

EVALUASI PENGUKURAN KINERJA PADA PT. RFIVE MEDIKA DENGAN MENGGUNAKAN METODE *BALANCED SCORECARD* BESERTA RANCANGAN *STRATEGY MAP* PERUSAHAAN

Ryski Rahmawaty Lahmudin^{1*}, Wahono Sumaryono², Derriawan³

^{1*,2,3}Program Magister Ilmu Kefarmasian, Universitas Pancasila

E-mail: ^{1*}ryskilahmudin@gmail.com, ^{2,3}derriawan@univpencasila.ac.id

Abstrak

Scorecard akan membantu perusahaan untuk melakukan pengukuran kinerja secara akurat yaitu dengan memperhitungkan aspek keuangan maupun aspek non keuangan agar mampu mengoptimalkan pertumbuhan dan peningkatan kinerja usahanya. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengukur kinerja perusahaan menggunakan metode *Balanced Scorecard* sebagai alat pengukuran kinerja dan dasar pengembangan strategi pada PT.RFIVE Medika di Jakarta pada periode Tahun 2019. Jenis data yang digunakan adalah data kualitatif yang diperoleh melalui FGD dan observasi, sedangkan data kuantitatif berupa laporan laba rugi dan laporan neraca. Teknik analisis data yang dilakukan adalah analisis deskriptif berdasarkan 4 perspektif, dimana perspektif keuangan dianalisis dari laporan keuangan, sedangkan perspektif pelanggan, perspektif proses internal bisnis serta perspektif pertumbuhan dan pembelajaran dianalisis dari hasil kuesioner. Untuk meningkatkan kinerja perusahaan disusun *strategy map* dan *key performance indicator* dari masing-masing perspektif *Balanced Scorecard*, menetapkan bobot pencapaian serta program aksi untuk mencapai bobot KPI. Hasil penelitian dengan menggunakan *Balanced Scorecard* menunjukkan bahwa perspektif keuangan yang diukur berdasarkan *GPM* dan *TATO* sudah berada diatas rata-rata kecuali *NPM*, *ROI*, *ROE* dan *ITOR*. Hasil perspektif pelanggan berada pada ketegori tidak puas 54,45%, ragu-ragu 22,22% dan puas 23,33%. Hasil perspektif internal bisnis berada pada ketegori tidak puas 73,17%, ragu-ragu 21,95% dan puas 4,88%. Hasil perspektif pembelajaran dan pertumbuhan berada pada ketegori tidak puas 43,90%, ragu-ragu 26,83% dan puas 29,27%.

Kata kunci: Pengukuran kinerja, *Balanced Scorecard*, Strategi manajemen.

Abstract

A Scorecard will assist companies in accurately measuring performance by considering both financial and non-financial aspects, enabling them to optimize growth and enhance business performance. The purpose of this research is to

How to cite:	Ryski Rahmawaty Lahmudin, Wahono Sumaryono, Derriawan (2022) Evaluasi Pengukuran Kinerja pada PT. Rfive Medika Dengan Menggunakan Metode <i>Balanced Scorecard</i> Beserta Rancangan <i>Strategy Map</i> Perusahaan, (7) 09, http://dx.doi.org/10.36418/syntax-literate.v7i9.13564
E-ISSN:	2548-1398
Published by:	Ridwan Institute

measure the performance of PT.RFIVE Medika in Jakarta for the year 2019 using the Balanced Scorecard method as a performance measurement tool and a basis for strategy development. Qualitative data were obtained through FGDs and observations, while quantitative data included income statements and balance sheets. Data analysis was conducted using descriptive analysis based on four perspectives, where the financial perspective was analyzed from financial reports, and customer perspective, internal business process perspective, as well as growth and learning perspective were analyzed based on questionnaire results. To improve company performance, a strategy map and key performance indicators (KPIs) were developed for each Balanced Scorecard perspective, assigning achievement weights and action programs to attain the KPI weights. The research findings using the Balanced Scorecard revealed that the financial perspective measured by GPM and TATO were above average, except for NPM, ROI, ROE, and ITOR. Customer perspective results showed dissatisfaction at 54.45%, uncertainty at 22.22%, and satisfaction at 23.33%. Internal business process perspective results indicated dissatisfaction at 73.17%, uncertainty at 21.95%, and satisfaction at 4.88%. Lastly, growth and learning perspective results displayed dissatisfaction at 43.90%, uncertainty at 26.83%, and satisfaction at 29.27%.

