

SOSIALISASI BALANCED SCORECARD SEBAGAI METODE PENGUKURAN KINERJA UMKM RUMAH JAMUR ZAHRA

Siska Elvani¹

Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Nusa Cendana
email: siska.elvani@staf.undana.ac.id

Abstrak

Perekonomian di Indonesia didominasi oleh Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) dimana jumlahnya mencapai 64,2 juta. Banyaknya jumlah UMKM ini mengindikasikan bahwa persaingan pasar antar usaha semakin ketat. Diperlukan strategi yang efektif agar usaha tidak kalah dalam persaingan. Pengukuran kinerja menjadi penting dilakukan untuk melihat sejauh mana keefektifan strategi yang ditetapkan. Salah satu penyebab kegagalan suatu UMKM adalah buruknya manajemen dimana kinerjanya tidak dievaluasi. Tingginya produksi jamur tiram di Kabupaten Jember menyebabkan UMKM Rumah Jamur Zahra harus menyusun strategi untuk bertahan dalam persaingan. Oleh karena itu pelatihan ini memberikan pemahaman pentingnya pengukuran kinerja sebelum menyusun strategi yang efektif. Metode yang digunakan dalam pengukuran kinerja adalah *Balanced Scorecard* (BSC) dimana terdapat perspektif finansial dan non-finansial yang diukur. Setelah mengikuti pelatihan, pemilik usaha mengetahui bahwa kinerja pada keempat perspektif adalah baik, namun terdapat satu komponen yang perlu ditingkatkan yakni inovasi.

Kata kunci: UMKM, Pengukuran Kinerja, Balanced Scorecard

Abstract

The economy in Indonesia is dominated by Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs) where the number reaches 64.2 million. The large number of MSMEs indicates that market competition is getting tougher. An effective strategy is needed so that the business does not lose to the competition. Performance measurement is important to see the effectiveness of the strategy. One of the causes of the failure of an MSME is bad management where its performance is not evaluated. The high production of oyster mushrooms in Jember Regency caused the Rumah Jamur Zahra to develop a strategy to survive in the market competition. Therefore, this training will provide an understanding of the importance of performance measurement before developing an effective strategy. The method used in performance measurement is the *Balanced Scorecard* (BSC) where there are financial and non-financial perspectives that are measured. After attending the training, business owners know that performance in all four perspectives is good, but innovation needs to be improved.

Keywords: MSME, Performance Measurement, Balanced Scorecard

PENDAHULUAN

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) menjadi bagian penting dalam perekonomian di Indonesia. Pada saat Indonesia mengalami krisis moneter tahun 1998, UMKM mampu bertahan dalam krisis dan tidak melakukan pemutusan hubungan kerja (PHK). Pada tahun 2021, menurut Data Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah (Kementerian KUKM) jumlah pelaku UMKM mencapai 64,2 juta. Sedangkan kontribusinya terhadap produk domestik bruto (PDB) sebesar Rp8.573,89 triliun (61,07%). Kemampuan UMKM dalam menyerap tenaga kerja mencapai 97% dari total angkatan kerja. Jumlah UMKM yang sangat banyak dan kemampuan penyerapan tenaga kerja yang tinggi menyebabkan Indonesia memiliki potensi basis ekonomi nasional yang kuat. Bertambahnya jumlah UMKM yang meningkat setiap tahunnya diharapkan mampu mengurangi jumlah pengangguran di Indonesia (Sulastri, 2022).

Jumlah UMKM yang masif menyebabkan persaingan pasar semakin ketat. Oleh karena itu UMKM perlu untuk merumuskan strategi sehingga produknya dapat bertahan di pasar. Untuk melihat keberhasilan strategi yang telah disusun, pengukuran kinerja penting dilakukan. Berdasarkan pengukuran kinerja yang dilakukan maka dapat terlihat apakah strategi yang diterapkan sudah berjalan dengan baik atau masih ada beberapa komponen yang perlu diperbaiki (Aspriyati et al., 2017). Sebesar 17% penyebab kegagalan UMKM disebabkan manajemen yang buruk. Kemampuan manajemen yang

kurang disebabkan oleh rendahnya pengetahuan dan pengalaman dalam mengelola sumber daya, baik sumber daya manusia, sumber daya alam, maupun sumber daya lainnya (Nitisusastro, 2017).

Jamur tiram merupakan komoditas yang banyak diproduksi di Kabupaten Jember. Menurut data BPS pada tahun 2021, produksi jamur tiram di Kabupaten Jember mencapai 66.112 kuintal. Produksi jamur tiram yang tinggi ini menyebabkan munculnya berbagai industri pengolahan jamur tiram. Salah satunya adalah Rumah Jamur Zahra yang mengolah jamur tiram menjadi jamur krispi. Produk jamur krispi ini dijual di beberapa toko oleh-oleh yang ada di Kabupaten Jember. Penjualan juga dilakukan melalui media online seperti Facebook, WhatsApp, dan Shopee.

