

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang**

Perkembangan perekonomian di Indonesia semakin maju dan modern serta memiliki perubahan lingkungan yang cepat saat ini dan dapat memberikan dampak positif bagi kemajuan ekonomi dibidang makanan, industri dan jasa. Selain memiliki dampak positif, juga memiliki dampak negatif yaitu semakin berkembangnya perekonomian semakin sulit mendapatkan pekerjaan dikarenakan terbatasnya lapangan pekerjaan dan keterbatasannya kemampuan, sehingga mendorong seseorang untuk berani membuka usaha sendiri. Banyak sekali usaha – usaha baru khususnya pada usaha mikro atau kecil, sehingga para masyarakat beranggapan hanya usaha ini yang dapat dilakukan untuk menopang kebutuhan keluarga. Secara tidak langsung telah mendorong persaingan usaha antar *home industry* di berbagai bidang usaha (Syahdan & Husnan, 2019)

*Home industry* adalah usaha rumahan yang berskala kecil yang bisa dilakukan para pembisnis dirumah hanya untuk usaha sampingan atau usaha utama. Pada saat ini usaha di bidang makanan mengalami peningkatan yang cukup baik, salah satunya yaitu pada produksi makanan tradisional yang dijadikan oleh-oleh atau makanan khas daerah tersebut. Kenyataan ini dapat menjadikan sebuah peluang usaha untuk mengembangkan produk rumah tangga atau usaha rumahan (*home industry*). Usaha kecil merupakan suatu kegiatan ekonomi rakyat yang berskala kecil, dan memenuhi kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan serta kepemilikan sebagaimana diatur dalam undang-undang (Tohar, 2001). Sifat

UMKM yang fleksibel dan dapat dilakukan oleh masyarakat bawah ataupun menengah, serta para pelaku UMKM atau pengusaha kecil dapat dengan mudah berpartisipasi. Usaha Bakpia Eka sudah lama berdiri sejak tahun 2013 yang terletak di Desa Kedungsoko, usaha bakpia ini membuat masyarakat di daerah tersebut dijadikan sebagai mata pencaharian kedua selain berkebun dan bertani.

Penilaian kinerja merupakan suatu penilaian yang dilakukan untuk melihat sejauh mana suatu perusahaan telah melakukan serta menggunakan aturan-aturan pelaksanaan kegiatan operasional perusahaan secara baik dan benar (Fahmi, 2015). Penilaian kinerja merupakan suatu kegiatan – kegiatan untuk mengetahui tingkat pencapaian strategi yang ditetapkan pada suatu organisasi dan mengidentifikasi kendala penyebab ketidakberhasilan strategi tersebut (Susetyo, 2013). Suatu usaha dapat dikatakan berhasil jika usaha tersebut dapat memenuhi suatu kewajiban seperti membayar bunga modal, upah tenaga kerja karyawan serta sarana produksi yang lainnya dan termasuk kewajiban pihak ketiga. Kinerja merupakan gambaran kondisi perusahaan pada suatu periode tertentu baik menyangkut aspek penghimpunan dana maupun penyaluran dana, yang biasanya diukur dengan indikator kecukupan modal, likuiditas dan profitabilitas (Jumingan, 2006).

Penilaian kinerja suatu perusahaan merupakan salah satu cara yang dapat dilakukan oleh manajemen agar dapat memenuhi kewajibannya terhadap para penyandang dana dan juga untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan perusahaan. Penilaian kinerja perusahaan yang ditimbulkan sebagai akibat dari proses pengambilan keputusan manajemen, merupakan persoalan yang kompleks karena menyangkut efektivitas pemanfaatan modal dan efisiensi dari kegiatan

perusahaan yang menyangkut nilai serta keamanan dari berbagai tuntutan yang timbul terhadap perusahaan. Dalam menilai dan mengukur kinerja keuangan harus diimbangi dengan perencanaan keuangan yang baik.

Suatu usaha dikatakan berhasil di dalam usahanya apabila setelah jangka waktu tertentu usaha tersebut mengalami peningkatan baik dalam permodalan, skala usaha, hasil atau laba, jenis usaha atau pengelolaan (Erliah, 2007). Melakukan evaluasi kemajuan usaha merupakan proses yang berlangsung secara terus-menerus dan berkesinambungan. Evaluasi bermula dari kegiatan monitoring setiap proses dalam usaha yang dijalankan. Dari hasil monitoring tersebut dapat dibuat analisis kemajuan, kemunduran, dan pencapaian apa yang sudah dilaksanakan. Evaluasi dan monitoring biasanya digunakan oleh *entrepreneur* untuk mengetahui strategi sukses di dalam berbisnis, salah satu metode yang digunakan untuk pengukuran kinerja keuangan yaitu *Balanced Scorecard* (BSC).

*Balanced Scorecard* (BSC) merupakan salah satu metode pengukuran kinerja perusahaan secara keseluruhan yang menjabarkan visi dan strategi perusahaan kedalam empat *perspective*, yaitu *Financial perspective*, *Customer perspective*, *Internal Business Process perspective* dan *Learning and Growth perspective*. (Singgih, et.al, 2001). Hal ini menggambarkan bahwa setiap perusahaan harus mempunyai pengetahuan serta strategi usaha yang sesuai dengan jenis usaha yang dikelolanya agar perusahaan tersebut dapat dikendalikan dengan baik sehingga mampu bersaing pada pasar yang dimasukinya (Aulia & Andri, 2013).

Pemilik perusahaan yang menerapkan metode *Balanced Scorecard* akan mampu mengukur bagaimana unit bisnis perusahaan dapat meningkatkan kinerja perusahaan dengan tetap mempertimbangkan kepentingan-kepentingan masa yang akan datang. Perusahaan perlu memperhatikan aspek – aspek yang ada didalam *Balanced Scorecard*, yaitu aspek keuangan, aspek pelanggan, aspek proses bisnis internal serta pertumbuhan dan pembelajaran. Dari aspek yang ada pada metode *Balanced Scorecard* ini akan perusahaan dapat mengukur kinerja yang ada pada internal dan eksternal yang ada pada perusahaan. Metodologi BSC adalah pendekatan perencanaan strategis dengan tujuan penempatan yang memungkinkan karyawan memiliki garis pandang dan pemahaman bagaimana peran mereka memengaruhi rencana strategis organisasi (Desnilia, 2022)

Produksi *home industry* saat ini marak di kalangan manapun, terutama di daerah pedesaan demi untuk menunjang kehidupan. Tidak sedikit masyarakat pedesaan memiliki perekonomian berkecukupan dari hasil usaha *home industry* yang dijalankannya. *Home industry* Bakpia Eka Tulungagung merupakan salah satu usaha rumahan yang membuat jajanan khas Jogja yaitu bakpia di Tulungagung, tepatnya di Desa Kedungsoko yang dikenal dengan nama. Peluang usaha bakpia ini memiliki prospek cukup menjanjikan, yang dapat dimulai dari usaha skala kecil, menengah dan sampai besar tergantung modal yang dimiliki. Pengelolaan usaha ini sangat sederhana dan bahan produksi yang dibutuhkan juga mudah di dapat dengan harga yang terjangkau.

Usaha Bakpia Eka dalam menjalankan aktivitas operasional mendapat pesaing dari usaha sejenis, adapun usaha bakpia di daerah Tulungagung yang menjadi pesaing Bakpia Eka dapat ditunjukkan pada Tabel 1.1.

Tabel 1. 1. Nama-Nama Pesaing Bakpia Eka Tahun 2022

No.	Nama Pesaing	Alamat	Rata-Rata Penjualan/ Bulan
1.	Bakpia MIFTA	Jl. Raya Kedungsoko, RT.01/RW.02, Kedungsoko, Kec. Tulungagung, Kabupaten Tulungagung	Rp.125.000.000-
2.	Bakpia Almair	Jl. Trunojoyo, RT.03/RW.02, Trimulyo, Ngujang, Kec. Kedungwaru, Kabupaten Tulungagung	Rp.110.000.000,-
3.	Bakpia Queen	Jl. Arjuna No.26b, Dusun Sawahan, Sidorejo, Kec. Kauman, Kabupaten Tulungagung	Rp.75.000.000,-
4.	Bakpia Pulosari Puput Permatasari Ngunut	RT.03/RW.01, Karang Tengah, Pulosari, Kec. Ngunut, Kab. Tulungagung	Rp. 120.000.000,-
5.	Bakpia Eka	Dusun Katul RT/RW 001/003, Kelurahan Kedungsoko, Kecamatan Tulungagung	Rp. 201.000.000,-
6.	Bakpia SHOKA	Jl. Raya Kedungsoko, RT.01/RW.03, Kedungsoko, Kec. Tulungagung, Kab. Tulungagung	Rp.80.000.000,-
7.	Bakpia AIDA	Jl. Kandung, RT.004/RW.001, Sumberagung, Banjarejo, Kec. Rejotangan, Kab. Tulungagung	Rp.90.000.000,-
8.	Rumah Pia Ar Royan	Jl. KH. Ahmad Dahlan 001/016 Pulosari, Kec. Ngunut, Kab. Tulungagung	Rp.135.000.000,-