Keywords: *Performance measurement, Balanced Scorecard, Management strategy.*

Pendahuluan

Pasar industri kecantikan Indonesia merupakan pasar ketiga terbesar di Asia (Fitri, 2023). Peluang besar menanti para pelaku industri kecantikan untuk berjaya di dunia internasional. Populasi penduduk Indonesia yang merupakan terbesar keempat di dunia, dianggap sebagai peluang besar di dunia kecantikan (Nasrullah, 2018). Sebagai negara beriklim tropis, serta kaya akan warisan kecantikan, keberagaman suku bangsa dan budaya, Indonesia memiliki keunikan tersendiri bagi pengembangan industri kosmetik dan perawatan kecantikan yang potensial. Industri kosmetik merupakan salah satu industri yang strategis dan potensial mengingat bahwa saat ini terdapat 760 perusahaan kosmetik skala besar, menengah dan kecil yang tersebar di wilayah Indonesia, serta mampu menyerap 75.000 tenaga kerja secara langsung dan 600.000 tenaga kerja secara tidak langsung.

Menurut *Euromonitor International*, negara-negara berkembang, termasuk Indonesia, memiliki kontribusi 51% bagi industri kecantikan global. Bahkan, menurut Kementerian Perindustrian, Indonesia menjadi pasar pertumbuhan utama di industri kecantikan pada tahun 2019.

Berdasarkan data Beauty Market Survey (BMS) yang didapat dari sumber Nielsen dan Euro Monitor, nilai industri kosmetik nasional secara keseluruhan pada 2016 mencapai Rp.36 triliun. Dengan jumlah tersebut, Indonesia merupakan potensial

pasar bagi para pengusaha industri kecantikan baik dari luar maupun dalam negeri(Saputri, 2020).

Berdasarkan Peraturan Pemerintah Nomor 14 Tahun 2015 tentang Rencana Induk Pembangunan Industri Nasional (RIPIN) Tahun 2015-2035, industri kosmetik menjadi salah satu Industri andalan, yaitu industri prioritas yang berperan besar sebagai penggerak utama (*prime mover*) perekonomian. Selain menekankan pada penguasaan riset dan teknologi untuk mendukung inovasi produk kosmetika, diharapkan pula terciptanya kemandirian bahan baku kosmetika, terutama berbasis alam Indonesia.

Adanya tren globalisasi seperti dideskripsikan di atas menyebabkan perkembangan ekonomi dan perdagangan diwarnai dengan persaingan yang semakin tajam di semua industri, termasuk industri farmasi. Lebih jauh, terlihat persaingan dalam industri, terutama persaingan melalui merk produk yang dihasilkan oleh setiap fabrikasi farmasi. Disuatu sisi, keadaan ini dapat dianggap sebagai opportunity bagi pelaku industri untuk tumbuh dan berkembang menjadi lebih besar dengan cepat selama mereka mampu menghadapi persaingan yang semakin ketat tersebut.

Salah satu upaya agar dapat terus tumbuh dan berkembang, perusahaan perlu melakukan penyesuaian dan langkah langkah untuk meningkatkan daya saing dalam bentuk pengembangan kualitas sumberdaya manusia, pengembangan produk, efisiensi dan tata kelola dalam rangka mencapai kinerja perusahaan yang unggul. Untuk mewujudkan keunggulan tersebut, perlu dilakukan pengukuran kinerja.

Pengukuran kinerja merupakan salah satu faktor yang sangat penting bagi organisasi bisnis(Supriyadi & Zaharuddin, 2023). Sistem pengendalian manajemen pada suatu organisasi bisnis, pengukuran kinerja merupakan usaha yang dilakukan pihak manajemen untuk mengevaluasi hasil-hasil kegiatan yang telah dilaksanakan oleh masing-masing pusat pertanggungjawaban yang dibandingkan dengan tolok ukur yang telah diterapkan².

