

## **PERANCANGAN PENGUKURAN KINERJA MENGGUNAKAN PERFORMANCE PRISM DAN SCORING OMAX (OBJECTIVE MATRIX) PADA SEKTOR UMKM (Studi Kasus Kluster Umkm Batik Tanjung Bumi Bangkalan-Madura)**

**Krisnadi Hariyanto<sup>1</sup>, Ong Andre Wahyu Rijanto<sup>2</sup>**

<sup>1</sup>Universitas Wijaya Putra Surabaya, <sup>2</sup>Universitas Wijaya Putra Surabaya

<sup>1</sup>Krisnadi@uwp.ac.id, <sup>2</sup>ongandre@uwp.ac.id

### **Abstrak**

Perkembangan dunia usaha yang semakin ketat mengakibatkan pengukuran kinerja sangat diperlukan untuk melakukan evaluasi dan perusahaan atau UMKM di Indonesia yang telah ada. Salah satunya adalah UMKM batik Tanjung Bumi di Kabupaten Bangkalan – Madura yang tidak pernah melakukan penilaian terhadap kinerja bisnisnya. Dilihat dari prosentase tingkat produksi batik yang tidak memenuhi target yang telah ditetapkan dan penelitian ini bertujuan agar pengukurannya bisa berintegrasi dan mampu memberikan dampak yang positif dari penilaian kinerja karyawan. Model performance prism dianggap paling tepat digunakan untuk mengukur kinerja karena aspek yang diukur itu berdasarkan identifikasi kebutuhan dan kontribusi stakeholder. Secara keseluruhan bisa didapat indicator kinerja berupa kriteria strategi, proses dan kapabilitas yang nantinya dijadikan tolok ukur perbaikan kinerja. Pengukuran kinerjanya didapatkan nilai bobot pencapaian kinerja tertinggi adalah 0,875 yaitu KPI II (merencanakan pengembangan strategis) dan nilai KPI Q1 sebesar 0,875 (membayar retribusi sesuai aturan), pencapaian KPI yang terendah dengan nilai sebesar 0,08431 yaitu KPI G2 untuk informasi fasilitas rinci. Kriteria KPI strategi memiliki pencapaian performansi sebesar 6,7322, kriteria KPI process memiliki pencapaian performansi sebesar 6,1349, dan kriteria KPI capability memiliki pencapaian performansi sebesar 7,665. Hal ini menunjukkan bahwa pencapaian nilai performansi KPI proses masih belum optimal jika dibandingkan dengan nilai performansi KPI capability yang merupakan nilai terbesar dengan nilai 7,665. Nilai bobot terbesar tersebut dihasilkan oleh stakeholder customer pada KPI proses berupa pengembangan paket diskon, informasi fasilitas rinci dan kartu kredit.

**Kata Kunci :** *AHP ; Objective Matrix ; Performance Prism ; Pengukuran Kinerja.*

### **1. PENDAHULUAN**

Usaha mandiri kecil dan menengah (UMKM) sangat penting bagi Negara berkembang di negara-negara Asia Tenggara termasuk Indonesia. UMKM berperan penting sebagai tulang punggung perekonomian nasional. Dari 100 bisnis di Indonesia 99% di antaranya adalah UMKM yang memberikan kontribusi besar terhadap pendapatan (Irfayanti dan Aziz, 2012 : 24). Era pasar bebas dan kondisi lingkungan yang semakin dinamis menyebabkan organisasi bisnis harus menetapkan strategi yang tepat dan mengimplementasikannya dengan baik. Saat perusahaan dapat memenuhi target dengan baik, maka perusahaan dikatakan telah memiliki kinerja yang baik, sedangkan saat perusahaan tidak dapat memenuhi target yang ditetapkan,

maka perusahaan memiliki kinerja yang buruk (Puspitasari, dkk, 2012 : 45).