Banyaknya industri pengolahan jamur tiram di Kabupaten Jember menyebabkan UMKM Rumah Jamur Zahra harus membuat strategi agar mampu bersaing di pasar. Agar strategi dapat berjalan dengan baik maka UMKM harus mengukur kinerja terlebih dahulu. Metode Balanced Scorecard (BSC) mengukur kinerja pada aspek finansial dan non-finansial sehingga tepat digunakan dalam pengukuran kinerja UMKM. Pengukuran kinerja menjadi hal penting bagi pengelola untuk mengevaluasi kinerja usaha dan rencana tujuan masa depan. Berdasarkan hal tersebut, penulis melakukan pelatihan pengukuran kinerja menggunakan metode Balanced Scorecard (BSC) di UMKM Rumah Jamur Zahra.

METODE

Metode yang digunakan dalam pengabdian ini adalah pelatihan. Kegiatan ini memberikan pelatihan kepada pelaku usaha Rumah Jamur Zahra di Kabupaten Jember dalam menggunakan metode Balanced Scorecard sebagai pengukuran kinerja.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pemilik sekaligus pengelola UMKM Rumah Jamur Zahra beserta tenaga kerjanya diberikan pelatihan mengenai pengukuran kinerja dengan metode Balanced Scorecard (BSC). Pada metode ini terdapat empat perspektif yang diukur dimana keempatnya mendukung strategi jangka panjang dengan implementasi nyata jangka pendek. Perspektif tersebut adalah:

1. Keuangan (*financial*)

Pengukuran kinerja keuangan menentukan tujuan jangka panjang dari suatu bisnis. Bisnis yang baru terbentuk dengan produk yang banyak mengakibatkan pertumbuhan keuangan yang tidak stabil dan bisnis yang sudah pada tahap *mature* dapat mengoptimalkan penggunaan *cash flow*. Aspek-aspek yang dapat diukur pada perspektif finansial adalah keuntungan, R/C ratio, dan *Break Even Point* (BEP).

2. Pelanggan (*customer*)

Pada perspektif ini pengelola mengidentifikasi segmentasi pasar yang dituju. Selanjutnya dilakukan pengukuran kinerja pada target pasar yang sudah ditentukan. Hasil dari pengukuran ini adalah kepuasan pelanggan, retensi pelanggan, dan jumlah pelanggan baru.

3. Proses bisnis internal (*internal business process*)

Dalam perspektif proses bisnis internal, pemilik usaha mengidentifikasi proses internal organisasi yang dianggap unggul. Langkah-langkahnya harus difokuskan pada proses internal yang akan memiliki dampak terbesar pada kepuasan pelanggan dan pencapaian tujuan keuangan organisasi.

4. Pembelajaran dan pertumbuhan (*learning and growth*)

Dalam perspektif ini akan diidentifikasi infrastruktur apa saja yang ada dalam organisasi yang harus dibangun untuk menciptakan pertumbuhan dan perkembangan bisnis. Sumber daya manusia, sistem, dan prosedur organisasi menjadi sumberdaya yang penting dalam pengukuran kinerja perspektif pembelajaran dan pertumbuhan.

Setelah pemaparan materi mengenai pentingnya pengukuran kinerja pada UMKM, pemilik usaha melakukan praktik pengukuran kinerja menggunakan metode Balanced Scorecard (BSC). Hasilnya adalah kinerja pada perspektif keuangan, pelanggan, proses bisnis internal, dan pembelajaran dan pertumbuhan pada UMKM Rumah Jamur Zahra adalah baik. Namun yang harus menjadi perhatian adalah inovasi produk perlu dikembangkan lagi karena pelanggan cenderung ingin mencoba produk jamur krispi dengan varian rasa baru.

SIMPULAN

Terdapat 2 kesimpulan dari kegiatan pelatihan yang telah dilakukan, yaitu:

1. Pemilik UMKM Rumah Jamur Zahra memahami pentingnya pengukuran kinerja pada usahanya agar strategi bisnis yang diterapkan efektif. Penggunaan metode *Balanced Scorecard* (BSC) cukup mudah sehingga pemilik usaha dapat langsung mengaplikasikannya.
2. Kinerja UMKM Rumah Jamur Zahra pada keempat perspektif adalah baik, namun pemilik usaha harus melakukan inovasi produk agar ada peningkatan jumlah pelanggan dan pelanggan yang sudah ada tidak beralih ke produk lain.

SARAN

1. Pemilik usaha melakukan penilaian kinerja secara rutin agar usahanya dapat bertahan dalam persaingan pasar.
2. Selain melakukan inovasi produk, pemilik dapat melakukan inovasi dalam mempromosikan produknya agar produk yang dimiliki dapat terjual di luar Kabupaten Jember.

UCAPAN TERIMA KASIH

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

DAFTAR PUSTAKA

- 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.
- Nitisusastro, Mulyadi. 2017. *Kewirausahaan dan Manajemen Usaha Kecil*. Bandung: Alfabeta.
- Sulastri. 2022. Peran Penting UMKM dalam Ancaman Isu Resesi.