

PELATIHAN MENGUKUR KINERJA USAHA MIKRO MENGUNAKAN METODE *BALANCED SCORECARD* PERSPEKTIF FINANSIAL

Siska Elvani¹

¹) Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Nusa Cendana
e-mail: elvanisiska@gmail.com

Abstrak

Usaha mikro merupakan bagian dari UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah) yang memiliki peran penting dalam pembangunan ekonomi nasional. Jumlah usaha mikro semakin meningkat sehingga persaingan dalam pasar semakin kompetitif. Oleh karena itu diperlukan strategi agar usaha mampu bertahan dalam persaingan pasar. Strategi yang tepat didasarkan pada penilaian kinerja yang sudah dilakukan agar strategi berjalan dengan tepat. Namun, umumnya UKM melakukan penilaian kinerja secara tidak sistematis. Kesadaran UKM akan penilaian kinerja masih sangat kurang. *Balanced Scorecard* (BSC) merupakan salah satu metode pengukuran kinerja yang tidak hanya memperhatikan aspek finansial tetapi juga memperhatikan aspek non finansial. Salah satu aspek yang diukur dalam BSC adalah aspek finansial. Sehingga perlu adanya pelatihan pengukuran kinerja dengan BSC pada perspektif finansial. Lokasi pengabdian adalah di usaha mikro KUB Mitra 88 Jember dengan metode pelatihan. Berdasarkan pelatihan yang dilakukan, dapat diketahui kinerja pada perspektif finansial di KUB Mitra 88 Jember adalah baik dikarenakan nilai R/C rasio pada KUB Mitra 88 Jember pada produksi jamur krispi sebesar 2,10 dan BEP produk jamur krispi adalah 49 unit dan Rp 244.901,52. Dari pelatihan mengukur kinerja menggunakan BSC ini maka KUB Mitra 88 Jember bisa mengukur kinerjanya di lain waktu sehingga dapat diketahui bagaimana kinerja pada perspektif keuangan.

Kata kunci: Usaha Mikro, Pengukuran Kinerja, Aspek Finansial

Abstract

Micro enterprises are part of SME (Small, Micro Enterprises) which have an important role in national economic development. The number of micro businesses is increasing so that competition in the market is increasingly competitive. Therefore a strategy is needed so that the business can survive in market competition. The right strategy is based on the performance appraisal that has been carried out so that the strategy goes right. However, in general, SMEs conduct performance appraisals in an unsystematic manner. SMEs awareness of performance appraisal is still lacking. The Balanced Scorecard (BSC) is a performance measurement method that not only pays attention to financial aspects but also pays attention to non-financial aspects. One aspect that is measured in the BSC is the financial aspect. So there is a need for performance measurement training with the BSC on a financial perspective. The location of the service is at the KUB Mitra 88 Jember micro business with the training method. Based on the training conducted, it can be seen that the performance from a financial perspective at KUB Mitra 88 Jember is good because the R/C ratio value at KUB Mitra 88 Jember for the production of crispy mushrooms is 2.10 and the BEP for crispy mushroom products is 49 units and IDR 244,901.52. From this training on measuring performance using the BSC, KUB Mitra 88 Jember can measure its performance at a later time so that it can be seen how it is performing from a financial perspective.

Keywords: Micro Entreprises, Performance Measurement, Financial Aspect

PENDAHULUAN

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan usaha yang umumnya memanfaatkan sumber daya lokal, baik itu untuk sumber daya manusia, modal, peralatan, hingga bahan baku. Sehingga sektor ini berperan penting dalam pembangunan ekonomi nasional. Selain berperan dalam pertumbuhan ekonomi dan penyerapan tenaga kerja, UMKM juga berperan dalam mendistribusikan hasil-hasil pembangunan. Data Badan Pusat Statistik memperlihatkan, pasca krisis ekonomi tahun 1997-1998 jumlah UMKM tidak berkurang, justru meningkat dan mampu menyerap 85 juta hingga 107 juta tenaga kerja sampai tahun 2012. Pertumbuhan UMKM dalam periode 2011 hingga 2015 mencapai 2,4% dengan pertumbuhan terbesar terdapat pada usaha menengah yaitu sebesar 8,7% (LPPI dan Bank Indonesia, 2015:1).

