

**PENGGUNAAN BALANCE SCORECARD SEBAGAI PENILAIAN
KINERJA CV ABC**

LAPORAN MAGANG



Disusun Oleh:

Nama : Nadia Rizki Amalia
No.Mahasiswa : 18212039
Jurusan : Akuntansi

PROGRAM STUDI AKUNTANSI
PROGRAM DIPLOMA III FAKULTAS BISNIS DAN EKONOMIKA
UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA

2021

**PENGGUNAAN BALANCE SCORECARD SEBAGAI PENILAIAN
KINERJA CV ABC**

Laporan Magang

**Laporan magang disusun sebagai salah satu untuk memenuhi syarat dalam
menyelesaikan jenjang Diploma III Fakultas Bisnis dan Ekonomika
Universitas Islam Indonesia**

Disusun Oleh:

Nadia Rizki Amalia

18212039



**Program Studi Akuntansi
Program Diploma III Fakultas Bisnis dan Ekonomika
Universitas Islam Indonesia
2021**

HALAMAN PENGESAHAN

LAPORAN MAGANG

PENGGUNAAN BALANCE SCORECARD SEBAGAI PENILAIAN
KINERJA CV ABC



Disusun Oleh:

Nama : Nadia Rizki Amalia
No.Mahasiswa : 18212039
Jurusan : Akuntansi

*Telah disetujui oleh Dosen Pembimbing
pada tanggal:*

Dosen Pembimbing:



(Alman Fajrihan Putra SE., M.Acc., AK., CA.)

PERNYATAAN BEBAS PENJIPLAKAN

“ Saya yang bertanda tangan dibawah ini menyatakan bahwa laporan magang ini ditulis dengan sungguh-sungguh dan tidak ada bagian yang merupakan penjiplakan karya orang lain. Apabila di kemudian hari terbukti bahwa pernyataan ini tidak benar maka saya sanggup menerima sanksi/hukuman apapun sesuai dengan peraturan yang berlaku. ”

Yogyakarta, 26 Juli 2021

Penulis



METERAI
TEMPEL
B2AJX048143063

Nadia Rizki Amalia

KATA PENGANTAR

Bismillahirrohmanirrohim

Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Segala puji bagi Allah S.W.T karena ridho-Nya sehingga memberikan kemudahan dalam penyusunan dan penulisan tugas akhir ini dengan maksimal serta optimis. Sholawat dan salam semoga tercurahkan kepada Nabi Muhammad S.A.W yang telah menjadi teladan bagi umatnya.

Penulis menyampaikan terimakasih kepada bapak Afuan Fajrian Putra SE., M.Acc., AK., CA. Selaku dosen pembimbing yang telah membimbing penulis sehingga tugas akhir ini dapat terselesaikan dengan maksimal, selain itu terimakasih juga penulis sampaikan kepada Orang tua, kakak, Sabiha Harun Mokoagow dan Nisrina Nur Afifah serta semua karyawan kantor HTC training & consulting accounting & tax specialist yang telah memberikan motivasi dan wawasan dalam menyelesaikan tugas akhir ini. Berkat bantuan dan dorongan dari mereka penulis dapat menyelesaikan tugas akhir ini dengan maksimal serta optimis.

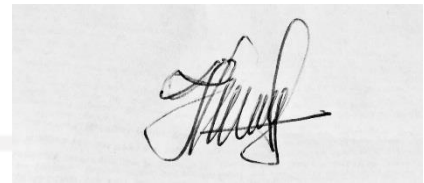
Banyak hal yang akan disampaikan kepada pembaca mengenai “Penggunaan Balance Scorecard Sebagai Kinerja CV ABC”. penulis ingin membahas mengenai penggunaan balance scorecard sebagai kinerja CV ABC.

Penulis tentu menyadari bahwa tugas akhir ini masih jauh dari kata sempurna, maka dari itu penulis mengharapkan kritik serta saran dari pembaca agar tugas akhir ini menjadi makalah yang lebih baik lagi, dan apabila tugas akhir ini banyak kesalahan penulis mohon maaf yang sebesar-besarnya. Semoga tugas akhir ini dapat bermanfaat bagi pembaca, Terimakasih.

Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Yogyakarta, 20 Juni 2021

Penulis,



Nadia Rizki Amalia



DAFTAR ISI

HALAMAN PENGESAHAN.....	3
PERNYATAAN BEBAS PENJIPLAKAN.....	4
KATA PENGANTAR	5
DAFTAR ISI.....	7
DAFTAR TABEL.....	9
DAFTAR GAMBAR	10
DAFTAR LAMPIRAN.....	11
BAB I PENDAHULUAN.....	12
1.1 Dasar Pemikiran Magang.....	12
1.2 Tujuan Magang	14
1.3 Target Magang	14
1.4 Bidang Magang.....	14
1.5 Lokasi Magang.....	14
1.6 Jadwal Magang	15
BAB II LANDASAN TEORI.....	17
2.1 Penilaian Kinerja.....	17
2.2 Tolok Ukur Balance Scorecard.....	18
2.3 Perspektif Keuangan	19

2.4 Perspektif Pelanggan.....	22
2.5 Perspektif proses bisnis internal.....	23
2.6 Perspektif Pembelajaran dan Pertumbuhan.....	25
BAB III ANALISIS DESKRIPTIF.....	30
3.1 Data Umum.....	30
3.1.1 Sejarah umum dari CV ABC.....	30
3.1.2 Visi serta misi CV ABC.....	31
3.1.3 Profil Produk CV ABC.....	32
3.2 Data Khusus.....	33
3.2.1 Penilaian dari kinerja berdasarkan metode Balance Scorecard.....	33
3.2.2 Perspektif Keuangan.....	33
3.2.3 Perspektif Pelanggan.....	40
3.2.4 Perspektif Proses Bisnis Internal.....	42
3.2.5 Perspektif Pembelajaran dan Pertumbuhan.....	46
BAB IV KESIMPULAN DAN SARAN.....	54
4.1 Kesimpulan.....	54
4.2 Saran.....	54
BAB V DAFTAR PUSTAKA.....	56
LAMPIRAN.....	57

DAFTAR TABEL

Tabel 1.I.1JadwalPelaksanaan Kegiatan Magang	16
Tabel 2.1 Bobot Indikator	27
Tabel 2.2 Bobot berdasarkan Perspektif	28
Tabel 2.3Kriteria Skor Standar Penilaian.....	29
Tabel 3.1 Hasil Perhitungan berdasarkan ROA (Dalam Rupiah)	34
Tabel 3.2 Hasil Perhitungan berdasarkan ROE	35
Tabel 3.4 Hasil Perhitungan berdasarkan Pertumbuhan Penjualan.....	37
Tabel 3.5 Hasil Perhitungan berdasarkan Debts-to-Asset	38
Tabel 3.6 Hasil Perhitungan berdasarkan Debts-to-Equity.....	39
Tabel 3.7 Hasil Perhitungan ber dasarkan Akuisisi Pelanggan	40
Tabel 3.8 Hasil Perhitungan berdasarkan Retensi Pelanggan.....	41
Tabel 3.9 Hasil Perhitungan berdasarkan.....	42
Tabel 3.10 Hasil Perhitungan berdasarkan Proses Inovasi	43
Tabel 3.11 Hasil Perhitungan berdasarkan Proses Efisiensi Biaya Operasional	44
Tabel 3.12 Jumlah Kerja Sama CV ABC	45
Tabel 3.13 Hasil Perhitungan berdasarkan Retensi Pekerja	46
Tabel 3.14 Kegiatan program pelatihan pekerja	47
Tabel 3.15 Hasil Perhitungan Produktivitas Pekerja	48
Tabel 3.16 Rata-rata dan nilai realisasi	49
Tabel 3.17 Hasil Perhitungan kinerja CV ABC Tahun 2018-2020	50
Tabel 3.18 Total skor pada kinerja CV ABC Tahun 2018-2020	51

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 PETA LOKASI MAGANG 15



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1	57
Lampiran 2	58
Lampiran 3	59
Lampiran 4	60
Lampiran 5	61
Lampiran 6	62
Lampiran 7.....	63



BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Dasar Pemikiran Magang

Pengukuran kinerja perusahaan bertujuan untuk mengetahui bagaimana perkembangan suatu perusahaan tersebut telah dicapai. Pengetahuan tentang kondisi yang terjadi sekarang yaitu dasar bagi perusahaan untuk melakukan perbaikan serta melakukan langkah yang diambil pada tahap berikutnya. Keberhasilan suatu perusahaan dimasa yang akan datang, ditentukan oleh bagaimana cara perusahaan tersebut dalam pengelolaan aset atau tak berwujud seperti kompetensi pekerja, loyalitas pelanggan dan pengendalian mutu, daripada fokus pada bagaimana pengelolaan dan investasi pada aset fisik, dalam melakukan investasi suatu keberhasilan dan kegagalan di dalam perusahaan tidak bisa diukur dijangka pendek dengan model keuangan tradisional. Pengukuran kinerja perusahaan adalah suatu alat manajemen yang sangat penting dalam menghadapi persaingan di pasar global, perusahaan itu harus selalu terpacu untuk meningkatkan kinerjanya secara menerus. Suatu pengukuran, kondisi proses bisnis perusahaan dapat diketahui. Balance Scorecard merupakan konsep pengukuran yang diturunkan langsung dari strategi perusahaan perlu terus dipantau, karena akan mengarahkan karyawan terhadap faktor-faktor sukses kunci untuk membangun kesuksesan perusahaan untuk mencapai keberhasilan. Perusahaan harus termotivasi untuk melakukan perbaikan yang berkelanjutan baik terhadap hasil pengukuran kinerja maupun tolak ukur kinerja itu sendiri. Tolak ukur kinerja yang dimaksud adalah kinerja utama dalam Balanced Scorecard.

Dari keterangan tersebut bahwa CV ABC ini perlu memiliki kerangka kerja sistem pengukuran kinerja yang tepat yaitu menggunakan Balance scorecard. Menggunakan konsep Balance Scorecard yang memiliki keistimewaan dalam hal cakupan pengukurannya yang cukup komprehensif karena selain tetap mempertimbangkan kinerja keuangan. Balance Scorecard juga mempertimbangkan kinerja-kinerja non keuangan, yaitu pelanggan, proses internal, serta pembelajaran dan pertumbuhan. Selain itu, Balance Scorecard tidak hanya mengukur hasil akhir (*outcome*) tetapi juga mengukur aktivitas-aktivitas penentu akhir. Oleh karena itu untuk dapat menentukan kinerja, perusahaan dapat menerapkan Balanced Scorecard sebagai alat ukur berbasis strategis, seperti Perspektif keuangan, perspektif proses bisnis internal, perspektif pelanggan, perspektif pembelajaran dan pertumbuhan.