Tuntutan agar strategi yang ada lebih dapat meningkatkan efektivitas dan efisiensi pemakaian sumber daya organisasi bisnis termasuk UMKM menjadi kebutuhan yang mendesak dan salah satunya adalah UMKM Batik Tanjung Bumi di Kabupaten Bangkalan-Madura. Melihat kondisi yang ada, UMKM Batik Tanjung Bumi ini tidak pernah melakukan penilaian terhadap kinerja bisnisnya serta tidak pernah mengidentifikasi kesalahan yang terjadi dan menyebabkan produknya menyimpang dari keinginan konsumen sehingga perlu adanya pengukuran kinerja sebagai alat evaluasi pimpinan untuk dapat melakukan perbaikan kerja karyawannya.

Keutamaan penelitian ini adalah diperlukannya suatu model pengembangan kinerja UMKM berdasarkan sistem penilaian

kinerja yang sesuai dengan sifat dan karakteristik UMKM Batik Tanjung Bumi. Dalam hal ini, metode Performance Prism dan Scoring Objective Matrix (OMAX) yang dipandang cocok untuk UMKM tersebut dalam mengukur kinerja karyawannya. Metode Performance Prism dan Scoring Objective Matrix (OMAX) ini digunakan untuk memperbaiki pengukuran kinerja UMKM Batik Tanjung Bumi yang selama ini belum mempresentasikan kinerja organisasi secara komprehensif dan integratif karena hanya menggunakan pengukuran kinerja berdasarkan individu.

## 2. METODE PENELITIAN

Penelitian dilakukan pada kluster UMKM batik Tanjung Bumi di Kabupaten Bangkalan Madura. Waktu penelitian dilakukan dari bulan April 2018 sampai Agustus 2018. Penelitian dilakukan kepada stakeholder UMKM batik Tanjung Bumi di Kabupaten Bangkalan Madura, yaitu customer, investor, employee, suppliers, dan community. Dalam penelitian ini data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder.

1. Data primer adalah data yang diambil langsung dari obyek penelitian.

Data-data tersebut adalah sebagai berikut :

- a. Daftar stakeholder UMKM batik Tanjung Bumi di Kabupaten Bangkalan Madura. Data ini diperoleh pada tahap pendahuluan penelitian dengan melakukan wawancara kepada stakeholder yang terdiri dari customer, investor, employee, suppliers, dan community.
- b. Data penyebab kepuasan masing-masing stakeholder. Data ini diperoleh melalui wawancara pada masing-masing stakeholder yang telah teridentifikasi.
- c. Data kontribusi dari masing-masing stakeholder. Data ini diperoleh melalui wawancara pada masing-masing stakeholder.
- d. Data strategi, proses, dan kapabilitas yang dibutuhkan. Data ini didasarkan pada kepuasan stakeholder dan kontribusinya dilakukan dengan metode wawancara dan kuesioner.

2. Data sekunder adalah data yang diperoleh melalui literature dan buku bacaan lainnya yang berhubungan dengan penelitian.

Data ini antara lain dapat berupa :

- a. Data jumlah produksi / kapasitas batik dari tahun-tahun sebelumnya.

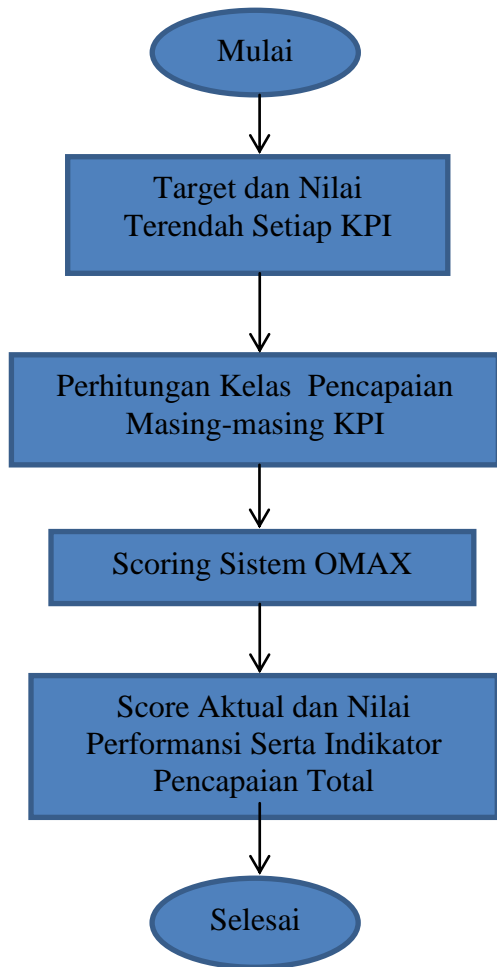
- b. Data jenis pelayanan yang disediakan oleh pemilik UMKM.