Jumlah UKM yang banyak menyebabkan persaingan semakin kompetitif. Oleh karena itu UKM menyusun strategi yang tepat agar produknya bertahan dalam pasar. Untuk melaksanakan strategi-strategi yang ditetapkan suatu perusahaan, pengukuran kinerja menjadi hal yang sangat penting untuk mengetahui apakah strategi yang telah ditetapkan mampu berjalan baik atau tidak (Aspriyati *et al.*, 2017: 178). Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) mempunyai peranan yang cukup signifikan terhadap perekonomian Jember, selain karena pelaku ekonominya adalah masyarakat lokal, kegiatan UMKM juga menggunakan bahan baku lokal, tenaga kerja yang dipakai juga tenaga kerja lokal dan hasil produksinya banyak dikonsumsi masyarakat. Selain itu, semakin banyak kegiatan UMKM yang produksinya berorientasi ekspor, sehingga dinamika UMKM mampu menggeliatkan perekonomian daerah. Kontribusi peran paling stabil ditunjukkan oleh sektor industri pengolahan. Kontribusi sektor ini paling stabil selama 13 tahun terakhir yaitu sebesar 11.06%. Hal ini menunjukkan sektor UMKM sebagai tulang punggung sektor industri pengolahan di Kabupaten Jember merupakan sektor yang tangguh dan eksis dalam kurun waktu 13 tahun pengamatan.

Sayuran yang banyak dihasilkan di wilayah ini salah satunya adalah jamur. Pada tahun 2014, produksinya sekitar 3.72 ribu ton atau 7.5% dari total produksi jamur. Pola sebaran wilayah produksi tanaman sayuran umumnya menunjukkan adanya aglomerasi atau pengkonsentrasian. Wilayah penghasil jamur adalah Kecamatan Ajung (49.81%), Panti (32.41%) dan Rambipuji (6.99%). Jumlah produksi di wilayah tersebut sekitar 89.2% dari total produksi jamur di Kabupaten Jember. Komoditas jamur mempunyai prospek yang sangat menjanjikan karena permintaan pasarnya yang terus meningkat dan harga jual yang stabil. Jamur dapat digunakan menjadi aneka produk olahan bernilai tambah tinggi, seperti jamur krispi, kerupuk jamur, abon jamur, nugget jamur, baso jamur, dan sebagainya. Jamur segar juga dapat dibuat menjadi aneka masakan yang menyehatkan. Meningkatnya kecenderungan pola hidup sehat menjadi salah satu penyebab meningkatnya permintaan jamur. Budidaya jamur mempunyai keberlanjutan yang sangat tinggi karena tidak tergantung dengan musim. Produktivitasnya juga dapat terus ditingkatkan tanpa terlalu tergantung dengan ketersediaan lahan.

KUB Mitra 88 Jember merupakan usaha mikro pengolahan jamur tiram di Kabupaten Jember yang mengolah jamur krispi. Salah satu karakteristik dari UMKM adalah terbatasnya modal. KUB Mitra 88 Jember memperoleh modal bukan dari lembaga keuangan melainkan dari modal sendiri sehingga modal yang dimiliki terbatas. Modal yang terbatas menyebabkan proses produksi pada usaha mikro tidak seluruhnya menggunakan mesin modern dan sedikit melakukan inovasi untuk pengembangan produk. Apabila dilihat dari perspektif finansial, usaha mikro memiliki modal terbatas sehingga pada proses pengolahan tidak seluruhnya menggunakan mesin modern dan minimnya inovasi yang dilakukan untuk pengembangan usaha. Selain itu, pengukuran kinerja juga tidak pernah dilakukan.

Penyebab kegagalan UKM salah satunya adalah lemahnya kemampuan manajemen yang menempati prosentase sebesar 17%. Pengertian lemahnya kemampuan manajemen di sini adalah penguasaan pengetahuan dan pengalaman dalam mengelola sumber daya manusia dan sumber daya lainnya (Nitisusastro, 2017: 41). Sehingga pengukuran kinerja menjadi sangat penting bagi manajemen untuk melakukan evaluasi terhadap kinerja perusahaan tersebut dan perencanaan tujuan di masa mendatang (Santoso *et al.*, 2013: 260). Umumnya UKM melakukan penilaian kinerja secara tidak sistematis. Kesadaran UKM akan penilaian kinerja masih sangat kurang, walaupun ada UKM yang melakukan penilaian kinerja setiap bulan, namun hal ini baru dilakukan pada setahun terakhir (Islami *et al.*, 2017: 170). Tidak adanya literatur komprehensif yang membahas penggunaan BSC pada UKM bukan berarti BSC tidak dapat digunakan untuk mengukur kinerja UKM (Andersen, 2001: 104).