Keunggulan penerapan Balanced Scorecard untuk dapat memberikan ukuran yang dapat dijadikan sebagai dasar dalam perbaikan strategis. Keuntungan dalam penerapan Balanced Scorecard sangat membantu perusahaan memberikan pandangan secara menyeluruh mengenai kinerja perusahaan, supaya kinerja lebih efektif dan efisien, dan membutuhkan informasi secara akurat yang mewakili sistem kerja yang dilakukan oleh perusahaan. Berdasarkan latar belakang masalah tersebut, menarik untuk diteliti sejauh mana tingkat keberhasilan kinerja suatu perusahaan dengan menggunakan konsep Balance Scorecard. Penulis merasa tertarik untuk menulis tugas akhir dengan judul: **“Penggunaan Balance Scorecard sebagai penilaian kinerja CV ABC”**.

1.2 Tujuan Magang

Tujuan dari kegiatan magang ini adalah: Untuk menganalisis bagaimana kinerja CV ABC dengan menggunakan metode *balance scorecard*.

1.3 Target Magang

Mampu menjelaskan kinerja CV ABC dengan menggunakan *balance scorecard* .

1.4 Bidang Magang

Mengenai penugasan dan penempatan magang, maka penulis hanya mengikuti arahan yang ditetapkan oleh pihak Kantor HTC training & consulting accounting & tax specialist. Dengan tugas membuat laporan keuangan dari mengidentifikasi transaksi sampai membuat neraca serta menanyakan kepada klien sesuai CV ABC yang didapat masing-masing peserta magang.

1.5 Lokasi Magang

Nama Perusahaan: HTC training & consulting accounting & tax specialist

Alamat : Jalan Parasmya Ruko No.4, Beran Lor, Tridadi, Sleman, Kabupaten Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta.

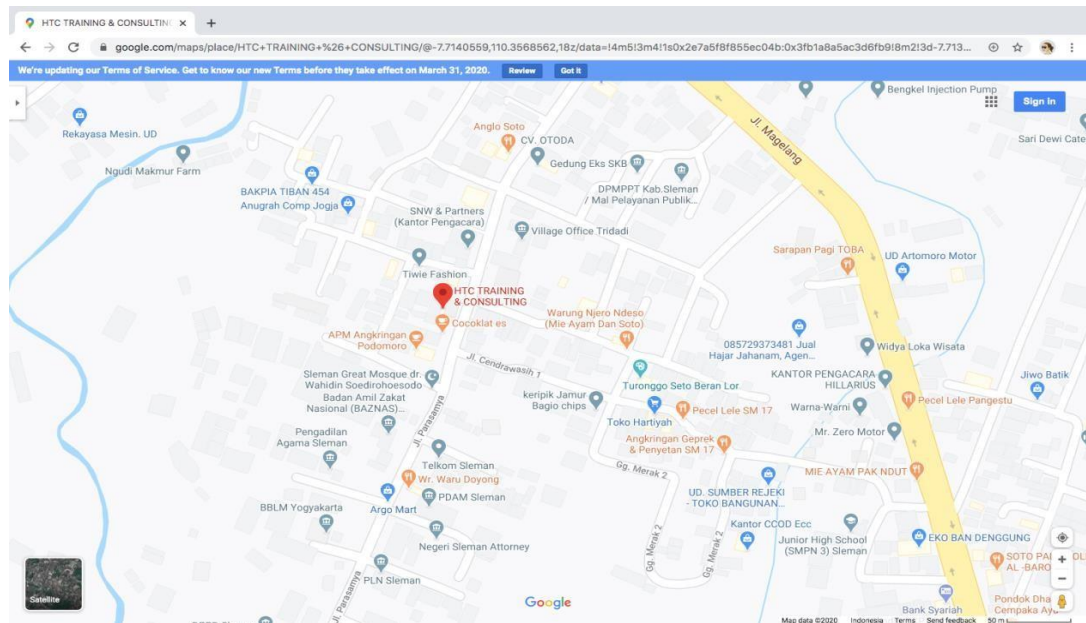
Kode Pos: 55511

No. Telepon: (0274) 2885536

Email: htc training 1984@gmail.com

Website: <http://htc-consult.com/>

Gambar 1.1 PETA LOKASI MAGANG



Sumber : <https://www.google.com/maps/place/HTC+TRAINING>

1.6 Jadwal Magang

Magang di Kantor HTC training & consulting accounting & tax specialist. Dilaksanakan pada Tanggal 18 Januari 2021 dan selesai pada Tanggal 31 Maret 2021, durasi lamanya magang pada kantor tersebut 2 bulan 13 hari, dengan jadwal jam kerja 6 (enam) hari dalam 1 (satu) minggu. Sesuai Pelaksanaan Magang, penulis mengikuti peraturan yang dilaksanakan oleh Kantor HTC training & consulting accounting & tax specialist yaitu :

Hari Kerja : Senin - Sabtu

Jam Kerja : Senin-Jumat Pukul 08.00 - 16.00 WIB

Sabtu pukul 08.00 -12.00 WIB.

Tabel 1.I.1JadwalPelaksanaan Kegiatan Magang

NO.	KETERANGAN	WAKTU PELAKSANAAN											
		JANUARI				FEBRUARI				MARET			
	Minggu Ke	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1	Penulisan TOR												
2	Pelaksanaan Kegiatan Magang												
3	Bimbingan Dengan Dosen Pembimbing												
4	Penyusunan Laporan Magang												
5	Ujian Tugas Akhir dan Ujian Kompetensi												

Sumber : Data Primer Tahun 2021

BAB II

LANDASAN TEORI

2.1 Penilaian Kinerja

Menurut Mahmudi (2019) penetapan penilaian kinerja ialah menilai kesuksesan atau kegagalan dalam mencapai suatu target kinerja perusahaan dan tujuan organisasi yang sudah ditetapkan. Selain itu, dari ukuran kinerja tersebut juga dimaksudkan sebagai memberikan suatu arah (*milestone*) guna mengetahui sejauh mana tujuan dari organisasi tersebut agar tercapai. Sistem yang digunakan untuk menilai serta mengetahui apakah seseorang pekerja telah melaksanakan pekerjaannya masing-masing secara keseluruhan dalam tinjauan formal serta proses proses evaluasi kinerja pekerja maupun kinerja tim.

Menurut Sagita (2021) penilaian kinerja adalah hasil dari yang sudah di dapatkan melalui aktivitas dari sebuah perusahaan dalam masa tahun tertentu, jika seorang karyawan secara kelompok atau individu yang memiliki bermacam tolak ukur suatu keberhasilan atau kriteria yang telah ditetapkan suatu organisasi kemudian dari kinerja tersebut dapat diukur dan diketahui. Dalam suatu kegiatan guna menilai atas pencapaian yang memiliki tujuan serta direncanakan dengan metode penilaian. Penilaian kinerja merupakan suatu dari proses yang akan digunakan dalam sebuah organisasi guna sebagai penilaian dari kinerja karyawan. Dalam sebuah penilaian kinerja yang akan mengacu dengan peraturan dari sebuah perusahaan serta kualitas dari perusahaan guna menentukan hasil atau kinerja setiap karyawan di perusahaan. Penilaian kinerja menggunakan acuan dari tolak ukur

manajemen sebuah perusahaan yang akan menilai kinerja perusahaan dalam perspektif keuangan

Dari definisi tersebut bisa disimpulkan penilaian kinerja berdasarkan pengukuran merupakan suatu tindakan pengukuran yang dilakukan dalam rantai nilai yang ada dalam perusahaan. Hasil pengukuran tersebut kemudian digunakan sebagai umpan balik yang memberikan informasi tentang prestasi pelaksanaan rencana dan dimana perusahaan memerlukan penyesuaian atas aktivitas pengendalian serta perencanaan. Karakteristik pengukuran kinerja menurut Sagita sebagai berikut :

1. Berhubungan dengan tujuan dari perusahaan.
2. Keseimbangan antara jangka pendek dan panjang.
3. Menggambarkan aktifitas manajemen.
4. Dipengaruhi dengan tindakan karyawan dan siap dipahami oleh semua karyawan.
5. Digunakan evaluasi serta bermanfaat bagi karyawan.
6. Mempunyai tujuan yang logis dan merupakan pengukuran yang mudah serta digunakan secara konsisten dan teratur.

2.2 Tolok Ukur Balance Scorecard

Balanced Scorecard menurut etimologi terdiri dari dua kata yaitu kartu skor dan berimbang. Kartu skor (scorecard) yaitu kartu untuk mencatat hasil skor kinerja suatu perusahaan. Kartu skor juga digunakan sebagai perencanaan skor yang akan diwujudkan di masa yang akan datang. Melalui kartu skor, skor yang akan

diwujudkan di masa yang akan datang guna untuk dibandingkan dengan hasil kinerja yang sesungguhnya.

Rombe (2021) mengatakan bahwa *Balance Scorecard* merupakan gabungan dari dua kata yang digabung, yaitu dari kata *scorecard* yang artinya kartu berimbang sedangkan *balance* yaitu seimbang. Pada tahap percobaan pertama, *Balance Scorecard* merupakan kartu skor yang mempunyai manfaat sebagai mencatat skor hasil kinerja perusahaan, kemudian akan mendapatkan skor yang digunakan oleh para peneliti tersebut yang sangat bermanfaat dimasa depan oleh perusahaan, lalu hasil dari perbandingan dimanfaatkan dengan cara mengevaluasi atas kerja para pekerja. Kata berimbang termasuk dalam dua perspektif yaitu perspektif keuangan dan perspektif non keuangan dalam jangka pendek maupun panjang.

Jadi, *Balanced Scorecard* yaitu suatu sistem manajemen strategi yang menjabarkan visi dan strategi perusahaan menuju tujuan tolak ukur. Tujuan tolak ukur dikembangkan setiap 4 (empat) perspektif menurut (Sagita, 2021) yaitu: perspektif keuangan, perspektif pelanggan, perspektif proses bisnis dan perspektif pembelajaran dan pertumbuhan.