Berdasarkan penelitian awal, PT. RFive Medika merupakan perusahaan yang tergolong baru dalam industri kosmetik yang dimulai pada tahun 2015(ASTUTIK & Walyoto, 2023). PT. RFive Medika awalnya sudah mengukur kinerja perusahaan berdasarkan pengukuran kinerja tradisional dimana pengukuran kinerja hanya berdasarkan perspektif keuangan saja. Pengukuran tersebut hanya memberikan gambaran mengenai sumber sumber keuangan yang telah digunakan oleh perusahaan dan lebih bermanfaat untuk pihak internal perusahaan seperti manajemen dan pemegang saham (shareholder). Sementara itu, pihak eksternal seperti masyarakat luas sebagai pengguna produk atau jasa lebih memerlukan pengukuran yang lebih bersifat non keuangan.

PT.Five medika mengukur kinerja perusahaan berdasarkan pertumbuhan laba bersih perusahaan. Berdasarkan data observasi awal, pertumbuhan laba bersih dilihat dari laporan keuangan pada bulan Januari-Juni 2019 cenderung menurun bagi perusahaan. Dimana pada bulan Januari-Mei 2019 pertumbuhan laba bersih menurun, bulan Juni 2019 meningkat. Namun pengukuran kinerja berdasarkan laba bersih saja tidak efektif, karena pertumbuhan laba bersih perusahaan bisa dipengaruhi oleh

perspektif lain yaitu perspektif pelanggan, perspektif proses internal bisnis maupun perspektif pertumbuhan dan pembelajaran.

Penelitian ini merupakan penelitian kuantitatif dan kualitatif dengan menggunakan data primer dan data sekunder dalam pengukuran kinerja PT. RFive Medika dengan menggunakan metode Balanced Scorecard. Data primer adalah data yang diperoleh secara langsung dari obyek penelitian. Data tersebut diperoleh dengan cara melakukan pengamatan langsung dan wawancara atau pengajuan pertanyaan kepada pimpinan perusahaan/kepala cabang dan karyawan yang berkepentingan dalam perusahaan, serta data yang diperoleh dari pihak-pihak (customer) yang berkaitan langsung dengan perusahaan.

Data sekunder adalah data yang diperoleh dari perusahaan dan sudah terolah didapatkan lewat dokumen-dokumen, meliputi laporan keuangan, performance report dan hasil kuesioner kepada customer dan karyawan. Penelitian ini hanya akan menganalisis permasalahan yang terkait dengan inventory manajemen yang terjadi di PT. RFive Medika dengan menggunakan metode Balanced Scorecard berdasarkan perspektif keuangan, perspektif pelanggan, perspektif bisnis internal, dan perspektif pembelajaran dan pertumbuhan. Batasan waktu untuk data yang akan diamati adalah laporan keuangan periode Januari – Desember 2019.

Metode Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan yaitu penelitian deskriptif Kualitatif dengan pendekatan kuantitatif (Zellatiffanny & Mudjiyanto, 2018). Menurut (H.B. Sutopo, 2006:111). Penelitian ini menggunakan metode Balanced Scorecard, dimana uji coba kuesioner dan wawancara mengacu pada pengukuran variabel Balanced Scorecard yaitu Perspektif Keuangan, Perspektif Pelanggan, Perspektif Internal Bisnis dan Perspektif pembelajaran dan pertumbuhan pada PT. RFive Medika.

Sebelum pengumpulan data, melakukan uji validitas dan uji reliabilitas terhadap kuesioner (Astriyani & Fajriani, 2020). Nilai yang ada dalam kolom *Corrected item total correlation* menunjukkan validitas, sedangkan nilai *cronbach's alpha if item detected* menunjukkan reliabilitas. Menurut Ghazali dan Kuncoro suatu variabel dikatakan reliabel jika *cronbach's alpha* > 0,80 dan dikatakan valid jika nilai *Corrected item total*. Berikut merupakan rincian dari definisi konseptual dan definisi operasional serta kisi – kisi instrumen masing-masing dimensi yang akan digunakan dalam penelitian ini.

Penelitian ini menggunakan data kuantitatif berupa Laporan keuangan PT. RFive Medika (Safitri, 2019). Dalam penelitian ini menggunakan data kualitatif berupa wawancara dan kuesioner. Untuk mengetahui hasil kuesioner maka data kualitatif ini diubah menjadi data kuantitatif dengan memberikan skor masing-masing pilihan jawaban dengan Skala Likert. Penelitian ini dilakukan di unit bisnis PT. RFive Medika di daerah Jakarta atas persetujuan dari direktur PT. RFive Medika. Waktu penelitian dilaksanakan bulan Oktober-Desember 2019.

Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh karyawan dan pelanggan PT. RFive Medika selama waktu pengumpulan data bulan November 2019. Sampel dalam

penelitian ini adalah jumlah dari keseluruhan populasi (total sampling) dengan teknik accidental sampling. Adapun syarat sampel yang ditentukan adalah responden bisa berkomunikasi dan bersedia untuk diwawancarai(Lau, Herman, & Rahmat, 2019).

Dari populasi tersebut kemudian diambil sampel yang memenuhi kriteria yang telah ditentukan.

Teknik Pengumpulan Data

Kuesioner merupakan metode pengumpulan data dengan menyusun daftar pertanyaan secara tertulis mengenai indikator-indikator yang terdapat dalam pengukuran kinerja *Balanced Scorecard*. Teknik ini digunakan untuk mengumpulkan data melalui daftar pertanyaan tertulis yang diberikan pada pihak yang terkait (Ramadan & Sunarti, 2021).

Rancangan Analisis Data

Penelitian ini menggunakan metode analisis deskriptif (Zellatifanny & Mudjiyanto, 2018). Penelitian deskriptif merupakan penelitian yang berusaha mendeskripsikan dan menginterpretasikan sesuatu, misalnya kondisi atau hubungan yang ada, pendapat yang berkembang, proses yang sedang berlangsung, akibat atau efek yang terjadi, atau tentang kecenderungan yang tengah berlangsung.

Penelitian deskriptif adalah penelitian yang bertujuan untuk memperoleh informasi-informasi mengenai keadaan saat ini, dan melihat kaitan antara variabel-variabel yang ada. Penelitian ini tidak menguji hipotesa, melainkan hanya mendeskripsikan informasi apa adanya sesuai dengan variabel-variabel yang diteliti (Nw, Kresnapati, & Zannisa, 2021).

Instrument penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah laporan keuangan dan kuesioner (Ikyarti & Aprila, 2019). Laporan keuangan digunakan peneliti untuk mengukur variabel perspektif keuangan dan kuesioner digunakan peneliti untuk mengukur variabel perspektif pelanggan, perspektif proses internal bisnis dan perspektif pertumbuhan dan pembelajaran. Kuesioner akan di uji dengan pengujian validitas dan reliabilitas (Amanda, Yanuar, & Devianto, 2019).

Hasil dan Pembahasan

Analisis Data dan Pembahasan

Pengukuran kinerja PT. RFive Medika dilakukan dengan menggunakan metode *Balanced Scorecard* (Sa'adah, 2018). Kinerja PT. RFive Medika diukur dengan empat perspektif yaitu: Perspektif keuangan, perspektif pelanggan, perspektif proses bisnis internal dan perspektif pembelajaran dan pertumbuhan.

Tabel 1
Hasil Perhitungan Net Profit Margin PT Rfive Medika bulan Januari s/d
Desember 2019

No	Bulan	NPM (%)	Hasil	Rata-Rata Triwulan
1	Januari	26.92	Baik	Triwulan 1

Evaluasi Pengukuran Kinerja pada PT. Rfive Medika Dengan Menggunakan Metode
Balanced Scorecard Beserta Rancangan Strategy Map Perusahaan

2	Februari	22.99	Baik	23.17%
3	Maret	19.60	Tidak Baik	
4	April	16.46	Tidak Baik	Triwulan 2
5	Mei	11.68	Tidak Baik	15.23%
6	Juni	17.55	Tidak Baik	
7	Juli	23.07	Baik	Triwulan 3
8	Agustus	20.13	Baik	16.74%
9	September	7.01	Tidak Baik	
10	Oktober	7.27	Tidak Baik	Triwulan 4
11	November	6.28	Tidak Baik	5.02%
12	Desember	1.51	Tidak Baik	
Rata-Rata Tahunan				15.04%

Net Profit Margin PT RFive Medika pada awal bulan pertama dan kedua dikatakan baik yaitu dapat dilihat dari hasil analisis NPM bulan Januari dan Februari 26,92% dan 22,99%. Hal ini dikatakan baik karena melebihi standar NPM perusahaan yaitu 20% (Kasmir, 2019). Setelah itu mengalami penurunan sampai pertengahan tahun yaitu bulan Juni dan Juli dan kemudian menurun lagi hingga akhir tahun (Fauziyyah & Ersyafdi, 2021).