- c. Data peraturan daerah tentang usaha batik.

Teknik pengumpulan data yang dilakukan dalam melakukan penelitian berupa wawancara dan kuesioner. Adapun teknik pengumpulan datanya berupa :

1. Wawancara : Melakukan tanya jawab kepada stakeholder mengenai kepuasan dan kontribusi yang telah didapatkan dan diberikan, wawancara dengan perusahaan mengenai strategi, proses, dan kapabilitas dari UMKM batik Tanjung Bumi di Kabupaten Bangkalan Madura.
2. Kuesioner: Mengumpulkan data dengan cara menyebarkan angket yang berisi daftar pertanyaan untuk mendukung data yang lainnya. Adapun kuesioner yang disebar adalah kuesioner kepuasan dan kontribusi stakeholder. Selain itu akan dibagikan kuesioner pengisian KPI (*Key Performance Indicator*).

Teknik analisis data ini meliputi pencapaian kinerja perusahaan serta rencana tindakan untuk melaksanakan program peningkatan kinerja berdasarkan KPI yang perlu segera diperbaiki. Teknik analisis ini berdasarkan pada metode pengembangan yang diterapkan perlu diukur apakah baik atau tidak. Metode dapat dikatakan baik jika mencapai sasaran sesuai dengan yang diinginkan, yaitu dapat meningkatkan kualitas karyawan dalam mengerjakan pekerjaannya. Langkah pertama dalam penyusunan penilaian kinerja adalah mempelajari peraturan perusahaan terlebih dahulu. Dalam organisasi tersebut apakah sudah ada analisa jabatan atau belum, jika belum ada maka analisa jabatan harus dibuat terlebih dahulu. Kemudian disusun suatu format penilaian kinerja yang digunakan untuk mengukur kinerja karyawan sesuai dengan masing-masing jabatan yang ada. Setelah menyusun format penilaian kinerja, maka ditentukan siapakah yang akan menjadi penilai bagi pegawai. Untuk menghindari perbedaan persepsi, menjaga keobyektifan, serta kesalahan pada saat menilai, maka perlu diadakan pelatihan bagi penilai. Setelah itu diadakan penilaian kinerja bagi pegawai yang dinilai. Hasil dari penilaian tersebut diberitahukan kepada karyawan yang dinilai sehingga karyawan tersebut dapat mengetahui sejauh mana kinerjanya.



Gambar 1 : Diagram Performance Prism - Scoring OMAX

### 3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Dari tabel 1 sampai dengan tabel 3 dapat diketahui bahwa nilai performansi dari masing-masing elemen performance indicator yang menunjukkan kinerja actual dari instansi, sebagai contoh kriteria strategi dapat diketahui bahwa KPI A1 memiliki nilai bobot sebesar 0,833 sedangkan KPI A2 hanya memiliki nilai 0,167. Ini berarti kinerja KPI A1 lebih besar dari KPI A2 berikut dan seterusnya sehingga dapat dianalisa nilai bobot pencapaian kinerja tertinggi dari semua KPI adalah 0,875 yaitu KPI I1 atau merencanakan pengembangan strategis dan nilai KPI Q1 sebesar 0,875 atau membayar retribusi sesuai aturan, sedangkan pencapaian KPI yang terendah dengan nilai sebesar 0,08431 yaitu KPI G2 untuk informasi fasilitas rinci.