2.3 Perspektif Keuangan

Perspektif Keuangan merupakan ukuran dari kinerja perusahaan yang berkaitan dari fungsi utama keadaan suatu keuangan dari perusahaan. Melalui perspektif keuangan ini bisa diukur dengan rasio-rasio keuangan sesuai dengan laporan keuangan, yaitu:

- a) Tingkat Pengembalian Aset (ROA)

Tingkat Pengembalian Aset (ROA) merupakan pengembalian aset atau rasio yang bisa menilai kinerja dari suatu perusahaan. Dengan menganalisis menggunakan ROA ini guna untuk mengukur kemampuan dari manajemen perusahaan dalam mendapatkan laba keseluruhan. Rasio digunakan guna menghitung dari tingkat efisiensi seluruh bagian aset dalam menghasilkan laba serta tingkat pengembalian dari suatu aset perusahaan (Sagita, 2021). Dihitung menggunakan rumus:

$$\frac{\text{Laba bersih setelah pajak}}{\text{Total Aset}} \times 100\%$$

b) Tingkat Pengembalian Ekuitas (ROE)

Rasio guna sebagai mengukur dalam kemampuan modal dari suatu perusahaan yang telah ditanamkan guna sebagai penghasilan sebuah laba (Sagita, 2021). Dihitung menggunakan rumus:

$$\frac{\text{Laba bersih setelah pajak}}{\text{Total Ekuitas}} \times 100\%$$

c) Net Profit Margin (NPM)

Net Profit Margin yaitu Rasio guna untuk mengukur dalam kemampuan perusahaan didalam menghasilkan setiap keuntungan bersih setelah keuntungan tersebut dipotong pajak. Net profit margin merupakan suatu perbandingan dari laba bersih dan penjualan. Semakin besar Net profit margin, maka dalam kinerja sebuah perusahaan akan menjadi produktif, sehingga gunanya adalah menjadikan nilai kepercayaan kepada investor guna menanam modal pada perusahaan yang dipilih. Rasio ini menunjukkan bawa semakin besar rasio tersebut, maka akan semakin baik

nilai kemampuan kinerja perusahaan guna mendapat laba yang naik (Sagita, 2021)

Dihitung menggunakan rumus :

$$\frac{\text{Laba bersih setelah pajak}}{\text{Penjualan}} \times 100\%$$

d) Tingkat Pertumbuhan Penjualan

Menunjukkan tingkat bagaimana dari kemampuan setiap perusahaan dalam meningkatkan kinerjanya penjualan yang diraih dibandingkan dengan tahun sebelumnya (Sagita, 2021). Dihitung menggunakan rumus :

$$\frac{\text{Penjualan tahun n} - \text{Penjualan tahun n-1}}{\text{Penjualan tahun n-1}} \times 100\%$$

e) Debts-to-Assets Rasio

Merupakan untuk menghitung dari besar aset pada perusahaan yang dibayar oleh utang kemudian dinyatakan dengan bentuk persen. Debts to assets Rasio <45% dinilai baik, penilaian 45%-60% dinilai cukup dan di atas 60% dinilai tidak baik (Sagita, 2021). Debts to Assets dihitung menggunakan rumus:

$$\frac{\text{Total Liabilitas}}{\text{Total Aset}} \times 100\%$$

f) Debts-to-Equity Rasio

Debts-to-Equity Rasio ini guna mengetahui suatu perbandingan antara besaran sebuah modal yang dimiliki oleh perusahaan dengan pinjaman dari pihak yang

terkait. Rasio Debts to Equity akan dinilai baik jika <45%, jika 45%-60% dinilai cukup dan jika diatas 60% dinilai tidak baik (Sagita, 2021). Maka dihitung menggunakan rumus:

$$\frac{\text{Total Liabilitas}}{\text{Total Equitas}} \times 100\%$$

Balance scorecard menggunakan perspektif keuangan guna dalam pengukuran finansial mempunyai yang peran penting bahwa semua perspektif tergantung dengan pengukuran finansial yang menunjukkan untuk mengimplementasikan dari strategi yang sudah direncanakan serta memberi dorongan terhadap 3 perspektif lainnya terkait target yang harus dicapai dalam mencapai satu tujuan perusahaan.

2.4 Perspektif Pelanggan

Perspektif pelanggan sangat berkaitan dengan bagaimana perusahaan melayani pelanggan. Setiap pelanggan harus dilakukan secara pantas. Guna pelanggan merasa puas atas pelayanan yang diberikan oleh perusahaan (Sagita, 2021). Ukuran yang ditetapkan perusahaan dalam perspektif pelanggan, meliputi :

a) Akuisisi Pelanggan

Akuisisi Pelanggan mampu menarik pelanggan baru dengan cara mengukur tingkat perunit (Sagita, 2021). Menggunakan rumus di bawah ini :

$$\frac{\text{Jumlah Pelanggan baru}}{\text{Total Pelanggan}} \times 100\%$$

b) Retensi Pelanggan

Retensi Pelanggan kinerja dalam perusahaan yang dapat mempertahankan hubungan dengan konsumen (Sagita, 2021). Menggunakan rumus di bawah ini :

$$\frac{\text{Jumlah Pelanggan lama}}{\text{Total Pelanggan}} \times 100\%$$

c) Tingkat Profitabilitas Pelanggan

Tingkat Profitabilitas Pelanggan yaitu dengan cara menghitung dari besar setiap keuntungan bersih diperoleh dari perusahaan dalam penjualan sebuah produk. Tingkat Profitabilitas pelanggan dapat memberikan semua informasi yang baik mengenai dari sebuah efektivitas dalam strategi sebuah pasar setiap perusahaan (Sagita, 2021). Tingkat Profitabilitas Pelanggan menggunakan rumus :

$$\frac{\text{Laba bersih}}{\text{Pendapatan Bersih}} \times 100\%$$

2.5 Perspektif proses bisnis internal

Dalam perspektif ini proses internal dari manajemen perusahaan yang wajib dilakukan. Proses internal yang wajib dilakukan yaitu proses yang mempunyai hubungan dengan penciptaan jasa, yang dapat mempertahankan dan menarik pelanggan yang akhirnya dapat memuaskan ekspektasi. Perbedaan fundamental antara pendekatan tradisional dan *Balanced Scorecard* adalah melalui pendekatan tradisional yang bertujuan guna memantau serta meningkatkan bisnis yang dikerjakan.

Sementara pendekatan *Balanced Scorecard* selalu mengidentifikasi seluruhnya proses baru dimana perusahaan itu harus memenuhi tujuan dari

keuangan serta pelanggannya. Dalam berdasarkan dengan perspektif proses bisnis internal ada beberapa tahapan yang dilakukan yaitu :

a) Inovasi

Inovasi merupakan kemampuan dari setiap perusahaan guna menciptakan produk yang sesuai dengan perkembangan setiap tahunnya berdasarkan pasar. Inovasi perlu dikembangkan sebuah perusahaan yang diambil berdasarkan dengan data yang terkait dengan penambahan suatu produk terbaru, berdasarkan dengan tahun penelitian (Sagita, 2021). Dalam keberhasilan sebuah perusahaan untuk menciptakan suatu produk baru yang diukur menggunakan rumus:

$$\frac{\text{Pendapatan Jasa Baru}}{\text{Pendapatan Bersih}} \times 100\%$$

b) Efisiensi Biaya Operasional

Efisiensi Biaya Operasional Rasio merupakan proses dari operasional yang mengukur dari setiap efisiensi biaya yang didapat dengan kegiatan operasional oleh suatu perusahaan. Menurut Sagita (2021) Perbandingan dalam beban operasional dengan jumlah pendapatan operasional, menggunakan rumus :

$$\frac{\text{Beban}}{\text{Pendapatan}} \times 100\%$$

c) Kerja sama dengan pihak ketiga

Kerja sama dengan pihak ketiga guna mengetahui jumlah sebuah mitra dalam bisnis yang bekerja sama dengan CV ABC. Pihak yang terkait dengan hubungan dalam mitra bisnis guna mempermudah sebuah perusahaan untuk memperluas jaringan serta meningkatkan sebuah kualitas produk (Sagita, 2021). Kerja sama

dengan pihak ketiga diukur berdasarkan jumlah mitra yang bekerja sama dengan perusahaan tersebut.

2.6 Perspektif Pembelajaran dan Pertumbuhan

Perspektif pembelajaran dan pertumbuhan mengidentifikasi yang harus dibangun perusahaan guna untuk membentuk pertumbuhan dan berkembangnya perusahaan dalam jangka panjang. Sasaran strategik dari perspektif pertumbuhan dan pembelajaran adalah human capital. Sebagai contoh peningkatan kompetensi dan komitmen dari staff perusahaan.

Tolak ukur kinerja pelanggan, keuangan, dan proses bisnis internal menjadi pemicu ketidakseimbangan yang besar antara kemampuan yang ada dari manusia, prosedur dan sistem. Agar memperkecil ketidakseimbangan itu, maka perusahaan wajib melakukan investasi dalam bentuk *reskilling* karyawan, yaitu: meningkatkan kemampuan sistem, menata ulang prosedur yang ada dan teknologi informasi. Perspektif pembelajaran dan pertumbuhan menggolongkan prinsip yang terkait dengan kondisi internal dari perusahaan (Sagita, 2021). Dengan begitu dalam perspektif keuangan menggunakan prinsip :

a) Tingkat Perputaran Karyawan (Retensi pekerja)

Retensi pekerja merupakan kemampuan dalam perusahaan untuk mempertahankan pekerjaan (Sagita, 2021) Retensi pekerja dihitung dengan cara:

$$\frac{\text{Jumlah Karyawan Keluar}}{\text{Total Karyawan}} \times 100\%$$

b) Program Pelatihan Karyawan

Kegiatan dari pelatihan serta pengembangan diadakan oleh perusahaan guna memberi kesempatan kepada karyawan sebagai pengembangan diri, sehingga dapat menjadi acuan optimal bagi suatu perusahaan. Dinilai dengan cara menjumlah program yang menjadi acuan pelatihan terlaksana setiap tahunnya (Sagita, 2021).

c) Produktifitas Karyawan

Produktivitas Karyawan merupakan hasil dari pengaruh keseluruhan dari peningkatan keahlian dan moral, inovasi, proses internal, dan kepuasan pelanggan. Tujuannya untuk menghubungkan *output* yang dihasilkan pekerja dalam jumlah pekerja yang seharusnya menghasilkan *output* tersebut (Sagita, 2021).

$$\frac{\text{Pendapatan}}{\text{Total Karyawan}} \times 100\%$$

Persentase didapat berdasarkan dengan indikator dari setiap tahunnya, kemudian dijumlahkan dan dibagi dengan jumlah setiap tahunnya berdasarkan penelitian lalu akan mendapatkan nilai rata rata. Kemudian mengalikan dari nilai rata-rata tersebut berdasarkan bobot indikator dan target.

