

## BAB V

### SIMPULAN DAN SARAN

#### 5.1 Simpulan

Setelah dilakukan pembahasan sebagaimana yang telah diuraikan pada bab empat, dapat diambil beberapa kesimpulan sebagai berikut.

1. *Balanced scorecard* merupakan alat manajemen kontemporer yang didesain untuk meningkatkan kemampuan perusahaan dalam melipatgandakan kinerja keuangan luar biasa secara berkesinambungan melalui kekomprehensivan, kekoherenan, keterukuran, dan keseimbangan sasaran strategik yang dihasilkannya.
2. Tahap penyusunan model *balanced scorecard* pada CV. Artha Baja Ringan dimulai dengan mengumpulkan informasi mengenai misi, visi, dan strategi perusahaan. Langkah selanjutnya adalah menetapkan nilai dasar, keyakinan dasar, strategi dan tujuan yang hendak dicapai perusahaan pada masing-masing perspektif *balanced scorecard*, yaitu tumbuh dan bertahan di dalam bisnis, unggul dalam memberikan kualitas pelayanan terbaik, peningkatan penjualan dan perbaikan konstruksi, serta sumber daya manusia yang berdaya.
3. Misi, visi, keyakinan dasar, nilai dasar, strategi, dan tujuan diterjemahkan ke dalam sasaran-sasaran strategik pada masing-masing perspektif *balanced scorecard* yang bersifat komprehensif dan koheren. Beberapa sasaran strategik yang dapat diterapkan pada CV. Artha Baja Ringan, antara lain sasaran strategik pada perspektif keuangan adalah tumbuh dan mempertahankan bisnis, sasaran strategik pada perspektif pelanggan adalah meningkatnya kepuasan pelanggan,

sasaran strategik di perspektif bisnis internal adalah bertambahnya cabang baru yang kompeten, pada perspektif pembelajaran dan pertumbuhan, sasaran strategik yang dipilih adalah pengaplikasian USSAP (2000:10V).

4. Untuk mengukur pencapaian sasaran strategik, CV. Artha Baja Ringan menetapkan ukuran hasil dan beberapa ukuran pemacu kinerja pada masing-masing sasaran strategik di keempat perspektif, antara lain pada perspektif keuangan, ukuran hasil pencapaian sasaran strategik ditunjukkan oleh persentase pengembalian modal tahunan yang dipacu oleh persentase pengembalian modal kuartalan. Ukuran hasil pada perspektif pelanggan adalah persentase retensi konsumen yang dipacu oleh persentase pelanggan yang menjadi bukan pelanggan. Ukuran hasil pada perspektif bisnis internal adalah jumlah cabang baru. Ukuran hasil pada perspektif pembelajaran dan pertumbuhan adalah *update software* komputer USSAP (2000:10V).
5. Inisiatif strategik merupakan rencana-rencana tindakan yang digunakan untuk mewujudkan sasaran strategik. Oleh karena sasaran-sasaran strategik yang terdapat pada perspektif keuangan merupakan hasil dari perwujudan sasaran strategik pada perspektif lainnya, maka inisiatif strategik tidak dirumuskan pada perspektif keuangan. Inisiatif strategik pada perspektif pelanggan, antara lain menyediakan pelayanan yang ramah dan sepenuh hati terhadap konsumen. Pada perspektif bisnis internal, inisiatif strategik yang digunakan untuk mencapai sasaran strategik antara lain mencari lokasi strategis. Pada perspektif pembelajaran dan pertumbuhan, salah satu inisiatif strategik yang dipilih adalah menggunakan *software* komputer USSAP (2000V:10) yang mengacu pada AISI (*American Iron Steel Institute*).

## 5.2 Saran

Berdasarkan pembahasan dan kesimpulan diatas, maka saran yang dapat penulis berikan adalah :

1. CV. Artha Baja Ringan dapat mulai menerapkan *balanced scorecard* sebagai alat pengukuran kinerja untuk masa yang akan datang karena hasilnya akan lebih tepat dan komprehensif. Hal ini dikarenakan *balanced scorecard* tidak hanya mengukur kinerja keuangan dari perusahaan, tetapi juga mengukur kinerja non keuangan perusahaan melalui penilaian terhadap perspektif pelanggan, perspektif bisnis internal, serta perspektif pembelajaran dan pertumbuhan.
2. Setelah melakukan analisis terhadap perspektif keuangan CV. Artha Baja Ringan, penulis menyarankan agar perusahaan tidak hanya mengusahakan peningkatan terhadap keuangan saja, namun sebaiknya juga memperhatikan dan mengusahakan faktor-faktor non keuangan, karena dengan adanya peningkatan penjualan yang diiringi dengan pemberdayaan karyawan dan pelanggan, akan sangat membantu dalam meningkatkan kinerja pada bisnis internal sehingga laba perusahaan juga akan dapat ditingkatkan.
3. Perusahaan sebaiknya selalu mengamati perubahan lingkungan bisnis internal dan lingkungan bisnis eksternal guna mendapatkan informasi yang memadai sebagai dasar dalam pengambilan atau perubahan keputusan strategik.
4. Di dalam penelitian ini penulis tidak menguji keberhasilan penerapan model *balanced scorecard*, maka penelitian selanjutnya disarankan untuk menguji keberhasilan pencapaian penerapan kerangka kinerja berbasis *balanced scorecard* tersebut.