

## **ANTISIPASI RESESI: *BALANCED SCORECARD* SEBAGAI ALAT PENINGKATAN EFEKTIVITAS KINERJA PADA USAHA MIKRO KECIL DAN MENENGAH SOTO PADANG INDAH DI BATAM**

Ellena Dwi Ramadhani<sup>1)</sup>, Sri Wulandari<sup>1)</sup>, Maharani Safma<sup>1)</sup>

<sup>1)</sup>Politeknik Negeri Batam, Jl. Ahmad Yani, Tlk. Tering, Kec. Batam Kota, Kota Batam, Kepulauan Riau

Penulis Korespondensi: maharani.4112011026@students.polibatam.ac.id

### **ABSTRAK**

UMKM merupakan salah satu solusi untuk menghadapi resesi dunia, sehingga perlu dilakukannya upaya untuk mempertahankan atau memperkuat UMKM di Indonesia. Penelitian ini dilakukan sebagai upaya meningkatkan efektivitas kinerja UMKM Soto Padang Indah menggunakan metode *balanced scorecard*. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dan analisis deskriptif, serta pengumpulan data diperoleh melalui wawancara dan observasi. Adapun tahap pertama diawali dengan analisis SWOT untuk membandingkan faktor eksternal dan faktor internal serta mengetahui posisi UMKM saat ini. Dari hasil analisis SWOT dapat ditentukan alternatif-alternatif strategi yang dapat dipilih oleh UMKM Soto Padang Indah. Selanjutnya identifikasi sasaran dengan membuat peta strategi untuk mempermudah memecahkan masalah berdasarkan perspektif keuangan, perspektif pelanggan, perspektif proses bisnis internal dan perspektif pembelajaran dan pertumbuhan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa perspektif keuangan dan perspektif pelanggan sudah berjalan dengan baik. Namun, pada perspektif proses bisnis internal dan perspektif pembelajaran dan pertumbuhan perlu dilakukan perbaikan dalam hal peningkatan promosi dan manajemen organisasi perusahaan untuk mencapai kinerja perusahaan yang efektif.

Kata Kunci: UMKM, SWOT, *Balanced Scorecard*, Efektivitas, Kinerja Perusahaan.

### **ABSTRACT**

*MSMEs are one of the solutions to deal with the world recession, so it is necessary to make efforts to maintain or strengthen MSMEs in Indonesia. This research was conducted as an effort to improve the performance effectiveness of UMKM Soto Padang Indah using the balanced scorecard method. This study used qualitative methods and descriptive analysis, and data collection was obtained through interviews and observations. The first stage begins with a SWOT analysis to compare external and internal factors and find out the current position of MSMEs. From the results of the SWOT analysis, it is possible to determine alternative strategies that can be chosen by UMKM Soto Padang Indah. Next, identify goals by developing a strategy map to make it easier to solve problems based on a financial perspective, a customer perspective, an internal business process perspective and a learning and growth perspective. The results of the research show that the financial perspective and the customer perspective have been going well. However, from an internal business process perspective and a learning and growth perspective, it is necessary to make improvements in terms of increasing the promotion and management of the company's organization to achieve effective company performance.*

*Keywords: MSMEs, SWOT, Balanced Scorecard,, Effectiveness, Company Performance.*

## Pendahuluan

Resesi adalah kondisi dimana pertumbuhan ekonomi riil negatif atau terjadi penurunan pada produk domestik bruto selama dua kuartal berturut-turut dalam satu tahun berjalan (Blandina, *et al.*, 2020). Bank Dunia mengumumkan terkait resesi 2023 yang akan mengakibatkan terjadinya penurunan semua aktivitas ekonomi seperti keuntungan perusahaan, lapangan kerja dan investasi. Melihat kondisi tersebut, pemerintah Indonesia mengantisipasi dengan membuat stimulus kegiatan yang memberikan kontribusi aktif untuk mendongkrak pertumbuhan ekonomi melalui kebijakan fiskal dan moneter.