Berdasarkan rata-rata tahunan NPM PT Rfive Medika mencapai 15.04%, hal ini menandakan bahwa rata-rata tahunan PT Rfive Medika belum mencapai standar NPM perusahaan yaitu sebesar 20% (Kasmir, 2029). Dilihat dari rata-rata pertriwulan 1, 2, 3 dan 4 yaitu 23.17%, 15.23%, 16.74%, dan 5.02%, yang melebihi standar NPM perusahaan hanyalah triwulan 1 yaitu sebanyak 23.17%, kemudian triwulan selanjutnya mengalami penurunan nilai NPM.

Hasil penelitian sejalan dengan penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Winarno (2019). Dari sisi NPM, terlihat bahwa nilai-nilai yang dihasilkan tiap tahunnya mengalami fluktuasi, jika nilai dari kinerja indikator profitabilitas ini dibandingkan dengan kinerja rata-rata industri didapati kinerja tahun 2017 dan 2018 dinilai baik (sehat) dengan nilai 3.49% dan 3.32% diatas nilai rata-rata industri 3.06%. Hanya pada tahun 2016 kinerja keuangan perusahaan dinilai kurang baik karena nilai NPM sebesar 2.37% dibawah rata-rata industri 3.06%. Jika dibandingkan dengan standar kinerja dari Bank Indonesia, kinerja keuangan tahun 2017 dan 2018 dapat dikatakan baik/sehat karena berada dikisaran 3% - 9.5%. Sedangkan untuk tahun 2016, nilai kinerja keuangan masih dikatakan belum baik karena dibawah kisaran 3% - 9.5%. Kurang baiknya kinerja keuangan ditahun 2016 ini dapat disebabkan oleh faktor jumlah laba yang diperoleh dibandingkan dengan pendapatan.

Sehingga dapat disimpulkan PT RFive Medika berdasarkan standar NPM perusahaan belum mencapai target keuntungan dari operasi bisnis sebagai persentase dari pendapatan atau penjualan bersih. Untuk memenuhi NPM PT Rfive Medika diperlukan beberapa inovasi oleh perusahaan agar nilai NPM dapat tercapai, tetapi

berdasarkan penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh winarno (2019), standar NPM PT Rfive Medika sudah mencapai standar.

Tabel 2
Hasil Perhitungan Return On Investment PT Rfive Medika bulan Januari s/d Desember 2019

No	Bulan	ROI (%)	Hasil	Rata-Rata Triwulan
1	Januari	13.02	Tidak Baik	Triwulan 1 9.38%
2	Februari	8.48	Tidak Baik	
3	Maret	6.65	Tidak Baik	
4	April	5.18	Tidak Baik	Triwulan 2 4.41%
5	Mei	3.58	Tidak Baik	
6	Juni	4.48	Tidak Baik	
7	Juli	12.13	Tidak Baik	Triwulan 3 6.92%
8	Agustus	5.32	Tidak Baik	
9	September	3.32	Tidak Baik	
10	Oktober	6.31	Tidak Baik	Triwulan 4 4.76%
11	November	1.74	Tidak Baik	
12	Desember	6.24	Tidak Baik	
Rata-Rata Tahunan				6.37%

Dari hasil ROI dapat dilihat PT. RFive Medika pada tahun 2019 menunjukkan angka dibawah standar ROI Perusahaan yaitu sebesar 30 % (Kasmir, 2019). Berdasarkan rata-rata tahunan ROI PT Rfive Medika mencapai 6.37%, dimana nilai ini termasuk dibawah rata-rata standar ROI perusahaan dan untuk rata-rata pertriwulan juga kurang dari 30% yaitu rata-rata triwulan 1 9.38%, rata-rata triwulan 2 4.41%, rata-rata triwulan 3 6.92%, dan rata-rata triwulan 4 4.76%.

