

Analisis balanced scorecard pada PD Pasar Jaya

Dompok, Timbul, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=73546&lokasi=lokal>

Abstrak

Sebagai salah satu pelaku ekonorni, peran Perusahaan Daerah Pasar Jaya tidaklah kecil terlebih dalam kegiatannya Pasar Jaya menjalankan peran ganda yaitu sebagai business entiy dan agent of development. Hal ini berimplikasi pada kinerja PD. Pasar Jaya. Padahal mengukur keberhasilan perusahaan daerah bukanlah sesuatu hal yang mudah, karena karakteristik yang dimiliki perusahaan daerah berbeda dengan perusahaan swasta. Ukuran keberhasilan yang dipakai haruslah merefleksikan misi yang diemban PD. Pasar Jaya tersebut agar tidak hanya terbatas pada aspek keuangan (financial benefit) tetapi juga aspek sosial (social benefit).

Selama ini untuk mengukur kinerja Badan Usaha Milik Daerah dalam lingkungan DKI Jakarta mengacu pada Surat Keputusan Gubernur DKI Jakarta No. 849 tahun 1994 tanggal 23 Juni 1994. SK Gubernur ini hanya menitikberatkan kinerja keuangan dengan mengukur rasio-rasio keuangan seperti ; rentabilitas, likuiditas dan solvabilitas.

Untuk mengukur kinerja tidaklah cukup dilihat dari aspek keuangan saja, maka perlu dilakukan juga pengukuran kinerja yang bersifat non-finansial. Untuk itu pada studi ini peneliti mencoba mengembangkan penilaian kinerja yang menyeluruh dari keberhasilan PD. Pasar Jaya. Untuk pengukuran kinerja ini, peneliti menggunakan metode Balanced Scorecard yang dikemukakan oleh Robert S. Kaplan dan David P. Norton guna mengetahui kernampuan perusahaan dengan melihat 4 aspek sekaligus yaitu aspek keuangan, aspek kepuasan pelanggan, aspek proses bisnis internal, aspek pertumbuhan dan pembelajaran organisasi. Balanced Scorecard merupakan suatu media intepretasi visi dan strategi menjadi sasaran mulai dari suatu rencana kemudian implementasi hingga mencapai hasil yang diharapkan.

Penelitian ini bersifat deskriptif analitis dengan menjadikan kinerja keuangan sebagai dasar bagi organisasi pembelajaran, proses bisnis internal dan tingkat kepuasan pelanggan. Dan metode deskriptif akan dilihat dari gambaran yang menyeluruh dari setiap variabel dalam kuesioner yang dibuat.

Dari analisis yang dilakukan, diperoleh hasil sebagai berikut :

1. Kinerja Keuangan ; dinyatakan sehat, dengan melihat dari rasio-rasio keuangan yang mencapai angka rasio diatas 100 - 104.
2. Kinerja Pelanggan ; tingkat kepuasan pelanggan secara total mencapai 81.97%, ini artinya sudah pada tingkat puas bagi pelanggan.
3. Kinerja Proses Bisnis Internal ; pada layanan purna jual masih kurang baik, sedang inovasi dan operasional dapat dikatakan sudah baik.

Kinerja Pertumbuhan dan Pembelajaran : tingkat kepuasan pegawai sudah. 48.81% menyatakan puas, ini

artinya kondisi pertumbuhan dan pembelajaran sudah tercipta.

Untuk itu dari temuan yang diperoleh dalam penelitian ini perlu ditindaklanjuti secara serius baik pada tataran akademis maupun praktis.