Tabel 2.1 Bobot Indikator

Perspektif	Indikator	Target	Bobot Indikator
Perspektif Keuangan	ROA	100%	0,17
	ROE	100%	0,17
	NPM	100%	0,17
	Pertumbuhan Penjualan	100%	0,17
	Debts-to-Assets	45%	0,16
	Debts-to-Equity	45%	0,16
			1
Perspektif Pelanggan	Retensi Pelanggan	100%	0,30
	Akuisisi Pelanggan	100%	0,30
	Profitabilitas Pelanggan	100%	0,40
			1
Perspektif Proses Bisnis Internal	Inovasi	100%	0,25
	Efisiensi Biaya Operasional	100%	0,40
	Kerja Sama	33%	0,35
			1
Perspektif pembelajaran dan pertumbuhan	Perputaran Karyawan	100%	0,25
	Program pelatihan Karyawan	100%	0,35
	Produktivitas Karyawan	100%	0,40
Total			4

(Sumber : Sagita, 2021)

Kemudian Tahapan selanjutnya mengalikan dengan jumlah skor tertimbang dari setiap perspektif berdasarkan bobot perspektif di tabel 2.2

Tabel 2.2 Bobot berdasarkan Perspektif

Perspektif	Bobot Perspektif
Perspektif Keuangan	20%
Perspektif Pelanggan	30%
Perspektif Proses Bisnis Internal	30%
Perspektif Pembelajaran dan Pertumbuhan	20%
Total	100%

(Sumber : Sagita, 2021)

Berdasarkan dengan penentuan bobot setiap perspektif berdasarkan tingkat dari kepentingan setiap sasaran pada perusahaan sesuai dengan visi dan misi CV ABC. Menurut dari hasil akhir berdasarkan perhitungan dari skor keseluruhan setiap kinerja dari perusahaan berdasarkan empat perspektif, kemudian dilihat berdasarkan dengan Kriteria Standar Penilaian menurut Sagita (2021) yang dijelaskan di Tabel 2.3.

Tabel 2.3 Kriteria Skor Standar Penilaian

Kondisi	Kategori	Total Skor (Persen)
Sangat Sehat	AAA	≥ 95
	AA	$80 < TS < 95$
	A	$80 < TS < 95$
Kurang Sehat	BBB	$50 < TS < 65$
	BB	$40 < TS < 50$
	B	$30 < TS < 40$
Tidak Sehat	CCC	$20 < TS < 30$
	CC	$10 < TS < 20$
	C	$TS < 10$

(Sumber : Sagita, 2021)

BAB III

ANALISIS DESKRIPTIF

3.1 Data Umum

3.1.1 Sejarah umum dari CV ABC

Di Yogyakarta, tidak satupun ada wilayah khusus yang akan menjadi pusat pemukiman orang-orang keturunan India. Bahkan tempat tinggal mereka banyak yang berpencar. Tetapi ada sesuatu hal yang menyatukan mereka, adalah toko kain. Sebagian besar dari warga Indonesia yang berdomisili di Yogyakarta mayoritas berprofesi sebagai pedagang dan mereka memiliki toko kain tidak hanya satu atau dua saja, bahkan banyak tidak terhitung. Seperti halnya usaha yang dimiliki dari keluarga lainnya, yaitu beberapa toko kain ini yang telah menjadi suatu bagian dari kehidupan sehari-hari mereka bahkan dari generasi ke generasi lainnya. Toko kain ini telah mengetahui dari berbagai macam upaya para keluarga pendatang yang dari negara India hanya berkomunikasi dengan suatu hal yang berkaitan dengan khas di Yogyakarta.

Salah satu cara yaitu menyatukan berbagai toko kain sesuai rute perjalanan yang telah dilalui oleh para keluarga berwarga negara India, dalam level pribadi, bahwa toko kain sangat bisa di tebak dari berbagai macam koper-koper yang telah dibawa oleh para pendatang tersebut. Bahwasanya itu merupakan simbol bahwa akan dimulainya bagian awal mula hidup di negara orang, pondasi itu yakni dari suatu tempat tinggal yang telah didirikan pada masa kedatangannya. Tampilan dari

keluarga India yang di tuangkan dalam berbagai toko mereka, adalah hasil serta seleksi modifikasi melalui bagasi yang mereka dibawa dari India.

Dalam wilayah di kota Yogyakarta, yakni toko kain dan bagaimanamereka menjalin dalam keseharian, telah terungkap dari berbagai hal penting. Mendirikan sebuah bisnis merupakan cara supaya memenuhi setiap kebutuhan di level tertentu, serta mengembangkan berbagai ide mendirikan berbagai macam toko kain, hingga akhirnya satu persatu CV didirikan dan pada bulan januari 2019 CV abc di dirikan di Yogyakarta.

3.1.2 Visi serta misi CV ABC

Visi CV ABC

Menciptakan kain-kain yang lebih berkualitas dengan harga standar di daerah Yogyakarta.

Misi CV ABC

1. Menjadikan sistem kemandirian guna menjalankan hak serta kewajiban pemerintah dan perusahaan.
2. Menjadikan toko kain di Yogyakarta yang lebih berkualitas.
3. Menumbuhkan kesadaran serta kepatuhan di dalam masyarakat khususnya Yogyakarta.
4. Menjadikan CV ABC sebagai perusahaan yang mandiri dalam pengambilan keputusan ekonomi dengan menggunakan laporan keuangan yang sesuai dengan standar yang berlaku di Indonesia.
5. Membantu kinerja pemerintah dalam menyelesaikan pengangguran dengan menciptakan lapangan kerja di Yogyakarta.

6. Meningkatkan kualitas dari Sumber Daya Manusia.
7. Memperbaiki manajemen sehingga menjadi manajemen yang profesional.
8. Memperluas beberapa koneksi bisnis.

Visi serta misi merupakan hal yang penting dalam sebuah usaha guna menjalankan seluruh kegiatan di organisasi. Setiap organisasi memiliki visi serta misi yang beda sesuai dengan tujuan yang akan mereka capai.

3.1.3 Profil Produk CV ABC

CV. ABC merupakan Perusahaan yang berdiri pada bulan Januari 2019 yang ber alamat di Yogyakarta yang berdasarkan akta Nomor X pada bulan Januari 2019 dibuat di hadapan notaris BG S.H., alamat notaris di Jl. Banyak no 50 Sleman, Kota Yogyakarta. Serta mendapatkan persetujuan oleh menteri Hukum dan HAM Nomor. XX tahun 2019. CV ABC adalah perusahaan yang menjual berbagai macam jenis kain di Yogyakarta. Contoh produk :

1. Kain Katun (Katun merupakan jenis kain yang memiliki daya serap keringat terbaik)
2. Kain Linen (mempunyai karakteristik kain istimewa)
3. Kain Denim (Kain yang mudah dibersihkan)
4. Drill (kain yang cocok untuk pembuatan bottom)
5. Baby canvas (Kain yang mempunyai tekstur jauh dari kesan kaku dan kasar)
6. Kain Lycra (Kain yang biasanya digunakan untuk jenis pakaian olahraga)
7. Kain polyester (kain yang tidak mudah kusut)

8. Kain sutra (Kain yang memiliki harga mahal dan jenis tekstur kain yang berkelas)
9. Kain Brokat (Kain yang digunakan sebagai bahan untuk membuat baju kebaya)
10. Kain Rayon (kain yang biasanya digunakan untuk pembuatan kaos karena mempunyai tekstur sintetis)

3.2 Data Khusus

3.2.1 Penilaian dari kinerja berdasarkan metode Balance Scorecard

Penilaian dari kerja yang dilakukan menggunakan berdasarkan pengukuran 4 perspektif dari *Balanced Scorecard* yaitu perspektif keuangan, pelanggan, proses bisnis internal serta pertumbuhan dan pembelajaran. Ditahap ini dilakukannya pengambilan dari data yang berkaitan dengan hal yang mempengaruhi dari kinerja CV ABC. Pengumpulan data dilakukan penulis dengan macam-macam metode yang dari perhitungan kinerja di perusahaan.

Pada setiap perspektif memiliki indikator berbeda namun saling berkaitan satu sama lain. Pada indikator masing-masing dari perspektif dirancang lebih dari satu guna untuk menemukan perhitungan dari kinerja perusahaan secara akurat dan kumulatif.

3.2.2 Perspektif Keuangan

Merupakan ukuran dari kinerja perusahaan yang berkaitan dari fungsi utama keadaan suatu keuangan dari perusahaan. Berdasarkan perspektif keuangan ini diukur dengan 6 macam pengukuran rasio keuangan sesuai dengan laporan keuangan, yaitu:

a) Tingkat Pengembalian Aset (ROA)

Pengembalian aset atau rasio yang bisa menilai kinerja dari suatu perusahaan, semakin besar perhitungan ROA yang dimiliki perusahaan menjadi semakin efisien dalam penggunaan aktiva yang memperbesar di jumlah laba. berikut adalah tabel dari hasil perhitungan berdasarkan ROA :

Tabel 3.1 Hasil Perhitungan berdasarkan ROA (Dalam Rupiah)

Tahun	Laba bersih setelah pajak	Total aset	%
2018	668.938.894	1.696.810.414	3,9
2019	1.239.058.230	1.194.892.923	10,3
2020	1.556.892.162	2.589.212.833	6,0

(Sumber: Data diolah penulis)

Berdasarkan tabel 3.1 dapat diketahui nilai ROA pada tahun 2018 sebesar 3,9%, kemudian pada tahun 2019 mengalami kenaikan sebesar 6,4% dengan presentase 10,3%, pada tahun 2019 laba bersih perusahaan sejumlah Rp.1.239.058.230,- dan total aset sejumlah Rp.1.194.892.923,- hal tersebut dikarenakan adanya kenaikan laba bersih perusahaan dengan total aset yang dikatakan seimbang sehingga perusahaan mengalami kenaikan . Kemudian pada tahun 2020 perusahaan mengalami penurunan sebesar 4,3% dengan presentase 6,0% dari jumlah aset Rp.2.589.212.833,- dan jumlah laba bersih Rp.1.556.892.162,- dikarenakan penggunaan total aset yang tinggi sebesar tidak sebanding dengan laba bersih setelah pajak perusahaan sebesar sehingga mengakibatkan penurunan pada ROA .

b) Tingkat Pengembalian Ekuitas (ROE)

Perhitungan ROE sebagai mengukur dalam kemampuan modal dari suatu perusahaan yang telah ditanamkan guna sebagai penghasilan sebuah laba.