Hasil penelitian sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Adiwinata , dkk (2015). Berdasarkan perhitungan Return on Investment dapat diketahui bahwa rasio ini mengalami peningkatan dan penurunan(Wijaya, AR, & NP, 2017). Pada tahun 2012 Return on Investment perusahaan sebesar 12,38% menurun menjadi 8,67% di tahun 2013 yang berarti terjadi penurunan sebesar (29,97%) dari tahun dasar 2012. Pada tahun 2014 menjadi 8,80% yang artinya terjadi peningkatan sebesar 1,61% dari tahun 2013. Pada tahun 2015 kembali naik menjadi 9,74% yang berarti terjadi peningkatan sebesar 10,56% dari tahun 2014. Penyebab keadaan ini tidak lepas dari adanya perubahan-perubahan yang terjadi pada laba yang diperoleh dan total aktiva perusahaan.

Peningkatan Return on Investment dikarenakan perusahaan mampu meningkatkan pendapatan dan aset dari tahun sebelumnya yang mengakibatkan kenaikan pada tingkat laba bersih sesudah pajak. Penurunan Return on Investment di tahun 2013 disebabkan karena pendapatan dan aset yang dimiliki perusahaan turun sehingga laba perusahaan juga mengalami penurunan(Nur, 2022).

Sehingga dapat disimpulkan PT RFive Medika belum mencapai standar ROI perusahaan dimana nilai investasi PT Rfive Medika menurun meskipun bulan Juli mengalami peningkatan tetapi pada bulan Agustus nilai investasinya turun kembali. Hal ini dapat terjadi karena modal yang dikeluarkan perusahaan bertambah, adanya produk-produk baru membutuhkan modal yang besar dalam produksi dan promosi sehingga mengakibatkan persentase ROI perusahaan menurun. Tetapi berdasarkan hasil penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Adiwinata , dkk (2015), ROI perusahaan sudah mencapai standar perusahaan.

Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan, beberapa kesimpulan dapat diambil. Pertama, dari segi kinerja keuangan, PT. RFive Medika belum mencapai standar perusahaan dalam hal NPM, ROI, dan ROE. Ini disebabkan oleh peningkatan modal yang dikeluarkan untuk produk-produk baru yang memerlukan investasi besar. Namun, rasio GPM dan TATO mencapai standar perusahaan, menunjukkan potensi untuk margin laba operasi yang kuat dan kemampuan aset perusahaan untuk menghasilkan pendapatan yang baik. Kedua, dari perspektif pelanggan, mayoritas pelanggan tampak puas dengan pelayanan perusahaan, meskipun ada sebagian yang merasa ragu atau tidak puas. Ketiga, dari perspektif internal bisnis, mayoritas aspek operasional perusahaan dinilai memuaskan oleh responden(Funna & Suazhari, 2019).

Terakhir, dalam hal pembelajaran dan pertumbuhan, ada ruang untuk perbaikan karena sebagian besar responden merasa ragu atau tidak puas dengan upaya perusahaan dalam hal ini. Kesimpulannya, PT. RFive Medika perlu fokus pada meningkatkan kinerja keuangan dan pembelajaran serta pertumbuhan sambil terus mempertahankan kepuasan pelanggan dan efisiensi operasional yang sudah ada.

