian, V. (2021). Penilaian Kinerja Menggunakan Metode *Balanced Scorecard* Pada Perusahaan Sektor Farmasi Sebelum dan Semasa Covid (2019-2020) yang Terdaftar di BEI. *Jurnal Perspektif*, 19(2), 145–149. <https://doi.org/10.31294/jp.v19i2.11269>
- Tandiontong, M., & Yoland, E. R. (2011). Penerapan *Balanced Scorecard* Sebagai Alat Pengukuran Kinerja Yang Memadai (Sebuah Studi Pada Perusahaan Bio Tech Sarana di Bandung). *Akurat Jurnal Ilmiah Akuntansi*, 05, 4.

- Utama, M. D., & Breliastiti, R. (2017). Pengukuran Kinerja UMKM Berdasarkan Key Performance Indicators (KPI) Metode *Balanced Scorecard*. *Jurnal Akuntansi Bisnis. Jurnal Akuntansi Bisnis*, 9(1), 1–23. <https://doi.org/10.30813/jab.v9i1.871>
- Wira, J., & Mikroskil, E. (2012). *Pengaruh Rasio Keuangan Terhadap Perubahan Laba Perusahaan Manufactur yang terdaftar pada Bursa Efek Jakarta*. 2(112), 113–122.
- yunesman, julius jama, A. (2021). *Keefektifan Model Pembelajaran Ketrampilan Kerja Berbasis Trainer Simulator AC di SMK*. 12(11), 770–779.
- .