Penting bagi UKM untuk memiliki strategi dan seharusnya dapat mengukur kinerja agar dapat bertahan dalam persaingan bisnis (Giannopoulos *et al.* 2013: 2). Penggunaan BSC untuk mengukur kinerja UKM bertujuan agar UKM mampu bertahan dalam persaingan pasar atau mengembangkan potensinya sehingga skala usaha semakin besar (Basuony, 2014: 17). Proses penggunaan BSC untuk mengukur kinerja UKM sama dengan proses penggunaan BSC untuk mengukur kinerja perusahaan besar. Perbedaan utamanya adalah pada durasinya yang lebih cepat dibanding perusahaan besar dikarenakan hanya tersedia sumber daya manusia dalam jumlah kecil dan struktur organisasi yang sederhana (Andersen *et al.*, 2001: 105). Oleh karena itu tujuan dari pengabdian ini adalah memberikan pelatihan pengukuran kinerja menggunakan *Balanced Scorecard* (BSC) pada perspektif finansial.

METODE

Metode yang digunakan dalam pengabdian ini adalah pelatihan. Kegiatan ini memberikan pelatihan kepada pelaku usaha KUB Mitra 88 Jember untuk mengukur kinerja menggunakan Balanced Scorecard (BSC) pada perspektif finansial.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Finansial menjadi aspek terpenting dalam perusahaan. Sebuah usaha baik skala besar maupun kecil dituntut untuk dapat mengelola finansial dengan baik karena kondisi finansial sangat berpengaruh terhadap perkembangan usaha. Kondisi finansial yang baik akan mendukung perkembangan usaha, sebaliknya jika kondisi finansial buruk akan menyebabkan perusahaan bangkrut. Pengukuran kinerja UKM pengolahan jamur tiram dengan Balanced Scorecard pada perspektif finansial terdapat 3 aspek yang diukur yakni keuntungan, R/C ratio, dan Break Even Point (BEP).

KUB Mitra 88 Jember mengolah jamur tiram menjadi jamur krispi dan bumbu pecel. Modal untuk membeli alat-alat produksi seperti vacuum frying untuk menggoreng jamur tiram, spinner untuk meniriskan minyak, cup sealer untuk merekatkan kemasan, dan mesin pengaduk rasa berasal dari modal sendiri. Proses produksi jamur krispi rata-rata dilakukan 3 kali dalam satu minggu dengan jumlah produksi sebesar 15 kg dan produksi bumbu pecel rata-rata dilakukan 2 kali dalam satu minggu dengan jumlah produksi 24 kg. Produksi rutin dilakukan tiap minggu untuk mengisi stok persediaan produk di toko milik sendiri dan juga stok untuk agen penjualan apabila agen meminta produk sewaktu-waktu. Sementara jenis kemasan yang digunakan hanya 1 pada masing-masing produk yakni jamur krispi dengan kemasan 45 gr dan bumbu pecel dengan kemasan 100 gr. Analisis pendapatan dilakukan untuk mengetahui jumlah pendapatan yang diperoleh per proses produksi. Pendapatan dapat diketahui dengan mengurangi total revenue dengan total cost. Berikut analisis pendapatan pada UMKM KUB Mitra 88 Jember.

KUB Mitra 88 Jember mengolah jamur tiram menjadi jamur krispi. Modal untuk membeli alat-alat produksi seperti vacuum frying untuk menggoreng jamur tiram, spinner untuk meniriskan minyak, cup sealer untuk merekatkan kemasan, dan mesin pengaduk rasa berasal dari modal sendiri. Proses produksi jamur krispi rata-rata dilakukan 3 kali dalam satu minggu dengan jumlah produksi sebesar 15 kg. Produksi rutin dilakukan tiap minggu untuk mengisi stok persediaan produk di toko milik sendiri dan juga stok untuk agen penjualan apabila agen meminta produk sewaktu-waktu. Sementara jenis kemasan yang digunakan hanya 1 yakni jamur krispi dengan kemasan 45 gr. Analisis pendapatan dilakukan untuk mengetahui jumlah pendapatan yang diperoleh per proses produksi. Pendapatan dapat diketahui dengan mengurangi total revenue dengan total cost. Berikut analisis pendapatan pada UMKM KUB Mitra 88 Jember.