Dari tabel 4 sampai dengan tabel 6 dapat diketahui hasil dari tabel performansi total, kriteria KPI strategi memiliki pencapaian performansi sebesar 6,7322, kriteria KPI process

memiliki pencapaian performansi sebesar 6,1349, dan kriteria KPI capability memiliki pencapaian performansi sebesar 7,665. Hal ini menunjukkan bahwa pencapaian nilai performansi KPI proses masih belum optimal jika dibandingkan dengan nilai performansi KPI capability yang merupakan nilai terbesar dengan nilai 7,665.

Dari tabel 4 sampai dengan tabel 6 dapat diketahui bahwa nilai bobot dari ketiga performansi KPI terbesar adalah 0,47. Nilai bobot terbesar tersebut dihasilkan oleh stakeholder customer pada KPI proses berupa pengembangan paket diskon, informasi fasilitas rinci dan kartu kredit. Dengan demikian dapat diartikan bahwa kepuasan stakeholder customer saat ini lebih besar dibandingkan dengan 5 stakeholder lainnya..

Tabel 1 : Hierarki Kinerja Kepuasan dan Kontribusi Stakeholder UMKM Batik Tanjung Bumi, Bangkalan – Madura

Stakeholder	Key Performance Indicator		Bobot
Customer	A1	Pengembangan fasilitas unggulan	0,833
	A2	Pembayaran Sistem Online	0,167
Employee	B1	Perbaikan kinerja dan loyalitas karyawan	0,857
		Perbaikan kondisi kerja di dalam perusahaan	0,143
Investor	C1	Pemanfaatan asset perusahaan secara optimal	0,80
	C2	Sistem pembukuan komputerisasi	0,20
Supplier	D1	Pengontrolan standar mutu produk	0,143
	D2	Pemesanan secara terencana	0,857
Regulator	E1	Menjaga ketertiban usaha	0,167
	E2	Menjaga citra positif kota	0,833
Community	F1	Memberdayakan UKM	0,250
	F2	Menjaga citra positif di masyarakat	0,750

Tabel 2 : Hierarki Kinerja Proses Stakeholder UMKM Batik Tanjung Bumi, Bangkalan – Madura

Stakeholder	Key Performance Indicator		Bobot
Customer	G1	Pengembangan paket diskon	0,66186
	G2	Informasi fasilitas rinci	0,08431
	G3	Kartu kredit	0,25383
Employee	H1	Pemberian sanksi dan reward	0,833
	H2	Komunikasi intern	0,167
Investor	I1	Merencanakan pengembangan strategis	0,875
	I2	Informasi data yang akurat dan teratur	0,125
		J1	Kesepakatan standar mutu produk
Supplier	J2	Pemesanan secara terencana	0,65
	Regulator	K1	Menjaga ketertiban peraturan daerah tentang usaha
Community		K2	Memasarkan produk kerajinan daerah
	Community	L1	Ikut memasarkan produk UKM
Community		L2	Menjaga ketertiban dan kerjasama dengan lingkungan

Tabel 3 : Hierarki Kinerja Kapabilitas Stakeholder UMKM Batik Tanjung Bumi, Bangkalan – Madura

Stakeholder	Key Performance Indicator		Bobot
Customer	M1	Perluasan promosi	0,644
	M2	Promosi kreatif	0,271
	M3	Kerjasama dengan bank	0,085
Employee	N1	Anggaran bonus karyawan	0,677
	N2	Perhatian complain karyawan	0,333
Investor	O1	Perluasan usaha di daerah lain	0,875
	O2	Sistem informasi	0,125

		yang terpercaya	
Supplier	P1	Pengecekan kualitas produk pesanan	0,250
	P2	Informasi kondisi stok	0,750
Regulator	Q1	Membayar retribusi sesuai aturan	0,875
	Q2	Memperluas usaha pemasaran kerajinan daerah	0,125
Community	R1	Menyediakan tempat display produk kerajinan lokal	0,750
	R2	Pengadaan anggaran untuk kegiatan bina lingkungan	0,250