UMKM adalah salah satu kontribusi terbesar untuk meningkatkan pertumbuhan ekonomi nasional (Blandina, *et al.*, 2020). Jumlah UMKM mencapai 99% dari keseluruhan unit usaha. Kontribusi UMKM terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) mencapai 60,5% dan memiliki penyerapan tenaga kerja sebesar 96,9% dari total penyerapan tenaga kerja nasional (Kemenko Perekonomian, 2022). Berdasarkan data dari Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia (2023) bahwa kota Batam hingga saat ini memiliki total 81.575 UMKM yang tersebar di berbagai wilayah kota Batam.

UMKM Soto Padang Indah adalah salah satu UMKM yang ada di kota Batam. UMKM ini berdiri pada tahun 2014 dan terletak di lokasi yang strategis. Produk utama usaha ini adalah soto daging sapi dengan harga Rp 22.000 per porsinya. UMKM Soto Padang Indah hanya menerapkan strategi pemasaran secara langsung dan belum mampu sepenuhnya mengantisipasi tantangan usaha yang bergerak dinamis, seperti munculnya pesaing baru dan produk yang sejenis.

UMKM Soto Padang Indah dituntut untuk menempuh langkah-langkah strategis agar dapat bersaing dan memiliki inisiatif perbaikan terhadap sistem usahanya. Perbaikan tersebut dapat diawali dengan melakukan analisis SWOT untuk mengetahui posisi UMKM saat ini. Analisis dengan menggunakan metode SWOT bertujuan untuk membandingkan faktor eksternal dan faktor internal dari UMKM tersebut. Faktor eksternal didalamnya terdapat peluang dan ancaman, sedangkan untuk faktor internal terdiri dari kekuatan dan kelemahan (Harper, 2000). Menurut Sundari *et al.*, (2022) analisis SWOT merupakan metode perencanaan suatu strategi dengan menganalisis faktor-faktor strategis perusahaan, yaitu:

1. Kekuatan, adalah unsur-unsur yang akan memberikan keunggulan serta keterampilan dalam meningkatkan daya saingnya dibandingkan dengan yang lainnya.
2. Kelemahan, adalah keterbatasan pada perusahaan baik dalam hal keterampilan atau kemampuan yang menghambat kinerja efektif perusahaan hingga kondisi yang menempatkannya pada posisi yang tidak menguntungkan di pasar.
3. Peluang, adalah situasi menguntungkan dalam lingkungan usaha yang memberikan peluang untuk mengembangkan usaha di masa mendatang.

4. Ancaman, adalah faktor lingkungan yang tidak menguntungkan dan akan menjadi hambatan baik pada masa sekarang maupun yang akan datang yang mana menimbulkan risiko terhadap keberhasilan usaha.

UMKM Soto Padang Indah memerlukan suatu model pengukuran kinerja untuk mengevaluasi efektivitas kinerja perusahaan agar dapat menjamin apakah perusahaan tersebut berjalan dengan benar dalam upaya mencapai tujuan. Sistem pengukuran yang komprehensif, meliputi aspek keuangan dan aspek non keuangan. Kaplan dan Norton (1992) pertama kali memperkenalkan *balanced scorecard* pada tahun 1990-an melalui penelitian selama 1 tahun terhadap 12 perusahaan. *Balanced scorecard* adalah sebuah alat ukur yang hingga kini masih seringkali digunakan untuk mengukur kinerja pada suatu perusahaan. *Balanced scorecard* menunjukkan suatu metode yang efektif bagi para pengusaha untuk melakukan evaluasi terhadap kinerja perusahaan sesuai langkah-langkah strategis (Gumbus dan Lussier (2006) dalam jangka pendek maupun jangka panjang yang berorientasi pada semua aspek (Mawuntu dan Aotama, 2022).