UMKM	KUB Mitra 88 Jember
Produk	Jamur Krispi
<i>Fixed Cost/FC</i> (Rp)	150.195,37
<i>Variable Cost/VC</i> (Rp)	643.874,08
<i>Total Cost/TC</i> (Rp)	794.069,45
<i>Quantity/Q</i> (pcs)	333
<i>Price/P</i> (Rp)	5.000,00
<i>Total Revenue/TR</i> (Rp)	1.665.000,00
<i>Profit/μ</i> (Rp)	870.930,55

Sumber: Data Primer Diolah, 2018

Harga jual jamur krispi adalah Rp 5.000 sehingga total revenue (TR) yang diperoleh sebesar Rp 1.665.000. Selanjutnya untuk menghitung keuntungan dilakukan pengurangan antara total revenue dengan total cost sehingga menghasilkan nilai sebesar Rp 870.930,55. KUB Mitra 88 Jember memproduksi jamur krispi dalam jumlah yang banyak, namun seluruh produk tersebut akan habis dalam jangka waktu kurang lebih 1 bulan. Artinya, keuntungan sebesar Rp 870.930,55 diperoleh dalam jangka waktu kurang lebih 1 bulan. Proses produksi yang dilakukan 3 kali dalam seminggu bertujuan untuk mengisi stok barang pada toko dan untuk dikirim kepada agen penjualan yang berada

di Surabaya dan Malang. Jumlah produk yang dikirim kepada agen penjualan sebanyak 50% dari jumlah produksi. Berbeda dengan hari biasa, pada bulan ramadhan dan pada hari libur, sebanyak 333 produk jamur krispi dari KUB Mitra 88 Jember akan habis terjual dalam jangka waktu 1 hingga 2 minggu. Artinya, pada bulan ramadhan dan pada hari-hari libur pemilik akan memperoleh keuntungan dari menjual jamur krispi sebesar Rp 870.930,55 dalam jangka waktu 1 hingga 2 minggu.

Pengukuran selanjutnya pada perspektif keuangan yakni R/C ratio dan *Break Even Point* (BEP). R/C ratio digunakan untuk mengetahui keuntungan relatif yang akan didapatkan oleh UMKM dengan membagi *total revenue* (TR) dengan *total cost* (TC). Sebuah usaha dikatakan layak jika diperoleh R/C ratio dengan nilai lebih dari 1. BEP adalah sebuah kondisi di mana sebuah perusahaan tidak mengalami kerugian namun juga tidak mendapatkan keuntungan karena total penerimaan sama dengan total biaya yang dikeluarkan. Berikut hasil perhitungan BEP pada UMKM KUB Mitra 88 Jember, Rumah Jamur Zahra, dan Mutiara Jamur Tiram:

Tabel 2. Nilai BEP dan R/C Ratio pada UMKM Pengolahan Jamur Tiram di Kabupaten Jember

UMKM	Produk	R/C ratio	BEP (unit)	BEP (rupiah)
KUB Mitra 88 Jember	Jamur krispi	2,10	49	244.901,52

Sumber: Data Primer Diolah, 2018

Nilai R/C rasio pada KUB Mitra 88 Jember pada produksi jamur krispi sebesar 2,10. Sehingga dapat dijelaskan bahwa setiap pengeluaran biaya tunai Rp 1 maka akan menghasilkan penerimaan atas biaya tunai sebesar Rp 2,10 pada pengolahan jamur krispi. BEP UMKM KUB Mitra 88 Jember dari produk jamur krispi adalah 49 unit dan Rp 244.901,52. Artinya, UMKM akan berada pada titik impas pada saat memproduksi 49 kemasan jamur krispi dan memperoleh hasil penjualan sebesar Rp 244.901,52. KUB Mitra 88 Jember memproduksi jamur krispi sebanyak 333 bungkus. Jumlah ini lebih besar dari hasil perhitungan BEP dalam unit, sedangkan hasil penjualan dari produksi jamur krispi juga lebih besar dibanding hasil BEP dalam rupiah. Jumlah produksi dari KUB Mitra 88 Jember jauh lebih besar dibandingkan hasil perhitungan BEP, namun seluruh produk tersebut habis terjual dalam kurun waktu 1 bulan.

Tujuan dari perhitungan BEP adalah UMKM dapat mengetahui minimum jumlah penjualan agar tidak mengetahui kerugian. UMKM dapat merencanakan tingkat penjualan yang diinginkan agar terhindar dari kerugian dan memperoleh keuntungan optimal. Atas dasar perhitungan keuntungan, R/C rasio, dan BEP, maka pada perspektif finansial, usaha pengolahan jamur tiram pada usaha mikro KUB Mitra 88 Jember mampu mendatangkan keuntungan dan usaha layak untuk dijalankan.