Sumber: Hasil survei Peneliti

Berdasarkan Tabel 1.1 menunjukkan adanya persaingan yang ketat dari penjualan produk Bakpia di Kabupaten Tulungagung, hal tersebut dapat ditunjukkan dengan pencapaian hasil penjualan per bulannya. Berdasarkan data

hasil penjualan Bakpia Eka memiliki nilai penjualan tertinggi dibandingkan dengan pesaingnya, namun demikian apabila ditinjau dari jumlah unit yang terjual Bakpia Eka cenderung mengalami penurunan. Kondisi data omset atau hasil penjualan Bakpia Eka pada tahun 2022 dapat ditunjukkan pada Tabel 1.2

Tabel 1.2 Data Penjualan Bakpia Eka Tahun 2022

Bulan	Jumlah (Unit)
Januari-Maret	390.500
April-Juni	255.550
Juli-September	240.500
Oktober-Desember	210.560

Sumber: Bakpia Eka Kabupaten Tulungagung

Berdasarkan Tabel 1.2 menunjukkan bahwa hasil penjualan yang diperoleh dari aktivitas operasional Bakpia Eka menunjukkan adanya penurunan, kondisi ini akan menjadi permasalahan atau menghambat upaya pencapaian usaha yang ditetapkan oleh pemilik. Kenyataan ini menjadikan pemilik Bakpia Eka selalu berupaya untuk meningkatkan hasil penjualan yang akan berdampak pada pencapaian kinerja keuangan atas usaha yang dijalankan

Pengukuran kinerja menggunakan konsep *Balanced Scorecard* (BSC) menjadi penting untuk dilakukan karena merupakan salah satu metode pengukuran kinerja perusahaan secara keseluruhan yang menjabarkan visi dan strategi perusahaan kedalam empat *perspective*, yaitu *financial perspective*, *customer perspective*, *internal business process perspective* dan *Learning and Growth perspective*. Hal ini menggambarkan bahwa setiap perusahaan harus mempunyai pengetahuan serta strategi usaha yang sesuai dengan jenis usaha yang dikelolanya agar perusahaan tersebut dapat dikendalikan dengan baik sehingga mampu bersaing pada pasar yang dimasukinya (Aulia & Andri, 2013).

Permasalahan yang dihadapi oleh pemilik *home industry* bakpia Eka dalam menjalankan aktivitas usahanya yaitu terjadi karena dalam pencapaian hasil penjualan menunjukkan adanya kecenderungan mengalami penurunan dan selama ini pemilik mengukur pencapaian kinerja usaha ditinjau dari pencapaian laba atau keuntungan dan belum mengukur pencapaian kinerja dari perspektif keuangan dan non keuangan. Berdasarkan latar belakang tersebut peneliti mengambil judul **“Pengukuran Kinerja Usaha Dengan *Balanced Scorecard* Pada *Home Industry* Bakpia Eka di Tulungagung”**

#### **B. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang di atas yang sudah dipaparkan, maka rumusan masalah yang ingin dibahas dalam penelitian ini adalah Bagaimana kinerja usaha pada *home industry* bakpia Eka di Tulungagung?

#### **C. Tujuan Penelitian**

Berdasarkan latar belakang di atas, maka tujuan yang dilakukan dalam penelitian ini adalah untuk mengetahui kinerja usaha pada *home industry* bakpia Eka di Tulungagung

#### **D. Manfaat Penelitian**

1. Bagi pemilik usaha Home Industry Bakpia Eka di Tulungagung

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan gambaran atau pertimbangan bagi pemilik Bakpia Eka dalam menetapkan kebijakan untuk meningkatkan kinerja usaha berdasarkan analisis *balanced scorecard*.

2. Bagi peneliti selanjutnya

Hasil penelitian ini diharapkan dapat dijadikan referensi dan pengembangan dalam melaksanakan penelitian yang sejenis sehingga hasil penelitian ini dapat berkembang.

#### **E. Batasan Masalah**

Penelitian ini dibatasi pada topik pembahasan yakni dalam hal evaluasi kinerja keuangan yang dilakukan kajian secara kuantitatif dalam pengukuran kinerja usaha pada Bakpia Eka di Tulungagung.

