

## ANALISIS KINERJA FINANSIAL DAN NON FINANSIAL PADA ORIEFOOD GRUP

**Marlin Domi' Taruk Lembang<sup>1)</sup> Longginus Gelatan<sup>2)</sup>**

*Email: marlindtl@gmail.com*

*Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Jambatan Bulan Timika*

*Email: stie@stiejb.ac.id*

### **Abstract**

*This study aims to determine the non-financial and financial performance of the Oriefood group. The method used is descriptive method. This analysis begins by collecting data from the Oriefood group, then processing the data that has been collected by analyzing the company's performance using the balance scorecard method. The results of this study indicate that the non-financial performance of the Oriefood group is classified as poor, while the financial performance of the Oriefood group is classified as good.*

**Keywords: Non-financial Performance, Financial Performance, Balance Scorecard**

### **PENDAHULUAN**

Saat ini, perkembangan dunia usaha dan teknologi semakin pesat yang menyebabkan tingkat persaingan semakin kompetitif. Hal tersebut memaksa pelaku usaha ataupun perusahaan untuk bisa mempertahankan keberadaan perusahaannya.

Ditengah persaingan yang semakin kompetitif, perusahaan jasa boga di Timika berlomba-lomba untuk dapat melayani atau bekerja sama dengan perusahaan-perusahaan kontraktor PT Freeport Indonesia dan kantor-kantor pemerintahan yang merupakan pangsa pasar utama mereka. Agar bisa bertahan dalam persaingan, perusahaan harus

melakukan pengukuran dan evaluasi terhadap kinerja perusahaan secara rutin.

Menurut Mulyadi (Hery, 2017:48) pengukuran kinerja adalah penentuan secara periodik tingkat efektifitas operasional suatu organisasi, badan organisasi dan karyawannya berdasarkan sasaran, standart dan kriteria yang telah ditetapkan sebelumnya. Pengukuran kinerja yang dilakukan secara rutin akan memberikan manfaat yang besar bagi perusahaan terutama dalam mengevaluasi strategi yang sudah dilaksanakan maupun dimasa yang akan datang.

Proses pengukuran kinerja perusahaan yang umum

digunakan yaitu pengukuran kinerja tradisional yang hanya menitik beratkan pada sektor finansial. Namun tanpa disadari, pengukuran kinerja perusahaan yang hanya berfokus pada sektor finansial memiliki kelemahan yaitu tidak mampu mengungkapkan informasi-informasi yang bersifat non finansial yang dapat mempengaruhi kinerja perusahaan. Oleh sebab itu, pengukuran kinerja perusahaan yang baik tidak hanya berfokus pada segi finansialnya saja tetapi juga harus memperhatikan segi non finansial.

Pengukuran kinerja perusahaan nonfinansial memiliki banyak kelebihan dibandingkan dengan pengukuran finansial untuk pengendalian perusahaan. Pertama, pengukuran kinerja nonfinansial lebih dapat diselaraskan dengan strategi maupun tujuan perusahaan. Manajemen dapat merasakan kemajuan atau peningkatan dengan menggunakan pengukuran nonfinansial terhadap kesuksesan perusahaan. Kelebihan lain pengukuran nonfinansial adalah *actionable*. Contohnya yaitu jatuhnya kualitas secara cepat dapat direspon, sehingga langkah perbaikan akan lebih cepat diambil untuk memecahkan masalah (Anggariawan, 2017:203). Selain itu, kelebihan lain pengukuran kinerja nonfinansial yaitu hasil pengukuran kinerja non finansial terkait dengan kepuasan pelanggan dan kepuasan karyawan merupakan indikator penting dalam mempertahankan

kinerja jangka panjang. Metode pengukuran kinerja non finansial yang umum digunakan adalah analisis *balance scorecard*.

*Balanced Scorecard* adalah kumpulan ukuran kinerja yang terintegrasi yang diturunkan dari misi dan visi perusahaan untuk mendukung strategi perusahaan secara keseluruhan (Hery, 2017:55). Menurut Sumarsan (Haidiputri dan Cahyanty 2019:60) *balance scorecard* diciptakan untuk mengatasi kelemahan sistem pengukuran kinerja yang sebelumnya hanya berfokus pada aspek finansial saja. *Balance Scorecard* lebih *komprehensif* dan seimbang karena meliputi aspek keuangan (*finance*), aspek pelanggan (*customer*), aspek bisnis internal (*internal business*) dan aspek pembelajaran dan pertumbuhan (*growth and learning*).

Oriefood grup adalah sebuah perusahaan yang berada di Timika Papua dan bergerak dibidang jasa boga sejak tahun 2002. Oriefood grup terdiri dari dua anak perusahaan yaitu CV Kuala Prima Rasa yang bergerak di bidang restoran dan PT Kuala Pelangi Rasa yang bergerak di bidang catering dan jasa boga. Pada awal dibukanya Oriefood grup, masih belum ada usaha yang sama yang menjadi pesaing baik pelayanan maupun produk yang dimiliki. Seiring berjalannya waktu, semakin banyak usaha catering dan jasa boga yang bermunculan dikota Timika seperti Efata Catering, Griya Catering, PJP Catering, DJ Resto, Blessing

Catering dengan penawaran yang menarik para konsumen baik dari pelayanan maupun produk yang dimiliki. Sebagai perusahaan jasa boga, ada beberapa hal yang perlu diperhatikan oleh Oriefood grup seperti promosi, pelayanan kepada customer, fasilitas yang ditawarkan, harga produk dan kualitas makanan yang baik.

Dengan memiliki kualitas makanan yang baik maka perusahaan akan memiliki citra yang baik karena kualitas makanan merupakan salah satu factor utama yang mempengaruhi kepuasan konsumen dengan memuaskan keinginan dan harapan konsumen. Untuk mendapatkan kualitas makanan yang baik, salah satu hal utama yang perlu diperhatikan yaitu kualitas bahan baku yang digunakan untuk mengolah makanan tersebut. Karena kualitas bahan baku yang baik akan meningkatkan kualitas makanan yang dihasilkan, demikian pula sebaliknya apabila kualitas bahan baku tidak baik maka akan menurunkan kualitas makanan yang dihasilkan. Untuk mendapatkan kualitas bahan baku yang baik, ada beberapa hal yang perlu diperhatikan dan dilakukan oleh perusahaan. Perusahaan perlu membangun kerja sama dengan pemasok yang bisa dipercaya kualitas bahan baku yang disediakan. Agar kerjasama dapat berjalan dengan baik maka perusahaan perlu menjaga hubungan yang baik dengan pemasok.

Untuk menjaga hubungan yang baik dengan pemasok ada beberapa hal yang dapat dilakukan oleh perusahaan. Hal yang dapat dilakukan yaitu memberikan informasi yang jelas dan tepat mengenai kebutuhan agar pemasok paham mengenai bahan baku yang dipasok baik dari kualitas yang dibutuhkan serta jumlahnya, hindari memaksa pemberian promo/diskon karena hal tersebut bisa menyebabkan pemasok menyuplai bahan baku dengan kualitas yang menurun untuk menghindari kerugian, dan yang paling utama dari semuanya yaitu melakukan pembayaran ke pemasok tepat waktu sesuai perjanjian.

Dengan melakukan pembayaran ke pemasok tepat waktu, maka akan mempermudah pemasok dalam pengadaan bahan baku karena perputaran uangnya lancar. Begitupun sebaliknya, jika pembayaran ke pemasok mengalami keterlambatan maka pemasok akan kesulitan dalam pengadaan bahan baku karena arus kas yang dimiliki tidak stabil. Selain itu, keterlambatan pembayaran kepada pemasok akan membuat hilangnya kepercayaan pemasok kepada perusahaan.