Tabel 4 : Perhitungan Kriteria KPI Strategi (Nilai Performansi)

Stakeholder	Key Performance Indicator		Nilai Performansi	Bobot
Customer	A1	Pengembangan fasilitas unggulan	5,831	0,47
	A2	Pembayaran Sistem Online	1,1669	
Employee	B1	Perbaikan kinerja dan loyalitas karyawan	5,142	0,09
	B2	Perbaikan kondisi kerja di dalam perusahaan	0,715	
Investor	C1	Pemanfaatan asset perusahaan secara optimal	4,8	0,264
	C2	Sistem pembukuan komputerisasi	1,6	
Supplier	D1	Pengontrolan standar mutu produk	0,715	0,1057
	D2	Pemesanan secara terencana	5,142	
Regulator	E	Menjaga	1,67	0,03

r	1	ketertiban usaha		08
	E2	Menjaga citra positif kota	7,497	
Community	F1	Memberdayakan UKM	1,5	0,039
	F2	Menjaga citra positif di masyarakat	6,75	
Nilai Performansi Keseluruhan			6,7322	

Tabel 5 : Perhitungan Kriteria KPI Proses (Nilai Performansi)

Stakeholder	Key Performance Indicator	Nilai Performansi	Bobot
Customer	G1 Pengembangan paket diskon	3,3093	0,47
	G2 Informasi fasilitas rinci	0,59017	
	G3 Kartu kredit	2,28447	
Employee	H1 Pemberian sanksi dan reward	3,864	0,09
	H2 Komunikasi intern	1,897	
Investor	I1 Merencanakan pengembangan strategis	5,25	0,264
	I2 Informasi data yang akurat dan teratur	1	
Supplier	J1 Kesepakatan standar mutu produk	1,75	0,1057
	J2 Pemesanan secara terencana	3,9	
Regulator	K1 Menjaga ketertiban peraturan daerah tentang usaha	6,003	0,0308
	K2 Memasarkan produk kerajinan daerah	1,998	
Community	L1 Ikut memasarkan	2,668	0,03

		produk UKM		9
	L2	Menjaga ketertiban dan kerjasama dengan lingkungan	2,997	
Nilai Performansi Keseluruhan			6,134951	

Tabel 6 : Perhitungan Kriteria KPI Capability (Nilai Performansi)

Stakeholder	Key Performance Indicator	Nilai Performansi	Bobot
Customer	M1 Perluasan promosi	4,63302	0,47
	M2 Promosi kreatif	0,59017	
	M3 Kerjasama dengan bank	2,583	
Employee	N1 Anggaran bonus karyawan	4,002	0,09
	N2 Perhatian complain karyawan	1,665	
Investor	O1 Perluasan usaha di daerah lain	7,875	0,264
	O2 Sistem informasi yang terpercaya	0,875	
Supplier	P1 Pengecekan kualitas produk pesanan	1,25	0,1057
	P2 Informasi kondisi stok	0,45	
Regulator	Q1 Membayar retribusi sesuai aturan	7,875	0,0308
	Q2 Memperluas usaha pemasaran kerajinan daerah	0,75	
Community	R1 Menyediakan tempat display produk kerajinan lokal	6,75	0,039

	R2	Pengadaan anggaran untuk kegiatan bina lingkungan	1,25	
Nilai Performansi Keseluruhan			7,665563	