Berikut adalah tabel dari hasil perhitungan berdasarkan ROE :

Tabel 3.2 Hasil Perhitungan berdasarkan ROE

Tahun	Laba bersih setelah pajak	Total Ekuitas	%
2018	668.938.894	82.040.150	8,1
2019	1.239.058.230	731.131.218	16,9
2020	1.556.892.162	2.125.981.910	73,2

(Sumber: Data diolah penulis)

Berdasarkan tabel 3.2 dapat diketahui nilai ROE pada tahun 2018 sebesar 8,1% sedangkan 2019 sebesar 16,9%, dari hasil presentase 2018 ke 2019 mengalami kenaikan sebesar 8,8% karena pada tahun 2019 total ekuitas berjumlah Rp.731.131.218,- sedangkan laba bersih setelah pajak berjumlah Rp.1.239.058.230,- dikarenakan laba bersih setelah pajak mengalami kenaikan dari nilai ekuitas. Pada tahun 2020 kembali mengalami kenaikan sebesar 56,3% dengan nilai ekuitas naik sebesar Rp.2.125.981.910 dan Laba bersih setelah pajak naik menjadi Rp.1.556.892.162. Faktor utama mengalami kenaikan yaitu karena adanya total ekuitas yang lebih tinggi dibanding tahun sebelumnya.

c) Net Profit Margin (NPM)

Suatu perbandingan dari laba bersih dan penjualan. Semakin besar Net profit margin, maka dalam kinerja sebuah perusahaan akan menjadi produktif, sehingga gunanya adalah menjadikan nilai kepercayaan kepada investor guna menanam modal pada perusahaan yang dipilih. Berikut adalah tabel dari hasil perhitungan berdasarkan Net Profit Margin :

Tabel 3.3 Hasil Perhitungan berdasarkan Net Profit Margin

Tahun	Laba bersih setelah Pajak	Penjualan	%
2018	668.938.894	4.319.084.917	15,5
2019	239.058.230	2.477.971.998	9,6
2020	1.556.892.162	1.803.230.900	8,6

(Sumber: Data diolah penulis)

Berdasarkan tabel 3.3 dapat diketahui nilai Net Profit Margin pada tahun 2018 sebesar 15,5% dan 2019 sebesar 9,6% dari 2018 ke 2019 mengalami penurunan sebesar 5,9%, nilai penjualan di 2018 sebesar Rp. 4.319.084.917. lalu di 2019 menjadi Rp.2.477.971.998. Pada tahun 2020 kembali mengalami penurunan sebesar 1% dari nilai penjualan di 2019 sebesar Rp.2.477.971.998 di 2018 menjadi Rp.1.803.230.900. Penurunan tersebut disebabkan oleh melonjaknya penurunan pada beban pokok penjualan yang dipengaruhi karena adanya harga bahan yang semakin mahal.

d) Pertumbuhan Penjualan

Menunjukkan tingkat bagaimana dari kemampuan setiap perusahaan dalam meningkatkan kinerjanya penjualan yang diraih dibandingkan dengan tahun sebelumnya. Berikut adalah tabel dari hasil perhitungan berdasarkan Pertumbuhan Penjualan :

Tabel 3.4 Hasil Perhitungan berdasarkan Pertumbuhan Penjualan

Tahun	Penjualan pada tahun n	Penjualan pada tahun n-1	Selisih penjualan	%
2018	4.319.084.917	-	-	
2019	2.477.971.998	4.319.084.917	(1.841.112.919)	2,5
2020	1.803.230.900	2.477.971.998	(674.741.098)	1,8

(Sumber: Data diolah penulis)

Berdasarkan Tabel 3.4 pertumbuhan dan penjualan pada tahun 2018 tidak adanya penjualan karena 2018 baru didirikannya CV ABC sehingga penulis tidak mencantumkan n-1 pada tahun 2018, pada tahun 2019 ke 2020 mengalami penurunan sebesar 0,7% yaitu faktor utama ialah penjualan tahun 2019 yaitu sebesar Rp.2.477.971.998,- lebih besar dari penjualan tahun 2020 yaitu sebesar Rp.1.803.230.900,- yaitu dikarenakan rendahnya turunnya permintaan bahan baku yang ada pada sektor-sektor yang menurun dari tahun sebelumnya.

e) Debts-to-Asset

Menghitung dari besar aset pada perusahaan yang dibayar oleh utang kemudian dinyatakan dengan bentuk persen. Berikut adalah tabel dari hasil perhitungan berdasarkan Debts to Asset :

Tabel 3.5 Hasil Perhitungan berdasarkan Debts-to-Asset

Tahun	Total Liabilitas	Total Aset	%
2018	1.614.770.265	1.696.810.414	0,95
2019	463.761.705	1.194.892.923	0,38
2020	463.230.923	2.589.212.833	0,17

(Sumber: Data diolah penulis)

Dari tabel 3.5 dapat diketahui hasil perhitungan Debts-to-asset bahwa pada tahun 2018 sebesar 0,95% sedangkan 2019 sebesar 0,38% di tahun 2018-2019 mengalami penurunan sebesar 0,57% yaitu pada tahun 2019 dengan total aset sejumlah Rp.1.194.892.923,- dan total liabilitas sebesar Rp.463.761.705,- yang dikarenakan total aset yang tidak seimbang dengan total liabilitas dan 2020 sebesar 0,17% juga kembali menurun sebesar 0,19% dengan total aset sejumlah Rp.2.589.212.833,- dan liabilitas sejumlah Rp.463.230.923,- dikarenakan tingginya total aset yang tidak seimbang dengan total liabilitas. Tetapi berdasarkan Debts-to-Asset pada tahun 2018,2019,2020 memiliki rata-rata sebesar 0,5 dikatakan nilai debt to asset dinilai cukup baik karena dengan rata-rata tersebut dapat mengetahui debts-to-asset CV ABC yang dikarenakan besar liabilitas

termasuk 45-60% dari total aset (Sagita, 2021). Menunjukkan bahwa cukup mampu dalam memenuhi kewajiban berdasarkan jangka pendek dengan semua total aset dengan total aset 50% .

f) Debts-to-Equity

Mengetahui suatu perbandingan antara besaran sebuah modal yang dimiliki oleh perusahaan dengan pinjaman dari pihak yang terkait. Berikut adalah tabel dari hasil perhitungan berdasarkan Debts to Equity :

Tabel 3.6 Hasil Perhitungan berdasarkan Debts-to-Equity

Tahun	Total Liabilitas	Total Ekuitas	%
2018	1.614.770.265	82.040.150	20,0
2019	463.761.705	731.131.218	6,34
2020	463.230.923	2.125.981.910	21,7

(Sumber: Data diolah penulis)

Berdasarkan tabel 3.6 menurut perhitungan debts-to-equity dapat diketahui pada tahun 2018 sebesar 20,0% sedangkan 2019 sebesar 6,34% dari presentase tersebut mengalami penurunan sebesar 13,6%, pada tahun 2019 dengan total ekuitas sejumlah Rp.731.131.218,- sedangkan total liabilitas sejumlah Rp.463.761.705,- penurunan tersebut dikarenakan pada tahun 2019 total ekuitas tidak sebanding dengan total liabilitas dan pada tahun 2020 mendapatkan hasil presentase sebesar 21,7% mengalami kenaikan sebesar 15,3 yaitu dikarenakan total ekuitas seimbang dengan total liabilitas. Namun dapat disimpulkan bahwa nilai dari debt to equity CV

ABC pada tahun 2018-2020 dengan rata-rata sebesar 16% yang dinilai baik karena nilai tersebut tidak melebihi dari 60% (Sagita, 2021). Dari perhitungan diatas dapat disimpulkan bahwa CV ABC masih dapat dalam memenuhi kewajibannya dengan maksimal dengan menggunakan equitas.

3.2.3 Perspektif Pelanggan

Perspektif pelanggan sangat berkaitan dengan bagaimana perusahaan melayani pelanggan. Setiap pelanggan harus dilakukan secara pantas. Guna pelanggan merasa puas atas pelayanan yang diberikan oleh perusahaan. Ukuran yang ditetapkan perusahaan dalam perspektif pelanggan, meliputi :

a) Akuisisi Pelanggan

Akuisisi Pelanggan mampu menarik pelanggan baru dengan cara mengukur tingkat perunit. Berikut adalah tabel dari hasil perhitungan berdasarkan Akuisisi Pelanggan:

Tabel 3.7 Hasil Perhitungan ber dasarkan Akuisisi Pelanggan

Tahun	Pelanggan Baru	Total Pelanggan	Akuisisi Pelanggan
2018	256	486	52,7
2019	266	624	42,6
2020	184	704	40,34

(Sumber: Data diolah penulis)

Berdasarkan tabel 3.7 dapat diketahui bahwa nilai Akuisisi Pelanggan dari CV ABC di tahun 2018 ke 2019 mengalami penurunan sebesar 10,1%. Penurunan tersebut yang disebabkan karena dalam perusahaan mampu menarik

serta memperoleh pelanggan baru dari total pelanggan . Sedangkan dari tahun 2019 ke 2020 juga kembali mengalami penurunan sebesar 2,26% yang menjadi masalah utama mengapa perusahaan kembali mengalami penurunan selain dalam perusahaan kurang mampu dalam menarik perhatian pelanggan yaitu karena adanya masalah dari adanya virus di indonesia yang menyebabkan pelanggan harus tetap dirumah saja selama berbulan-bulan.

b) Retensi Pelanggan

Retensi Pelanggan kinerja dalam perusahaan yang dapat mempertahankan hubungan dengan konsumen. Berikut adalah tabel dari hasil perhitungan berdasarkan Retensi Pelanggan:

Tabel 3.8 Hasil Perhitungan berdasarkan Retensi Pelanggan

Tahun	Pelanggan Lama	Total Pelanggan	Akuisisi Pelanggan
2018	230	486	47,3
2019	358	624	57,3
2020	520	704	73,8

(Sumber: Data diolah penulis)

Berdasarkan tabel 3.8 dapat diketahui bahwa nilai berdasarkan Retensi Pelanggan dari CV ABC di tahun 2018 ke 2019 mengalami kenaikan sebesar 10% sedangkan dari 2019 ke 2020 juga kembali meningkat dengan kenaikan sebesar 16,5. Kenaikan tersebut karena perusahaan mampu meningkatkan serta memperbaiki dalam layanan sehingga dapat mempertahankan hubungan tersebut dengan konsumen lama serta dipicu dengan bertambahnya total pelanggan dan total pelanggan yang lama.

c) Tingkat Profitabilitas Pelanggan

Tingkat Profitabilitas pelanggan dapat memberikan semua informasi yang baik mengenai dari sebuah efektivitas dalam strategi sebuah pasar setiap perusahaan. Berikut adalah tabel dari hasil perhitungan berdasarkan Tingkat profitabilitas pelanggan:

Tabel 3.9 Hasil Perhitungan berdasarkan Tingkat Profitabilitas Pelanggan

Tahun	Laba bersih	Pendapatan bersih	%
2018	668.938.894	4.319.084.917	15,4
2019	1.239.058.230	2.477.677.661	5,0
2020	1.556.892.162	1.794.058.750	0,7

(Sumber: Data diolah penulis)

Pada Tabel 3.9 menunjukkan bahwa nilai dari tingkat profitabilitas CV ABC mengalami penurunan berturut-turut dari tahun 2018 ke 2019 sejumlah 10,4% dan pada tahun 2019 ke 2020 sebesar 4,3%. Penurunan tersebut di sebabkan karena keberadaan pelanggan yang diketahui memberikan keuntungan pada perusahaan semakin berkurang dipicu dengan adanya penambahan pada jumlah total pelanggan yang ada yang disebabkan karena pendapatan bersih pertahun selalu menurun.