Menurut Suparwo et al. (2018:210) pengembangan usaha harus tetap dilakukan walaupun usaha sudah mendatangkan keuntungan dan layak untuk dijalankan. Pada tingkat nasional, dengan adanya pengembangan setiap usaha kecil dan menengah di setiap daerah dapat menekan angka pengangguran dan kemiskinan yang diharapkan dapat menyerap banyak tenaga kerja sehingga pemerataan ekonomi dapat tercapai. Maka dapat dikatakan bahwa peran UMKM apabila dikembangkan akan sangat berpengaruh pada pendapatan negara. Banyak sekali faktor-faktor penyebab tidak berkembangnya suatu usaha terutama pada industri kecil dan menengah, namun faktor-faktor yang pada umumnya menghambat berkembangnya suatu usaha adalah terbatasnya permodalan yang dimiliki. Seperti pada KUB Mitra 88 Jember modal yang dimiliki terbatas sehingga belum ada pengembangan usaha.

SIMPULAN

Berdasarkan pelatihan pengukuran kinerja menggunakan *Balance Scorecard* pada perspektif finansial, usaha mikro KUB Mitra 88 Jember yang mengolah jamur tiram menjadi jamur krispi merupakan usaha yang menguntungkan dan layak untuk dijalankan.

SARAN

KUB Mitra 88 Jember selanjutnya diharapkan melakukan pengukuran kinerja menggunakan metode *Balanced Scorecard* pada perspektif finansial. Pengukuran kinerja sebaiknya dilakukan secara rutin satu tahun sekali.

UCAPAN TERIMA KASIH

Terimakasih atas dukungan finansial dari Universitas Nusa Cendana sehingga artikel pengabdian ini dapat dipublikasikan dan kegiatan berjalan dengan lancar.

DAFTAR PUSTAKA

- Andersen, Henrik., Cobbold, Ian., & Lawrie, Gavin. 2001. Balanced Scorecard Implementation in SMEs: Reflection On Literature and Practice. *Proceedings of the Fourth SMESME Internatioal Conference*. Aalborg, Denmark.
- Aspriyati, Wiwik., Andani, Apri., & Sukiyono, Ketut. 2017. Pengukuran Kinerja Perusahaan Kopi Bubuk Sahabat di Lubuklinggau: Aplikasi Balanced scorecard (BSC). *AGRISEP* Vol. 16 No. 2. ISSN: 1412-8837.
- Basuony, Muhammed A.K. 2014. The Balanced Scorecard in Large Firms and SMEs: A Critique of the Nature, Value and Application. *Accounting and Finance Research* Vol. 3, No. 2. ISSN 1927-5986.
- Giannopoulos, George., Holt, Andrew., Khansalar, Ehsan. & Cleanthous, Stephanie. The Use of the Balanced Scorecard in Small Companies. *International Journal of Business and Management*; Vol. 8, No. 14; 2013. ISSN 1833-3850.
- Islami., Kunaifi., & Gunawan. 2017. Ragam Pengukuran Kinerja pada Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Surabaya. *Jurnal Sains dan Seni* Vol.6 No.2. ISSN: 2337-3520.
- Lembaga Pengembangan Perbankan Indonesia (LPPI)., dan Bank Indonesia. 2015. *Profil Bisnis Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM)*. Jakarta: Lembaga Pengembangan Perbankan Indonesia dan Bank Indonesia.
- Nitisusastro, Mulyadi. 2017. *Kewirausahaan dan Manajemen Usaha Kecil*. Bandung: Alfabeta.
- Santoso, Joko., Yantu, M.R., & Sulaeman. 2013. Pengukuran Kinerja Sumberdaya Manusia: Suatu Pendekatan Balanced Scorecard (Studi Kasus pada Industri Tahu Mitra Cemangi Kelurahan Boyaoge Kecamatan Palu Barat Kota Palu). *E-Jurnal Agrotekbis* Vol.1 No.3. ISSN: 2338-3011.
- Suparwo, Adi., Suhendi, Hendi., Rachman, Rizal., Arifin, Toni., dan Shobary, Mayya Nurbayanti. 2018. Strategi Pengembangan Usaha pada UMKM Baju Bayi Indra Collection. *Jurnal Pengabdian Masyarakat*. Vol.1 No. 2.