Berdasarkan uraian sebelumnya maka perlu dilakukan penelitian mengenai pengukuran kinerja perusahaan dengan judul "Analisis Kinerja Finansial dan Nonfinansial pada Oriefood grup Metode *Balance Scorecard*".

## TINJAUAN PUSTAKA

### Kinerja Perusahaan

Menurut Mulyadi (Koesomowidjojo, 2017:13), kinerja merupakan suatu kesuksesan yang diperoleh atau didapat oleh karyawan dalam menciptakan dan mewujudkan sasaran strategik pada empat perpektif dalam tumbuh kembang organisasi, yaitu perpektif keuangan, pelayanan kepada pelanggan, proses, serta pembelajaran dan pertumbuhan.

### Pengukuran Kinerja Perusahaan

Menurut Ayuni dan Gorda (2020:8), pengukuran kinerja merupakan usaha yang dilakukan pihak manajemen untuk mengevaluasi hasil-hasil kegiatan yang telah dilaksanakan oleh masing-masing pusat pertanggung jawaban di dalam sistem pengendalian manajemen pada suatu organisasi bisnis.

### Balance Scorecard

Menurut Hery (2017:55), *balance scorecard* adalah kumpulan ukuran kinerja yang terintegrasi yang diturunkan dari misi dan visi perusahaan untuk mendukung strategi perusahaan secara keseluruhan. Sedangkan Rangkuti (2013:3), memberikan pengertian sederhana dari *balance scorecard* yaitu karu skor yang digunakan untuk mengukur kinerja dengan memperhatikan keseimbangan antara sisi keuangan dan nonkeuangan, antara jangka pendek dan jangka panjang serta melibatkan factor internal dan eksternal.

Manfaat *balance scorecard* menurut Kaplan dan Norton (Ayuni dan Gorda, 2020:14) adalah sebagai berikut:

- a. Mengintegrasikan strategi dan visi perusahaan untuk mencapai tujuan jangka pendek dan jangka panjang.
- b. Memungkinkan manajer untuk melihat bisnis dalam perspektif keuangan dan non-keuangan (pelanggan, proses bisnis internal, pertumbuhan dan pembelajaran).
- c. Memungkinkan manajer menilai apa yang telah mereka investasikan dalam pengembangan sumber daya manusia, sistem dan prosedur demi perbaikan kinerja perusahaan dimasa mendatang.

Menurut metode *Balanced Score Card* terdapat empat *Key Performance Indicator* (KPI) untuk mengukur kinerja organisasi, yaitu: keuangan, kepuasan pelanggan, proses *internal* dan pembelajaran dan pertumbuhan organisasi.

#### a. Perspektif Pelanggan

Memaksimalkan nilai pelanggan yaitu meningkatkan pelanggan agar percaya kepada produk atau jasa perusahaan menjadi setia dengan jalan perusahaan menyajikan produk yang berkualitas, harga yang terjangkau, distribusi cepat dan layanan purna jual yang baik melebihi dari pesaing. Ukuran kinerja yang digunakan adalah kenaikan pendapatan pelanggan lama dan bertambahnya pelanggan baru.

Tindakan ini akan menghasilkan ekuitas pelanggan (Riyana, 2017:45).

Pengukuran yang dilakukan pada perspektif pelanggan adalah sebagai berikut (Riyana, 2017:45):

- a) *Customer Retention*, untuk meningkatkan *market share* dalam *targeted* customer segmen adalah dengan mempertahankan keberadaan pelanggan dalam segmen tersebut. Perusahaan yang dapat mengidentifikasi semua pelanggannya dapat menghitung dengan tepat *customer retention* dari periode yang satu ke periode yang lain.
- b) *On Time Delivery*, Menurut Hansen & Mowen (1999): "*To measure On Time Delivery, affirm sets delivery dates and finds On Time Delivery performance by dividing the orders delivered on time by total member of order delivered.*" Tujuan dilakukan pengukuran ini adalah untuk meningkatkan kepercayaan pelanggan pada perusahaan. Jika perusahaan sering terlambat dalam mengirim barang-barang yang dipesan oleh pelanggan, maka akan menyebabkan pelanggan tidak mempercayai perusahaan tersebut sehingga hal ini akan berdampak pada pelanggan lainnya.
- c) *Number of Complaints* (keluhan konsumen), merupakan semua keluhan dari konsumen tentang produk yang dihasilkan perusahaan. Keluhan konsumen ini akan berpengaruh pada citra perusahaan dimata konsumen. Jika citra perusahaan buruk maka akan mempengaruhi kelangsungan hidup perusahaan tersebut.
- d) *Sales Return*, tujuan dilakukan pengukuran ini adalah untuk meningkatkan kualitas barang yang dihasilkan oleh perusahaan. Jika banyak barang yang sudah dibeli oleh pelanggan dan dikembalikan lagi karena tidak sesuai dengan spesifikasinya, maka berarti kualitas barang yang dihasilkan oleh perusahaan patut dipertanyakan.
- e) Akuisisi Pelanggan, dapat diukur dengan membandingkan jumlah pelanggan baru dengan seluruh pelanggan yang ada saat ini.
- f) *Profitabilitas* Pelanggan, yaitu pelanggan yang memberi tingkat keuntungan maksimum harus dipelihara dengan hati-hati agar tidak meninggalkan perusahaan. Perusahaan yang memiliki hari depan yang baik adalah perusahaan yang mampu mengidentifikasi pelanggan yang memberi keuntungan

- maksimum kepada perusahaan.
- b. Perspektif Proses Bisnis Internal
- Proses bisnis *internal* adalah aktivitas yang mengoptimalkan penggunaan harta perusahaan dalam menciptakan produk atau jasa dan menemukan metode kerja baru yang efektif dan efisien. Faktor sumber daya manusia menjadi lokomotif untuk menggerakkan peralatan perusahaan dengan metode kerja yang efektif dan efisien, Hubungan kemampuan sumber daya manusia, peralatan, modal kerja dan metode kerja merupakan *capital* organisasi (*organizational capital*). Intinya adalah efektifitas dan efisiensi. Alat ukurnya adalah produktifitas mesin, tenaga kerja manusia, produktivitas *capital* dan efisiensi biaya (Riyana, 2017:45).
- Pengukuran yang dilakukan untuk perspektif ini (Riyana 2017:46) adalah:
- a) *Supplier Lead Time*, merupakan waktu rata-rata yang diperlukan supplier untuk mengirimkan barang yang dipesan. *Supplier lead time* perlu diperhatikan karena bila supplier terlambat dalam mengirimkan bahan baku maka akan dapat menghambat proses produksi yang nantinya akan berpengaruh terhadap pengiriman barang ke konsumen. Dengan meminimumkan *supplier lead time* maka perusahaan akan dapat dengan cepat merespon keinginan pelanggan.
- b) *Part Per Million Defect Rate*, tujuan pengukuran ini adalah untuk mengetahui tingkat kerusakan produk perusahaan bila dibandingkan dengan produksi maka manajer mengambil tindakan-tindakan *improvement* agar tujuan perusahaan dapat tercapai.
- c) *Output Per Material*, yang dihitung adalah *output* yang dapat dihasilkan dengan sejumlah masukan input tertentu. Maksud dari *input* di sini adalah bahan baku utama. Semakin besar rasionya maka efisiensi penggunaan produksi semakin tinggi. Tetapi perlu diperhatikan apakah kualitas input yang dipergunakan sudah sesuai atau belum, karena bila kualitas input dikurangi maka akan menghasilkan produk dengan kualitas yang rendah.
- c. Perspektif Pembelajaran dan Pertumbuhan
- Memaksimalkan kemampuan, motivasi, produktivitas dan loyalitas sumber daya manusia untuk meningkatkan laba dan nilai perusahaan. Potensi sumber daya manusia ini disebut *capital* manusia (*human capital*). Sumber daya manusia harus