3.2.4 Perspektif Proses Bisnis Internal

a) Inovasi

Pada tahun 2018 CV ABC mengeluarkan produk baru dengan beberapa jenis kain dengan nama Baby canvas dan Kain Lycra. Baby Canvas merupakan kain yang mempunyai tekstur jauh dari kesan kaku dan kasar, sedangkan Kain Lycra yaitu kain yang biasanya digunakan untuk jenis

pakaian olahraga. Sumber dari pendapatan produk baru tersebut, sehingga mampu meningkatkan dari sebuah pendapatan bersih yang didapatkan oleh perusahaan. Berikut merupakan tingkatan sebuah pendapatan dalam produk baru terhadap pendapatan bersih yang disajikan pada Tabel 3.10 sebagai berikut :

Tabel 3.10 Hasil Perhitungan berdasarkan Proses Inovasi

Tahun	Pendapatan produk baru	Pendapatan bersih	%
2018	1.210.560.010	4.319.084.917	2,8
2019	811.870.020	2.477.677.661	0,34
2020	620.071.820	1.794.058.750	0,32

(Sumber: Data diolah penulis)

Berdasarkan dari perhitungan pada Tabel 3.10 dapat disimpulkan bahwa pada tahun 2018 CV ABC mampu mendapatkan pendapatan bersih sebesar Rp.4.319.084.917,- dengan persentase sebesar 2,8% karena CV ABC mampu memperoleh sumber dari pendapatan berdasarkan produk kain barunya yang resmi dipasarkan pada tahun 2018. CV ABC memperoleh sumber pendapatannya dari 2 macam kain yaitu kain jenis Baby Canvas dan Lycra. Pada tahun 2019 CV ABC mengalami penurunan yaitu dengan pendapatan bersih sebesar Rp.2.477.677.661,- dengan persentase 0,34% mengalami penurunan sebesar 2,46%. Kemudian pada tahun 2020 kembali mengalami penurunan sebesar 0,02% dengan mendapatkan pendapatan

bersih yang hanya Rp.1.794.058.750,-. Hal ini disebabkan banyaknya peminatan pada produk lain dibandingkan dengan produk baru .

b) Efisiensi Biaya Operasional

Tingkat dari Efisiensi Biaya Operasional menunjukkan dalam kemampuan perusahaan menekan biaya operasi guna sebagai meningkatkan keuntungan yang di peroleh. Berikut adalah tabel dari hasil perhitungan berdasarkan Efisiensi Biaya Operasional :

Tabel 3.11 Hasil Perhitungan berdasarkan Proses Efisiensi Biaya Operasional

Tahun	Beban Operasi	Pendapatan Operasi	%
2018	486.709.869	4.319.084.917	1,1
2019	311.414.436	2.477.677.661	1,2
2020	230.635.370	1.794.058.750	1,3

(Sumber: Data diolah penulis)

Berdasarkan hasil dari perhitungan pada Tabel 3.11 angka pada beban operasi terus mengalami kenaikan. Pada tahun 2018 mendapatkan beban operasi sejumlah Rp.486.709.869,- sedangkan pendapatan operasi sejumlah Rp.4.319.084.917,- dan pada tahun 2019 mendapatkan beban operasi sejumlah Rp.311.414.436,- sedangkan pendapatan operasi sejumlah Rp.2.477.677.661,- kenaikan tersebut dikarenakan pada pendapatan operasi dari 2018 ke 2019 mengalami kenaikan sebesar 0,1% dikarenakan nilai pada beban operasi 2019 dapat menekan lebih rendah. kemudian pada tahun 2020 mendapatkan beban operasi sejumlah Rp.230.635.370,- sedangkan pendapatan operasi sejumlah Rp.1.794.058.750,- kembali mengalami

kenaikan sebesar 0,1%. Sehingga dalam persentase tingkatan sebuah efisiensi biaya operasional juga konstan dengan rata-rata 1,2%. Biaya dalam operasi CV ABC dikatakan telah mencapai sebuah tingkatan efisiensi yang baik.

c) Kerjasama Dengan Pihak Ketiga

Berdasarkan data yang didapatkan berdasarkan laporan keuangan tahun 2018-2020, berikut merupakan jumlah pihak ketiga dan mitra bisnis yang bekerja dengan melakukan perjanjian dengan CV ABC yang disajikan pada Tabel 3.12:

Tabel 3.12 Jumlah Kerja Sama CV ABC

Tahun	2018	2019	2020
Jumlah mitra bisnis	5	4	4
Rata-rata	4,3		

(Sumber: Data diolah penulis)

Berdasarkan pada tabel 3.12 kinerja CV ABC pada indikator dengan kerja sama pihak ketiga dikatakan baik. Karena banyaknya pada mitra bisnis yang bekerja sama dengan CV ABC setiap tahunnya lebih 3 mitra bisnis (Sagita, 2021). CV ABC melakukan kerjasama dalam rangka meningkatkan kualitas serta menambah jaringan kerjasama. CV ABC melakukan kerja sama dengan pemasok, selain itu CV ABC juga bekerja sama dengan beberapa Bank. Yaitu antara lain : CV GM, CV JCA, CV SB, PT BANK CIMBNIAGA TBK, PT BANK MANDIRI TBK.

3.2.5 Perspektif Pembelajaran dan Pertumbuhan

Perspektif pembelajaran dan pertumbuhan mengidentifikasi yang harus dibangun perusahaan guna untuk membentuk pertumbuhan dan berkembangnya perusahaan dalam jangka panjang. Sasaran strategik dari perspektif pertumbuhan dan pembelajaran adalah human capital. Dengan begitu dalam perspektif pembelajaran dan pertumbuhan menggunakan prinsip :

a) Tingkat Perputaran Karyawan (Retensi pekerja)

Retensi pekerja merupakan kemampuan dalam perusahaan untuk mempertahankan pekerjaan. Berikut adalah tabel dari hasil perhitungan berdasarkan Retensi pekerja:

Tabel 3.13 Hasil Perhitungan berdasarkan Retensi Pekerja

Tahun	Pekerja Keluar	Total Pekerja	Retensi Pekerja
2018	5	15	3,0
2019	3	13	2,0
2020	3	16	5,3

(Sumber: Data diolah penulis)

Berdasarkan Tabel 3.13 tingkat retensi pekerja total pekerja pada tahun 2018 sebanyak 15 dan retensi pekerja sebesar 3,0% sedangkan pada tahun 2019 total pekerja sebanyak 13 dan retensi pekerja sebesar 2,0% dapat dijelaskan bahwa pada tahun 2018 ke 2019 menurun sebanyak 1,0%. Hal ini disebabkan karena pada tahun 2019 adanya pekerja yang keluar tidak seimbang dengan total pekerja yang ada. Kemudian pada tahun 2020 total pekerja sebanyak 16 dan retensi pekerja sejumlah 5,3%, dapat dijelaskan

bahwa pada tahun 2019 ke 2020 mengalami kenaikan sebesar 3,3% dikarenakan jumlah pekerja yang keluar seimbang dengan naiknya total pekerja pada tahun 2020. Berdasarkan dengan total pekerja menunjukkan bahwa CV ABC mampu mempertahankan pekerjanya dengan baik.

b) Program Pelatihan Pekerja

Berdasarkan dari data laporan tahunan CV ABC, selama tahun 2018-2020 terdapat pelatihan untuk pekerja. Pada tahun 2019 terdapat 2 kegiatan dalam pelatihan yang diselenggarakan CV ABC disajikan pada Tabel 3.13 :

Tabel 3.14 Kegiatan program pelatihan pekerja

Tanggal	Pelatihan	Partisipan
4 Mei 2019	Face Print	Semua Pekerja
2 Agustus 2019	Pelatihan dalam penerapan 6s	Bagian gudang dan Pemasaran

(Sumber: Data diolah penulis)

Berdasarkan pada tabel 3.14 diketahui pada tahun 2018 tidak adanya kegiatan program pelatihan pekerja. Kemudian pada 2019 terdapat kegiatan program pelatihan pekerja yaitu pada tanggal 4 mei adanya pelatihan Face Print yang diikuti oleh semua pekerja karena adanya anjuran dari perusahaan yang diwajibkan absensi menggunakan face print, pada tanggal 2 Agustus adanya program pelatihan kerja yaitu dalam penerapan 6s guna menciptakan serta memelihara lingkungan yang rapih, bersih, baik dalam lingkungan kerja yang diikuti oleh bagian gudang dan pemasaran. Sedangkan pada tahun 2020 tidak adanya kegiatan program pelatihan kerja.

c) Produktivitas Pekerja

Merupakan hasil dari pengaruh keseluruhan dari peningkatan keahlian dan moral, inovasi, proses internal, dan kepuasan pelanggan. Berikut adalah tabel dari hasil perhitungan berdasarkan produktivitas pekerja:

Tabel 3.15 Hasil Perhitungan Produktivitas Pekerja

Tahun	Pendapatan	Total Pekerja	Rp/Pekerja	%
2018	4.319.084.917	15	287.938.994	28,7
2019	2.477.677.661	15	165.178.510	16,5
2020	1.794.058.750	16	112.128.671	11,2

(Sumber: Data diolah penulis)

Berdasarkan pada tabel 3.15 produktivitas pekerja dari tahun 2018-2020 terus menurun. Pada tahun 2018 ke 2019 menurun sebesar 12,2%, Sedangkan pada tahun 2019 ke 2020 menurun sebesar 5,3%. Penyebab dari menurunnya produktivitas yaitu yaitu naiknya jumlah karyawan yang keluar atau mutasi kerja dan pendapatan dari tahun ke tahun semakin menurun. Sehingga, pekerja tidak dapat melakukan pekerjaan yang sama dengan tahun sebelumnya sehingga efesensi serta efektivitas karyawan menurun.

Persentase yang ada setiap indikator pada setiap tahunnya akan menjumlahkan serta menghasilkan pada setiap hasil kemudian dibagi dengan jumlah pertahun berdasarkan penelitian kemudian mendapatkan rata-rata setiap nilai. Selanjutnya mengalikan nilai rata-rata tersebut bobot sesuai indikator dan target. Berikut merupakan perhitungan berdasarkan dengan hasil indikator :

Tabel 3.16 Rata-rata dan nilai realisasi
berdasarkan Perspektif Balance Scorecard CV ABC Tahun 2018-2020

Perspektif	Indikator	Realisasi			Rata-rata (%)
		2018	2019	2020	
Keuangan	ROA	3,9	10,3	6,0	6,73
	ROE	8,1	16,9	73,2	32,7
	Net Profit Margin	15,5	9,6	8,6	11,2
	Pertumbuhan dan Penjualan	0,0	2,5	1,8	1,43
	Debts to Asset	0,95	0,38	0,17	0,5
	Debts to Equity	20,0	6,34	21,7	16,0
Pelanggan	Akuisisi Pelanggan	52,7	42,6	40,34	45,2
	Retensi Pelanggan	47,3	57,3	73,8	59,4
	Profitabilitas Pelanggan	15,4	5,0	0,7	7,03
Proses Bisnis Internal	Inovasi	2,8	0,34	0,32	1,15
	Efisiensi Biaya Operasional	1,1	1,2	1,3	1,2
	Kerja sama dengan pihak ketiga	5	4	4	4,3
Pembelajaran dan Pertumbuhan	Retensi Pekerja	3,0	2,0	5,33	3,4
	Program Pelatihan Pekerja	-	2	-	0,66
	Produktivitas Pekerja	28,7	16,5	11,2	18,8

(Sumber: Data diolah penulis)

Tabel 3.17 Hasil Perhitungan kinerja CV ABC Tahun 2018-2020

Perspektif	Indikator	Rata-rata	Target	Kinerja	Bobot Indikator	Kinerja x bobot indikator
Perspektif Keuangan	ROA	6,73	100%	0,07	0,17	0,01
	ROE	32,7	100%	0,33	0,17	0,05
	NPM	11,2	100%	0,11	0,17	0,01
	Pertumbuhan dan Penjualan	1,43	100%	0,01	0,17	0,00
	Debts-to-Assets	0,5	45%	0,00	0,16	0,00
	Debts-to-Equity	16,0	45%	0,07	0,16	0,00
				0,59	1	0,07
Perspektif Pelanggan	Retensi Pelanggan	45,2	100%	0,45	0,30	0,13
	Akuisisi Pelanggan	59,4	100%	0,59	0,30	0,17
	Profitabilitas Pelanggan	7,03	100%	0,70	0,40	0,28
				1,74	1	0,58
Perspektif Proses Bisnis Internal	Inovasi	1,15	100%	0,01	0,25	0,02
	Efisiensi Biaya Operasional	1,2	100%	0,01	0,40	0,04
	Kerja Sama	4,3	33%	0,04	0,35	0,14

Perspektif	Indikator	Rata-rata	Target	Kinerja	Bobot Indikator	Kinerja x bobot indikator
				0,06	1	0,2
Perspektif pembelajaran dan pertumbuhan	Perputaran Karyawan	3,4	100%	0,03	0,25	0,07
	Program pelatihan Karyawan	0,66	100%	0,00	0,35	0,00
	Produktivitas Karyawan	18,8	100%	0,19	0,40	0,76
				0,22	1	0,83
	Total				4	

(Sumber: Data diolah penulis)

Tabel 3.18 Total skor pada kinerja CV ABC Tahun 2018-2020

Perspektif	Bobot Perspektif	Kinerja	Bobot perspektif x kinerja
Perspektif Keuangan	20%	0,56	1,2
Perspektif Pelanggan	30%	1,74	5,2
Perspektif Proses Bisnis Internal	30%	0,06	1,8
Perspektif Pembelajaran dan Pertumbuhan	20%	0,22	4,4
Total	100%	2,58	12,5
Kinerja			CC

(Sumber: Data diolah penulis)

Dari hasil dari tabel 3.18 berdasarkan pencapaian kinerja dari perspektif keuangan yaitu sebesar 1,2% dari bobot perspektif yang ditentukan yaitu sebesar 20%, dari hasil tersebut menunjukkan bahwa kinerja perusahaan dengan penilaian perspektif keuangan dinyatakan kurang baik. Perspektif pelanggan kinerja berdasarkan pencapaian perusahaan sebesar 5,2% bobot yang telah ditentukan berdasarkan indikator yaitu sebesar 30%, pada perspektif ini dinyatakan masih kurang baik. Perspektif bisnis internal berdasarkan pencapaian perusahaan sebesar 1,8% sedangkan 30% merupakan bobot perspektif yang ditentukan, hal ini dikatakan bahwa kinerja berdasarkan perspektif bisnis internal dinyatakan kurang baik. Sedangkan, pada perspektif pembelajaran dan pertumbuhan berdasarkan hasil kerjanya yaitu sebesar 4,4%, dari bobot perspektif yang ditentukan yaitu 20%, dari hasil kinerja tersebut pada perspektif ini dinyatakan cukup baik. Berdasarkan menurut hasil skor akhir pada semua perspektif, dari kinerja CV ABC tahun 2018-2020 termasuk dalam kategori “CC” dengan Total skor akhir kinerja sebesar 12,5% berdasarkan penilaian *Balance Scorecard* yang termasuk dalam kategori “Tidak Sehat” dikarenakan CV. ABC dalam kinerja berdasarkan semua perspektif belum maksimal serta termasuk dalam kondisi perusahaan tergolong baru berusia 3 tahun yang masih termasuk dalam proses pengembangan bisnis perusahaan. Berdasarkan kinerja perspektif keuangan memiliki skor sebesar 1,2% yang dinyatakan “kurang baik” dikarenakan perusahaan belum mampu dalam pengelolaan aktiva secara maksimal serta berdasarkan hasil rasio selama periode 2018-2020 yang mengalami penurunan bahwa CV ABC belum mampu mendapatkan

keuntungan yg diperoleh dari modal. pada perspektif pelanggan memiliki skor sebesar 5,2% dinyatakan “cukup baik” dikarenakan pada perspektif ini perusahaan cukup baik dalam mempertahankan pelanggan lama dengan pelanggan baru, banyak beberapa pelanggan kembali ke CV ABC, pada perspektif proses bisnis internal memiliki skor 1,8% dinyatakan “kurang baik” dikarenakan CV ABC yang menjadi acuan yaitu faktor pelanggan dalam membeli atau memesan produk yang di hasilkan oleh CV ABC kurang dalam pemasaran produk melalui sosial media, sedangkan di perspektif pembelajara dan pertumbuhan memiliki skor 4,4% dan dinyatakan cukup baik” dikarenakan dalam pelayanan yang menyebabkan pelanggan mampu menerima pelayanan semua pekerja di CV ABC tanggap dan cepat dalam melayani penjualan pada saat melayani pelanggan. Agar perusahaan mendapatkan skor maksimal yaitu “AA” maka perusahaan harus memiliki tujuan memperoleh dan mempertahankan kelangsungan pada kinerja perusahaan dengan cara aktivitas usahanya, dengan cara setiap perusahaan wajib melakukan sebuah perbaikan dan melakukan perubahan yang signifikan dalam melakukan kegiatan operasional pada perusahaan agar bisa mengikuti sebuah pertumbuhan serta perkembangan industri.

BAB IV

KESIMPULAN DAN SARAN

4.1 Kesimpulan

Kesimpulan yang diperoleh penulis adalah :

1. Berdasarkan Kinerja Perspektif Keuangan CV ABC dapat disimpulkan “ Kurang Baik ” dengan skor akhir 1,2%.
2. Berdasarkan Kinerja Perspektif Pelanggan CV ABC dapat disimpulkan “ Cukup Baik ” dengan skor akhir 5,2%.
3. Berdasarkan Kinerja Perspektif Proses Bisnis Internal CV ABC dapat disimpulkan “ Kurang Baik ” dengan skor akhir 1,8%.
4. Berdasarkan Kinerja Perspektif Pembelajaran dan Pertumbuhan dapat disimpulkan “ Cukup Baik ” dengan skor akhir 4,4%.
5. Berdasarkan keseluruhan dari 4 Perspektif berdasarkan *Balance Scorecard* dari kinerja CV ABC dapat disimpulkan “Tidak Baik” dengan mendapat total skor 12,5% yang termasuk kategori CC dengan kondisi “ Tidak Sehat ”

4.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan yang penulis analisis, maka penulis memberikan saran untuk meningkatkan perusahaan dan peneliti selanjutnya, antara lain :

1. Perusahaan diharapkan lebih bisa menilai kinerja melalui manajemen dengan melakukannya secara komprehensif dalam menggunakan *Balance Scorecard* supaya bisa mengimplementasikan strategi yang selaras berdasarkan visi serta misi setiap perusahaan.

2. Perusahaan diharuskan melakukan sebuah perbaikan dan melakukan perubahan yang signifikan dalam melakukan kegiatan operasional pada perusahaan agar bisa mengikuti sebuah pertumbuhan serta perkembangan industri.



BAB V
DAFTAR PUSTAKA

Mahmudi. (2016). *Buku Akutansi Sektor Publik*. Yogyakarta: UII Press.

Mahmudi. (2016). *Buku Analisis Laporan Keuangan Pemerintah Daerah*.

Yogyakarta: STIM YPKN.

Mahmudi. (2019). *Buku Manajemen Kinerja Sektor Publik*. Yogyakarta: STIM YPKN.

Sagita, H. F. (2021). *Analisis Penilaian Kinerja Keuangan dan Non Keuangan dengan Pendekatan Metode Balanced Scorecard*. Yogyakarta: Universitas Muhammadiyah Yogyakarta.

Rombe, Y (2021). Strategi Penerapan Tools *Balance Scorecard* Terhadap Digital banking Di PT. Bank Negara Indonesia (Persero) Kantor Pusat Jakarta Pusat. *CELEBES EQUILIBRUM JOURNAL*, 10-24.