#### 4. KESIMPULAN

Model performance prism dianggap tepat digunakan untuk mengukur kinerja karena aspek yang diukur berdasarkan identifikasi kebutuhan dan kontribusi stakeholder secara keseluruhan sehingga didapat indicator kinerja dari kriteria strategi, proses dan kapabilitas yang dijadikan tolok ukur perbaikan kinerja. Nilai bobot pencapaian kinerja tertinggi adalah 0,875 yaitu KPI I1 (merencanakan pengembangan strategis) dan nilai KPI Q1 sebesar 0,875 (membayar retribusi sesuai aturan), pencapaian KPI yang terendah dengan nilai sebesar 0,08431 yaitu KPI G2 untuk informasi fasilitas rinci. Kriteria KPI strategi memiliki pencapaian performansi sebesar 6,7322, kriteria KPI process memiliki pencapaian performansi sebesar 6,1349, dan kriteria KPI capability memiliki pencapaian performansi sebesar 7,665. Hal ini menunjukkan bahwa pencapaian nilai performansi KPI proses masih belum optimal jika dibandingkan dengan nilai performansi KPI capability yang merupakan nilai terbesar dengan nilai 7,665. Nilai bobot terbesar tersebut dihasilkan oleh stakeholder customer pada KPI proses berupa pengembangan paket diskon, informasi fasilitas rinci dan kartu kredit.

#### 5. DAFTAR PUSTAKA

- (1) Hamali, S., 2013. *Meningkatkan Inovasi Melalui Entrepreneurial Marketing dan Dampak pada Kinerja Pemasaran UKM-UKM Garment di Jawa Barat*, Sustainable Competitive Advantage (SCA), 3(1).
- (2) Hariyanto, K., 2015. *Analisa Triangular Fuzzy Number Dalam Perancangan Metode AHP (Analytical Hierarchy Process)*,

SISTEM Jurnal Ilmu Ilmu Teknik. Vol.11 No. 2 : 54-66.

- (3) Hariyanto, K., & Satoto, E. B., 2016. *Kriteria Yang Berpengaruh Dalam Penilaian Kinerja Karyawan Menggunakan Analytical Hierarchy Process*, Jurnal Ilmiah Teknik Industri. Vol. 15 No. 1 : 19-26.
  - (4) Hariyanto, K., 2015. *Perancangan Pengukuran Kinerja Karyawan Menggunakan Metode Analytical Hierarchy Process (AHP) dan Fuzzy Triangular AHP*, Seminar nasional Terpadu Keilmuan Teknik Industri, Universitas Brawijaya – Malang, 7 November.
  - (5) Laricha, L., Agusman, D., & Agrida, S., 2017. *PERANCANGAN PENGUKURAN KINERJA PADA PT JAYA CELCON PRIMA DENGAN METODE PERFORMANCE PRISM DAN SCORING OMAX (OBJECTIVES MATRIX)*. Teknik dan Ilmu Komputer, Vol 1 No. 4 : 34-40.
  - (6) Neely, A.D., dan Adams, C.A., 2000. *The Performance Prism Can Boost M & A Success*, Centre for Business Performance, Cranfield School of Management, UK
  - (7) Sari, M., 2014. *Entrepreneur terhadap Kinerja UKM di Kota Medan*. Jurnal Riset Akuntansi dan Bisnis. Vol 14 No. 1 : 12-19.
  - (8) Susanty, A., Hartini, S., Puspitasari, D., & Arsiwi, P., 2015. *Measuring Efficiency of Using Resource in the Production Process of Making Stamped-Batik : A DEA Approach*. Mediterranean Journal of Social Sciences, Vol. 6 No. 5 : 318- 324.
  - (9) Taman, A., 2012. *Model Pengukuran Kinerja Perusahaan dengan Metode SMART SYSTEM (Studi Kasus pada UKM CV. BATARA ELEKTRINDO)*.
- Wicaksono, G., & Nuvriasari, A., 2012. *Meningkatkan kinerja umkm industri kreatif melalui pengembangan kewirausahaan dan orientasi pasar : Kajian pada peran serta wirausaha wanita di kecamatan moyudan, kabupaten sleman, propinsi diy*. Jurnal SosioHumaniora, 3(4).