*Balanced scorecard* merupakan suatu konsep manajemen yang membantu menerjemahkan strategi ke dalam tindakan (Gaspersz, 2002). *Balanced scorecard* memungkinkan manajer untuk melihat bisnis dari empat perspektif yang penting, yaitu perspektif pelanggan, perspektif internal, perspektif inovasi dan pembelajaran dan perspektif keuangan (Kaplan dan Norton, 1992). Keempat perspektif dalam *balanced scorecard* merupakan satu kesatuan yang tidak dapat dipisahkan, saling melengkapi sebagai indikator pengukuran kinerja dan memiliki hubungan sebab-akibat. Berikut adalah empat perspektif dalam *balanced scorecard* yaitu sebagai berikut (Elisabeth, 2018):

1. Perspektif Keuangan

Menurut Kaplan dan Norton (2000), perspektif ini memiliki dua strategi utama, yaitu pendapatan pertumbuhan dan produktivitas. Strategi pendapatan pertumbuhan akan tercermin dalam perspektif lain, memperkenalkan sumber pendapatan baru dari pasar baru, produk baru, dan pelanggan baru atau memperluas hubungan dengan pelanggan yang sudah ada.

2. Perspektif Pelanggan.

Perspektif ini berkaitan dengan segmen pasar yang dituju oleh perusahaan. Tujuannya adalah untuk memeriksa bagaimana kinerja perusahaan efektif nilai kepada pelanggan yang tepat. Kaplan dan Norton (1996) mengukur kepuasan pelanggan berdasarkan pangsa pasar, retensi pelanggan, akuisisi pelanggan kepuasan pelanggan dan keuntungan pelanggan. Selain itu, pengukuran juga berdasarkan atribut produk/jasa dan hubungan pelanggan.

3. Perspektif Proses Bisnis Internal

Ukuran perspektif pelanggan dan pemegang saham harus didukung oleh proses internal. Dalam perspektif ini, indikator yang dibuat harus menjawab seberapa baik bisnis perusahaan tersebut berjalan. Kaplan dan Norton (1996)

menilai perlu adanya tiga proses bisnis utama yakni inovasi, operasi dan layanan purna jual agar perkembangan bisnis suatu perusahaan semakin baik.

#### 4. Perspektif Pembelajaran dan Pertumbuhan

Perspektif ini bertujuan untuk meningkatkan kemampuan dan keahlian karyawan pada perusahaan, baik perkembangan individu maupun kelompok. Menurut Kaplan dan Norton (1996), terdapat tiga kategori dalam perspektif pembelajaran dan pertumbuhan yaitu kapabilitas pekerja, kapabilitas sistem informasi dan motivasi, pemberdayaan dan keselarasan.

Penelitian ini dilakukan untuk mengukur efektivitas kinerja dan memfokuskan pada pemetaan strategi UMKM Soto Padang Indah berdasarkan metode *balanced scorecard* dalam menghadapi lingkungan bisnis yang semakin kompetitif dan persiapan strategi baru untuk meraih pangsa pasar yang luas. Maka dari itu, diharapkan penelitian ini dapat menjadi bahan acuan bagi UMKM Soto Padang Indah dalam mengevaluasi kinerja usaha mereka sehingga lebih berkembang, efisien dan efektif.

### **Metode**

Lokasi penelitian yang dipilih adalah UMKM Soto Padang Indah di Kota Batam yang beralamat di Ruko SP Plaza blok C No. 1, Jl. Letjend Suprpto No. 11- 12, Tembesi, Kecamatan Sagulung, kota Batam. Waktu penelitian dilakukan mulai bulan Juli 2022 sampai dengan bulan Desember 2022.

Penelitian ini merupakan studi kasus dengan menggunakan metode kualitatif dan analisis deskriptif. Metode kualitatif adalah metode yang dilakukan untuk memberikan penjelasan mengenai suatu fenomena dan nantinya akan mengkonstruksi suatu teori melalui gambaran holistik dan memperbanyak pemahaman secara mendalam yang berkaitan dengan fenomena tersebut. Analisis data pada penelitian ini menggunakan analisis deskriptif yang berusaha memecahkan dan menjawab permasalahan yang sedang dihadapi dengan tujuan untuk menggambarkan secara sistematis, aktual dan akurat mengenai fakta-fakta yang diteliti.