ditingkatkan kemampuannya melalui pendidikan dan latihan, dan kesejahteraannya melalui imbalan yang layak sehingga dapat memenuhi kebutuhan makan, pakaian, perumahan, pendidikan dan kesehatan. Intinya adalah kepuasan karyawan. Produktivitas kerja adalah suatu ukuran hasil yang dituangkan dalam perhitungan: efektivitas dibagi efisiensi atau *output* dibagi *input*. Produktivitas kerja dapat diukur dari dua sisi yaitu: nilai penjualan dibagi jumlah pekerja dan laba bersih dibagi jumlah pekerja. Hakikatnya pendapatan perusahaan (*revenue firm*) dan laba bersih perusahaan (*earning after tax of firm*) adalah karya pekerja. Tanpa pekerja, modal dan alat kerja tidak ada artinya (Riyana, 2017:46).

Pengukuran-pengukuran yang dilakukan dalam perspektif ini adalah (Riyana, 2017:46):

- a) *Employee Productivity*, bertujuan untuk melihat tingkat produktivitas pekerja.
- b) *Employee Turnover*, tujuan pengukuran ini adalah untuk menentukan tingkat kestabilan tenaga kerja. Bila rasio ini mengalami penurunan apa yang menyebabkannya, apakah karena hal-hal yang tidak dapat dikendalikan oleh perusahaan seperti kematian atau pensiun, atau ketidaknyamanan bekerja di perusahaan.

- c) *Employee Training Hours*, hal ini diperlukan untuk meningkatkan efisiensi perusahaan, dimana dengan adanya training yang diberikan kepada karyawan, akan meningkatkan produktivitas karyawan.
  - d) *Number of Suggestion*, adalah jumlah saran yang diberikan oleh karyawan untuk meningkatkan atau memperbaiki proses produksi sehingga lebih efisien, dan karyawan merasa memiliki perusahaan tersebut.
  - e) *Absenteeism*, merupakan frekuensi kerugian waktu kerja akibat karyawan tidak bekerja.
- d. Perspektif Keuangan
- Ukuran-ukuran yang digunakan dalam perspektif keuangan adalah (Koesomowidjojo, 2017:45-61):
- a) Rasio Likuiditas untuk mengetahui kemampuan organisasi dalam memenuhi kewajiban atau utang yang harus dibayar dengan harta lancar yang dimilikinya. Dalam menghitung tingkat likuiditas organisasi dibutuhkan beberapa alat ukur yaitu:
    - (a) *Current ratio* pada suatu organisasi yang utamanya bergerak pada bidang produksi, bisnis atau jasa adalah untuk menghitung perbandingan antara jumlah aktiva lancar dengan utang lancar.

- (b) *Quick ratio* untuk menghitung fan mengetahui kemampuan organisasi dalam usahanya menyediakan dan memenuhi kewajibannya dalam jangka pendek tanpa memperhitungkan persediaan. Persediaan tidak dijadikan pertimbangan perhitungan karena dalam persediaan akan membutuhkan waktu yang relatif lama untuk merealisasikan menjadi uang kas.
- (c) *Cash ratio* untuk membandingkan antara kas dan aktiva lancar yang dimiliki organisasi dan dapat menjadi uang kas dengan utang lancar. Kas dalam *cash ratio* ini adalah uang organisasi yang tersimpan di kantor dan bank dalam bentuk rekening koran. Sementara, near cash atau harta lancar yang setara kas merupakan harta lancar yang dapat dengan mudah diuangkan kembali. Rasio ini akan dapat menunjukkan jumlah kas ditambah setara kas yang akan dibandingkan dengan total aktiva lancar. Apabila nilai rasio semakin besar, akan menunjukkan bahwa *cash ratio* organisasi semakin baik.
- b) Rasio solvabilitas merupakan kemampuan yang dimiliki suatu organisasi memenuhi segala kewajiban finansialnya apabila organisasi dilikuidasi atau dibubarkan. Solvabilitas juga dapat diartikan sebagai kemampuan organisasi dalam membayar utang jangka panjang. Apabila organisasi tersebut dapat memenuhi kewajiban finansialnya, ia dapat dinyatakan *solvable*. Namun, jika organisasi tersebut tidak dapat memenuhi kewajiban finansialnya ketika organisasi dilikuidasi atau dibubarkan, organisasi tersebut dianggap *insolvable*. Beberapa macam rasio dapat digunakan dalam menghitung rasio solvabilitas sebagai berikut:
- (a) *Total debt to asset* membandingkan jumlah utang yang berjangka pendek ataupun berjangka panjang dengan jumlah aktiva (total asset). Kreditor akan sangat menyukai angka rasio yang rendah karena dengan demikian akan menunjukkan tingkat keamanan dana yang semakin baik.
- (b) *Total debt to equity* yaitu rasio yang membandingkan antara utang dan modal sendiri. Semakin tinggi angka

rasio ini, akan menunjukkan bahwa modal sendiri semakin sedikit dibanding dengan utangnya. Untuk suatu organisasi, sebaiknya jumlah utang yang dimiliki tidak boleh lebih dari modal yang dimiliki sendiri sehingga beban tetap yang harus ditanggung tidak terlalu tinggi. Indikator rasio ini adalah semakin kecil angkanya, semakin baik pula keamanan finansial yang ditanggung oleh organisasi karena semakin kecilnya jumlah utang terhadap modal.

- c) *Rentabilitas ratio atau profitabilitas* merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur kemampuan suatu organisasi dalam menghasilkan laba selama periode tertentu, atau dapat pula diidentifikasi bahwa rentabilitas adalah cara untuk mengetahui besar kecilnya/kesempatan prospektif tidaknya suatu organisasi pada masa yang akan datang, yang akan dihitung dan diketahui berdasarkan tingkat suku bunga tertentu. Ada beberapa ukuran rasio yang digunakan untuk mengukur tingkat rentabilitas organisasi seperti berikut:

(a) *Profit margin* akan menunjukkan dan menghitung kemampuan organisasi dalam

menghasilkan laba bersih pada tingkat penjualan tertentu. Rasio ini juga dapat mempresentasikan kemampuan organisasi dalam menekan biaya-biaya yang digunakan organisasi dalam periode tertentu.

- (b) *Gross profit margin* adalah perhitungan yang membandingkan antara laba kotor yang didapat organisasi pada tingkat penjualan yang diperoleh pada periode waktu yang sama. Perhitungan ini akan mencerminkan jumlah laba kotor yang diperoleh pada setiap penjualan. Semakin besar rasio yang diperoleh, akan menunjukkan bahwa kondisi keuangan organisasi cukup baik. Selain itu, dengan perolehan laba yang besar, organisasi akan dapat menutup biaya operasional dan biaya tetap lainnya.