BIBLIOGRAFI

- Amanda, Livia, Yanuar, Ferra, & Devianto, Dodi. (2019). Uji validitas dan reliabilitas tingkat partisipasi politik masyarakat kota Padang. *Jurnal Matematika UNAND*, 8(1), 179–188.
- Astriyani, Arlin, & Fajriani, Faridah. (2020). Pengaruh penggunaan media audio visual youtube materi pythagoras terhadap keaktifan belajar matematika siswa. *Fibonacci: Jurnal Pendidikan Matematika Dan Matematika*, 6(1), 87–90.
- ASTUTIK, PUJI, & Walyoto, Sri. (2023). *Pengaruh Green Marketing Dan Citra Merek Terhadap Keputusan Pembelian Produk Garnier (Studi Kasus pada Konsumen Produk Garnier di Kota Grobogan)*. UIN RADEN MAS SAID.
- Fauziyyah, Nurul, & Ersyafdi, Ilham Ramadhan. (2021). Dampak covid-19 pada pasar saham di berbagai negara. *Forum Ekonomi*, 23(1), 56–66.
- Fitri, Rati Saktia. (2023). *Memaksimalkan Potensi Industri Kosmetik Halal Indonesia Melalui Market Size Yang Tersedia Di Pasar Global*.
- Funna, Hanif Syah Reza, & Suazhari, Suazhari. (2019). Analisis Pengukuran Kinerja Koperasi Syariah Berdasarkan Balanced Scorecard (Studi Pada Koperasi Syariah Baiturrahman Banda Aceh). *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Ekonomi Akuntansi*, 4(3), 532–546.
- Ikyarti, Tri, & Aprila, Nila. (2019). Pengaruh penerapan standar akuntansi pemerintah, implementasi sistem informasi manajemen daerah, dan sistem pengendalian internal pemerintah terhadap kualitas laporan keuangan Pemerintah Daerah Kabupaten Seluma. *Jurnal Akuntansi*, 9(2), 131–140.
- Lau, Sulfiyana H. Ambo, Herman, Herman, & Rahmat, M. (2019). Studi Perbandingan Tingkat Pengetahuan Masyarakat Tentang Obat Herbal Dan Obat Sintetik Di Campagayya Kelurahan Panaikang Kota Makassar. *Jurnal Farmasi Sandi Karsa*, 5(1), 33–37.
- Nasrullah, Aan. (2018). Analisis Potensi Industri Halal Bagi Pelaku Usaha Di Indonesia. *At-Tahdzib: Jurnal Studi Islam Dan Muamalah*, 6(1), 50–78.
- Nur, Sri Wahyuni. (2022). Analisis Return on Investment dan Residual Income untuk menilai Kinerja Keuangan PT. Biringkassi Raya Kabupaten Pangkep. *Distribusi-Journal of Management and Business*, 10(1), 95–104.
- Nw, Nurul, Kresnapati, Pandu, & Zannisa, Utvi Hinda. (2021). Ketersediaan Sarana Dan Prasarana Pendidikan Jasmani Sekolah Menengah Atas di Kecamatan Pati Kabupaten Pati Tahun 2021. *STAND: Journal Sports Teaching and Development*, 2(1), 1–7.
- Ramadan, Tio, & Sunarti, Vevi. (2021). Description of Support to Non Formal Education Public Leaders in Kenagarian Duku Kecamatan Koto XI Tarusan.

Evaluasi Pengukuran Kinerja pada PT. Rfive Medika Dengan Menggunakan Metode
Balanced Scorecard Beserta Rancangan Strategy Map Perusahaan

SPEKTRUM: Jurnal Pendidikan Luar Sekolah (PLS), 9(1), 145–153.

Sa'adah, Lailatus. (2018). Pengukuran kinerja PT. RFive Medika dilakukan dengan menggunakan metode Balanced Scorecard. *Prosiding Seminar Nasional Islam Moderat*, 1, 65–76.

Safitri, Nurul. (2019). *Analisis Kinerja Keuangan Koperasi Syariah (Studi Kasus Pada Koperasi Serba Usaha Ja'far Medika Syariah Matesih)*. Universitas Muhammadiyah surakarta.

Saputri, Oktoviana Banda. (2020). Pemetaan potensi indonesia sebagai pusat industri halal dunia. *Jurnal Masharif Al-Syariah: Jurnal Ekonomi Dan Perbankan Syariah*, 5(2).

Supriyadi, S. T. P., & Zaharuddin, S. E. (2023). Evaluasi Kinerja Organisasi. *Manajemen & Evaluasi Kinerja Organisasi: Implementasi Pada Pendidikan Anak Usia Dini*, 1.

Wijaya, Gandhi, AR, Moch Dzulkirom, & NP, Maria Goretti Wi Endang. (2017). *Efisiensi Pengelolaan Modal Kerja Dalam Upaya Meningkatkan Profitabilitas (Studi Pada Industri Furnitur “CV Mekar aRum “Di Kecamatan Tugu, Kabupaten Trenggalek Periode 2013-2015)*. Brawijaya University.

Zellatifanny, Cut Medika, & Mudjiyanto, Bambang. (2018). Tipe penelitian deskripsi dalam ilmu komunikasi. *Diakom: Jurnal Media Dan Komunikasi*, 1(2), 83–90.

Copyright holder:

Ryski Rahmawaty Lahmudin

First publication right:

Syntax Literate: Jurnal Ilmiah Indonesia

This article is licensed under:

