

**ANALISIS KINERJA UMKM MELALUI METODE
BALANCE SCORECARD PADA ZIDANE
MART SUMBERBARU JEMBER**



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
FAKULTAS EKONOMI BISNIS DAN ISLAM
JUNI 2024**

**ANALISIS KINERJA UMKM MELALUI METODE
BALANCE SCORECARD PADA ZIDANE
MART SUMBERBARU JEMBER**

SKRIPSI

Diajukan kepada Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember
Untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh
Gelar Sarjana Akuntansi (S.Akun)
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan Ekonomi Islam
Program Studi Akuntansi Syariah



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

Oleh:
Faridatul Mu'alipah
NIM: 201105030013

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
FAKULTAS EKONOMI BISNIS DAN ISLAM
JUNI 2024**

**ANALISIS KINERJA UMKM MELALUI METODE
BALANCE SCORECARD PADA ZIDANE
MART SUMBERBARU JEMBER**

SKRIPSI

Diajukan kepada Universitas Islam Negeri Kiai Hjai Achmad Siddiq Jember
Untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh
Gelar Sarjana (S.Akun)
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan Ekonomi Islam
Program Studi Akuntansi Syariah

Oleh :

Faridatul Mu'alipah

NIM : 201105030013

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

Disetujui Pembimbing


Luluk Musfiroh, M.Ak.
NIP. 198804122019032007

**ANALISIS KINERJA UMKM MELALUI METODE
BALANCE SCORECARD PADA ZIDANE
MART SUMBERBARU JEMBER**

SKRIPSI

Telah diuji dan diterima untuk memenuhi salah satu
persyaratan memperoleh gelar (S.Akun)
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Program Studi Akuntansi Syariah

Hari : Jum'at
Tanggal : 14 Juni 2024


Tim Penguji

Ketua



Dr. Hj. Nurul Setianingrum, S.E., M.M.
NIP. 196905231998032001

Sekretaris



Hj. Mariyah Ulfah, M.E.I.
NIP. 197709142005012004

Anggota :

1. Dr. Ahmad Fauzi, S.pd., M.E.I.
2. Luluk Musfiroh, M.Ak.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

Menyetujui
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

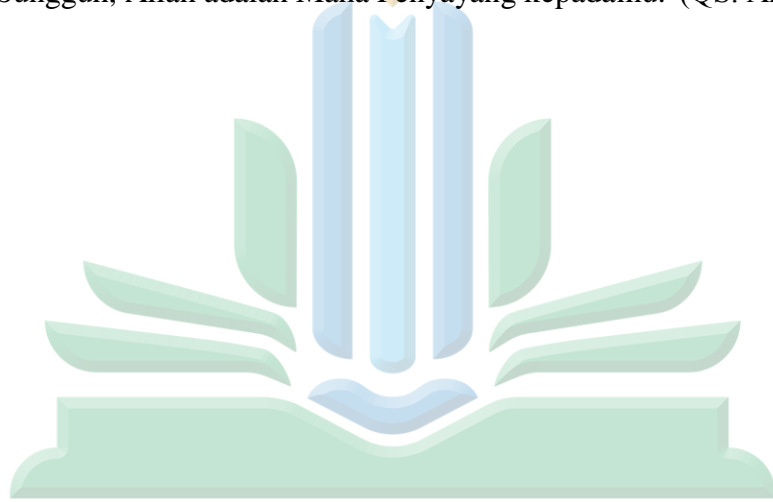


Dr. H. Ubaidillah, M.Ag.
NIP. 196812261996031001

MOTTO

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ ۚ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ۝٢٩

Artinya : "Wahai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan harta sesamamu dengan cara batil (tidak benar), kecuali berupa perniagaan atas dasar suka sama suka di antara kamu. Janganlah kamu membunuh dirimu. Sungguh, Allah adalah Maha Penyayang kepadamu." (QS. An-Nisa': 29)¹



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

¹Departemen Agama Republik Indonesia, *Alquran dan Terjemahan*, (Bandung: CV Penerbit Diponegoro, 2014), 83.

PERSEMBAHAN

Rasa syukur penulis ucapkan atas kehadiran Allah Swt untuk segala limpahan rahmat dan hidayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan proses penulisan skripsi ini dengan baik. Rasa syukur dan bangga tetap tercurahkan kepada junjungan besar Nabi Muhammad saw.

Perjuangan yang Panjang tidak akan berhasil dan menemukan titik terang tanpa adanya penyemangat, do'a dan harapan dari orang-orang tercinta yang selalu menjadikan penulis untuk selalu kuat, tabah dan sabar dalam menyelesaikan skripsi dengan baik. Dengan segala kerendahan hati, skripsi ini penulis persembahkan kepada:

1. Kedua Orang tua tercinta penulis, yaitu Ayah Fatkhur Rohman dan Ibu Ratnawati. Terimakasih yang sebesar-besarnya sudah bekerja keras menafkahi, mendukung, menasehati, memotivasi, dan mendoakan serta memberi kasih sayang yang tiada batas untuk penulis.
2. (Alm) Kakek tercinta penulis Bapak Sirat, yang selama hidupnya telah tulus merawat penulis dari kecil hingga dewasa, yang selalu memberikan penulis kasih sayang yang tak terhingga, yang selalu memberikan banyak pelajaran hidup dan belum sempat penulis bahagiakan selama hidupnya. Semoga bangga dengan apa yang penulis capai saat ini. Dan semoga Bahagia di akhiratnya kelak.
3. Nenek tercinta penulis, Ibu Rusti yang selama ini selalu memberikan dorongan, dukungan secara lahir & batin, yang telah mampu merawat

penulis sejak kecil hingga saat ini. Terimakasih Mak telah mendoakan penulis selama ini. Semoga Mak Bahagia dan sehat selalu.

4. Keluarga besar penulis dimanapun kalian berada. Terimakasih telah memberi motivasi kepada penulis dan dukungan selalu sehingga bisa sampai pada tahap ini.
5. Saudara kandung penulis satu-satunya yaitu Mohammad Andreansyah adek tercinta penulis yang selalu menghibur dan memberi semangat disetiap langkah yang penulis jalani, Terimakasih juga sudah banyak membantu dan menghibur penulis..
6. Sahabat terbaik penulis, Holifatur Rohma, Ratih Kurnianengsih, Fira Suci Wulan, Firda Fitriyana Zahro, Nur Aizah, Vera Restiani, Sinta Bella Criska, Putri Wulansari, Adinta Fahira Eka Ratna M dan yang namanya tidak bisa penulis sebutkan satu persatu. Terimakasih selama ini sudah memberi dorongan, selalu setia menemani hidup penulis, selalu rela meluangkan waktu untuk penulis, membantu penulis ketika membutuhkan pertolongan, yang selalu mendengarkan keluh kesah penulis selama proses pengerjaan skripsi, dan yang selalu memberi penulis motivasi untuk segera menyelesaikan skripsi ini.
7. Terimakasih untuk teman-temanku KKN, Teman-teman grub IAI, teman-teman Asrama Al-Husna dan teman-teman keluarga besar AKS 1 Angkatan 2020 yang saling menguatkan, memberikan motivasi, semangat, dan bantuannya dalam menyelesaikan Pendidikan.

8. Almamater Universitas Islam Negeri (UIN) Kiai Haji Achmad Siddiq (KHAS) Jember Terimakasih atas ilmu-ilmunya, semoga bisa bermanfaat didunia dan diakhirat kelak.



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Alhamdulillah, atas segala puja dan puji Syukur penulis panjatkan kepada Allah Swt, yang mana telah melimpahkan segala rahmat, taufik dan hidayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul **“ANALISIS KINERJA UMKM MELALUI METODE *BALANCE SCORECARD* PADA ZIDANE MART SUMBERBARU JEMBER”**. Sholawat serta salam semoga selalu terlimpahkan kepada junjungan Besar yaitu Nabi kita, Nabi Muhammad saw, Keluarga, sahabat serta pengikutnya, yang telah memberikan suri tauladan kebenaran kepada kita semua. Semoga kita termasuk orang-orang yang mendapatkan Syafaat-Nya didunia maupun diakhirat kelak Aamiin.

Skripsi ini disusun dalam upaya memenuhi tugas akhir dalam memperoleh gelar Strata Satu (S.I) pada Program Studi Akuntansi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember, tahun 2024. Skripsi ini tidak akan selesai tanpa adanya bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penyusun menyampaikan terimakasih sebesar-besarnya kepada yang terhormat:

1. Bapak Prof. Dr. H. Hepni, S.Ag.,M.M., CPEM selaku Rektor Universitas Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.
2. Dr. H. Ubaidillah, M.Ag selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
3. Dr. M.F. Hidayatullah, S.H.I, M.S.I selaku ketua jurusan Ekonomi Islam.
4. Nur Ika Mauliyah, M.Ak selaku Koordinator Program Studi Akuntansi Syariah UIN KHAS Universitas Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.

5. Ibu Luluk Musfiroh, M.Ak selaku dosen pembimbing penulis yang telah banyak meluangkan waktu, tenaga serta pikiran dalam membimbing dengan memberi arahan positif kepada penulis serta motivasi, yang selalu sabar ketika menghadapi keluh kesah penulis selama ini, yang selalu memberikan penulis saran, masukan dan dukungan sehingga skripsi ini mampu terselesaikan dengan baik.
6. Ibu Sofiah, M.E selaku Dosen Penasehat Akademik Program Studi Akuntansi Syariah UIN KHAS Universitas Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember yang telah memberikan persetujuan dan kemudahan terhadap proses skripsi ini.
7. Seluruh dosen dan *staff* Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN KHAS Jember yang telah memberikan ilmu dan pelayanan yang terbaik selama ini.
8. Bapak Badrut Tamam, keluarga, para karyawan beserta pelanggan toko terimakasih telah berusaha meluangkan waktunya membantu dan memberi dukungan terhadap penulis sebagai informan yang peneliti butuhkan, sehingga dapat menyelesaikan proses skripsi ini dengan baik.
9. Serta semua pihak yang mungkin tidak dapat penulis sebutkan satu persatu yang telah membantu memberikan dukungan yang baik moral maupun material.

Semoga Allah Swt membalasnya dengan balasan yang sebaik-baiknya. penulis menyadari bahwa sepenuhnya skripsi ini masih jauh dari kata sempurna, dan masih banyak kekurangan serta keterbatasan didalamnya. Oleh sebab itu, penulis mengharapkan kritik dan saran yang sifatnya

membangun demi kesempurnaan skripsi ini menjadi lebih baik lagi. Semoga apa yang sudah ditulis ini dapat bermanfaat bagi pembaca khususnya penulis, Aaamiin.



Jember, 8 Mei 2024
Penulis

Faridatul Mu'alipah

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

ABSTRAK

Faridatul Mu'alipah, 2024: *Analisis Kinerja Umkm Melalui Metode Balance Scorecard Pada Zidane Mart Sumberbaru Jember.*

Kata Kunci: *Balance scorecard, Kinerja UMKM*

Pengukuran kinerja UMKM pada Zidane Mart selama ini hanya dilihat pada aspek keuangan secara tradisional yang tidak dapat memberikan gambaran secara keseluruhan yang tidak diperhitungkan oleh Zidane Mart. Dalam hal ini, pengukuran kinerja penting untuk dilakukan karena dapat mengevaluasi hasil pencapaian kinerja. Namun pengukuran kinerja tidak hanya dilihat pada segi keuangan tetapi juga diperlukan pengukuran kinerja non keuangan sebagai perencanaan strategi dan tujuan yang ingin dicapai perusahaan dalam jangka panjang. Salah satu alat ukur yang digunakan untuk mengetahui kinerja UMKM yaitu *Balance scorecard*.

Fokus dari penelitian ini yaitu 1) Bagaimana kinerja Zidane Mart Sumberbaru Jember apabila diukur melalui metode *balance scorecard* berdasarkan perspektif keuangan? 2) Bagaimana kinerja Zidane Mart Sumberbaru Jember apabila diukur melalui metode *balance scorecard* berdasarkan perspektif pelanggan? 3) Bagaimana kinerja Zidane Mart Sumberbaru Jember apabila diukur melalui metode *balance scorecard* berdasarkan perspektif proses bisnis internal? 4) Bagaimana kinerja Zidane Mart Sumberbaru Jember apabila diukur melalui metode *balance scorecard* berdasarkan perspektif pembelajaran dan pertumbuhan?

Tujuan dari penelitian ini yaitu 1) Untuk mengetahui kinerja Zidane Mart Sumberbaru Jember apabila diukur melalui metode *balance scorecard* berdasarkan perspektif keuangan. 2) Untuk mengetahui kinerja Zidane Mart Sumberbaru Jember apabila diukur melalui metode *balance scorecard* berdasarkan perspektif pelanggan. 3) Untuk mengetahui kinerja Zidane Mart Sumberbaru Jember apabila diukur melalui metode *balance scorecard* berdasarkan perspektif proses bisnis internal. 4) Untuk mengetahui kinerja Zidane Mart Sumberbaru Jember apabila diukur melalui metode *balance scorecard* berdasarkan perspektif pembelajaran dan pertumbuhan.

Metode yang digunakan dalam penelitian ini yaitu pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian deskriptif. Metode ini mengumpulkan datanya melalui wawancara, observasi lapangan, atau dokumen yang sudah ada.

Berdasarkan dari hasil penelitian yang dihasilkan, bahwa kinerja UMKM Zidane Mart 1) Perspektif Keuangan, Nilai ROE, ROA, dan NPM, dinilai cukup baik 2) Perspektif Pelanggan, baik karena pelayanan terhadap pelanggan puas, harga serta kualitas baik dan ada penambahan pelanggan baru setiap tahunnya, 3) Proses bisnis internal dinilai cukup baik, untuk proses bisnis efisien, pelayanan purna jual diterapkan, namun inovasi tidak ada produk hanya memenuhi sesuai keinginan pembeli, 4) Perspektif pembelajaran dan pertumbuhan dinilai baik, karyawan merasa puas terhadap fasilitas dan perlakuan atasan, informasi perintah oleh atasan dilakukan dengan baik dan tidak adanya pelatihan terhadap karyawan.

DAFTAR ISI

	Hal
HALAMAN JUDUL	i
PERSETUJUAN PEMBIMBING.....	ii
PENGESAHAN	iii
MOTTO	iv
PERSEMBAHAN.....	v
KATA PENGANTAR.....	viii
ABSTRAK	xi
DAFTAR ISI.....	xii
DAFTAR TABEL.....	xiv
DAFTAR GAMBAR.....	xv
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang	1
B. Fokus Penelitian	11
C. Tujuan Penelitian.....	12
D. Manfaat Penelitian	12
E. Definisi Istilah.....	14
F. Sistematika Pembahasan.....	17
BAB II KAJIAN KEPUSTAKAAN	19
A. Penelitian Terdahulu	19
B. Kajian Teori.....	36

BAB III METODE PENELITIAN	53
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian	53
B. Lokasi Penelitian	54
C. Subyek Penelitian	54
D. Teknik Pengumpulan Data	55
E. Analisis Data	57
F. Keabsahan Data	60
G. Tahap-tahap Penelitian	61
BAB IV PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS	64
A. Gambaran Obyek Penelitian	64
B. Penyajian Data Dan Analisis	66
C. Pembahasan Temuan	81
BAB V PENUTUP	100
A. Kesimpulan	100
B. Saran	100
DAFTAR PUSTAKA	102

LAMPIRAN-LAMPIRAN

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
 KHAN HAJI ACHMAD SIDDIQ
 J E M B E R

DAFTAR TABEL

No	Uraian	Hal
1.1	Nama-nama UMKM Toko Sembako di Desa Sumberagung Kecamatan Sumberbaru.....	4
2.1	Penelitian Terdahulu	31
2.2	Penentuan <i>Score</i> Berdasarkan Range Hasil pengukuran Kinerja Empat perspektif <i>Balance Scorecard</i>	44
4.1	Hasil Laba Bersih, Total Modal dan ROE Zidane Mart Tahun 2021-2023	67
4.2	Hasil laba Bersih, Total Aset dan ROA Zidane Mart Tahun 2021-2023	68
4.3	Hasil Laba Bersih, Total Penjualan dan NPM Zidane Mart Tahun 2021-2023	69
4.4	Hasil Akuisi Pelanggan UMKM Toko Zidane Mart Sumberbaru Jember Tahun 2021-2023.....	72
4.5	Hasil Return On Equity (ROE), Return On Asset (ROA) dan Net Profit Margin (NPM) Zidane Mart Tahun 2021-2023.....	82
4.6	Klasifikasi jam kerja di Zidane Mart Sumberbaru Jember.....	93
4.7	Hasil Pengukuran Kinerja UMKM Toko Zidane Mart Sumberbaru Jember Tahun 2021-2023 dengan Balanced Scorecard.....	98

DAFTAR GAMBAR

No	Uraian	Hal
3.1	Model Penelitian.....	60
4.1	Grafik Pertumbuhan Pelanggan.....	87



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

BAB I

PENDAHULUAN

A. LATAR BELAKANG

Bisnis yang berkembang di era globalisasi saat ini menciptakan persaingan perusahaan menjadi lebih kompleks. Mempertahankan pelanggan, peningkatan *skill* karyawan, dan pengelolaan keuangan secara baik dapat menjadikan UMKM menuju target yang diinginkan. Selain itu, kunci memenangkan persaingan bisnis yang ada yaitu dengan meningkatkan kinerja perusahaan dari waktu ke waktu. Dalam mewujudkan kinerja UMKM yang baik, penilaian kinerja dibutuhkan untuk menggambarkan kondisi suatu perusahaan secara keseluruhan yang dapat dijadikan pertimbangan oleh manajemen untuk mengambil sebuah keputusan.²

UMKM sebagai sebuah organisasi yang dituntut untuk memiliki kinerja lebih baik. Kinerja saat ini menjadi permasalahan di dunia khususnya bisnis. Lailatus Sa'adah dan Moh. Ja'far Sodiq Maksum menyatakan bahwa, Kinerja merupakan Hasil kerja dalam melaksanakan tugas dan tanggung jawab yang diperoleh seorang karyawan. Kinerja ini digambarkan untuk melaksanakan sebuah kegiatan yang memiliki sasaran, tujuan, visi, misi perusahaan yang ada dalam *strategi planning* perusahaan.³

² Rudiana, I. Wayan, Ni Putu Ayu Kusumawati, and Ni Wayan Alit Erlina Wati. "Kinerja Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Ditinjau Dari Perspektif Balance Scorecard (BSC)." *Hita Akuntansi dan Keuangan*, (2022): 199.

³ Lailatus Sa'adah dan Moh. Ja'far Sodiq Maksum, *Balanced Scorecard Teori dan Aplikasi* (Yogyakarta: Deepublish, 2018), 2-3.

Pengukuran kinerja dapat dilakukan untuk mengetahui apakah ketika pelaksanaan kinerja ditemukan penyimpangan dari rencana yang telah dilakukan, atau apakah kinerja telah memiliki hasil sesuai dengan ketentuan waktu yang ada, atau kinerja telah mencapai hasil yang diinginkan. Dalam pengukuran tersebut, dibutuhkan kemampuan untuk mengukur kinerja dengan diperlukan ukuran kinerja.⁴ Metode pengukuran kinerja yang baik menjadi alat utama dalam mengukur keberhasilan suatu perusahaan. Pada saat ini, pengukuran kinerja hanya dilakukan secara tradisional dan hanya mengandalkan pada aspek keuangannya saja. Perusahaan yang pencapaiannya tinggi dinilai sebagai perusahaan yang berhasil. Pada kenyataannya, kinerja tidak hanya diukur hanya pada aspek keuangannya saja karena bersifat jangka pendek, tetapi juga harus memperhatikan aspek non keuangannya⁵

Kinerja diharapkan dapat menunjukkan kontribusi *Professional* yang nyata dalam meningkatkan mutu pelayanan yang berdampak terhadap pelayanan secara umum pada organisasi tempat bekerja, dan dampak akhirnya bersumber dari kualitas hidup dan kesejahteraan masyarakat. Alat pengukuran kinerja terus mengalami perkembangan baik dalam pengukuran kinerja keuangan maupun non keuangan seperti *Dupont Analysis*, *Economic Value Added (EVA)*, Analisis Rasio Metode Radar, dan *Balanced Scorecard (BSC)*.⁶

⁴ Wibowo, "Manajemen Kinerja" (Jakarta: Rajawali Pers, 2013), 229.

⁵ Adelia Ananda Pristiwati. "Analisis Pengukuran Kinerja Usaha Kecil Menengah Dengan Metode Balanced Scorecard (Studi Kasus Ukm Cv. Mithlabs)." (Skripsi, Universitas Pakuan, 2022), 1.

⁶ Muslichah dan Syaiful Bahri, *Akuntansi Manajemen Teori dan Aplikasi*. (Jakarta: Mitra Wacana Media, 2021), 264.

Dupont Analysis merupakan rasio keuangan yang digunakan untuk menganalisis laba dari suatu entitas bisnis dan menghindari kesimpulan yang salah dalam analisis laba. *Economic Value Added* (EVA) adalah sebagai laba operasi bersih setelah pajak dan setelah biaya modal. Metode radar merupakan bentuk gambaran visual ikhtisar perhitungan rasio kinerja entitas yang merupakan penyempurnaan analisis rasio keuangan. Sedangkan *Balance Scorecard* (BSC) merupakan tolak ukur kinerja keuangan yang terintegritas yang berasal dari strategi entitas. BSC mampu menerjemahkan strategi ke dalam sebuah proses yang bukan hanya milik manajemen puncak, namun juga setiap individu pada setiap level di dalam entitas. Keseimbangan (*balanced*) tertuju pada adanya keseimbangan perspektif yang di ukur, yakni antara perspektif keuangan dan non keuangan.⁷

Balance scorecard adalah metode untuk mengukur kinerja seseorang atau kelompok atau organisasi dengan menggunakan kartu untuk mencatat skor hasil-hasil kinerja. Adanya *Balance scorecard* dilakukan pendekatan untuk mengukur kinerja perusahaan dengan mempertimbangkan aspek-aspek berikut: Apabila ditinjau dari segi internal perusahaan (perspektif proses bisnis internal, perspektif pembelajaran dan pertumbuhan), ditinjau dari segi eksternal perusahaan (perspektif pelanggan dan perspektif keuangan), dan dari segi proses (perspektif keuangan, perspektif eksternal).⁸

⁷ Muslichah dan Syaiful Bahri, 303-304.

⁸Edi Wahyu Wibowo, Kajian analisis kinerja usaha mikro kecil menengah (UMKM) dengan menggunakan metode balance scorecard. *Jurnal Lentera Bisnis*, Vol.1.6, No.2, 2018, 27. Doi: <http://dx.doi.org/10.34127/jrlab.v6i2.188>.

Menurut observasi dari beberapa UMKM di Desa Sumberagung Kecamatan Sumberbaru Kabupaten Jember saat ini berjumlah 113, beberapa diantaranya merupakan toko sembako yang terbilang besar diantaranya dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 1.1
Nama-nama UMKM Toko Sembako di Desa Sumberagung Kecamatan Sumberbaru

No.	Nama UMKM	Tahun Berdiri	Karyawan	Laporan Keuangan
1	Toko Ngudi Makmur	1999	Tidak ada	Manual
2	Toko Zidane Mart	2008	4 Karyawan	Aplikasi
3	Toko Kembar Jaya	2021	Tidak Ada	Manual
4	Toko Baru	2005	Tidak Ada	Manual
5	Toko Berkah Plastik	2023	2 Karyawan	Manual
6	Toko Lumintu	1983	Tidak Ada	Manual
7	Toko Adi Jaya	2016	1 Karyawan	Manual

Sumber: Data Diolah dari hasil observasi penulis

Tabel 1.1 diatas menunjukkan perkembangan UMKM di Desa Sumberagung Kecamatan Sumberbaru Kabupaten Jember sudah mengalami peningkatan yang dapat berkontribusi besar dalam pertumbuhan ekonomi. Seiring dengan terjadinya perubahan kondisi dan tuntutan terhadap suatu Perusahaan, maka pengukuran kinerja keberhasilan Perusahaan juga pasti ikut mengalami perubahan. Berdasarkan tabel diatas, penulis memutuskan terkait alasan memilih Zidane Mart sebagai subyek penelitian diantara Toko

disekitarnya yaitu: 1. Lokasi yang strategis berdekatan dengan jalan raya, terletak antara masjid dan sekolah madrasah, 2. Sudah mengalami perkembangan dengan menggunakan program atau *software* berupa aplikasi toko IPOS 5 versi *professional* diantara toko sekitarnya, 3. Memiliki karyawan lebih dari satu yaitu empat karyawan, 4. Menyediakan fasilitas pelayanan berupa sistem pembayaran non tunai seperti LinkAja, Qris, Dana, dan sebagainya. 5. Zidane Mart berdiri paling lama sejak tahun 2008 dari toko sederhana hingga menjadi toko kelontong modern pada saat ini. Pengukuran kinerja ini sangat penting bagi setiap Perusahaan termasuk juga pada beberapa UMKM salah satunya yaitu Zidane Mart.

Zidane Mart terletak di Dusun Banjarejo Tengah Desa Sumberagung Kecamatan Sumberbaru Kabupaten Jember ini merupakan Toko Kelontong atau sembako yang mengalami banyak perkembangan. Zidane Mart merupakan usaha yang didirikan oleh Bapak Badrut Tamam sejak tahun 2008 yang masih beroperasi sampai saat ini. Zidane Mart menyediakan berbagai kebutuhan rumah tangga yaitu bahan pokok (sembako), makanan, barang rumah tangga, dan sebagainya.⁹

Zidane Mart dibangun sederhana dan masih menggunakan pencatatan laporan keuangan secara manual. Pada saat itu, Zidane Mart memiliki manajemen keuangan yang buruk akibat kurangnya pemahaman pemilik Zidane Mart dalam mengelola keuangannya. Ketidaktauhan pemilik Zidane Mart ini diawali dengan tidak dicatatnya harta kepemilikan dan barang-

⁹ Badrut Tamam, diwawancara oleh Penulis, Sumberbaru, 29 Desember 2023.

barang yang dijual belikan dengan baik di tempat usahanya. Selain itu, juga dilihat dari sisi keuangan usaha dan keuangan pribadi pemilik tidak dipisah (tercampur) mengakibatkan pemilik sering menggunakan prive dari pendapatan usahanya yang tidak terjamin akan di kembalikan atau dicatat pada keuangan kasirnya.

Pemilik Zidane Mart awalnya juga menganggap bahwa pencatatan keuangan dan pengelolaan keuangan itu tidaklah penting dan sering mengabaikan adanya pencatatan pada usahanya. Hal yang sering terabaikan oleh para pelaku bisnis usaha yaitu mengenai masalah laporan keuangan yang berkaitan dengan penerapan kaidah-kaidah pelaporan keuangan dan akuntansi yang baik.¹⁰ Hal tersebut timbul dikarenakan kurangnya pengetahuan, informasi yang didapat pemilik mengenai akuntansi sangat terbatas, latar belakang pendidikan juga mempengaruhi pengetahuan para pelaku usaha. Maka dari itu, pelaku UMKM tidak mengetahui berapa besar *profit* dan kekayaan yang dihasilkan dari usahanya sehingga lalai untuk perencanaan keberlangsungan usaha kedepannya.¹¹ Padahal literasi keuangan yang baik penting untuk menunjang keberhasilan manajemen bisnis apa pun, baik besar atau kecil. Pentingnya literasi keuangan di antara perusahaan skala Kecil sehingga memungkinkan mereka untuk dapat menyediakan informasi

¹⁰ Agung parmono dan Aminatus Zahriyah, "Pelaporan Keuangan Pada Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Kabupaten Jember", JIAI (*Jurnal Ilmiah Akuntansi Indonesia*), Vol.6, No.2, 2021, 213, Doi : <https://doi.org/10.32528/jiai.v6i2.4983>.

¹¹ Badrut Tamam, diwawancara oleh Penulis, Sumberbaru, 29 Desember 2023.

keuangan lengkap dan relevan yang dibutuhkan untuk meningkatkan keputusan dan meningkatkan profitabilitas bisnis yang mereka miliki.¹²

Seiring berjalannya waktu pemilik mulai sadar akan pentingnya pencatatan bagi usahanya. Dan mengetahui bahwa pengembangan teknologi pada saat ini dapat memudahkan para pemilik UMKM dalam menjalankan bisnisnya, salah satunya dengan menerapkan program Ipos 5 dalam pencatatan keuangannya. Awalnya pemilik Zidane Mart mengolah usaha dengan sendirinya. Dengan adanya hal tersebut, pemilik berfikir secara mendalam untuk mengembangkan bisnisnya menjadi besar dan berusaha memulihkan kinerja usahanya dengan mencari karyawan untuk membantu usahanya. Usaha ini sudah mengalami peningkatan kinerja jika dinilai dari segi keuangannya (*profitabilitas*) meskipun terkadang laba yang diperoleh mengalami kenaikan maupun penurunan yang diartikan UMKM belum beroperasi dengan optimal.¹³

Dari aspek manajemen Zidane Mart, struktur UMKM ini masih sangat sederhana yang terdiri dari pemilik usaha dan karyawan. Sedangkan manajemen usaha, administrasi, keuangan dilakukan oleh pemilik Zidane Mart sendiri. Dilihat dari segi karyawan, tidak adanya pelatihan khusus bagi karyawan sehingga karyawan perlu belajar otodidak untuk memahami sistem transaksi pada komputer, tidak adanya struktur organisasi yang jelas sehingga

¹² Nadia Azalia Putri, "Pengaruh Literasi Keuangan dan Kapasitas Inovasi terhadap Keunggulan Bersaing dan Kinerja UMKM Kerajinan Tangan di Kabupaten Jember." *Opinia de Journal*, Vol.2, No.1, 2022, 2, Doi : <https://doi.org/10.35888/opinia.v2i1.18>.

¹³ Badrut Tamam, diwawancara oleh Penulis, Sumberbaru, 29 Desember 2023.

terjadi perangkapan tugas dan penjadwalan *staff* yang kurang optimal.¹⁴ Persaingan yang semakin ketat menuntut perusahaan untuk bersaing dalam menarik minat investor untuk berinvestasi agar perusahaan bisa mempertahankan usahanya dengan menjadi lebih besar dan kuat. Salah satunya cara Perusahaan menarik investor lain yaitu dengan cara meningkatkan nilai perusahaan.¹⁵ Pada saat ini, pengukuran kinerja hanya dilakukan secara tradisional dan hanya menitikberatkan pada aspek keuangannya saja. Padahal, kinerja tidak hanya di ukur hanya pada aspek keuangannya saja karena bersifat jangka pendek, tetapi juga harus memperhatikan aspek non keuangannya. Pengukuran kinerja yang hanya menitikberatkan pada aspek keuangan kurang mampu mengukur kinerja harta-harta yang tidak tampak dan sumber daya manusia perusahaan. Selain itu, perusahaan kurang mampu bercerita banyak mengenai masa lalu perusahaan, kurang memperhatikan sektor eksternal, dan tidak mampu sepenuhnya menuntun perusahaan ke arah masa depan. Oleh karena itu dibutuhkan sistem pengukuran baru yang dapat mengaitkan ukuran-ukuran keuangan dan non keuangan salah satunya yaitu melalui metode *Balance Scorecard*.

Analisis kinerja melalui metode *Balance Scorecard* pada Zidane Mart

Sumberbaru Jember untuk mengetahui bagaimana kinerja perusahaan atau

UMKM apabila dinilai dari segi keuangan dan non keuangan. Dalam hal

¹⁴ Badrut Tamam, diwawancara oleh Penulis, Sumberbaru, 29 Desember 2023.

¹⁵ Luluk Musfiroh, Dhani Ichsanuddin N, dan Dwi Suharti, "Corporate Governance, Intellectual Capital, Financial Performance dan Firm Value pada perusahaan Farmasi di BEI", *JURNAL MEBIS* (Manajemen dan Bisnis), Vol. 3, No.2, (2021), 14.

tersebut akan dilakukan pengukuran kinerja serta penilaian terhadap kinerja UMKM tiga tahun dari tahun 2021 sampai dengan 2023. Maka akan dianalisis kinerja keuangannya, apakah sudah memiliki operasi yang baik atau tidak.

Hal ini didukung oleh beberapa penelitian terdahulu yang akan dibahas oleh peneliti yakni penelitian Mirza Ayunda Pratiwi dan kawan-kawan yang berjudul “Analisis Kinerja UMKM dengan Metode *Balance Scorecard* (Studi Kasus Bintang Snack Millenium)”. Adapun hasil dari penelitian ini yaitu realisasi kinerja dengan empat perspektif pada *Balance Scorecard*. Pertama, perspektif keuangan yang dilihat dari perhitungan rasio profitabilitas yaitu *Gross Profit Margin*, *Net Profit Margin* dan juga *Return on Asset* pada UMKM Bintang Snack Millennium yang mengalami peningkatan pada tahun 2020 dibandingkan dengan tahun sebelumnya.

Kedua, dilihat dari perspektif pelanggan selama tahun 2020 mengalami peningkatan dibandingkan tahun sebelumnya. Ketiga, perspektif proses bisnis internal pada UMKM Bintang Snack Millenium juga melakukan layanan purna jual yang mana UMKM sangat terbuka terhadap saran dan kritik yang disampaikan oleh pelanggan sebagai langkah untuk perbaikan atau evaluasi.¹⁶

Penelitian I Wayan Rudiana, Ni Putu Ayu Kusumawati, dan Ni Wayan Alit Erlinawati yang berjudul “Kinerja Usaha Mikro Kecil dan

¹⁶ Mirza Ayunda Pratiwi., “Analisis Kinerja UMKM dengan Metode *Balance Scorecard* (Studi Kasus Bintang Snack Millenium)”, *Jurnal Manajerial dan Bisnis TanjungPinang*, Vol. 4, No.2, 2021, 149-158. Doi: <https://doi.org/10.52624/manajerial.v4i2.2237>.

Menengah (UMKM) Ditinjau dari Perspektif *Balance Scorecard* (BSC) (Studi Kasus Pada Media Computer Bali)”, dengan hasil penelitian bahwa perspektif keuangan, pada tahun 2020 mengalami penurunan persentase ROE. Dan mengalami peningkatan pada DER sebanyak 2%. Kemudian nilai CR mengalami penurunan yang cukup signifikan pada tahun 2020.

Namun, manajemen masih mampu untuk memenuhi kewajibannya. Dengan melihat perhitungan ROE, DER, dan CR tersebut perspektif keuangan memperoleh kriteria baik. Perspektif Pelanggan, pengukuran kinerja *product attribute*, *customer relation*, *company image*, dan *reputation* menunjukkan rata-rata sebesar 4,23 diatas skala *Likert* dikarenakan nilai diatas 3, maka penilaiannya dikatakan baik dan respon pelanggan “Sangat Puas”. Perspektif proses bisnis internal, terlihat bahwa keseluruhan proses (inovasi dan operasi) berjalan dengan baik. Perspektif pembelajaran dan pertumbuhan, ditemukan hasil cukup memuaskan baik dari segi retensi ataupun kinerja karyawan. Penilaian akhir atas empat perspektif dari *Balance Scorecard* (BSC) dalam penelitian ini menunjukkan nilai 0,8 sehingga tergolong cukup baik.¹⁷

Maka dari itu, penulis tertarik untuk memilih Analisis Kinerja UMKM Melalui Metode *Balance Scorecard* Pada Zidane Mart Sumberbaru Jember sebagai objek dari penelitian dengan mengukur perspektif keuangan, perspektif pelanggan, perspektif proses internal, dan perspektif pembelajaran

¹⁷ I Wayan Rudiana,dkk. "Kinerja Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Ditinjau Dari Perspektif Balance Scorecard (BSC)." *Hita Akuntansi dan Keuangan*, Vol. 3. No.4, 2022: 199-208.

dan pertumbuhan. Karena objek penelitian ini belum pernah diteliti sebelumnya. Berdasarkan uraian diatas, maka peneliti tertarik untuk membahas topik dengan mengangkat judul “**Analisis Kinerja UMKM Melalui Metode *Balance Scorecard* Pada Zidane Mart Sumberbaru Jember**”.

B. FOKUS PENELITIAN

Berdasarkan latar belakang penelitian tersebut, peneliti dapat merumuskan masalah yang akan diteliti sebagai berikut:

1. Bagaimana kinerja Zidane Mart Sumberbaru Jember apabila diukur melalui metode *balance scorecard* berdasarkan perspektif keuangan?
2. Bagaimana kinerja Zidane Mart Sumberbaru Jember apabila diukur melalui metode *balance scorecard* berdasarkan perspektif pelanggan?
3. Bagaimana kinerja Zidane Mart Sumberbaru Jember apabila diukur melalui metode *balance scorecard* berdasarkan perspektif proses bisnis internal?
4. Bagaimana kinerja Zidane Mart Sumberbaru Jember apabila diukur melalui metode *balance scorecard* berdasarkan perspektif pembelajaran dan pertumbuhan?

C. TUJUAN PENELITIAN

Pada permasalahan yang telah dirumuskan diatas, maka tujuan dilaksanakan penelitian yaitu:

1. Untuk mengetahui kinerja Zidane Mart Sumberbaru Jember apabila diukur melalui metode *balance scorecard* berdasarkan perspektif keuangan.
2. Untuk mengetahui kinerja Zidane Mart Sumberbaru Jember apabila diukur melalui metode *balance scorecard* berdasarkan perspektif pelanggan.
3. Untuk mengetahui kinerja Zidane Mart Sumberbaru Jember apabila diukur menggunakan metode *balance scorecard* berdasarkan perspektif proses bisnis internal.
4. Untuk mengetahui kinerja Zidane Mart Sumberbaru Jember apabila diukur melalui metode *balance scorecard* berdasarkan perspektif pembelajaran dan pertumbuhan.

D. MANFAAT PENELITIAN

Manfaat penelitian berisi tentang kontribusi apa yang akan diberikan setelah selesai melakukan penelitian. Manfaat penelitian dapat berupa manfaat teoritis dan praktis, seperti manfaat bagi peneliti, instansi, dan masyarakat secara keseluruhan. Manfaat penelitian harus realitis.¹⁸ Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi berbagai pihak, antara lain:

¹⁸ Tim penyusun. *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*. (Jember: Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember, 2021), 46.

1. Manfaat Teoretis

Tujuan dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan wawasan baru tentang masalah yang diteliti. Khususnya terkait *balance Scorecard* yang berkaitan dengan adanya pengukuran, penilaian kinerja UMKM baik yang diukur dari segi keuangan maupun non keuangan. Dan dapat dijadikan sebagai bahan acuan bagi pihak yang membutuhkan untuk melakukan penelitian lebih lanjut.

2. Manfaat Praktis

a. Bagi Peneliti

Sarana dalam menambah dan menerapkan ilmu yang telah dipelajari penulis selama dibangku kuliah. Khususnya memberikan pengetahuan terkait *balance Scorecard* sebagai alat untuk mengukur penilaian kinerja UMKM yang diukur baik dari segi keuangan maupun non keuangan.

b. Bagi UIN KHAS Jember

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi penelitian yang bermanfaat bagi para pembaca khususnya mahasiswa UIN KHAS Jember dan dapat dijadikan sebagai tambahan koleksi karya ilmiah yang berkaitan dengan analisis kinerja UMKM melalui metode *balance Scorecard* dan dapat dijadikan bahan referensi untuk penelitian selanjutnya yang lebih baik, khususnya bagi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam mendatang.

c. Bagi UMKM

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat menggunakan metode analisis kinerja UMKM melalui metode *balance scorecard* pada Zidane Mart Sumberbaru Jember yang diukur baik dari segi keuangan maupun non keuangan dan sebagai bahan masukan untuk lebih mengetahui lebih baik kedepannya.

E. DEFINISI ISTILAH

Definisi istilah berisi tentang pengertian istilah-istilah penting yang menjadi titik perhatian peneliti di dalam judul penelitian. Tujuannya adalah agar tidak terjadi kesalahpahaman terhadap makna istilah sebagaimana yang dimaksud oleh peneliti.¹⁹

1. Analisis

Merupakan penyelidikan terhadap suatu peristiwa (karangan, perbuatan, dan sebagainya) untuk mengetahui suatu keadaan yang sebenarnya, penguraian suatu pokok atas berbagai bagiannya dan penelaahan bagian itu sendiri serta dihubungkan antar bagian untuk memperoleh pengertian yang tepat dan pemahaman arti keseluruhan.²⁰

Analisis dalam penelitian ini dimaksudkan untuk menganalisis terkait kinerja UMKM melalui metode *balance scorecard* pada Zidane Mart Sumberbaru Jember.

¹⁹ Tim Penyusun, 46.

²⁰ <https://kbbi.web.id/analisis> (diakses pada 07 Mei 2024)

2. Kinerja UMKM

Kata Kinerja memiliki pengertian *performance*. Adapun pengertian *performance* juga diartikan sebagai prestasi atau hasil kerja. Namun, kinerja pada maknanya memiliki pengertian yang luas, bukan lagi mengenai kinerja tetapi termasuk proses bagaimana pekerjaan dijalankan. Armstrong dan Baron menyatakan bahwa, kinerja merupakan hasil pekerjaan yang memiliki hubungan kuat dengan tujuan strategis organisasi, kepuasan konsumen, dan memberikan kontribusi pada ekonomi.²¹

Kinerja disini dapat disimpulkan sebagai aktivitas menjalankan pekerjaan dan hasil yang didapat dari pekerjaan tersebut. Kinerja UMKM yang dimaksud yaitu pencapaian hasil atau gambaran terkait kondisi keuangan atau perusahaan pada Zidane Mart Sumberbaru Jember, apakah kinerja yang diperoleh mengalami peningkatan atau justru sebaliknya. Kinerja yang dimaksud dilihat dari segi keuangan dan juga non keuangannya.

3. Metode

Berdasarkan kamus besar bahasa Indonesia (KBBI), metode memiliki arti sebagai cara teratur yang dicapai untuk menggapai suatu tujuan dengan melaksanakan pekerjaan yang diinginkan.²²

Metode yang dimaksud yaitu metode atau cara yang digunakan dalam jenis penelitian untuk mengetahui suatu permasalahan dengan cara

²¹ Wibowo, “*Manajemen Kinerja*” (Jakarta: Rajawali Pers, 2013), 7.

²² <https://kbbi.web.id/metode>, (diakses pada 07 Mei 2024)

yang telah ditentukan yaitu menggunakan metode *balance scorecard* yang kemudian digunakan untuk mengetahui kinerja UMKM pada Zidane Mart Sumberbaru Jember.

4. *Balance Scorecard (BSC)*

BSC merupakan Suatu konsep yang bertujuan untuk mendukung perwujudan visi, misi, dan strategi perusahaan dengan menekankan empat kajian yaitu perspektif keuangan (*financial*), pelanggan (*customer*), bisnis internal (*internal business*), serta pembelajaran dan pertumbuhan (*learning and growth*) dengan target bersifat Panjang. *Balance scorecard* terdiri atas dua kata: (1) kartu skor (*Scorecard*) dan (2) berimbang (*balanced*). Kartu skor disini diartikan sebagai kartu yang dipakai untuk mencatat skor kinerja suatu organisasi atau skor individu. Sedangkan Kata berimbang dimaksudkan untuk menunjukkan bahwa kinerja perusahaan diukur secara berimbang baik dari aspek keuangan dan aspek non keuangan, jangka pendek dan jangka Panjang, internal dan eksternal.²³

Balance Scorecard atau disingkat dengan BSC merupakan metode yang digunakan dalam mengetahui ukuran *financial*, metode ini juga menentukan ukuran *non financial*. BSC disini dimaksud sebagai pengukuran kinerja *financial* dan *non financial* pada Zidane Mart Sumberbaru Jember.

²³ Irham Fahmi, *Manajemen Kinerja Teori dan Aplikasi* (Bandung : ALFABETA, 2010), 209.

F. SISTEMATIKA PEMBAHASAN

Sistematika pembahasan merupakan rangkuman dari isi skripsi yang bertujuan mengerti secara global dari seluruh pembahasan yang ada. Terkait dengan materi yang akan dibahas, pada dasarnya terdiri dari lima bab, dan setiap bab memiliki sub bab, antara bab satu dengan yang lain saling berhubungan bahkan merupakan pendalaman pemahaman dari bab sebelumnya adapun sistematika pembahasannya sebagai berikut:

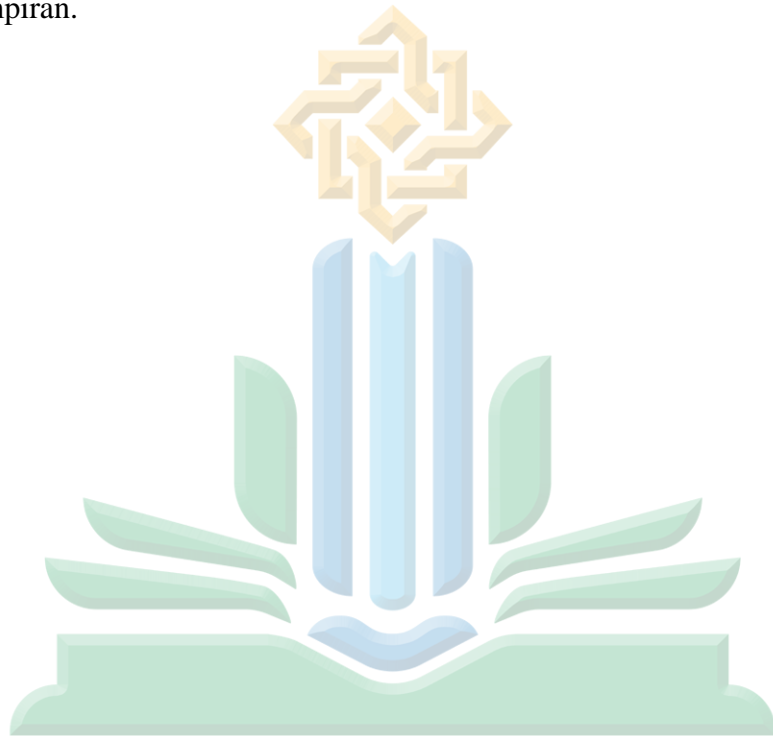
BAB I Pada bab ini penulis menguraikan tentang latar belakang permasalahan yang menjadi landasan pentingnya penelitian ini dilakukan, fokus masalah menjelaskan mengapa penelitian ini penting dilakukan, tujuan dan manfaat penelitian, definisi istilah dan sistematika pembahasan.

BAB II merupakan bagian kajian kepustakaan yang terdiri dari penelitian terdahulu dan kajian teori, pada bagian ini penelitian terdahulu dicantumkan berbagai hasil penelitian terdahulu terkait dengan penelitian yang hendak dilakukan. Kajian teori memuat pembahasan teori yang dijadikan sebagai dasar pijakan dalam melakukan penelitian.

BAB III membahas tentang metode penelitian yang digunakan peneliti meliputi, pendekatan dan jenis penelitian, lokasi penelitian, subyek penelitian, teknik pengumpulan data, keabsahan data dan tahap-tahap penelitian.

BAB IV berisi hasil penelitian yang diperoleh dari lapangan. Bagian ini memuat tentang gambaran obyek penelitian, penyajian data, analisis data dan pembahasan temuan.

BAB V merupakan kesimpulan akhir dari kajian teori dan hasil penelitian, yang didalamnya berisi tentang kesimpulan, saran-saran, sebagai gambaran atas hasil penelitian dan memperjelas makna penelitian yang dilakukan dan diakhiri dengan penutup serta daftar pustaka dan lampiran-lampiran.



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. PENELITIAN TERDAHULU

Pada bagian ini peneliti mencantumkan berbagai hasil penelitian terdahulu yang terkait dengan penelitian yang hendak dilakukan, kemudian membuat ringkasannya, baik penelitian yang sudah terpublikasikan atau belum terpublikasikan (skripsi, tesis, disertasi, artikel yang dimuat pada jurnal ilmiah, dan sebagainya). Dengan melakukan langkah ini, akan dapat dilihat sampai sejauh mana orisinalitas dan posisi penelitian yang hendak dilakukan.²⁴

Dibawah ini merupakan beberapa penelitian sebagai acuan yang digunakan peneliti diantara penelitian yang sudah ada sebelumnya sebagai berikut :

1. Penelitian dari Ni Luh Ayu Atmi Kamaratih dan Achmad Maqsudi, Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya pada tahun 2024 dengan mengangkat judul “Penerapan Metode *Balanced Scorecard* Untuk Menilai Kinerja Perusahaan Pada PT Teknindo Geosistem Unggul”.

Penelitian ini memiliki tujuan untuk mengevaluasi kinerja pada PT. Teknindo Geosistem Unggul dengan menggunakan metode *balanced scorecard*. Metode penelitian menggunakan kualitatif dengan jenis pendekatan yang digunakan adalah deskriptif.

²⁴ Tim penyusun. *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*. (Jember: Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember, 2021), 93.

Sumber data yang diperoleh dari laporan keuangan, jumlah karyawan, dan data sekunder seperti wawancara, dokumentasi, observasi. Hasil penelitian dengan diukur dengan keempat perspektif *Balanced scorecard*. Perspektif keuangan, mengalami penurunan dalam tiga tahun terakhir dilihat pada *net profit margin* dan *return on equity*. Perspektif pelanggan, menunjukkan penurunan pada tingkat akuisisi, tetapi kepuasan dan retensi tetap baik. Perspektif internal bisnis, terbilang sangat baik memiliki inovasi baru dan sistem manajemen mutu perusahaan. Perspektif pertumbuhan dan pembelajaran, memiliki kondisi cukup baik dengan hasil penurunan pada retensi karyawan dan kenaikan produktivitas karyawan dan sempat terjadi penurunan ditahun sebelumnya.²⁵

Adapun persamaan dalam penelitian ini dengan penelitian penulis adalah sama-sama membahas tentang *Balanced Scorecard* dan menggunakan metode yang sama yaitu kualitatif deskriptif. Sedangkan perbedaannya terletak pada fokus penelitian terdahulu pada penerapan metode *balanced scorecard* yang dilakukan pada PT Teknindo Geosistem Unggul.

2. Penelitian dari Affandi Dwi Rahmanto, Universitas Sunan Bonang pada tahun 2024 dengan mengangkat judul “*Balanced Scorecard* dan Kinerja Perusahaan Daerah Air Minum (PDAM) Kabupaten Tuban”

²⁵Ni Luh Ayu Atmi kamaratih dan Achmad Maqsudi, “Penerapan *Balanced Scorecard* untuk Menilai Kinerja Perusahaan Pada PT Teknindo Geosistem Unggul.” *Jurnal Ilmiah Manajemen dan Kewirausahaan* (JIMAK), Vol.3 No.1 (2024): 35-43. Doi: <https://doi.org/10.55606/jimak.v3i1.2735>.

Penelitian ini bertujuan untuk menunjukkan keuntungan dari penerapan *Balanced Scorecard* sebagai tolak ukur yang melengkapi alat ukur. Penelitian ini menggunakan jenis penelitian Kuantitatif dengan menggunakan tiga variabel yaitu perspektif keuangan, perspektif pelanggan, dan perspektif proses bisnis internal. Penelitian ini menggunakan variabel kinerja perusahaan yang diukur dengan *Return on Investment*; perspektif keuangan perusahaan yang diukur dengan *Net Profit Margin*; perspektif pelanggan yang diukur dengan prosentase keluhan; dan perspektif proses bisnis internal yang diukur dengan produktivitas karyawan. Penelitian ini menggunakan data primer. Perspektif pertumbuhan dan perkembangan tidak disertakan karena kurangnya data yang didapat. Hasil dari penelitian ini menyatakan bahwa perspektif keuangan dapat memengaruhi kinerja perusahaan, sedangkan perspektif proses bisnis internal dan pelanggan tidak mempengaruhi kinerja perusahaan. Perspektif pembelajaran dan pertumbuhan tidak dapat dievaluasi dikarenakan kekurangan data.²⁶

Adapun persamaan penelitian ini dengan penelitian sebelumnya yaitu sama-sama membahas terkait *Balanced Scorecard*. Sedangkan perbedaannya terletak pada metode penelitian, variabel penelitian dan fokus penelitian. Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif dengan menggunakan tiga variabel yaitu perspektif keuangan, perspektif

²⁶ Affandi Dwi Rahmanto, "Balanced Scorecard dan Kinerja Perusahaan Daerah Air Minum (PDAM) Kabupaten Tuban." *Public Management and Accounting Review* 5.1 (2024): 1-16. Doi: <https://doi.org/10.61656/pmaar.v5i1.122>.

pelanggan, dan perspektif proses bisnis internal dan fokus penelitian pada perusahaan air Minum (PDAM) Kabupaten Tuban.

3. Penelitian dari Ay Maryani dan Nur Wachidah Yulianti, UIN Syarif Hidayatullah Jakarta pada tahun 2023 dengan mengangkat judul “Penerapan *Balance Scorecard* untuk Pengukuran Kinerja Perguruan Tinggi Islam”.

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis penerapan *Balanced Scorecard* dalam mengukur kinerja Pendidikan tinggi negeri. Metode penelitian ini menggunakan jenis penelitian kualitatif dengan pendekatan studi kasus. Hasil penelitian menunjukkan bahwa *Balanced Scorecard* mampu dalam mengukur kinerja Pendidikan tinggi negeri pada perspektif keuangan, perspektif pelanggan, perspektif proses bisnis internal, dan perspektif pembelajaran dan pertumbuhan.²⁷

Adapun persamaan dalam penelitian ini sama-sama membahas tentang *Balanced Scorecard* dan sama-sama menggunakan metode penelitian kualitatif tetapi dengan pendekatan studi kasus. Perbedaannya terletak pada fokus penelitian yaitu pada UIN Syarif Hidayatullah Jakarta.

4. Penelitian dari Funam Islamidina dan Epi Fitriah, Universitas Islam Bandung pada tahun 2022 dengan judul “Analisis Penerapan *Balance Scorecard* dalam Meningkatkan Kinerja Manajerial”.

²⁷Ay Maryani dan Nur Wachidah Yulianti, “Penerapan *Balanced Scorecard* untuk pengukuran Kinerja Perguruan Tinggi Islam” *Jurnal Riset dan Aplikasi: Akuntansi dan Manajemen*, Vol.6 No.3 (2023): 267-278. Doi: <https://doi.org/10.33795/jraam.v6i3.001>.

Penelitian ini menggunakan metode deskriptif dengan pendekatan kuantitatif. Analisis data dengan skala Likert. Tujuan dari penelitian ini yaitu untuk mengetahui bagaimana penerapan dan kinerja manajerial pada *X Departement Store Tbk* dan apakah dapat meningkatkan kinerja manajerialnya. Data yang digunakan yaitu data primer melalui kuesioner pada 15 responden dan menggunakan Teknik analisis data berupa skala likert. Hasil penelitian ini menyatakan bahwa, penerapan *balance scorecard* pada *X Departement Store Tbk* cabang banten telah diterapkan dengan sangat baik. Kinerja manajerial juga dinilai sangat baik dalam melaksanakan personalnya. Penerapan *Balance Scorecard* pada *X Departement Store Tbk* Cabang Banten dapat meningkatkan kinerja manajerialnya karena menunjukkan hasil dengan sangat baik.²⁸

Persamaan pada penelitian ini yaitu sama-sama membahas terkait *balance scorecard*, sedangkan perbedaannya terletak pada metode penelitian dan fokus penelitian yaitu penelitian terdahulu menggunakan deskriptif dengan pendekatan kuantitatif dan fokus penelitian pada kinerja manajerial pada *X Departement Store Tbk*.

5. Penelitian dari Zulfiah Naufalina dan Geri Barnas Saputra, Politeknik Negeri Jember pada tahun 2021 dengan mengangkat judul “Penerapan Balanced Scorecard untuk Menilai Kinerja Koperasi Karyawan Sekar Pusat Penelitian Kopi dan Kakao Indonesia di Kabupaten Jember”.

²⁸ Funam Islamidina dan Epi Fitriah. "Analisis Penerapan Balanced Scorecard dalam Meningkatkan Kinerja Manajerial." *Jurnal Riset Akuntansi* 2.1 (2022): 25-32. Doi: <https://doi.org/10.29313/jra.v2i1.685>.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui kinerja koperasi karyawan SEKAR Pusat Penelitian Kopi dan Kakao Indonesia dengan menggunakan *Balanced Scorecard* yang melihat pada empat perspektif. Penelitian ini menggunakan metode deskriptif dengan jenis data penelitian data primer dan sekunder dengan menggunakan pengumpulan data kuesioner. Hasil penelitian menyatakan bahwa penelitian ini diukur menggunakan empat perspektif dalam *Balanced Scorecard* terdiri atas: Perspektif keuangan, kinerja koperasi Sekar mengalami kondisi sangat sehat pada tahap pertumbuhan dengan total kinerjanya sebesar 82,5%. Perspektif pelanggan, dengan total 82,9% menandakan bahwa koperasi mampu memberi hubungan baik terhadap anggota dan dapat meningkatkan jumlah anggota baru. Perspektif proses bisnis internal, dikatakan kurang sehat dengan total kinerjanya sebesar 45,8%. Perspektif pertumbuhan, dikatakan sangat baik dengan total kinerja sebesar 97,6%.²⁹

Adapun persamaan pada penelitian ini dengan penelitian penulis adalah sama-sama membahas tentang *Balanced Scorecard* dan menggunakan metode yang sama yaitu deskriptif kualitatif. Perbedaannya pada fokus penelitian yaitu pada PT Pos Indonesia Cabang Kutacane.

²⁹ Zulfiah Naufalina dan Geri Barnas Saputra, "Penerapan *Balanced Scorecard* untuk Menilai Kinerja Koperasi Karyawan Sekar Pusat Penelitian Kopi dan Kakao Indonesia di Kabupaten Jember." *Jurnal Manajemen Agribisnis dan Agroindustri* Vol.1No.1 (2021): 23-31. Doi: <https://doi.org/10.25047/jmaa.v1i1.5>.

6. Penelitian dari Ariel Evan, Julie J.Sondakh, dan Pusung, Universitas Sam Ratulangi pada tahun 2021 dengan mengangkat judul “Penerapan *Balance Scorecard* sebagai Alat Pengukuran Kinerja Pada PT. Hasjrat Abadi Cabang Diponegoro Palu”.

Penelitian ini memiliki tujuan untuk mengetahui kinerja PT. Hasjrat Abadi Cabang Diponegoro Palu dilihat dari sudut pandang setiap perspektif pada *Balanced Scorecard*, seperti perspektif keuangan, perspektif pelanggan, perspektif proses bisnis internal dan perspektif pembelajaran dan pertumbuhan. Dengan menggunakan metode deskriptif kualitatif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa perspektif keuangan, yang ditinjau dari GPM, ROI, dan *sales growth* dari tahun 2018 ke tahun 2019 mengalami peningkatan. Perspektif pelanggan, yang dihasilkan dikatakan baik karena mampu memperoleh pelanggan baru, mampu mempertahankan pelanggan lama, dan mengurangi persentase jumlah keluhan tiap tahunnya.

Perspektif proses bisnis internal, menyediakan layanan purna jual bagi pelanggan yang memiliki keluhan sehingga mendapatkan kepercayaan dan meningkatkan tingkat penjualan. Perspektif pertumbuhan dan pembelajaran, dari segi retensi karyawan PT. Hasjrat Abadi cabang diponegoro belum mampu mempertahankan karyawannya,

pelatihan karyawan dinilai kurang. Namun, kinerja yang dihasilkan karyawan mengalami peningkatan produktivitas tiap tahunnya.³⁰

Adapun persamaan dalam penelitian ini sama-sama membahas tentang *Balanced Scorecard* dan menggunakan metode yang sama yaitu kualitatif deskriptif. Perbedaannya terletak pada fokus penelitian yaitu pada PT. Hasjrat Abadi Cabang Diponegoro Palu.

7. Penelitian dari Pram Eliyah Yuliana, Sri Rahayu, dan Kelvin, Institut Sains dan Teknologi Terpadu Surabaya pada tahun 2021 dengan mengangkat judul “Metode *Balanced Scorecard* untuk Mengukur Kinerja Toko Obat Sejahtera di Pulau Bali”.

Penelitian ini dalam pengukurannya menggunakan data sekunder yang diperoleh dari literatur dan data primer dari kuisisioner dan wawancara. Penelitian ini menggunakan studi literatur dengan pemilihan sampel *simple random sampling*. Dengan analisis data menggunakan *Analytical Hierarchy Process (AHP)* dan *Balanced Scorecard*. Hasil dari pengukuran kinerja memperlihatkan skor kinerja Toko Obat Sejahtera di Pulau Bali secara Keseluruhan yaitu 71,11. Dengan skor tersebut termasuk kategori sangat sehat. Dan menyatakan bahwa perspektif keuangannya memiliki skor paling rendah sebesar 69,5 dibandingkan

³⁰Ariel Evan, Julie J.Sondakh, dan Pusung,. "Penerapan *Balanced Scorecard* Sebagai Alat Pengukuran Kinerja Pada PT. Hasjrat Abadi Cabang Diponegoro Palu." *Going Concern: Jurnal Riset Akuntansi* 16.3 (2021): 269-278. Doi: <https://doi.org/10.32400/gc.16.3.36376.2021>.

perspektif lainnya. Sedangkan pertumbuhan dan pembelajaran memiliki skor paling tinggi sebesar 83,75.³¹

Adapun persamaan penelitian ini dengan penelitian sebelumnya yaitu sama-sama membahas terkait *Balanced Scorecard*. Perbedaannya terletak pada metode penelitian, pemilihan sampel dan fokus penelitian. Penelitian ini menggunakan metode studi literatur dengan pemilihan sampel *simple random sampling* dan fokus penelitiannya pada Toko Obat Sejahtera di Pulau Bali.

8. Penelitian dari Maratus Sholihah Aprilia Kosasih dan Suprapti, Universitas Merdeka Malang pada tahun 2020 dengan mengangkat judul “Analisis Penilaian Kinerja dengan Menggunakan Metode *Balance Scorecard* Di Rumah Sakit Dr. Etty Asharto Batu”.

Penelitian ini menilai dari aspek keuangan dan non keuangan melalui empat perspektif *Balanced Scorecard* yakni perspektif pelanggan, perspektif bisnis internal, perspektif keuangan, dan perspektif pembelajaran dan pertumbuhan. Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kuantitatif. Data yang diambil yaitu selama 5 tahun pada tahun 2014-2018. Penelitian ini memiliki tujuan untuk menilai suatu kinerja menggunakan metode *Balanced Scorecard* pada Rumah Sakit dr.Etty Asharto Batu. Dalam penelitiannya menggunakan analisis deskriptif dengan cara memberikan skor sesuai kriteria pada empat perspektif *Balanced Scorecard*.

³¹ Pram Eliyah Yuliana, Sri Rahayu, dan Kelvin, "Metode *Balanced Scorecard* untuk Mengukur Kinerja Toko Obat Sejahtera di Pulau Bali." *Jurnal Teknik Industri* 24.2 (2021): 70-80.

Data penelitian diperoleh dari interview, kuisioner, dan studi pustaka dengan jenis data primer dan sekunder. Sampel penelitian ini sebanyak 152 terdiri atas pelanggan dan karyawan. Hasil penelitian menyatakan bahwa kinerja Rumah Sakit dr. Etty Asharto Batu dinyatakan cukup apabila ditinjau dari keempat perspektif dalam *Balanced Scorecard*. Dengan penilaian kinerja *Balanced Scorecard* mampu memberi gambaran lebih luas dan terstruktur dibandingkan sistem tradisional untuk kedepannya.³²

Adapun persamaan dalam penelitian ini sama-sama membahas tentang *Balanced Scorecard*. Perbedaannya pada metode penelitian dan fokus penelitian. Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kuantitatif dengan fokus penelitian pada Rumah Sakit dr. Etty Asharto Batu.

9. Penelitian dari Desi Aramana, Universitas Gunung Leuser Kutacane pada tahun 2020 dengan mengangkat judul “Penerapan Kinerja dengan Pendekatan *Balanced Scorecard* Pada PT POS Indonesia Cabang Kutacane”.

Penelitian ini menggunakan metode deskriptif dengan jenis data penelitian yaitu data kualitatif dan data kuantitatif. Tujuan dari penelitian yaitu untuk mengetahui bagaimana penerapan pengukuran kinerja keuangan dengan seimbang. Teknik analisis data yang digunakan yaitu uji validitas dan reliabilitas, dengan melihat fakta data dari perusahaan

³² Maratus Sholihah Aprilia Kosasih dan Suprapti. "Analisis Penilaian Kinerja Dengan Menggunakan Metode *Balanced Scorecard* Di Rumah Sakit Dr. Etty Asharto Batu." *Jurnal Akuntansi dan Perpajakan* 6.2 (2020): 101-112. Doi: <https://doi.org/10.26905/ap.v6i2.4277>.

berdasarkan empat perspektif yang terdapat dalam *belenced scorecard* yaitu: Perspektif finansial, perspektif pelanggan, perspektif proses bisnis internal, dan perspektif pertumbuhan dan pembelajaran.

Hasil penelitian pada PT Pos Indonesia Cabang Kutacane menunjukkan bahwa kinerja keuangan dalam kondisi kurang baik pada periode tahun 2016-2018 diukur dengan rasio yang digunakan, kinerja perspektif pelanggan telah dilakukan berbagai hal untuk memberikan pelayanan yang baik kepada pelanggan, kinerja dari perspektif proses bisnis internal yang meliputi inovasi dan observasi karyawan menunjukkan hasil yang baik, dan kinerja terus berkembang Perspektif pertumbuhan dan pembelajaran dari pengamatan kapabilitas pegawai dan kepuasan pegawai memiliki hasil yang baik.³³

Adapun persamaan dalam penelitian ini dan penelitian sekarang sama-sama membahas tentang *Balanced Scorecard*. Perbedaannya pada fokus penelitian dan metode penelitian. Penelitian ini menggunakan fokus penelitian pada PT Pos Indonesia Cabang Kutacane dan menggunakan metode deskriptif dengan jenis data penelitian yaitu data kualitatif dan data kuantitatif.

10. Penelitian dari Wilda Maritha Sari dan Astri Furqani, Universitas Wiraraja pada tahun 2020 dengan mengangkat judul “Analisis Penerapan *Balannced Scorecard* sebagai Alat Ukur Penilaian Kinerja Pada UPT. Puskesmas Legung”.

³³ Desi Aramana, "Penerapan Kinerja Dengan Pendekatan Balanced Scorecard Pada PT Pos Indonesia Cabang Kutacane." *Jurnal Akuntansi Dan Keuangan* 8.2 (2020): 91-96. Doi: <https://doi.org/10.29103/jak.v8i2.2616>.

Tujuan penelitian ini yaitu untuk mengetahui analisis penerapan *Balanced Scorecard* sebagai alat dalam mengukur kinerja pada UPT. Puskesmas legung. Jenis penelitian ini menggunakan investigasi kuantitatif beserta rancangan deskriptif. Penarikan sampel dengan *Purposive sampling*. Pengumpulan datanya menggunakan observasi, dokumentasi dan wawancara. Hasil penelitian menyatakan bahwa dalam perspektif *Balanced Scorecard* terdiri atas perspektif financial, kemampuan yang dicapai pada perspektif ini dikatakan sangat jujur tetapi pada realisasi biaya masih belum maksimal dikarenakan 2015-2019 realisasi belum mencapai 100%. Perspektif pelanggan, dikatakan kinerjanya cukup baik.

Perspektif proses bisnis internal, UPT. Puskesmas Legung memiliki nilai baik dihadapan masyarakat dan Net death Rate (NDR) dengan angka rendah yang menandakan bahwa mutu pelayanannya terbilang baik. Perspektif pembelajaran dan pertumbuhan, produktifitas karyawan masih rendah yang berpengaruh terhadap kualitas layanan yang diberikan kepada karyawan. Dari keempat perspektif *Balanced Scorecard* penilaian kinerja selama 5 tahun sebesar 68% yang dapat dikategorikan baik.³⁴

Adapun persamaan dalam penelitian ini dan penelitian sekarang sama-sama membahas tentang *Balanced Scorecard*. Dan penarikan sampel yang sama yaitu *Purposive sampling*. Sedangkan perbedaan

³⁴ Wilda Maritha Sari dan Astri Furqani, "Analisis Penerapan *Balanced Scorecard* sebagai Alat Ukur Penilaian Kinerja Pada UPT. Puskesmas Legung " *Jurnal of Accounting and Financial Issue* Vol.1No.2 (2020): 80-90.

terletak pada fokus penelitian dan metode penelitian. Fokus penelitian ini pada UPT. Puskesmas Legung dan Jenis penelitian ini menggunakan investigasi kuantitatif beserta rancangan deskriptif.

Tabel 2.1
Penelitian Terdahulu

No	Nama, Tahun, Judul	Metode Penelitian	Hasil Penelitian	Perbedaan dan Persamaan	
1	Ni Luh Ayu Atmi Kamaratih dan Achmad Maqsudi, 2024, “Penerapan Metode <i>Balanced Scorecard</i> Untuk Menilai Kinerja Perusahaan Pada PT <i>Teknindo Geosistem Unggul</i> ”.	Penelitian kualitatif dengan jenis pendekatan yang digunakan adalah deskriptif.	Perspektif keuangan (NPM & ROE) mengalami penurunan, persektif pelanggan menurun, dan perspektif internal bisnis cukup baik.	Perbedaannya terletak pada fokus penelitian terdahulu pada penerapan metode <i>balanced scorecard</i> yang dilakukan pada PT <i>Teknindo Geosistem Unggul</i> .	sama-sama membahas tentang <i>Balanced Scorecard</i> dan sama-sama menggunakan metode penelitian kualitatif deskriptif.
2	Affandi Dwi Rahmanto, 2024, “ <i>Balanced Scorecard</i> dan Kinerja Perusahaan Daerah Air Minum (PDAM) Kabupaten Tuban”.	Penelitian ini menggunakan jenis penelitian Kuantitatif dengan menggunakan tiga variabel yaitu perspektif keuangan, perspektif pelanggan, dan	Perspektif keuangan dapat memengaruhi kinerja. Sedangkan proses bisnis internal dan pelanggan tidak mempengaruhi kinerja, Perspektif pembelajaran	Perbedaannya terletak pada metode penelitian, variabel penelitian dan fokus penelitian. Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif dengan menggunakan	Sama-sama membahas terkait <i>Balanced Scorecard</i> .

		perspektif proses bisnis internal.	& pertumbuhan tidak dievaluasi karna kekurangan data	tiga variabel yaitu perspektif keuangan, perspektif pelanggan, dan perspektif proses bisnis internal dan fokus penelitian pada perusahaan air Minum (PDAM) Kabupaten Tuban.	
3	Ay Maryani dan Nur Wachidah Yulianti, 2023, “Penerapan <i>Balance Scorecard</i> untuk Pengukuran Kinerja Perguruan Tinggi Islam”.	Penelitian ini menggunakan jenis penelitian kualitatif dengan pendekatan studi kasus.	<i>Balance Scorecard</i> mampu mengukur kinerja Pendidikan tinggi negeri pada keempat perspektif.	Perbedaannya terletak pada fokus penelitian yaitu pada UIN Syarif Hidayatullah Jakarta.	sama-sama membahas tentang <i>Balanced Scorecard</i> dan sama-sama menggunakan metode penelitian kualitatif
4	Funam Islamidina dan Epi Fitriah, 2022, “Analisis Penerapan <i>Balance Scorecard</i> dalam Meningkatkan Kinerja Manajerial”.	Penelitian ini menggunakan metode deskriptif analisis dengan pendekatan kuantitatif. Analisis data dengan skala Likert.	Penerapan <i>Balance Scorecard</i> dapat meningkatkan kinerja manajerialnya karena dinilai sangat baik pada X <i>Departement Store</i> Tbk cabang Banten.	Perbedaannya terletak pada metode penelitian dan fokus penelitian yaitu penelitian terdahulu menggunakan deskriptif dengan pendekatan kuantitatif	Memiliki pembahasan yang sama yaitu tentang <i>Balance Scorecard</i>

				dan fokus penelitian pada kinerja manajerial pada X <i>Departement Store Tbk.</i>	
5	<i>Zulfiah Naufalina dan Geri Barnas Saputra, 2021, "Penerapan Balanced Scorecard untuk Menilai Kinerja Koperasi Karyawan Sekar Pusat Penelitian Kopi dan Kakao Indonesia di Kabupaten Jember".</i>	Penelitian ini menggunakan metode deskriptif dengan menggunakan pengumpulan data kuesioner.	Perspektif keuangan dinilai sangat sehat, kinerja koperasi sangat sehat, tahap pertumbuhan kinerja baik, perspektif pertumbuhan dikatakan sangat baik, dan perspektif proses bisnis kurang sehat.	Perbedaannya pada fokus penelitian yaitu pada PT Pos Indonesia Cabang Kutacane.	Sama-sama membahas terkait <i>Balanced Scorecare.</i> menggunakan metode yang sama yaitu deskriptif kualitatif.
6	<i>Ariel Evan, Julie J.Sondakh, dan Pusung, 2021, "Penerapan Balance Scorecard sebagai Alat Pengukuran Kinerja Pada PT. Hasjrat Abadi Cabang</i>	Jenis penelitian yang digunakan adalah deskriptif kualitatif	Perspektif keuangan mengalami peningkatan, perspektif pelanggan dinilai baik, perspektif proses bisnis internal dikatakan baik, perspektif pertumbuhan	Perbedaannya terletak pada fokus penelitian yaitu pada PT. Hasjrat Abadi Cabang Diponegoro Palu.	Sama-sama membahas mengenai <i>Balanced Scorecard</i> dan dengan metode yang sama yaitu Deskriptif Kualitatif.

	<i>Diponegoro Palu</i> ".		& pembelajaran dinilai kurang dalam segi pelatihan dan pertahanan karyawan, Namun kinerja karyawan mengalami peningkatan		
7	Pram Eliyah Yuliana, Sri Rahayu, dan Kelvin, 2021, " <i>Metode Balanced Scorecard untuk Mengukur Kinerja Toko Obat Sejahtera di Pulau Bali</i> ".	Penelitian ini menggunakan studi literatur dengan pemilihan sample <i>simple random sampling</i> .	Skor kinerja termasuk sangat sehat, perspektif keuangan dinilai paling rendah, kemudian Pertumbuhan dan pembelajaran dinilai sangat tinggi.	Perbedaannya terletak pada metode penelitian, pemilihan sampel dan fokus penelitian. Penelitian ini menggunakan metode studi literatur dengan pemilihan sampel <i>simple random sampling</i> dan fokus penelitiannya pada Toko Obat Sejahtera di Pulau Bali.	Sama-sama membahas terkait <i>Balanced Scorecard</i> .
8	Maratus Sholihah Aprilia Kosasih dan Suprapti, 2020, " <i>Analisis Penilaian Kinerja dengan</i>	Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kuantitatif.	Kinerja dengan <i>Balance Score card</i> menggunakan empat perspektif dinyatakan cukup baik.	Perbedaannya pada metode penelitian dan fokus penelitian. Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kuantitatif	Persamaan dalam penelitian ini sama-sama membahas tentang <i>Balanced Scorecard</i> .

	<i>Menggunakan Metode Balance Scorecard Di Rumah Sakit Dr. Etty Asharto Batu”.</i>			dengan fokus penelitian pada Rumah Sakit dr.Etty Asharto Batu.	
9	Desi Aramana, 2020, “ <i>Penerapan Kinerja dengan Pendekatan Balanced Scorecard Pada PT POS Indonesia Cabang Kutacane</i> ”.	Adapun metode yang digunakan penelitian ini adalah metode deskriptif. Jenis penelitian yaitu data kualitatif dan data kuantitatif.	Kinerja keuangan kurang baik, perspektif pelanggan dinilai baik, kinerja proses bisnis internal dinilai baik, dan perspektif pertumbuhan dan pembelajaran dinilai baik.	Perbedaannya pada fokus penelitian dan metode penelitian. Penelitian ini menggunakan fokus penelitian pada PT Pos Indonesia Cabang Kutacane dan menggunakan metode deskriptif dengan jenis data penelitian yaitu data kualitatif dan data kuantitatif.	Persamaan dalam penelitian ini dan penelitian sekarang sama-sama membahas tentang <i>Balanced Scorecard</i> .
10	Wilda Maritha Sari dan Astri Furqani, 2020, “ <i>Analisis Penerapan Balannced Scorecard sebagai Alat Ukur Penilaian Kinerja Pada UPT. Puskesmas</i> ”.	Jenis penelitian ini menggunakan investigasi kuantitatif beserta rancangan deskriptif. Penarikan sampel dengan <i>Purposive sampling</i> .	Perspektif keuangan dinilai kurang baik, perspektif pelanggan dinilai cukup baik, perspektif proses bisnis internal dinilai baik, kemudian perspektif pertumbuhan	Perbedaan terletak pada fokus penelitian dan metode penelitian. Fokus penelitian ini pada UPT. Puskesmas Legung dan Jenis penelitian ini menggunakan investigasi	Penelitian sekarang sama-sama membahas tentang <i>Balanced Scorecard</i> . Dan penarikan sampel yang sama yaitu <i>Purposive sampling</i> .

	<i>Legung</i> ".		dan pembelajaran dinilai kurang baik. Penilaian kinerja dikegorikan baik.	kuantitatif beserta rancangan deskriptif.	
--	------------------	--	---	---	--

Sumber : Penelitian Terdahulu (2024)

Dari penelitian terdahulu yang dilakukan diatas, terdapat perbedaan penelitian terdahulu dengan penelitian penulis adalah penelitian penulis memilih tempat penelitian berdasarkan fenomena yang terjadi pada Zidane Mart. Beberapa perbedaan yang terdapat pada penelitian terdahulu dan penelitian saat ini di antaranya ialah pada subyek, fokus penelitian, variabel yang digunakan, subyek penelitian beberapa pada perusahaan jasa, pukesmas, Koperasi, Perguruan Tinggi, rumah sakit dan metode penelitian yang berbeda, salah satunya yaitu menggunakan studi literatur dan metode kuantitatif.

Persamaannya yaitu sama-sama membahas mengenai *Balanced Scorecard*, ada yang memiliki penarikan sampel dan metode penelitian yang sama yaitu *purposive sampling* dan metode kualitatif. Oleh karena itu, penelitian digunakan untuk menyempurnakan dan mengembangkan penelitian Analisis Pengukuran Kinerja UMKM Melalui Metode *Balanced Scorecard* Pada Zidane Mart lebih pada perusahaan kecil menengah atau perusahaan dagang di Sumberbaru Jember yang tidak terdapat pada penelitian sebelumnya.

B. KAJIAN TEORI

Bagian ini berisi tentang pembahasan teori yang dijadikan sebagai perspektif dalam melakukan penelitian. Pembahasan teori secara lebih luas

dan mendalam akan semakin memperdalam wawasan peneliti dalam mengkaji permasalahan yang hendak dipecahkan sesuai dengan fokus dan tujuan penelitian. Berbeda dengan penelitian kuantitatif, posisi teori dalam penelitian kualitatif diletakkan sebagai perspektif atau pisau analisis, bukan untuk diuji.³⁵

1. KINERJA

a. Pengertian Kinerja

Kinerja merupakan hasil yang didapatkan baik bersifat *profit oriented* dan *non profit oriented* dari suatu organisasi yang dihasilkan pada satu periode waktu.³⁶

Kinerja berasal dari pengertian *Performance*. Pengertian *Performance* ini dengan artian sebagai hasil kerja atau prestasi dalam suatu pekerjaan. Namun, kinerja sebenarnya memiliki makna lebih luas tidak hanya hasil kerja, tetapi bagaimana suatu proses berlangsung dalam suatu pekerjaan.³⁷

Maka dapat ditarik kesimpulan bahwa, pengertian kinerja merupakan hasil yang didapat atau prestasi baik yang bersifat *profit oriented* dan *non profit oriented* selama satu periode waktu tertentu dalam suatu pekerjaan. Kinerja adalah hasil dari apa yang dicapai dalam pekerjaan tertentu atau terkait dengan apa yang perlu dikerjakan dan cara mengerjakan suatu pekerjaan.

³⁵ Tim Penyusun, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*, 46-47.

³⁶ Irham Fahmi, *Manajemen Kinerja Teori dan Aplikasi*, 2.

³⁷ Wibowo, "*Manajemen Kinerja*" (Jakarta: Rajawali Pers, 2013), 7.

b. Pengukuran Kinerja

Pengukuran kinerja diperlukan untuk mengetahui apakah selama perencanaan kinerja terjadi penyimpangan dari rencana yang telah ditentukan, apakah kinerja dilaksanakan sesuai dengan jadwal, atau apakah hasil yang didapatkan sesuai dengan yang diharapkan sebelumnya.

Ukuran kinerja merupakan alat ukur yang bersifat objektif. Pengukuran kinerja yang tepat dapat dilakukan dengan cara sebagai berikut:

- 1) Dapat memastikan bahwa persyaratan yang dilakukan pelanggan telah terpenuhi.
- 2) Mengusahakan standar kinerja untuk menciptakan suatu perbandingan,
- 3) Mengusahakan jarak bagi orang untuk memonitor tingkat kinerja,
- 4) Menetapkan arti penting masalah kualitas dan menentukan prioritas perhatian,
- 5) Menghindari kosekuensi dari rendahnya suatu kualitas
- 6) Mempertimbangkan penggunaan sumber daya,
- 7) Mengusahakan adanya umpan balik untuk mendorong evaluasi usaha.³⁸

³⁸ Wibowo, 229-230.

Pengukuran merupakan dasar menilai keberhasilan dan kegagalan dalam pelaksanaan kegiatan sesuai dengan tujuan dan sasaran mewujudkan visi dan misi yang telah ditentukan.³⁹

c. Karakteristik pengukuran Kinerja

Berikut merupakan karakteristik dari pengukuran kinerja yaitu:

1) Kelayakan

Pengukuran harus memiliki arti dari variabel-variabel kunci yang saling berkaitan, dan unit juga harus bertanggung jawab dalam pengukuran harus bisa mempengaruhi hasilnya.

2) Bebas dari kekeliruan pengukuran

Hal ini memiliki 2 jenis acuan: variasi random dan kekeliruan bias. Variasi random yaitu perbandingan suatu nilai maupun hasil dari keterbatasan instrumen pengukuran. Sedangkan kekeliruan bias yaitu perbedaan sistematis dimana kecenderungan dalam menutupi satu nilai yang benar.

3) Tepat Waktu

Dalam tujuan pengendalian dan pengambilan keputusan hasil pengukuran secara tepat waktu sangat diperlukan terutama dalam mencapai tujuan tersebut.

4) Dapat dimengerti

³⁹ Lailatus Sa'adah dan Moh. Ja'far Sodiq Maksu, *Balanced Scorecard Teori dan Aplikasi*, 5.

Pengukuran yang mudah dimengerti merupakan pengukuran yang efektif digunakan.

5) Keefektifan Biaya

Biaya dalam menerapkan pengukuran yang berbentuk penyediaan data pengukuran seharusnya tidak menjadi penghambat.⁴⁰

d. Penilaian Kinerja

Penilaian kinerja merupakan suatu penilaian yang dilakukan pada pihak manajemen suatu perusahaan baik kepada para karyawan maupun manajer dalam menyelesaikan pekerjaannya. Robert L. Mathis dan John H. Jackson menyatakan bahwa penilaian kinerja merupakan proses mengevaluasi sebaik apa karyawan mengerjakan pekerjaannya dibandingkan dengan satu set standar, kemudian mengomunikasikan informasi tersebut.⁴¹

Adanya penilaian kinerja yaitu sebagai bahan masukan yang memiliki artian untuk menilai kinerja yang dilakukan nantinya dan diharapkan untuk dilakukan perbaikan terhadap apa yang telah dinilai untuk evaluasi kedepannya.

e. Manfaat Penilaian Kinerja

Bagi pihak perusahaan dalam penilaian kinerja memiliki banyak manfaat. Penilaian Kinerja dimanfaatkan manajemen untuk:

⁴⁰ Lailatus Sa'adah dan Moh. Ja'far Sodik Maksun, 10.

⁴¹ Irham Fahmi, Manajemen Kinerja Teori dan Aplikasi (Bandung : ALFABETA, 2010),

- 1) Mengelola operasi organisasi secara efektif dan efisien melalui permotivasi karyawan secara maksimum.
- 2) Membantu pengambilan keputusan yang bersangkutan dengan karyawan, seperti promosi, transfer, dan pemberhentian.
- 3) Mengidentifikasi kebutuhan pelatihan dan pengembangan karyawan dan untuk menyediakan kriteria seleksi dan evaluasi program karyawan.
- 4) Menyediakan umpan balik bagi karyawan mengenai bagaimana atasan menilai kinerja mereka.
- 5) Menyediakan suatu dasar bagi distribusi penghargaan.⁴²

2. METODE *BALANCED SCORECARD* (BSC)

a. Definisi *Balance Scorecard*

Balanced Scorecard merupakan konsep yang memiliki tujuan untuk mewujudkan visi, misi, dan strategi perusahaan dengan menekankan pada empat kajian yang terdiri atas, perspektif keuangan (*financial*), pelanggan (*customer*), bisnis internal (*internal bussines*), serta pembelajaran dan pertumbuhan (*learning and growth*) dengan target bersifat jangka panjang.

Balanced Scorecard berasal dari dua kata : 1. Kartu Skor (*Score card*) dan 2. Berimbang (*balanced*). Disini kartu slot merupakan kartu untuk mencatat skor hasil suatu kinerja organisasi atau individu. Sedangkan kata berimbang berarti untuk menunjukkan

⁴² Irham Fahmi, 66.

bahwa kinerja organisasi atau individu diukur berimbang dari dua aspek baik keuangan dan non keuangan.⁴³

Metode *Balanced Scorecard* ini dikembangkan pada tahun 1990 oleh Drs. Robert Kaplan (Harvard Business School) and David Norton. Konsep BSC ini digunakan untuk mengevaluasi kinerja manajemen perusahaan yang dinilai dari empat perspektif. BSC merupakan alat yang terbukti dapat membantu banyak perusahaan untuk mengimplementasikan strategi bisnisnya.⁴⁴

b. Keunggulan *Balanced Scorecard* (BSC)

Penilaian kinerja dengan *balance scorecard* mencakup pada perhitungan keuangan maupun non keuangan sebagai bentuk rancangan strategi di masa mendatang yang direncanakan oleh perusahaan. Keunggulan dari *balanced scorecard* menurut Mulyadi adalah sebagai berikut:⁴⁵

1) Komprehensif

Balance Scorecard ini memperluas cakupan dalam perencanaan strategik, dari yang awalnya hanya pada perspektif *financial* menyeluruh pada perspektif lainnya. Yang bermanfaat untuk:

⁴³ Irham Fahmi, 209

⁴⁴ V. Wiratna Sujarweni, *Akuntansi Manajemen Teori dan Aplikasi* (Yogyakarta: Penerbit Pustaka Baru Press, 2016), 134.

⁴⁵ Lailatus Sa'adah dan Moh. Ja'far Sodiq Maksu, *Balanced Scorecard Teori dan Aplikasi*, 32.

- a) Menjanjikan kinerja keuangan bersifat ganda dan berjangka Panjang
- b) Meningkatkan kemampuan perusahaan untuk memasuki lingkungan bisnis yang kompleks

2) Koheren

Diartikan sebagai hubungan sebab akibat diantara berbagai sasaran stratejik yang dihasilkan dalam sistem perencanaan strategi. Maka, suatu sasaran yang ditetapkan secara stratejik pada perspektif non keuangan hendaknya memiliki hubungan sebab akibat dengan kinerja keuangan. baik secara langsung maupun tidak langsung.

3) Seimbang

Sasaran stratejik harus diarahkan keempat perspektif dengan seimbang antara fokus pada internal dan luar perusahaan.

4) Terukur

Keterukuran sasaran stratejik pada perspektif customer, proses bisnis internal, dan pembelajaran dan pertumbuhan tidak mudah diukur. Namun ketiga perspektif pada *balanced scorecard* tersebut ditemukan ukurannya untuk dikelola agar dapat diwujudkan.

Tabel 2.2
Penentuan Score Berdasarkan Range
Hasil Pengukuran Kinerja Empat Perspektif *Balance Scorecard*⁴⁶

<i>Rate</i>	<i>In Score</i>	Tingkat Hubungan	
A	4	>100%	Sangat Baik
B	3	0-50%	Baik
C	2	51%-100%	Cukup Baik
D	1	<0%	Tidak Baik

Sumber: Diana Riyana H

c. Perspektif *Balanced Scorecard* (BSC)

Adapun 4 perspektif yang dikemukakan oleh Kaplan sesungguhnya haruslah diikuti pemahaman mendalam saat perencanaan strategis dimulai. Pemahaman tersebut harus diawali dengan indentifikasi yang sesuai dengan tujuan dan kegiatan serta ukuran yang ditentukan. Kumpulan kinerja tersebut terangkum dalam 4 (empat) perspektif sebagai berikut:⁴⁷

1) Perspektif Keuangan (*financial*)

Balanced scorecard menggunakan indikator kinerja keuangan yang secara umum dipakai oleh perusahaan, seperti laba bersih dan ROI (*Return on Investment*). Meskipun demikian indikator tersebut, tidak terdiri tanpa adanya dukungan dari aspek lain. Sesuai prinsip *Balanced scorecard* harus ada keseimbangan antara perspektif keuangan dan perspektif non keuangan. Kinerja keuangan dapat diartikan

⁴⁶ Diana Riyana H, "Pengukuran Kinerja Perusahaan PT Indofood Dengan Menggunakan Balance Scorecard", *Jurnal Sekuritas*, Vol. 1, No. 2, (Desember, 2017), 48.

⁴⁷ Maludin Panjaitan, dkk., *Manajemen Kinerja (Perspektif Balanced Scorecard)*, (Bandung: CV Media Sains Indonesia, 2023), 262, <https://rb.gy/9pgrt>.

sebagai akibat dari kinerja aspek non keuangan. Peningkatan laba perusahaan, tentunya berkaitan langsung dengan peningkatan produktivitas dan *costumer satisfaction*.⁴⁸

Adapun pengukuran perspektif keuangan ini dapat menggambarkan hasil perhitungan dari rasio-rasio keuangan yang *didapat* pada laporan keuangan tahunan Zidane Mart Sumberbaru jember melalui alat rasio *Return On Equity* (ROE), *Return On Assets* (ROA), dan *Net Profit Margin* (NPM):

a) *Return On Equity* (ROE)

Rasio yang digunakan untuk memperlihatkan sejauhmana perusahaan mengelola modal secara efektif, mengukur tingkat keuntungan dari investasi yang dilakukan oleh pemilik modal atau pemegang saham perusahaan.

ROE menunjukkan rentabilitas modal sendiri atau disebut dengan rentabilitas usaha.⁴⁹ Semakin tinggi ROE maka entitas semakin baik dalam menghasilkan keuntungan dari modalnya sendiri dan posisi pemilik semakin kuat.⁵⁰

Rumus ROE adalah:

$$\text{ROE} = \frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Total Equity}} \times 100\%$$

Total Equity

⁴⁸ Muslichah dan Syaiful Bahri, *Akuntansi Manajemen Teori dan Aplikasi*. (Jakarta: Mitra Wacana Media, 2021), 301.

⁴⁹ Lailatus Sa'adah dan Moh. Ja'far Sodiq Maksum, *Balanced Scorecard Teori dan Aplikasi*, 56.

⁵⁰ Muslichah dan Syaiful Bahri, *Akuntansi Manajemen Teori dan Aplikasi*. 276.

Semakin tinggi ROE maka semakin tinggi juga tingkat kepercayaan investor untuk berinvestasi dengan perusahaan. Dengan mengharapkan tingkat nilai pengembalian yang tinggi. ROE juga merupakan alat untuk mengukur tingkat profitabilitas dari persepsi investor.⁵¹

b) *Return On Assets* (ROA)

Merupakan kemampuan entitas menghasilkan laba bersih sebelum pajak dari total aset.⁵² Dengan mengetahui seberapa nilai ROA pada perusahaan, maka akan diketahui kondisi perusahaan sehingga dapat diukur seberapa baik kinerjanya.⁵³

Rumus ROA adalah:

$$\text{ROA} = \frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Total Aset}} \times 100\%$$

c) *Net profit Margin* (Margin Laba Bersih)

Rasio ini digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam menghasilkan sebuah laba bersih dari kegiatan operasi pokok bagi perusahaan yang bersangkutan untuk mengetahui efisiensi perusahaan.

⁵¹ Nadia Azalia dan Izzul Ashlah, "Struktur Modal dan Profitabilitas Perusahaan LQ45 di Indonesia", *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam* (JEBI), Vol. 2, No. 1, Doi : <https://doi.org/10.56013/jebi.v2i1.1281>

⁵² Muslichah dan Syaiful Bahri, *Akuntansi Manajemen Teori dan Aplikasi*. 277.

⁵³ Ana Pratiwi dan Fitriatul Muqmiroh, "Pengaruh Kinerja Keuangan Terhadap Keputusan Investasi Di Indonesia" *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam* (FEBI), Vol.2 No.2 (2022): 118. Doi: <https://doi.org/10.56013/jebi.v2i2.1465>.

Rumus *net profit margin* yaitu:

$$\text{Net profit Margin} = \frac{\text{Laba Bersih pajak}}{\text{Penjualan}} \times 100\%$$

NPM dinilai baik, apabila selama periode pengamatan hasil perhitungan NPM meningkat, dinilai cukup baik apabila konstan dan mengalami penurunan dinilai kurang.⁵⁴

2) Perspektif Pelanggan

Merupakan perspektif yang berorientasi pada pelanggan karena pelanggan sebagai pemakai produk/jasa yang dihasilkan dari suatu perusahaan atau organisasi.⁵⁵

Perspektif ini diukur untuk mengetahui atau mengevaluasi sejauh mana kinerja berorientasi pada pelanggan terkait tingkat kepuasan yang diperoleh. Hal ini bertujuan untuk mencapai target finansial yang diinginkan.⁵⁶ Perspektif pelanggan mempunyai dua kelompok pengukuran yaitu:⁵⁷

a) Kelompok pengukuran inti (*Core measurement group*)

(1) Tingkat Akuisisi Pelanggan (*Customer Acquisition*)

Merupakan pengukuran yang menunjukkan tingkat suatu bisnis mampu menarik pelanggan baru.

⁵⁴ Lailatus Sa'adah dan Moh. Ja'far Sodiq Maksam, *Balanced Scorecard Teori dan Aplikasi* (Yogyakarta: Deepublish, 2018), 56.

⁵⁵ Irham Fahmi, *Manajemen Kinerja Teori dan Aplikasi*, 210.

⁵⁶ V. Wiratna Sujarweni, *Akuntansi Manajemen Teori dan Aplikasi* (Yogyakarta: Penerbit Pustaka Baru Press, 2016), 136.

⁵⁷ Lailatus Sa'adah dan Moh. Ja'far Sodiq Maksam, *Balanced Scorecard Teori dan Aplikasi*, 69-70.

Akuisisi ini dapat diukur dengan membandingkan jumlah pelanggan baru di segmen yang ada.

(2) Tingkat Kepuasan Pelanggan (*Customer Satisfaction*)

Merupakan pengukuran yang berfungsi untuk mengukur tingkat kepuasan pelanggan dengan kriteria spesifik dalam nilai suatu perusahaan⁵⁸

b) Proporsi nilai pelanggan (*customer value proportion*)

(1) Atribut layanan meliputi fungsi produk atau jasa, harga, dan kualitas. Perusahaan harus mengidentifikasi keinginan pelanggan atas produk maupun jasa yang ditawarkan

(2) Hubungan pelanggan yaitu strategi perusahaan dalam mengadakan pendekatan agar perasaan pelanggan puas terhadap produk atau jasa yang ditawarkan

(3) Reputasi dan gambar yaitu membangun image dan reputasi dapat dilakukan melalui iklan dan menjaga kualitas seperti yang dijanjikan.⁵⁹

3) Perspektif Proses Internal

Merupakan perspektif yang mengevaluasi relevansi perancangan sistem penilaian kinerja suatu perusahaan. Perspektif ini berarti sebagai serangkaian aktivitas yang ada dalam suatu perusahaan untuk menciptakan kualitas/jasa dalam

⁵⁸ Lailatus Sa'adah dan Moh. Ja'far Sodik Maksum, 69-70.

⁵⁹ Lailatus Sa'adah dan Moh. Ja'far Sodik Maksum, 70

memenuhi keinginan pelanggan (Kelebihan produk).⁶⁰ Dalam hal ini perusahaan berproses pada tiga proses bisnis sebagai berikut:⁶¹

a) Proses Inovasi

Proses inovasi ini dilakukan untuk menggali pemahaman terkait kebutuhan dan menciptakan produk dan jasa yang dibutuhkan oleh pelanggan.

b) Proses Operasi

Yaitu proses membuat dan menyampaikan produk atau jasa. Aktivitas ini dibagi menjadi 2 bagian: 1) proses dalam pembuatan produk, dan 2) proses dalam menyampaikan produk kepada pelanggan.

c) Proses Pelayanan Purna Jual.

Merupakan jasa pelayanan pada pelanggan setelah penjualan produk/jasa dilakukan. Hal ini ditunjukkan dengan adanya penanganan garansi dan perbaikan terhadap barang rusak dan pengembaliannya beserta pemrosesan pembayaran.⁶²

⁶⁰ Moeheriono, *Indikator Kinerja Utama (IKU) Bisnis dan Publik*, (Banyumas: CV. Cakrawala Satria Mandiri, 2021), 106.

⁶¹ Moeheriono, *Indikator Kinerja Utama (IKU) Bisnis dan Publik*, (Banyumas: CV. Cakrawala Satria Mandiri, 2021), 106.

⁶² Lailatus Sa'adah dan Moh. Ja'far Sodik Maksu, *Balanced Scorecard Teori dan Aplikasi*, 92.

4) Perspektif Pembelajaran dan Pertumbuhan (*Learning and Growth Perspective*)

Merupakan perspektif yang menilai ukuran kinerja yang dapat memberi arahan perusahaan untuk melakukan perubahan untuk tetap berkembang membentuk masa depan.⁶³ Perspektif ini meliputi sumber daya manusia, aktivitas organisasi, sistem dan prosedur organisasi. Faktor karyawan merupakan salah satu hal terpenting dalam kegiatan berbisnis untuk mendukung kegiatan bisnis melalui keberhasilan suatu organisasi. Kaplan dan Norton menyatakan bahwa tolak ukur dalam perspektif ini ada tiga yaitu⁶⁴

a) Kapabilitas kerja (*Employee capability*), peran pegawai dalam organisasi yang dapat membuat perubahan yang dramatis yaitu bagaimana para pegawai menyumbangkan segenap kemampuan untuk organisasinya.

b) Kapabilitas system informasi (*Information system capabilities*), kemampuan informasi yang memadai, kebutuhan seluruh tingkatan dari manajemen dan pegawai atas informasi yang akurat dan tepat waktu dapat ditemui dengan baik.

⁶³ V. Wiratna Sujarweni, 136.

⁶⁴ Imelda R.H.N. "Implementasi Balanced Scorecard pada Organisasi Publik." *Jurnal Akuntansi dan Keuangan*. 2004 Vol.6, No.2, 106-122

- c) Motivasi, Pemberdayaan, dan kesadaran (*Motivation, empowerment and alignment.*), untuk menjamin adanya proses yang berkesinambungan terhadap upaya pemberian motivasi dan inisiatif sebesar-besarnya kepada pegawai

Kaplan dan Norton menyatakan bahwa ketiga tolak ukur tersebut dapat diukur dengan pengukuran inti sebagai berikut:⁶⁵

a) Retensi Karyawan

Yaitu pengukuran untuk mengetahui kemampuan entitas dalam mempertahankan karyawannya. Retensi karyawan ini juga merupakan keinginan suatu karyawan untuk bertahan dalam jangka waktu lama terhadap perusahaan.

b) Produktivitas Karyawan

Untuk mengetahui produktivitas karyawan dalam periode tertentu. Ada enam faktor yang menentukan

produktivitas tenaga kerja:⁶⁶

(1) Sikap Kerja

Seperti: kesediaan untuk bekerja secara bergilir (*Shiff Work*), dapat menerima tambahan tugas dan bekerja sama dalam satu tim.

⁶⁵ Lailatus Sa'adah dan Moh. Ja'far Sodik Maksun, *Balanced Scorecard Teori dan Aplikasi*, 115.

⁶⁶ Lailatus Sa'adah dan Moh. Ja'far Sodik Maksun, 126-127.

- (2) Tingkat Keterampilan yang ditentukan oleh Pendidikan, latihan dalam manajemen supervisor serta ketrampilan dalam Teknik industrial.
- (3) Hubungan antara tenaga kerja dan pimpinan organisasi yang tercermin dalam usaha Bersama antara pimpinan organisasi dan tenaga kerja untuk meningkatkan produktivitas melalui lingkaran pengawasan mutu (*Quality control circles*) dan panitia mengenai kerja unggul.
- (4) Manajemen Produktivitas yaitu: manajemen yang efisien mengenai sumber dan system kerja untuk mencapai peningkatan produktivitas.
- (5) Efisiensi tenaga kerja , seperti: perencanaan tenaga kerja dan tambahan tugas.
- (6) Kewiraswastaan yang tercermin dalam pengambilan resiko, kreatifitas dalam berusaha dan berada dalam jalur yang benar dalam berusaha.

c) Kepuasan Karyawan

Pengukuran untuk mengetahui tingkat kepuasan karyawan dalam melakukan tugasnya dalam suatu entitas. Dalam mengetahui indeks kepuasan pelanggan yaitu dengan penyebaran kuesioner.⁶⁷

⁶⁷ Muslichah dan Syaiful Bahri, *Akuntansi Manajemen Teori dan Aplikasi*. (Jakarta: Mitra Wacana Media, 2021), 102

BAB III

METODE PENELITIAN

A. PENDEKATAN DAN JENIS PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian bersifat deskriptif. Sugiyono menyatakan alasan menggunakan metode kualitatif pada umumnya karena, permasalahan yang belum jelas, holistik, kompleks, dinamis dan penuh makna sehingga tidak memungkinkan menggunakan data situasi sosial tersebut dapat dijangkau menggunakan metode penelitian kuantitatif dengan instrumen seperti halnya test, kuisioner, pedoman wawancara. Selain itu penelitian ini dimaksud untuk memahami lebih dalam situasi sosial, memunculkan pola, hipotesis, dan teori⁶⁸

Metode ini mengumpulkan datanya melalui wawancara, observasi lapangan, atau dokumen yang sudah ada. Penelitian ini membutuhkan pemahaman yang mendalam terhadap konteks yang diteliti.⁶⁹

Penelitian menggunakan pendekatan kualitatif agar dapat menjalankan pendekatan secara langsung dilapangan, untuk mendalami fenomena yang terjadi dan menganalisis terkait analisis kinerja UMKM melalui metode *balance scorecard* pada Zidane Mart Sumberbaru jember.

⁶⁸ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*, (Bandung : ALFABETA, 2013), 292.

⁶⁹ J.R. Raco, *Metode penelitian kualitatif Jenis, Karakteristik, dan Keunggulannya*, (Jakarta : PT Gramedia Widiasarana Indonesia, 2010), 64, <https://osf.io/mfzuj/download>.

B. LOKASI PENELITIAN

Lokasi penelitian menunjukkan dimana penelitian tersebut hendak dilakukan, Wilayah penelitian biasanya berisi tentang lokasi (desa, organisasi, peristiwa, teks, dan sebagainya) dan unit analisis.⁷⁰

Lokasi yang akan dijadikan tempat penelitian sesuai dengan judul penelitian yaitu Zidane Mart di Desa Sumberagung Kecamatan Sumberbaru Kabupaten Jember.