- (c) *Net profit margin* merupakan perhitungan yang digunakan untuk mengukur jumlah laba bersih yang dihasilkan penjualan sesudah pajak dan mengukur semua pengeluaran, baik produksi, administrasi, maupun pendanaan. Nilai rasio

- yang semakin tinggi akan menunjukkan bahwa organisasi memiliki kemampuan untuk menghasilkan laba yang tinggi pada derajat penjualan tertentu. Namun, apabila rasio yang didapat rendah, akan menunjukkan angka penjualan yang rendah atau biaya yang dipergunakan untuk penjualan pada tingkat tertentu terlalu tinggi.
- (d) *Return On Investment*, Tingkat pengembalian investasi dari pendapatan operasi atau yang biasa disebut dengan ROI yaitu rasio yang digunakan untuk mengukur kemampuan dari modal yang diinvestasikan dalam keseluruhan aktiva untuk menghasilkan laba bersih.
- (e) *Return on Assets*, menggambarkan perbaikan atas kinerja operasi dan mengukur efisiensi dari total asset untuk menghasilkan laba. Menurut Lukviarman (Saefullah, dkk 2018:22-23) standart yang harus dicapai untuk ROA yaitu dengan nilai 5,98%, jika rasio tersebut mencapai nilai 5,98% berarti nilai ROA tersebut dapat dikatakan baik.
- (f) *Return on equity*, rasio yang menunjukkan seberapa besar kontribusi ekuitas dalam menciptakan laba bersih. Dengan kata lain, rasio ini digunakan untuk mengukur seberapa besar jumlah laba bersih yang dihasilkan dari setiap rupiah dana yang tertanam dalam total ekuitas (Hery 2017:40-41). Menurut Lukviarman (Safullah, dkk 2018:22-23) nilai standart industry return on equity yaitu harus mencapai 8,32%, jika rasio tersebut mencapai pada nilai 8,32%, berarti nilai ROE tersebut dapat dikatakan baik.
- d) Rasio aktivitas mengukur besarnya efektivitas organisasi dalam memanfaatkan sumber dananya yang akan dinyatakan sebagai perbandingan penjualan dengan elemen aktiva. Aktivitas yang rendah pada bidang penjualan akan mengakibatkan besarnya dana yang tertahan pada aktiva-aktiva tersebut. Elemen aktiva seharusnya dapat lebih dikendalikan agar dapat dimanfaatkan secara optimal dan produktif. Rasio aktivitas yang dimaksud terdiri atas perputaran persediaan, perputaran piutang,

perputaran aktiva dan perputaran aktiva tetap

- (a) Perputaran persediaan (*inventory turnover*) menggambarkan likuiditas organisasi, karena persediaan merupakan komponen utama dari produk yang dijual oleh suatu organisasi.
- (b) Perputaran piutang atau *receivable turnover* adalah rasio yang mengukur rata-rata piutang yang dikumpulkan organisasi dalam satu tahun. Dengan rasio ini, akan mengukur kualitas piutang dan digunakan sebagai ukuran efektivitas.
- (c) perputaran aktiva tetap (*fixed assets turnover*) adalah rasio yang membandingkan antara penjualan dalam aktiva tetap yang dimiliki organisasi.
- (d) Perputaran aktiva (*assets turnover*) mencari tahu sejauh manakah kemampuan atau efektivitas organisasi dalam menghasilkan penjualan berdasarkan aktiva tetap yang dimiliki oleh suatu organisasi.

## **METODE PENELITIAN**

### **Metode**

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian adalah metode penelitian deskriptif. Menurut Indra dan Cahyaningrum (2019:12) penelitian deskriptif adalah suatu rancangan penelitian untuk menggambarkan suatu objek penelitian bisa satu variabel atau lebih variabel penelitian. Dalam penelitian ini, metode penelitian deskriptif digunakan untuk memberikan gambaran mengenai kinerja nonfinansial dan kinerja finansial pada Oriefood grup dengan pendekatan *balance scorecard*.

### **Tempat Dan Objek Penelitian**

Tempat adalah sesuatu, baik orang, benda ataupun lembaga yang sifat keadaannya akan diteliti. Penelitian ini dilaksanakan di Oriefood grup Jl. Cendrawasih SP3, Kecamatan Mimika Baru, Kabupaten Mimika. Objek penelitian adalah sifat keadaan dari suatu benda, orang atau keadaan yang menjadi pusat perhatian atau sasaran penelitian. Objek yang menjadi pusat perhatian dalam penelitian ini adalah kinerja perusahaan nonfinansial dan finansial periode 2019-2020.

### **Teknik Pengumpulan Data**

Data-data yang diperoleh untuk penelitian ini dikumpulkan dengan beberapa cara antara lain:

- a. Penelitian lapangan

Mengadakan observasi yakni penelitian dokumen terkait complain produk, complain

servis, *customer retention* dan *customer acutition*.

b. Wawancara

Teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan mengajukan pertanyaan-pertanyaan langsung kepada subjek penelitian. Data yang diperoleh dari wawancara ini berupa tingkat kerusakan produk, total karyawan dan jumlah karyawan *resign*.

c. Dokumentasi

Untuk mendapatkan sebagian kecil informasi dari penelitian ini, penulis juga menggunakan dokumen-dokumen dari perusahaan untuk dijadikan sumber informasi. Data yang diperoleh dari teknik dokumentasi yaitu pendapatan bersih setelah pajak, total asset, total modal, aktiva lancar, utang lancar, kas+setara kas, total utang dan total aktiva.

instrimen analisis data yang digunakan adalah:

- a) Perspektif Pelanggan
  - (a) Customer retention
  - (b) Complain product
  - (c) Complain service
  - (d) Customer aqution
- b) Perspektif bisnis internal dengan menggunakan pengukuran defect rate
- c) Perpektif pembelajaran dan pertumbuhan dengan menggunakan pengukuran employe turn over

b. Pengukuran kinerja finansial

Untuk mengukur kinerja financial pada Orifood grup instrumen analisis data yang digunakan adalah:

- a) Return on asset (ROA)
- b) Return on Equity (ROE)
- c) Current ratio
- d) Cash ratio
- e) Total debt to asset
- f) Total debt to Equity

**Teknik Analisis Data**

Dalam penelitian ini, intrumen analisis data dibagi dalam dua bagian yaitu instrumen analisis data untuk mengukur kinerja non finansial dan kinerja finansial.

a. Pengukuran kinerja nonfinansial

Untuk mengukur kinerja nonfinansial pada Orifood grup

**HASIL DAN PEMBAHASAN**

Setelah melakukan penelitian pada Orifood grub dalam hal ini PT Kuala Pelangi Rasa, di peroleh data-data baik data non keuangan maupun data keuangan. Adapun data-data non keuangan disajikan pada tabel 5.1.

**Tabel 5.1 Informasi Non Keuangan Oriefood grup Tahun 2019 - 2020**

NO	KETERANGAN	TAHUN	
		2019	2020
1	Total Karyawan	96 Orang	118 Orang
2	Karyawan Resign	21 Orang	37 Orang
3	Total Produksi	140.913 Pax	219.312 Pax
4	Total Produk Rusak	1.044 Pax	2.340 Pax
5	Komplain Produk	119	43
6	Komplain Servis	15	16
7	Total Komplain	134	59

Sumber: Oriefood grup, Data diolah (2021)

Berdasarkan data yang disajikan pada tabel 5.1, diketahui bahwa terdapat peningkatan jumlah karyawan, jumlah karyawan yang resign, total produksi serta total produk yang rusak. Sedangkan jumlah komplain mengalami penurunan dari tahun 2019 ke tahun 2020.