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh secara langsung dari manajemen perusahaan melalui wawancara dengan pemilik UMKM Soto Padang Indah. Sedangkan, data sekunder diperoleh dalam bentuk catatan, serta dokumen-dokumen terkait informasi keuangan seperti data keuntungan usaha atau dikenal dengan laba rugi.

Teknik pengumpulan data dilakukan untuk mendapatkan informasi yang diperlukan dalam penelitian ini dengan melakukan wawancara yang dilaksanakan di UMKM Soto Padang Indah dengan subjek penelitian yaitu pemilik, karyawan dan pelanggan UMKM. Adapun objek penelitian berkaitan dengan 4 perspektif yang ada pada *balanced scorecard* sehingga memperoleh data berupa gambaran umum usaha, visi, misi, strategi yang dimiliki UMKM, laporan posisi keuangan,

jumlah karyawan, tingkat pengetahuan karyawan terhadap usaha dan tingkat kepuasan pelanggan.

Dari perolehan data yang dilakukan dengan wawancara selanjutnya akan diidentifikasi, dijabarkan dan dijadikan acuan dasar dalam merancang peta strategi baru menggunakan metode *balanced scorecard* berdasarkan 4 perspektif dan penyusunan ukuran strategi yang tepat. Dengan tujuan agar dapat meningkatkan efektifitas kinerja dari usaha yang dijalankan serta memperkuat posisi kompetitif di pasaran.

Penggunaan metode *balanced scorecard* dapat dilakukan untuk merencanakan dan merumuskan strategi pengembangan usaha Soto Padang Indah dengan tidak melupakan kapasitas dari usaha itu sendiri. Salah satu metode yang tepat untuk diintegrasikan dengan *balanced scorecard* adalah metode analisis SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities, and Threats*). SWOT BSC ini adalah sebuah konsep sederhana yang mengkombinasikan dua alat yang kuat BSC (*Balanced Scorecard*) dan analisis SWOT ketika mengidentifikasi faktor-faktor yang menjalankan atau menghambat strategi (Dwi *et al.*, 2020). Berikut merupakan analisis SWOT terhadap usaha Soto Padang Indah :

**Tabel 1. Analisis SWOT UMKM Soto Padang Indah**

SWOT	ANALISIS
Kekuatan	<ol style="list-style-type: none"> <li>1) Memiliki cita rasa khas</li> <li>2) Tidak menggunakan bahan pengawet</li> <li>3) Lokasi penjualan yang strategis</li> <li>4) Pelayanan cepat dan berkualitas</li> <li>5) Hubungan pemilik dan pelanggan sangat baik</li> <li>6) Harga cukup terjangkau</li> </ol>
Kelemahan	<ol style="list-style-type: none"> <li>1) Tidak memiliki laporan keuangan yang baik, sehingga keberhasilan dinilai dari laba yang diperoleh</li> <li>2) Promosi/pemasaran yang masih belum efektif</li> <li>3) Manajemen organisasi yang belum optimal</li> <li>4) Kuantitas SDM yang masih kurang</li> </ol>
Keunggulan	<ol style="list-style-type: none"> <li>1) Usaha makanan banyak diminati pelanggan</li> <li>2) Pengiriman barang cepat dan melakukan kerjasama dengan <i>e-commerce</i>.</li> <li>3) Memiliki pelanggan tetap</li> </ol>
Ancaman	<ol style="list-style-type: none"> <li>1) Belum banyaknya permintaan pasar di luar daerah Kecamatan Batu Aji</li> <li>2) Munculnya usaha sejenis oleh pesaing</li> <li>3) Harga bahan baku yang tidak stabil</li> </ol>

Sumber : UMKM Soto Padang Indah

## Hasil dan Pembahasan

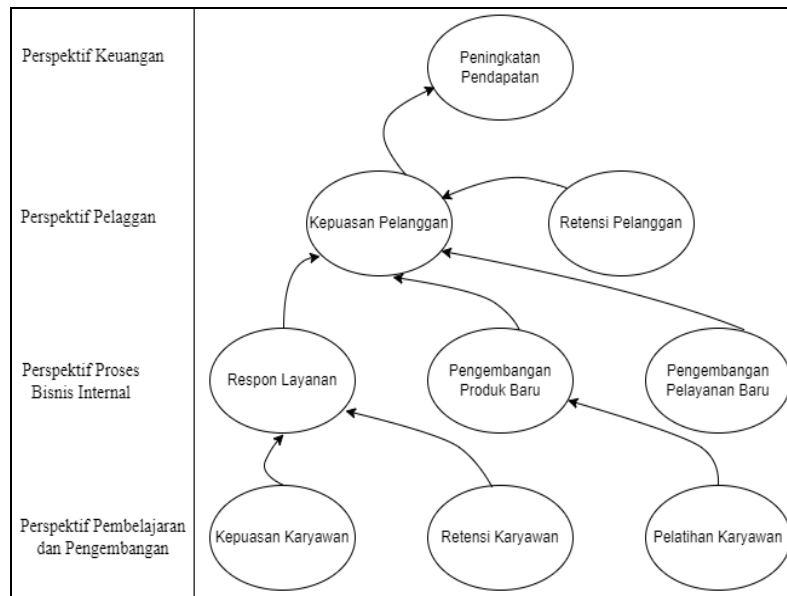
Menurut Suwarno & Pramono, (2020) Dari analisis faktor internal (kekuatan dan kelemahan) dan faktor eksternal (peluang dan ancaman), maka dapat ditentukan alternatif-alternatif strategi yang dapat dipilih oleh UMKM Soto Padang Indah yaitu :

**Tabel 2. Alternatif Strategi SWOT**

Alternatif Strategi SWOT	
Kekuatan – Peluang	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Memperluas pangsa pasar dengan menjalin kerjasama yang kuat</li> <li>2. Meningkatkan kualitas produk dan layanan</li> <li>3. Mengikutsertakan Soto Padang Indah dalam kegiatan pameran UMKM baik skala lokal maupun nasional dan internasional</li> <li>4. Memperluas jaringan kerjasama baik organisasi maupun swasta</li> </ol>
Kelemahan – Peluang	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Mengikuti pelatihan dan konsultasi keuangan untuk meningkatkan keuangan lebih baik dengan adanya penyajian laporan keuangan secara lengkap</li> <li>2. Meningkatkan kegiatan promosi dan pemasaran melalui digitalisasi teknologi dengan <i>online marketing</i> yang lebih intensif</li> <li>3. Mengikuti bimtek manajemen organisasi oleh pemerintah daerah maupun swasta</li> <li>4. Memilih promosi karyawan yang tepat dan andal</li> </ol>
Kekuatan – Ancaman	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Melakukan riset pengembangan pasar yang lebih luas</li> <li>2. Membuka program <i>franchise</i> terutama untuk daerah-daerah yang belum dijangkau</li> <li>3. Menjalinkan hubungan baik dengan pelanggan</li> <li>4. Mempertahankan harga pokok produksi</li> <li>5. Melakukan strategi beberapa stok bahan baku untuk mengantisipasi lonjakan harga bahan baku</li> </ol>
Kelemahan – Ancaman	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Meningkatkan kesejahteraan SDM agar semakin produktif</li> <li>2. Melakukan pelatihan SDM secara terstruktur</li> <li>3. Meningkatkan kepuasan pelanggan untuk menjaga retensi pelanggan</li> </ol>

Setelah diidentifikasi jenis strategi pengembangan melalui metode SWOT, tahap selanjutnya yaitu melakukan identifikasi sasaran. Aktivitas ini bertujuan untuk mengetahui dan memperdalam strategi yang digunakan dalam memberdayakan UMKM Soto Padang Indah dalam sebuah peta strategi

menggunakan perspektif *balance scorecard* (BSC). Dalam pemetaan sasaran, setiap perspektif pada konsep BSC harus saling terkait dengan indikator strategi lainnya. Pembuatan peta strategi dapat mempermudah pemecahan masalah yang dialami oleh organisasi. Hal ini dikarenakan peta strategi memiliki hubungan sebab akibat yang mengkomunikasikan arti strategi kepada seluruh bagian UMKM (Daryono *et al.*, 2019). Berikut merupakan peta strategi UMKM Soto Padang Indah:



Gambar 1. Peta Strategi UMKM Soto Padang Indah

Tabel 3. Ukuran Strategis UMKM Soto Padang Indah

Perspektif	Tujuan Strategis	Ukuran strategis
Keuangan	Peningkatan pendapatan	Keuntungan yang didapatkan per hari.
Pelanggan	Kepuasan Pelanggan	Tingkat kepuasan pelanggan terhadap produk dan pelayanan. Tingkat kepuasan untuk fasilitas yang diberikan.
	Pertahanan Pelanggan	Persentase pelanggan yang datang dalam satu bulan terakhir. Persentase penambahan pelanggan baru dalam satu bulan terakhir.

Perspektif	Tujuan Strategis	Ukuran strategis
Proses Bisnis Internal	Respon layanan Pengembangan Produk Baru Pengembangan Pelayanan Baru	Waktu pengantaran. Inovasi terhadap produk atau jumlah produk baru yang dihasilkan. Inovasi terhadap layanan dengan bekerja sama dengan <i>e-commerce</i> .
Pembelajaran dan Pertumbuhan	Kepuasan Karyawan  Retensi Karyawan  Pelatihan Karyawan	Persentase kepuasan karyawan terhadap suasana kerja. Persentase kepuasan karyawan terhadap fasilitas yang diberikan. Persentase karyawan yang masih bertahan dalam satu tahun terakhir. Jumlah pelatihan dalam sebulan. Pengembangan pola pikir dan kinerja karyawan dengan mengikuti workshop, pelatihan atau seminar terkait perlakuan dalam bisnis.

Pengukuran kinerja oleh metode *balanced scorecard* dengan empat perspektif ini sangat berpengaruh besar terhadap efektivitas peningkatan kinerja sebagaimana dengan adanya ukuran strategis pada setiap perspektif yang tepat.

#### 1. Perspektif Keuangan

Peningkatan pendapatan dengan mengamati keuntungan yang diterima (berdasarkan laporan laba rugi UMKM Soto Padang Indah) sehingga dapat mengetahui tingkat keuntungan yang diperoleh atas penjualan menggunakan analisis *Net Profit Margin (NPM)*.

**Tabel 4. Net Profit Margin UMKM Soto Padang Indah**

Penjualan	Laba Bersih	NPM
Rp. 105.600.000	Rp 63.061.000	59,71%

Dari hasil diatas, menggambarkan bahwa tingkat keuntungan tergolong sangat baik. Namun, UMKM perlu mengevaluasi apa faktor yang mempengaruhi keuntungan, apakah ada pengaruh dari harga bahan baku yang tidak stabil, atau adanya tambahan beban operasional bahkan beban yang tidak terduga. Lalu, bagaimana pengaruhnya untuk jangka panjang apakah akan menggerus keuntungan, menurunnya tingkat penjualan dan merosot dalam pangsa pasar.

#### 2. Perspektif Pelanggan

Kepuasan pelanggan dan retensi pelanggan merupakan hal terpenting dalam pangsa pasar yang mana sangat mempengaruhi pertumbuhan penjualan. Dari hasil penelitian, menemukan bahwa pelanggan puas terhadap produk yang ditawarkan salah satunya dengan pemberian irisan daging goreng yang sangat banyak sebagai pelengkap soto padang juga cita rasa kaldu yang khas.

Semakin puas pelanggan terhadap usaha, akan mendorong retensi pelanggan yang mana dapat mempertahankan hubungan dengan pelanggan dan menciptakan citra yang baik dari pelanggan sehingga dapat memperluas pangsa pasar yang belum dijangkau.

### 3. Perspektif Proses Bisnis Internal

Untuk mengetahui seberapa baik UMKM Soto Padang Indah ini dijalankan, maka dilakukan penilaian kinerja terhadap proses inovasi dan operasi usaha. Dari hasil penelitian, UMKM belum ada penambahan produk baru atau pengembangan pada produk usaha hal ini berarti kinerja dalam proses inovasi masih kurang sehingga dapat berdampak pada ketidakmampuan usaha dalam memenuhi perkembangan produk. Namun pada tingkat kualitas pelayanan, UMKM mampu memberikan pelayanan yang cepat dan berkualitas.