LAMPIRAN

Lampiran 1

CV ABC			
LAPORAN POSISI KEUANGAN			
PER TAHUN			
2018			
Aset Lancar			Liabilitas
Kas	4.601.909		Hutang Usaha
Bank	408.574.213		1.494.327.352
Piutang Dagang	-		Hutang Pajak
Piutang Lainnya	-		-
Persediaan Barang Dagang	1.246.253.750		PPN
Pajak Dibayar Dimuka	-		-
Beban Dibayar Dimuka	-		PPh 29/PP 46/PP 23
Beban Asuransi Dibayar Dimuka	16.601.375		9.672.353
Jumlah Aset Lancar	1.676.031.247		Hutang Bank
			-
			Hutang Lainnya
			110.770.560
			Jumlah Liabilitas
			1.614.770.265
Aset Tetap			Ekuitas
Gedung	21.250.000		Modal
Inventaris Kantor	2.150.000		-
Kendaraan	-		Tambahan Setoran Modal
Aset Lainnya	-		-
Akumulasi Penyusutan	(2.620.833)		Laba Ditahan
Jumlah Aset Tetap	20.779.167		-
			Laba Periode Berjalan
			654.441.043
			Prive
			(572.400.894)
			Jumlah Ekuitas
			82.040.150
TOTAL ASET	1.696.810.414		TOTAL LIABILITAS DAN EKUITAS
			1.696.810.414

Lampiran 2

CV ABC
LAPORAN LABA RUGI
UNTUK TAHUN 2018

	JANUARI-DESEMBER	
PENDAPATAN		
Penjualan		4.319.084.917
Potongan penjualan		-
Retur Penjualan		-
Jumlah Pendapatan		4.319.084.917
HARGA POKOK PENJUALAN		
Persediaan Barang Dagang awal	1.025.150.000	
Pembelian	3.368.487.950	
Potongan pembelian	80.000	
Retur Pembelian	15.750.000	
Beban angkut pembelian	1.962.500	
Harga Pokok Barang Siap Dijual	4.379.770.450	
Persediaan Barang Dagang akhir	1.246.253.750	
Harga Pokok Penjualan		3.133.516.700
Laba (Rugi) Bruto / laba kotor		1.185.568.217
BEBAN		
Beban Penjualan	15.254.925	
Beban Gaji	309.817.062	
Beban Tunjangan	40.801.100	
Beban Pendidikan & Pelatihan	-	
Beban Sewa	-	
Beban Perlengkapan	15.543.400	
Beban Pemeliharaan	15.240.000	
Beban Penyusutan	1.600.000	
Beban Listrik, Air, Telpon, Sampah dan Keamanan	10.413.800	
Beban Rumah Tangga Kantor	18.160.550	
Beban Pajak & Perjinan	6.511.708	
Beban Sosial dan Lingkungan	556.250	
Beban ATK	338.700	
Beban Jasa Pihak Ketiga	25.076.250	
Beban Perjalanan Dinas	11.556.500	
Beban Konsumsi	913.000	
Beban Pos, Materai	852.000	
Beban Transportasi, BBM	14.074.625	
Beban Promosi	-	
Beban Entertainment	-	
Jumlah Beban		486.709.869
LABA (RUGI) USAHA		698.858.347
	JANUARI	DESEMBER
	-	
PENDAPATAN (BEBAN) LAIN		
Pendapatan Bunga	1.458.363	
Beban Administrasi Bank	2.476.106	
Beban Lain-Lain	-	
Jumlah Pendapatan (Beban) Lain		(1.017.743)
LABA (RUGI) SEBELUM PAJAK PENGHASILAN		697.840.604
Beban Pajak Penghasilan		28.901.710
LABA (RUGI) SETELAH PAJAK PENGHASILAN		668.938.894

Lampiran 3

CV ABC LAPORAN POSISI KEUANGAN PER TAHUN 2019			
Aset Lancar			
Kas	250.481.894	Liabilitas	
Bank	257.602.993	Hutang Usaha	462.810.850
Piutang Dagang	-	Hutang Pajak	-
Piutang Lainnya	125.000.000	Hutang PPN	-
Persediaan Barang Dagang	550.378.700	Hutang PPh 21	-
Pajak Dibayar Dimuka	-	Hutang PPh Pasal 4 Ayat 2	-
PPh 22	-	Hutang PPh 29/PP 46/PP 23	950.855
PPh 23	-	PPN Keluaran	-
PPh 25	-	Hutang Bank	-
PPN Masukan	-	Hutang Lainnya	-
Beban Dibayar Dimuka	-		
Beban Sewa	-	Jumlah Liabilitas	463.761.705
Beban Asuransi	3.469.815		
Beban Lainnya	-		
Jumlah Aset Lancar	1.186.933.402	Ekuitas	
Aset Tetap		Modal	242.072.988
Gedung	-	Tambahan Setoran Modal	-
Inventaris Kantor	10.906.000	Laba Ditahan	-
Kendaraan	-	Laba Periode Berjalan	1.239.058.230
Aset Lainnya	-	Prive	750.000.000
Akumulasi Penyusutan	(2.946.479)	Jumlah Ekuitas	731.131.218
Jumlah Aset Tetap	7.959.521		
TOTAL ASET	1.194.892.923	TOTAL LIABILITAS DAN EKUITAS	1.194.892.923

Lampiran 4

CV ABC
LAPORAN LABA RUGI
TAHUN 2019

	JANUARI-DESEMBER	
PENDAPATAN		
Penjualan		2.477.971.998
Potongan penjualan		294.337
Retur Penjualan		-
Jumlah Pendapatan		2.477.677.661
HARGA POKOK PENJUALAN		
Persediaan Barang Dagang awal	200.042.000	
Pembelian	1.263.250.800	
Potongan pembelian	-	
Retur Pembelian	250.000	
Beban angkut pembelian	1.531.200	
Harga Pokok Barang Siap Dijual	1.464.574.000	
Persediaan Barang Dagang akhir	550.378.700	
Harga Pokok Penjualan		914.195.300
Laba (Rugi) Bruto		1.563.482.361
BEBAN		
Beban Penjualan	6.503.927	
Beban Gaji	198.046.400	
Beban Tunjangan	37.402.200	
Beban Pendidikan & Pelatihan	-	
Beban Sewa	-	
Beban Perlengkapan	8.116.700	
Beban Pemeliharaan	4.000	
Beban Penyusutan	1.977.875	
Beban Listrik, Air, Telpon, Sampah dan Keamanan	23.402.700	
Beban Rumah Tangga Kantor	6.404.700	
Beban Pajak & Perijinan	5.161.534	
Beban Sosial dan Lingkungan	365.000	
Beban ATK	1.356.900	
Beban Jasa Pihak Ketiga	19.232.000	
Beban Perjalanan Dinas	198.000	
Beban Konsumsi	2.559.500	
Beban Pos, Materai	385.500	
Beban Transportasi, BBM	297.500	
Beban Promosi	-	
Beban Entertainment	-	
Jumlah Beban		311.414.436
LABA (RUGI) USAHA		1.252.067.925
PENDAPATAN (BEBAN) LAIN		
Pendapatan Bunga	374.581	
Beban Administrasi Bank	-	
Beban Lain-Lain	994.416	
Jumlah Pendapatan (Beban) Lain		(619.835)
LABA (RUGI) SEBELUM PAJAK PENGHASILAN		1.251.448.090
Beban Pajak Penghasilan		12.389.860
LABA (RUGI) SETELAH PAJAK PENGHASILAN		1.239.058.230

Lampiran 5

CV ABC			
LAPORAN POSISI KEUANGAN			
PER TAHUN 2020			
Aset Lancar		Liabilitas	
Kas	1.350.136.994	Hutang Usaha	462.740.850
Bank	549.103.688	Hutang Pajak	-
Piutang Dagang	-	Hutang PPN	-
Piutang Lainnya	125.000.000	Hutang PPh 21	-
Persediaan Barang Dagang	550.378.700	Hutang PPh Pasal 4 Ayat 2	-
Pajak Dibayar Dimuka	-	Hutang PPh 29/PP 46/PP 23	490.073
Beban Dibayar Dimuka	-	Hutang Bank	-
Sewa Dibayar Dimuka	-	Hutang Lainnya	-
Beban Asuransi Dibayar Dimuka	6.633.930		
Jumlah Aset Lancar	2.581.253.312	Jumlah Liabilitas	463.230.923
Aset Tetap		Ekuitas	
Gedung	-	Modal	242.072.988
Inventaris Kantor	10.906.000	Tambahan Setoran Modal	-
Kendaraan	-	Laba Ditahan	489.058.230
Aset Lainnya	-	Laba Periode Berjalan	1.394.850.692
Akumulasi Penyusutan	(2.946.479)	Prive	-
Jumlah Aset Tetap	7.959.521	Jumlah Ekuitas	2.125.981.910
TOTAL ASET	2.589.212.833	TOTAL LIABILITAS DAN EKUITAS	2.589.212.833

Lampiran 7



HTC TRAINING & CONSULTING (PUSAT PENDIDIKAN, PENGEMBANGAN, DAN PELATIHAN PAJAK)

Graha HTC Yogyakarta:
Jl. Parasamya No. 13 Beran Lor, Tridadi, Sleman, Yogyakarta Kode Pos: 55511
CP: 085643300063, 0274-2885536 email: htctraining1984@gmail.com

SURAT KETERANGAN MAGANG Nomor: 28/HTC-TC/MK/VI/2021

Yang bertandatangan dibawah ini:

Nama : Hersona Bangun, SH.,SE.,Ak.,BKP.,CA.,M.Ak.,CLA.,Asean
CPA.,CPCLE.,CCCLE
Alamat : Jl. Parasamya No. 13, Beran Lor, Tridadi, Sleman
Jabatan : Direktur

Dengan ini menerangkan bahwa :

Nama : Nadia Rizki Amalia
NIM : 18212039
Jurusan : D3 Akuntansi

Adalah Mahasiswa Magang di HTC Training & Consulting yang bergerak dibidang Jasa Pendidikan, Pelatihan dan Konsultasi Pajak dan telah menyelesaikan magang dengan baik sejak tanggal 18 Januari 2021 sampai dengan 27 Maret 2021. Adapun Pekerjaan yang dilakukan berupa:

- Penyusunan Laporan Keuangan

Demikian surat keterangan ini kami buat agar dapat digunakan sebagaimana mestinya.

Sleman, 29 Juni 2021

Pusat Pendidikan, Pengembangan dan Pelatihan Pajak

HTC Training & Consulting

Hersona Bangun, SH.,SE.,Ak.,BKP.,CA.,M.Ak.,CLA.,Asean CPA.,CPCLE.,CCCLE

Direktur