Selain data non keuangan yang telah diuraikan pada tabel 5.1, adapun informasi tambahan yang diperoleh terkait dengan jumlah pelanggan yang dimiliki Oriefood grup selama tiga tahun terakhir yaitu tahun 2018 sampai dengan tahun 2020 seperti pada tabel 5.2 berikut ini.

**Tabel 5.2 Jumlah Pelanggan Oriefood grup Tahun 2018-2020**

NO	NAMA PELANGGAN	TAHUN		
		2018	2019	2020
1	United Tractor	√	√	√
2	PT Universal Tekno Reksajaya	√	√	√
3	QMS	√	√	√
4	KPI	√	√	√
5	Puncak Jaya Power	√	√	√
6	PT Trakindo Utama	√	√	√
7	Spesial Project	√	√	
8	Kencana Tour	√	√	√
9	PT Lambu Raya Utama	√		
10	Tunas Perkasa	√		
11	Mpaigelah	√		
12	Central Shop	√		
13	SRM Eksternal	√		
14	PAD Departement	√		
15	PT Sandvik SMC		√	√
16	RS Mitra Masyarakat		√	√
17	PT Sanggar Sarana Baja			√
<b>Total Pelanggan</b>		<b>14</b>	<b>10</b>	<b>10</b>

Sumber: Oriefood grup, data diolah (2021)

Berdasarkan data yang disajikan pada tabel 5.2 dapat diketahui bahwa terdapat penurunan jumlah pelanggan dari tahun 2018 ke tahun 2019 maupun tahun 2020.

Selain data-data non keuangan, adapun data-data keuangan yang diperoleh dari Oriefood grup selama dua tahun yakni tahun 2019 dan tahun 2020. Adapun data-data keuangan disajikan pada tabel 5.3.

**Tabel 5.3 Informasi Keuangan Oriefood grup Tahun 2019 - 2020**

No	Keterangan	Tahun	
		2019	2020
1	Laba bersih setelah pajak	Rp 662.124.265	Rp 518.753.796
2	Total asset	Rp 3.846.266.613	Rp4.546.326.234
3	Modal	Rp 3.846.266.613	Rp4.365.020.409
4	Asset lancar	Rp 1.523.613.913	Rp1.619.796.370
5	Utang lancar	-	Rp 181.305.825
6	Kas + setara kas	Rp 155.687.565	Rp 152.463.520

Sumber: Oriefood grup, data diolah (2021)

Berdasarkan data keuangan yang disajikan pada tabel 5.3 diketahui bahwa adanya penurunan laba bersih pada PT Kuala Prima Rasa dari tahun 2019 ke tahun 2020. Sedangkan total aset, modal, aset lancar dan utang lancar mengalami kenaikan dari tahun 2019 ke tahun 2020.

Berdasarkan hasil perhitungan yang telah dilakukan dapat dilihat bahwa tingkat retensi pelanggan pada tahun 2019 sebesar 80% dan pada tahun 2020 sebesar 90%. Kondisi tersebut menunjukkan bahwa tingkat retensi pelanggan Oriefood grup tahun 2020 mengalami kenaikan sebanyak 10% dari tahun tahun sebelumnya.

a. *Customer Retention* (CR)

Hasil perhitungan *customer retention* tahun 2019 dan 2020 adalah sebagai berikut:

a) *Customer retention* tahun 2019:

$$CR = \frac{8 \text{ pelanggan}}{10 \text{ pelanggan}} \times 100\% = 80\%$$

b) *Customer retention* tahun 2020:

$$CR = \frac{9 \text{ pelanggan}}{10 \text{ pelanggan}} \times 100\% = 90\%$$

b. *Customer Acucition* (CA)

Hasil perhitungan *customer acucition* tahun 2019 dan 2020 adalah sebagai berikut:

a) *Customer acucition* tahun 2019:

$$CA = \frac{2 \text{ pelanggan}}{10 \text{ pelanggan}} \times 100\% = 20\%$$

b) *Customer acutition* tahun 2020:

$$CA = \frac{1 \text{ pelanggan}}{10 \text{ pelanggan}} \times 100\% = 10\%$$

Berdasarkan hasil analisis, diketahui bahwa tingkat akuisisi pelanggan Oriefood grup pada tahun 2019 sebesar 20% dan pada tahun 2020 sebesar 10%. Kondisi tersebut menunjukkan bahwa tingkat akuisisi pelanggan Oriefood grup mengalami penurunan sebesar 10% di tahun 2020 dibanding pada tahun 2019.

c. *Complain Product (CP)*

Hasil perhitungan jumlah komplain produk yang diterima Oriefood grup selama tahun 2019 dan 2020 adalah sebagai berikut:

a) *Complain product* tahun 2019:

$$CP = \frac{119 \text{ Komplain}}{134 \text{ Komplain}} \times 100\% = 89 \%$$

b) *Complain product* tahun 2020:

$$CP = \frac{43 \text{ Komplain}}{59 \text{ Komplain}} \times 100\% = 73 \%$$

Hasil analisis menunjukkan bahwa tingkat komplain produk Oriefood grup pada tahun 2019 sebesar 89% dan pada tahun 2020 sebesar 73%. Kondisi tersebut menunjukkan bahwa tingkat komplain produk Oriefood grup mengalami penurunan sebesar 16% di tahun 2020 dibanding pada tahun 2019.

d. *Complain Service (CS)*

Hasil perhitungan jumlah komplain service yang diterima Oriefood grup selama tahun 2019 dan 2020 adalah sebagai berikut:

a) *Complain Service* tahun 2019:

$$CP = \frac{15 \text{ Komplain}}{134 \text{ Komplain}} \times 100\% = 11 \%$$

b) *Complain Service* tahun 2020:

$$CP = \frac{16 \text{ Komplain}}{59 \text{ Komplain}} \times 100\% = 27 \%$$

Berdasarkan hasil perhitungan yang telah dilakukan diketahui bahwa tingkat *complain service* Oriefood grup pada tahun 2019 sebesar 11% dan pada tahun 2020 sebesar 27%. Kondisi tersebut menunjukkan bahwa tingkat

*complain service* Oriefood grup mengalami kenaikan sebesar 16% di tahun 2020 dibanding pada tahun 2019. Namun, dilihat dari total komplain secara keseluruhan Oriefood grup dinilai dapat meminimalisir komplain dengan baik karena dari tahun 2019 ke tahun 2020 Oriefood grup memiliki penurunan komplain sebanyak 227% yakni pada tahun 2019 sebanyak 159 komplain dan tahun 2020 sebanyak 59 komplain.

**Analisis Perspektif Proses Bisnis Internal**

Perspektif ini digunakan untuk mengetahui kemampuan Oriefood grup dalam meminimalisir adanya bahan baku rusak saat proses produksi. Berdasarkan data yang diperoleh dapat dilakukan analisis sebagai berikut:

a) *Defect Rate* Tahun 2019:

$$= \frac{\text{Rp}518.753.796}{\text{Rp} 4.546.326.234} \times 100\%$$

$$= 11 \%$$

b) *Defect Rate* Tahun 2020:

Berdasarkan hasil perhitungan yang telah dilakukan menunjukkan bahwa tingkat kerusakan produk pada tahun 2019 sebesar 0.74% dari total produksi dan pada tahun 2020 naik menjadi 1.1% dari total produksi.

**Analisis Perspektif Pembelajaran dan Pertumbuhan**

Perspektif ini digunakan untuk mengukur kemampuan Oriefood grup dalam mempertahankan kestabilan tenaga kerja. Berdasarkan data yang diperoleh dapat dilakukan analisis sebagai berikut:

a. *Employe turnover* tahun 2019:

$$= \frac{21 \text{ Karyawan}}{96 \text{ Karyawan}} \times 100\%$$

$$= 22 \%$$

b. *Employe turnover* tahun 2020:

$$= \frac{37 \text{ Karyawan}}{118 \text{ Karyawan}} \times 100\%$$

$$= 31 \%$$

Berdasarkan hasil perhitungan yang telah menunjukkan bahwa tingkat perputaran karyawan pada tahun 2020 mengalami kenaikan dari tahun sebelumnya. Dimana tahun 2019 tingkat perputaran karyawan sebesar 22% sedangkan pada tahun 2020 naik menjadi 31%.

**Analisis Perspektif Keuangan**

Berdasarkan data keuangan yang telah diperoleh dari perusahaan maka dapat dilakukan analisis sebagai berikut:

a. Rasio Profitabilitas

Untuk mengetahui kemampuan Oriefood grup

dalam menghasilkan laba dari asset dan modal yang dimiliki digunakan analisis sebagai berikut:

a) *Return On Asset* (ROA)

Hasil perhitungan *return on asset* tahun 2019 dan 2020 pada Oriefood grup adalah sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{(a) } & \textit{Return on asset} \text{ tahun 2019:} \\ & \frac{\text{Rp } 662.124.265}{\text{Rp } 3.846.266.613} \times 100\% \\ & = 17\% \end{aligned}$$

(b) *Return on asset* tahun 2020:

$$\begin{aligned} & \frac{\text{Rp } 1.619.796.370}{\text{Rp } 181.305.825} \times 100\% \\ & = 8.93 \text{ atau } 893\% \end{aligned}$$

Berdasarkan hasil perhitungan yang telah dilakukan, dapat diketahui bahwa pada tahun 2019 *Return on Assets* Oriefood grup sebesar 17% yang berarti setiap Rp.1 total aset dapat digunakan untuk menghasilkan laba bersih Rp. 0,17. Tahun 2020 *Return on Assets* Oriefood grup turun menjadi 11% yang berarti setiap Rp. 1 keseluruhan aktiva dapat menghasilkan laba bersih Rp. 0,11. Hal ini dikarenakan adanya penurunan laba bersih. Penurunan laba bersih tersebut karena adanya kenaikan beban

umum dan operasional pada tahun 2020.

b) *Return On Equity* (ROE)

Hasil perhitungan rasio *return on equity* pada Oriefood grup untuk tahun 2019 dan 2020 adalah sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{(a) } & \textit{Return on equity} \text{ tahun 2019:} \\ & \frac{\text{Rp } 662.124.265}{\text{Rp } 3.846.266.613} \times 100\% \\ & = 17\% \end{aligned}$$

(b) *Return on equity* tahun 2020:

$$\begin{aligned} & \frac{\text{Rp } 518.752.796}{\text{Rp } 4.365.020.409} \times 100\% \\ & = 12\% \end{aligned}$$

Berdasarkan hasil perhitungan yang telah dilakukan diketahui *Return On Equity* Oriefood grup tahun 2019 sebesar 17% yang menunjukkan bahwa setiap Rp. 1 modal dapat menghasilkan laba bersih sebesar Rp. 0,17. Tahun 2020 *Return On Equity* Oriefood grup sebesar 12% yang artinya bahwa setiap Rp. 1 dapat menghasilkan laba sebesar Rp. 0,12 dari modal. Penurunan ini disebabkan oleh menurunnya laba bersih dan meningkatnya modal Oriefood grup ditahun

tersebut. Semakin tinggi rasio ini semakin baik keadaan perusahaan.

b. Rasio Likuiditas

Hasil analisis kemampuan Oriefood grup dalam melunasi utang-utang yang akan jatuh tempo tahun 2019 dan 2020 adalah sebagai berikut:

a) *Current Ratio* tahun 2019

Pada tahun 2019 Oriefood grup tidak memiliki utang lancar sehingga tidak perlu dilakukan pengukuran *current ratio*.

b) *Current ratio* tahun 2020

*Current ratio* tahun 2020 pada Oriefood grup adalah sebagai berikut:

$$= \frac{\text{Rp } 181.305.825}{\text{Rp } 4.546.326.234} \times 100\% = 0,039 \text{ atau } 3,9\%$$

Berdasarkan hasil perhitungan diperoleh *Current Ratio* Oriefood grup tahun 2019 tidak ada karena Oriefood grup tidak memiliki utang lancar pada tahun tersebut. Tahun 2020 *Current Ratio* Oriefood grup sebesar 893% yang berarti bahwa setiap Rp. 1 utang lancar akan dijamin oleh Rp. 8,93 aktiva lancar. Semakin tinggi rasio ini semakin baik keadaan perusahaan.

c. *Cash Ratio*

Kemampuan Oriefood grup dalam melunasi utang jangka pendek dengan menggunakan kas atau setara kas adalah sebagai berikut:

(a) *Cash ratio* tahun 2019:

Pada tahun 2019 Oriefood grup tidak memiliki utang sehingga tidak perlu dilakukan pengukuran *cash ratio*.

(b) *Cash ratio* tahun 2020:

Hasil analisis perhitungan *cash ratio* Oriefood grup tahun 2020 adalah sebagai berikut:

$$= \frac{\text{Rp } 152.463.520}{\text{Rp } 181.305.825} \times 100\% = 84\%$$

Berdasarkan hasil perhitungan *Cash Ratio* yang telah dilakukan, diketahui *Cash Ratio* Oriefood grup pada tahun 2019 tidak ada karena Oriefood grup tidak memiliki utang pada tahun tersebut. Tahun 2020 *Cash Ratio* Oriefood grup 84% yang berarti setiap Rp 1 hutang jangka pendek yang dimiliki dijamin oleh Rp 84 kas dan setara kas yang dimiliki perusahaan.

d. Rasio Solvabilitas

Untuk mengetahui kemampuan yang dimiliki Oriefood grup dalam memenuhi segala kewajiban finansialnya apabila dilikuidasi atau dibubarkan digunakan alat analisis sebagai berikut:

a) Total *Debt to Asset*

Rasio ini mengukur seberapa besar asset perusahaan dibiayai oleh utang. Hasil perhitungan total *debt to asset* Oriefood

grup tahun 2019 dan 2020 adalah sebagai berikut:

(a) Total *debt to asset* tahun 2019:

Pada tahun 2019 Oriefood grup tidak memiliki utang sehingga tidak perlu dilakukan perhitungan rasio total *debt to asset*.

(b) Total *debt to asset* tahun 2020:

*Debt To Asset* Oriefood grup tahun 2020 adalah sebagai berikut:

Berdasarkan hasil perhitungan yang telah dilakukan, *Debt to Asset* Oriefood grup tahun 2019 tidak ada karena Oriefood grup tidak memiliki utang. Tahun 2020 rasio *debt to asset* Oriefood grup sebesar 0,039 yang berarti 3,9% asset perusahaan dibiayai oleh utang dan sisanya sebanyak 96,1% dibiayai oleh modal. Dengan kata lain bahwa setiap Rp. 1 aset, Rp. 0,039 dibiayai oleh utang dan Rp. 0,961 nya oleh modal. Hal ini menunjukkan bahwa setiap Rp.1 aset, Rp. 0,039 untuk menjamin kewajiban kepada kreditur dan Rp. 0,961 untuk menjamin modal yang disetor pemilik.

b) Total *Debt to Equity*

Rasio ini mengukur kemampuan Oriefood grup dalam memenuhi

kewajibannya dengan menggunakan modal yang dimiliki. Hasil perhitungan total *debt to equity* Oriefood grup tahun 2019 dan 2020 adalah sebagai berikut:

(a) Total *debt to equity* Tahun 2019:

Tahun 2019 Oriefood grup tidak memiliki utang sehingga tidak perlu dilakukan perhitungan *debt to equity ratio*.

(b) Total *debt to equity* tahun 2020:

*Debt To Equity* Oriefood grup tahun 2020 adalah sebagai berikut:

$$\begin{aligned} & \text{Rp } 181.305.825 \\ & = \frac{\text{Rp } 181.305.825}{\text{Rp } 4.365.020.409} \times 100\% \\ & = 0,042 \text{ atau } 4,2\% \end{aligned}$$

Berdasarkan hasil perhitungan rasio *Debt to Equity* Oriefood grup tahun 2019 tidak ada karena Oriefood grup tidak memiliki utang pada tahun tersebut. Tahun 2020 rasio *debt to equity* Oriefood grup 0,042 yang berarti perusahaan memiliki utang sebanyak 0,042 kali dari total modal, atau dengan kata lain bahwa setiap Rp.1 utang dijamin oleh Rp. 0,042 modal.

Berdasarkan hasil perhitungan rasio dari masing-masing perspektif *balance score card* Oriefood grup tahun 2019 dan 2020, adapun rekapitulasi hasil

---

*Analisis Kinerja Finansial dan Non Fin ...Marlin Domi<sup>1</sup> Taruk Lembang, Longginus Gelatan*

perhitungan masing-masing rasio disajikan pada tabel 5.6 berikut ini:

**Tabel 5.16 Rekapitulasi Hasil Analisis**

Rasio	Tahun	
	2019	2020
<b>Perspektif Pelanggan</b>		
<i>Customer retention</i>	80%	90%
<i>Complain product</i>	89%	73%
<i>Complain service</i>	11%	27%
<i>Customer acutition</i>	20%	10%
<b>Perspektif bisnis internal</b>		
<i>Part Per Million Defect Rate</i>	0.74%	1.1%
<b>Perspektif pembelajaran dan pertumbuhan</b>		
<i>Employe turnover</i>	22%	31%
<b>Rasio profitabilitas</b>		
<i>Return On Asset (ROA)</i>	17%	11%
<i>Return On Equity (ROE)</i>	17%	12%
<b>Rasio Likuiditas</b>		
<i>Current Ratio</i>	-	893%
<i>Cash Ratio</i>	-	84%
<b>Rasio Solvabilitas</b>		
<i>Total Debt to Asset</i>	-	3.9%
<i>Total Debt to Equity</i>	-	4.2%

Sumber: Data diolah (2021)

## PEMBAHASAN

### Kinerja Nonfinansial

Dilihat dari perspektif pelanggan, PT Kuala Prima Rasa sangat baik dalam mempertahankan pelanggan lama yang dimiliki dari tahun 2019 ke tahun 2020 dengan nilai rasio 80%-90%. Walaupun Oriefood grup memiliki tingkat komplain produk yang tinggi tetapi hanya mempengaruhi 20% pelanggan lama pada tahun 2019 dan 10% pada tahun 2020. Hal ini berarti bahwa Oriefood grup dapat menangani komplain produk yang dimiliki dengan baik sehingga 80% pelanggan pada tahun 2019 dan 90% pelanggan pada tahun 2020 tetap mau bekerja sama. Namun,

Oriefood grup kurang dalam hal mendapatkan pelanggan baru karena Oriefood grup hanya memiliki rasio 20% pada tahun 2019 dan 10% pada tahun 2020. Hal tersebut dapat menunjukkan

bahwa perusahaan kurang dalam meraih pangsa pasar yang baru. Jika perusahaan kurang dalam hal mendapatkan pelanggan baru, maka akan berpengaruh terhadap laba perusahaan yang diperoleh perusahaan.

Dari perspektif bisnis internal didapat bahwa Oriefood grup memiliki kenaikan produk rusak dari tahun 2019 ke tahun 2020. Semakin meningkat produk rusak pada sebuah perusahaan akan

berpengaruh pada semakin meningkatnya penggunaan bahan baku karena produk yang rusak tidak bisa digunakan dan tentunya untuk mengganti produk rusak tersebut perusahaan akan memproduksi ulang dengan bahan baku yang baru. Penyebab kenaikan produk rusak ini dapat disebabkan oleh tingginya *employe turn over*. Karena tingkat keluar masuk karyawan tinggi, maka akan berdampak pada proses produksi yang tidak maksimal karena karyawan yang melakukan produksi tidak kompeten yang dapat menyebabkan terjadinya kerusakan produk dan pada akhirnya komplain produk perusahaan akan meningkat.

Perusahaan yang memiliki tingkat *turn over* karyawan yang tinggi dapat berpengaruh kepada perusahaan secara keseluruhan karena karyawan bisa dikatakan investasi jangka panjang perusahaan. Dilihat dari hasil analisis *turn over* karyawan Oriefood grup dinilai kurang baik karena nilai rasionya dari tahun 2019 dan 2020 adalah 22% dan 37%. Itu artinya Oriefood grup kurang memperhatikan karyawan yang dimilikinya misalnya kurang mendengarkan keluhan dari karyawan, kurangnya pelatihan pada karyawan, kurang memberikan kesempatan kepada karyawan untuk mengembangkan karir, dan kurang memberikan kompensasi kepada karyawan sehingga karyawan merasa terabaikan dan memilih untuk

keluar. Selain itu, karena perusahaan memiliki tingkat *turn over* karyawan yang tinggi menyebabkan biaya gaji meningkat karena berdasarkan temuan penelitian, Oriefood grup akan merekrut karyawan *casual* dengan bayaran harian sambil menunggu adanya karyawan tetap.

### **Kinerja Finansial**

Berdasarkan tabel 5.16 dapat disimpulkan bahwa kinerja keuangan Oriefood grup tahun 2019 jauh lebih baik dibanding dengan kinerja keuangan perusahaan tahun 2020. Rasio profitabilitas Oriefood grup yakni ROA dan ROE pada tahun 2019 sebesar 17% dan mengalami penurunan pada tahun 2020 yakni ROA turun menjadi 11% dan ROE 12%. Hal ini disebabkan karena adanya penurunan laba usaha juga naiknya total asset dan modal pada tahun 2020 yang diindikasikan karena adanya peningkatan biaya-biaya operasional maupun non operasional. Adapun biaya-biaya operasional maupun non operasional mengalami kenaikan karena pengaruh dari kinerja nonfinansial perusahaan yang telah dibahas pada poin sebelumnya seperti kurangnya kemampuan perusahaan dalam mendapat pelanggan baru, naiknya tingkat kerusakan produk dan tingkat keluar masuk karyawan yang tinggi. Meskipun demikian, nilai ROA dan ROE Oriefood grup masih tergolong

*Analisis Kinerja Finansial dan Non Fin ...Marlin Domi Taruk Lembang, Longginus Gelatan*

baik karena berada diatas nilai stadart industry.