Dikarenakan UMKM belum menerapkan digital marketing maka dalam hal ini perlu ditingkatkan dalam upaya memperluas pangsa pasar yang mana hal ini tidak hanya menarik pelanggan lokal bahkan bisa mencapai para turis yang singgah ke Batam. Dengan pembuatan konten pengenalan terkait produk hingga promosi atau tawaran lainnya. Diperkuat dengan melakukan kerja sama dengan *e-commerce* seperti *GoFood*, *ShopeeFood*, *GrabFood*, dan lainnya untuk mendukung pembelian secara online dan mempercepat pengantaran sehingga lebih praktis.

### 4. Perspektif Pembelajaran dan Pertumbuhan

Pembelajaran dan pertumbuhan diperlukan untuk meningkatkan *skill* dan kemampuan yang dimiliki oleh karyawan guna menghasilkan laba usaha. Dari hasil penelitian, karyawan mampu memberikan pelayanan yang cepat dan berkualitas. Namun, masih kurang dalam kuantitas SDM maka perlu dilakukannya penambahan kuantitas SDM yang kemudian melakukan training kepada karyawan baru dan pemberian pelatihan program pengembangan kepada semua karyawan sesuai kebutuhannya. Selain dari itu, juga harus memperhatikan kepuasan karyawan apakah mendapatkan gaji dan fasilitas yang sesuai, apakah karyawan merasakan kenyamanan terhadap suasana lingkup kerja hingga pemberian penghargaan sebagai bentuk apresiasi kerja keras dari karyawan terbaik. Dengan ini, tentu meningkatkan efektifitas kinerja usaha dan dapat mengoptimalkan manajemen organisasi.

## Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis pengaruh efektivitas peningkatan kinerja dengan metode *balanced scorecard* pada UMKM Soto Padang Indah, dapat diketahui bahwa sudah berada dalam kondisi yang baik namun banyak hal yang harus diperhatikan dan ditingkatkan. Sebagaimana terdapat kekurangan dalam penyusunan laporan keuangan, perlu ditingkatkan bentuk promosi atau pemasaran agar lebih efektif, mengoptimalkan manajemen organisasi dan kuantitas SDM yang kurang baik.

Dari hasil penelitian menunjukkan bahwa UMKM Soto Padang Indah perlu menerapkan alternatif strategi baru dalam pemetaan sasaran, setiap perspektif pada konsep *balanced scorecard* harus saling terkait dengan indikator strategi lainnya. Pembuatan peta strategi dapat mempermudah pemecahan masalah yang dialami oleh organisasi. Hal ini dikarenakan peta strategi memiliki hubungan sebab akibat yang mengkomunikasikan arti strategi kepada seluruh bagian UMKM sehingga dapat memaksimalkan efektivitas kinerja usaha baik pada perspektif keuangan, perspektif pelanggan, perspektif proses bisnis internal hingga perspektif pembelajaran dan pertumbuhan berdasarkan peta strategi yang direkomendasikan.

UMKM Soto Padang Indah harus menerapkan metode *balanced scorecard* agar mencapai keberhasilan efektivitas peningkatan kinerja yang mana akan mempertahankan posisi pada pangsa pasar, meningkatkan profitabilitas, menciptakan citra yang baik, bertambahnya pelanggan baru hingga peningkatan kualitas karyawan. Oleh karena itu, UMKM Soto Padang Indah dapat mengantisipasi terhadap ancaman ataupun hambatan yang akan terjadi serta dalam jangka panjang dapat terus tumbuh dan berkembang pada kompetitif pemasaran.

### **Ucapan Terima Kasih**

Puji dan syukur kami panjatkan kepada Allah SWT. karena atas berkat dan rahmat-Nya, kami dapat menyelesaikan artikel ilmiah ini. Penulisan artikel ilmiah ini dilakukan dalam rangka mengikuti Program Kreativitas Mahasiswa yang diadakan oleh Kemenristekdikti melalui Direktorat Jenderal Pembelajaran dan Kemahasiswaan.

Kami menyadari bahwa cukup sulit bagi kami untuk menyelesaikan artikel ilmiah ini tanpa bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak. Oleh sebab itu, kami mengucapkan terima kasih kepada :

1. Pemilik UMKM Soto Padang Indah yang telah mengizinkan kami memperoleh dan mengolah data atau informasi terkait usaha serta dituliskan pada artikel ilmiah ini.
2. Ibu Wika Arsanti Putri, SST., M.A selaku pembimbing yang telah memberikan bimbingan, arahan, dukungan serta masukan kepada penulis.

### **Kontribusi Penulis**

Penulis 1: Melakukan pengumpulan data dan menyiapkan daftar pertanyaan yang akan diajukan pada pemilik usaha Soto Padang Indah.

Penulis 2: Melakukan analisis data yang telah diperoleh dari hasil wawancara

Penulis 3: Melakukan penyelesaian naskah/manuskrip.

## Daftar pustaka

- Blandina, S., Noor Fitriani, A. dan Septiyani, W. 2020. Strategi Menghindarkan Indonesia dari Ancaman Resesi Ekonomi di Masa Pandemi. *Efektor*. 7(2): 181–190.
- Daryono *et al.* 2019. Pemetaan Dan Strategi Meningkatkan Kinerja Umkm Perkebunan Dengan Balance Scorecard. *Sustainable Competitive Advantage-9 FEB Unsoed*. 9(1): 331–338.
- Dwi, E.S. *et al.* 2020. Penggunaan Metode Balanced Scorecard dan SWOT Sebagai Alat Pengukuran Kinerja Perusahaan Pada CV. Aqsha Kota Probolinggo. *Jurnal Ilmiah ilmu Ekonomi dan Bisnis*. 8(1): 46–52.
- Elisabeth, D.M. 2018. Balanced Scorecard, Keunggulan dan Kelemahan Penerapan Balanced Scorecard. *Jurnal Akuntansi dan Keuangan Methodist*. 1(2): 96–107.
- Gaspersz, V. 2002. *Total Quality Management*. PT. Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.
- Gumbus, A. dan Lussier, R.N. 2006. Entrepreneurs Use a Balanced scorecard to Translate Strategy into Performance. *ProQuest*. Hal. 11–14.
- Kaplan, R.S. dan Norton, D.P. 1992. *The Balanced Scorecard - Measures That Drive Performances*. Harvard Business Review.
- Kaplan, R.S. dan Norton, D.P. 1996. *Using The Balanced Scorecard as a Strategic Management System*. Harvard Business Review.
- Kaplan, R.S. dan Norton, D.P. 2000. *Balanced Scorecard: Menerapkan Strategi Menjadi Aksi*. Erlangga. Jakarta.
- Kemenko Perekonomian. 2022. Perkembangan UMKM sebagai Critical Engine Perekonomian Nasional Terus Mendapatkan Dukungan Pemerintah. *Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian*. URL: [www.ekon.go.id](http://www.ekon.go.id). Diakses tanggal 3 Februari 2023
- Mawuntu, P.S.T. dan Aotama, R.C. 2022. Pengukuran Kinerja UMKM Berdasarkan Key Performance Indicators (KPI) Metode Balanced Scorecard. *WACANA EKONOMI (Jurnal Ekonomi, Bisnis dan Akuntansi)*. 21(1): 72–83.
- Sundari, S. *et al.* 2022. Analisis SWOT Dan Strategi Pemasaran Usaha Waralaba. *Edunomics Journal*. 3(1): 1–10.
- Suwarno, S. dan Pramono, T. 2020. Analisis Swot Balanced Scorecard (BSC) Dalam Kebijakan Pengembangan Umkm Batik Di Kabupaten Kediri. *E-Jurnal Ekonomi dan Bisnis Universitas Udayana*. 9(7): 653–670.