Dari rasio likuiditas yakni *current ratio* dapat dilihat nilai *current ratio* Oriefood grup tahun 2020 sebesar 893% yang berarti nilai aktiva lancar perusahaan jauh lebih besar dibandingkan dengan utang lancar perusahaan. Sehingga dapat dinilai kemampuan perusahaan dalam melunasi utang lancarnya sangat besar jika diukur dengan *current ratio*. Selain itu, dari *cash ratio* Oriefood grup menunjukkan rasio 84% yang berarti utang perusahaan lebih besar jika dibandingkan dengan kas atau setara kas yang dimiliki. Sehingga jika diukur dengan *current ratio*, PT Kuala pelangi masih tergolong kurang baik. Jika dibandingkan antara tahun 2019 dan tahun 2020, nilai *current ratio* dan *cash ratio* Oriefood grup mengalami penurunan karena pada tahun 2019 perusahaan tidak memiliki utang jangka pendek maupun utang jangka panjang, namun pada tahun 2020 perusahaan memiliki utang jangka pendek.

Ditinjau dari rasio solvabilitas yakni total *debt to asset* dan total *debt to equity*, Oriefood grup memiliki rasio yang tergolong baik atau dapat dinyatakan Oriefood grup adalah perusahaan yang solvable. Dengan mengukur menggunakan *debt to asset*, Oriefood grup memiliki rasio tahun 2020 sebesar 0,039 atau 3,9% yang artinya bahwa Oriefood grup memiliki kemampuan sebesar 96,1% dalam

membayar utangnya dari total asset yang dimiliki jika suatu saat dilukuidasi atau dibubarkan. Sedangkan diukur dengan *debt to equity*, Oriefood grup memiliki rasio yang juga tergolong baik yakni sebesar 0,042 atau 4,2% yang artinya Oriefood grup memiliki kemampuan sebesar 95,8% dalam melunasi utangnya dari total modal yang dimiliki jika suatu saat perusahaan dilikuidasi atau dibubarkan.

## KESIMPULAN DAN SARAN

### Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan yaitu analisis kinerja nonfinansial dan finansial dengan menggunakan metode *balance scorecard* pada Oriefood grup, maka penulis menarik beberapa kesimpulan sebagai berikut:

- a. Kinerja non finansial Oriefood grup tergolong kurang baik karena dari enam rasio nonkeuangan yang digunakan, terdapat empat rasio mengalami penurunan dari tahun 2019 ke tahun 2020. Hal ini menunjukkan adanya penurunan kinerja perusahaan. Masing- masing rasio tersebut yaitu *complain service*, *customer acutition*, *part per million defect rate* dan *employe turnover*.
- b. Kinerja finansial Oriefood grup tergolong baik karena dari enam rasio keuangan yang digunakan ada lima rasio yang menunjukkan hasil yang baik.

*Analisis Kinerja Finansial dan Non Fin ...Marlin Domi Taruk Lembang, Longginus Gelatan*

Masing-masing rasio tersebut yaitu *return on asset*, *return on equity*, *current ratio*, *total debt to asset* dan *total debt to equity*.

### Saran

Berdasarkan kesimpulan, penulis memberikan beberapa saran sebagai berikut:

- a. Dari segi non finansial ada dua saran dari penulis yang bisa jadi bahan masukan bagi Oriefood grup yaitu:
  - a) Oriefood grup perlu memperluas pemasaran kepada instansi perusahaan maupun pemerintahan sekitar karena kemampuan meraih pelanggan baru yang dimiliki Oriefood grup dinilai kurang baik.
  - b) Oriefood grup perlu membuat strategi-strategi untuk mempertahankan karyawan yang dimiliki karena karyawan yang keluar masuk dapat berpengaruh buruk kepada tingkat kerusakan produk, komplain produk maupun biaya gaji karyawan.

Walaupun kinerja keuangan Oriefood grup secara keseluruhan disimpulkan baik, namun Oriefood grup perlu melakukan perbaikan terhadap kas yang dimiliki karena dengan pengukuran *cash ratio* dinilai kurang baik karena utang lebih besar dari pada akas atau setara kas yang dimiliki perusahaan.

### DAFTAR PUSTAKA

- Anggariawan, Muhammad Angga. "Efek Mediasi Kejelasan Peran, keadilan Prosedural Dan Motivasi pada Pengaruh Pengukuran Kinerja Nonfinansial Terhadap Kinerja Manajerial," *Jurnal Riset Akuntansi Tirtayasa*, vol. 01 No.01 (April, 2017), Hal. 203.
- Ayuni, Ni Made Sri and Oka Suryadinatha Gorda. *Balance Scorecard Solusi Pengukuran Kinerja LPD di Kabupaten Buleleng*. Bali: Nilacakra, 2020, Hal. 8,11,14.
- Haidiputri, Trivosa Aprilia N and Ratih Nur Cahyanty. "Penggunaan Metode Balance Scorecard Dalam Pengukuran Kinerja Perusahaan Daerah Air Minum (PDAM) Kota Probolinggo." *Jurnal Manajemen Bisnis* Vol. 6 (September 2019), Hal.60.
- Haryono, Siswoyo. *Manajemen Kinerja SDM*. Jakarta Timur: Luxima Metro Media,2018, Hal. 20
- Hery. *Balanced Scorecard For Business*. Jakarta: PT Grasindo, 2017, Hal. 48,55,49,50-51,52,55.
- Indra, I Made and Ika Cahyaningrum. *Cara Mudah Memahami Metodologi Penelitian*.

- Yogyakarta: Deepublish, 2019, Hal. 12.
- Koesomowidjojo, Suci R. M. Model Pengukuran Kinerja Organisasi Dengan Empat Perspektif. Jakarta: Raih Asa Sukses, 2017, Hal. 13,18-19,27-29,35,45-61,69.
- Mahsina, Poniwatie, A., & Cholifah. (2017). Analisis Penerapan Balance Scorecard, Alat Ukur Penilaian Kinerja pada Dinas Pendapatan, Pengelolaan Keuangan dan Aset Kabupaten Sidoarjo. *Jurnal Maksipreneur*, 61.
- Nugrahayu, Erika Ributari and Endang Dwi Retnani. "Penerapan Metode Balance Scorecard Sebagai Tolok Ukur Pengukuran Kinerja Perusahaan." *Jurnal Ilmu & Riset Akuntansi*, vol. 4 No. 10 (2015), Hal. 4,11,15.
- Pramadhany, Wahyu Eko Yuzandra. "Penerapan Balance Scorecard Sebagai Tolok Ukur Penilaian Kinerja Pada Organisasi Nirlaba." Skripsi, Program Sarjana Fakultas Ekonomi Universitas Diponegoro, Semarang, 2011, Hal. 20-22.
- Pratama, Carlos Ardo Juan. "Pengukuran Kinerja Pabrik Amoniak PT Petrokimia Gresik Dengan Metode Balance Scorecard." *Jurnal Matrix*, Vol. XVII No.2 (Maret 2017, Hal. 69.
- Rangkuti, Freddy. SWOT Balance Scorecard. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2011, Hal. 3.
- Riyana H, Diana. "Pengukuran Kinerja Perusahaan PT Indofood dengan menggunakan Balance Scorecard". *Jurnal Sekuritas*, Vol. 1 No 2 (Desember 2017), Hal. 45-46.
- Uno, Hamzah B and Nina Lamatenggo. Teori Kinerja dan Pengukurannya. Jakarta: PT Bumi Aksara, 2014, Hal. 60,62.
- Saefullah,dkk. "Analisis Kinerja Keuangan Menggunakan Rasio Profitabilitas Pada PT XL AXIATA,Tbk dan PT Indosat,Tbk." *Jurnal Banquesyar'i*, vl.4 No 1 (Januari-Juni 2018), Hal. 22-23.

---

*Analisis Kinerja Finansial dan Non Fin ...Marlin Domi' Taruk Lembang, Longginus Gelatan*