Alasan peneliti memilih tempat penelitian tersebut yaitu karena berdasarkan hasil observasi yang peneliti lakukan dan wawancara serta kunjungan langsung dengan pemilik. Bahwa di Zidane Mart perlu dilakukan analisis dikarenakan adanya fenomena yang ada pada saat Zidane Mart dibangun yang mana memiliki kinerja yang baik dilihat dari segi keuangan, kinerja dan sebagainya. Maka dari itu, pemilik tertarik untuk melakukan penelitian pada Zidane Mart Sumberbaru Jember untuk mengetahui secara pasti apakah kinerja keuangan Zidane Mart sudah beroperasi dengan baik atau tidak.

Karena hal tersebut perlu untuk dibuktikan dan diteliti lebih lanjut.

C. SUBYEK PENELITIAN

Pada bagian ini dilaporkan jenis data dan sumber data. Uraian tersebut meliputi data apa saja yang ingin diperoleh, siapa yang hendak dijadikan informan atau narasumber, bagaimana data akan dicari dan

⁷⁰ Tim Penyusun, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*, 47.

dijaring sehingga kesahihannya dapat dijamin.⁷¹ Adapun pertimbangan yang ditentukan ketika melakukan penelitian, misalnya orang yang dijadikan informan dianggap lebih paham atas apa yang kita maksud atau mungkin orang informan sebagai pemilik yang lebih mengerti keadaan pada objek yang diteliti. Dalam penentuan informan untuk mengetahui sumber data inilah yang dilakukan secara *purposive*, yaitu memilah dengan pertimbangan dan tujuan tertentu.⁷²

Dalam penelitian ini yang akan dijadikan informan yaitu :

1. Bapak Batrut Tamam : Selaku Pemilik Zidane Mart
2. Dimas dan Munawwaroh : Selaku Karyawan Zidane Mart
3. Anis dan Evi: Selaku Pelanggan Zidane Mart

Data-data yang ingin diperoleh meliputi profil Zidane Mart, visi dan misi Zidane Mart, Struktur Zidane Mart, Kegiatan jual beli Zidane Mart, dan dokumen lain yang dibutuhkan berhubungan dengan kinerja UMKM melalui Metode *Balance Scorecard* pada Zidane Mart.

D. TEKNIK PENGUMPULAN DATA

Pada bagian ini diuraikan teknik pengumpulan data yang akan digunakan, misalnya observasi partisipan, wawancara mendalam, dan dokumen. Masing-masing harus di deskripsikan tentang data apa saja yang diperoleh melalui teknik-teknik tersebut.⁷³ Tujuan utama teknik pengumpulan data yaitu untuk memperoleh data yang diperlukan

⁷¹ Tim Penyusun, 47.

⁷² Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*, 216.

⁷³ Tim penyusun, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*, 48.

dalam mencapai tujuan penelitian. Dalam penelitian ini, strategi yang digunakan untuk pengumpulan data oleh peneliti yaitu:

1. Observasi

Observasi adalah aktivitas penelitian secara langsung ke lapangan atau tempat yang menjadi tujuan penelitian untuk memperoleh informasi dan mengetahui fenomena yang diteliti. Observasi baik secara langsung maupun tidak langsung akan memberikan manfaat untuk mengungkapkan situasi atau keadaan yang sebenarnya. Dalam hal ini, peneliti akan melakukan tahapan observasi untuk memperoleh data tertulis yang dianggap penting. Dengan Teknik ini, peneliti dapat memperoleh data terkait:

- a. Letak geografis pada Zidane Mart Sumberbaru Jember
- b. Menemukan data informasi yang diperlukan terkait Zidane Mart Sumberbaru Jember

Observasi ini dilakukan untuk mengetahui gambaran tentang Analisis kinerja keuangan menggunakan metode *balance scorecard* pada Zidane Mart Sumberbaru Jember.

2. Wawancara

Wawancara (*Interview*) merupakan pertemuan antara dua orang tahu untuk saling bertukar informasi dan ide melalui tanya jawab, sehingga memperoleh informasi yang dibutuhkan dengan obyek yang diteliti. Teknik wawancara yang digunakan oleh peneliti yaitu wawancara tidak berstruktur, maksud wawancara ini

adalah wawancara yang bebas dimana peneliti tidak menggunakan pedoman wawancara yang sudah tersusun secara sistematis dan lengkap untuk pengumpulan datanya. Pedoman wawancara ini yang digunakan berupa garis-garis besar permasalahan yang akan ditanyakan.⁷⁴

Adapun penelitian ini dilakukan menggunakan wawancara tidak struktur untuk memperoleh informasi terkait: Analisis kinerja keuangan menggunakan metode *balance scorecard* pada Zidane Mart Sumberbaru Jember.

3. Dokumentasi

Dokumen dapat berupa tulisan, gambar atau karya-karya sejarah dari seseorang. Dokumentasi penelitian berupa peraturan perundang-undangan, dokumentasi hasil wawancara, dokumentasi profil UMKM Toko Zidane Mart, buku-buku atau literatur lain seperti jurnal, laporan keuangan yang berhubungan dengan *balance scorecard* maupun hal-hal yang diperlukan dalam penelitian.

Teknik dokumentasi ini digunakan untuk melengkapi data yang diperoleh dari wawancara dan observasi.

E. ANALISIS DATA

Dalam hal ini, Sugiyono menyatakan bahwa analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dalam hasil wawancara, catatan lapangan, dokumentasi.

⁷⁴ Masrukhin, *Metode Penelitian Kualitatif*, (Kudus: Media Ilmu Press , 2015), <https://rb.gy/s9qhj>, 106-107.

Dengan cara menentukan data ke dalam sebuah kategori, menjabarkan ke dalam satuan-satuan unit, melakukan sintesa, menyusun ke dalam sebuah pola, memilah mana yang penting dan mana yang ingin dipelajari, dan membuat kesimpulan sehingga dapat mudah dipahami oleh individu maupun orang lain.⁷⁵

Teknik analisis data kualitatif penelitian ini digunakan peneliti untuk menganalisis dan mengolah data sehingga dapat memberikan uraian informasi terkait analisis kinerja UMKM melalui metode *balance scorecard* pada Zidane Mart Sumberbaru Jember. Adapun analisis yang digunakan sebagai berikut :

1. Reduksi Data

Reduksi data merupakan proses berpikir sensitif yang memerlukan kecerdasan dan kelusaaan serta kedalaman wawasan yang tinggi. Bagi peneliti yang masih baru, dalam melakukan reduksi data dapat mendiskusikan pada orang lain yang dipandang ahli. Melalui diskusi tersebut, wawasan peneliti akan berkembang, sehingga memperoleh data-data yang memiliki nilai temuan dan pengembangan teori yang signifikan.⁷⁶

Hasil dari penelitian di UMKM Zidane Mart nanti akan melalui tahap reduksi data, agar mempermudah peneliti dalam mengkaji terkait hal yang penting sesuai dengan permasalahan yang dihadapi.

⁷⁵ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*, 244.

⁷⁶ Masrukhin, *Metode Penelitian Kualitatif*, 117.

2. Penyajian Data

Penelitian kualitatif, penyajian datanya menggunakan teks yang bersifat naratif. Penyajian data dapat dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori, *Flowchart*, dan sejenisnya.⁷⁷ Peneliti menyiapkan data dalam bentuk uraian singkat, gambar dan tabel yang digunakan untuk menggambarkan analisis kinerja UMKM melalui metode *balance scorecard* pada Zidane Mart Sumberbaru Jember.

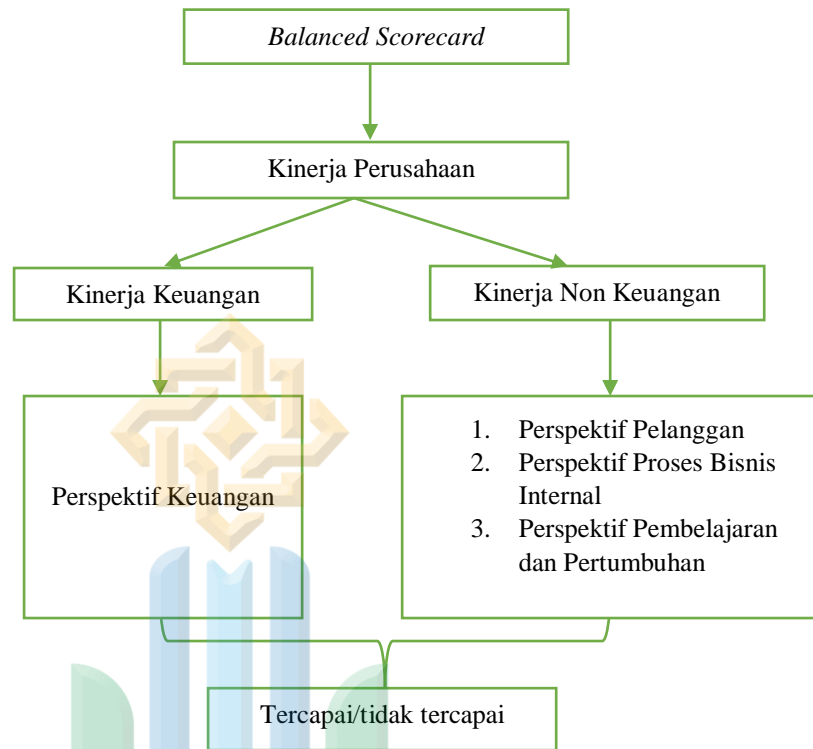
3. Kesimpulan

Peneliti melakukan reduksi serta penyajian data, maka langkah selanjutnya adalah penarikan kesimpulan dan verifikasi. Kesimpulan awal bersifat sementara, dan akan mengalami perubahan apabila tidak ditemukan bukti-bukti yang kuat dan mendukung pada tahap pengumpulan data selanjutnya. Tetapi, apabila kesimpulan yang dikemukakan pada tahap awal, didukung oleh bukti-bukti valid dan konsisten saat peneliti kembali ke lapangan mengumpulkan data, maka kesimpulan yang dikemukakan merupakan kesimpulan yang kredibel.⁷⁸

Kesimpulan merupakan temuan baru yang sebelumnya belum pernah ada. Temuan tersebut dapat berupa deskripsi atau gambaran suatu objek yang awalnya masih tidak jelas atau remang-remang setelah diteliti menjadi lebih jelas. Kesimpulan ini membahas terkait analisis kinerja UMKM melalui metode *balance scorecard* pada Zidane Mart Sumberbaru Jember.

⁷⁷ Masrukhin, 117.

⁷⁸ Masrukhin, 118.



Gambar 3.1
Model Penelitian⁷⁹
Sumber: Maryani & Yulianti

F. KEABSAHAN DATA

Pengecekan keabsahan data sangat dibutuhkan agar data yang dihasilkan dapat dipercaya dan dipertanggungjawabkan secara ilmiah.

Keabsahan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah triangulasi.⁸⁰ Triangulasi yang dimaksud adalah sebagai teknik pengumpulan data yang bersifat menggabungkan dari berbagai teknik pengumpulan data dan sumber data yang telah ada. Bila peneliti melakukan pengumpulan data dengan triangulasi, maka sebenarnya peneliti mengumpulkan data yang sekaligus menguji kredibilitas data,

⁷⁹ Ay Maryani dan Nur Wachidah Yulianti, "Penerapan *Balanced Scorecard* untuk pengukuran Kinerja Perguruan Tinggi Islam" *Jurnal Riset dan Aplikasi: Akuntansi dan Manajemen*, Vol.6 No.3 (2023): 267-278. Doi: <https://doi.org/10.33795/jraam.v6i3.001>.

⁸⁰ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*, 274.

yaitu mengecek kredibilitas data dengan berbagai teknik pengumpulan data dan berbagai sumber data.⁸¹ Adapun triangulasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Triangulasi Teknik

Peneliti menggunakan teknik pengumpulan data yang berbeda untuk memperoleh data dari sumber yang sama. Data yang diperoleh yaitu dengan wawancara, kemudian melalui tahap pengecekan ulang dengan observasi dan dokumentasi.

2. Triangulasi Sumber

Triangulasi sumber dimaksud untuk memperoleh data dari sumber informan yang berbeda-beda melalui teknik yang sama.

Alasan peneliti mengecek keabsahan data dengan triangulasi teknik dan triangulasi sumber yaitu untuk menguji apakah data yang diperoleh peneliti sudah valid atau belum dengan data yang peneliti dapatkan sebelumnya dan untuk menghindari adanya kesalahpahaman dalam analisis data. Maka dari itu, peneliti perlu melakukan pengujian dengan menggunakan triangulasi.

G. TAHAP-TAHAP PENELITIAN

Tahap-tahap penelitian ini dimaksud untuk menjelaskan langkah-langkah atau proses yang harus dilakukan secara sistematis oleh penelliti. Tahap-tahap penelitian yang dilakukan dalam penelitian

⁸¹ Sugiyono, 241.

kualitatif secara keseluruhan dibagi menjadi tiga tahapan, yaitu : a) Tahapan persiapan, b) Tahapan pekerjaan lapangan, dan c) Tahap analisis data. Berikut merupakan langkah-langkah yang dilakukan oleh peneliti dalam proses penelitian yaitu :

1. Tahap persiapan

- a. Menyusun rancangan penelitian
- b. Menentukan objek penelitian
- c. Melakukan peninjauan atau observasi terlebih dahulu terkait objek penelitian yang sudah dipilih
- d. Konsultasi judul dengan Dosen pembimbing
- e. Mengurus Perizinan
- f. Menyiapkan perlengkapan penelitian lapangan

2. Tahap Pekerjaan Lapangan

Setelah peneliti memperoleh izin dari pemilik UMKM terkait izin dalam melaksanakan penelitian, maka peneliti langsung

menuju ke objek penelitian untuk melaksanakan pengumpulan data mulai dari teknik pengumpulan data secara observasi, wawancara serta dokumentasi, untuk mendapatkan informasi yang diperlukan yang berkaitan dengan analisis kinerja UMKM melalui metode *balance scorecard* pada Zidane Mart Sumberbaru Jember.

3. Tahap Penyelesaian

Tahap penyelesaian adalah tahap terakhir dari sebuah penelitian. Dalam tahap ini peneliti menyusun data, mengurus perizinan selesai penelitian. Peneliti memastikan data yang sudah didapat sudah valid dan lengkap serta data telah melalui tahap analisis dan disimpulkan dalam bentuk karya ilmiah yang telah berlaku di UIN KHAS Jember.



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

BAB IV

PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS

A. GAMBARAN OBYEK PENELITIAN

1. Sejarah Singkat Usaha

Zidane Mart merupakan UMKM yang bergerak dalam bidang dagang. Pemilik usaha bernama Badrut Tamam. Produk yang dijual berupa kebutuhan pokok sehari-hari baik makanan, alat-alat mandi, sabun, beras, minyak, jajanan ringan seperti snack dll. Zidane Mart ini berdiri pada tahun 2008 yang dimulai dengan toko sederhana. Seiring berjalannya waktu, pada tahun 2020 Bapak Badrut Tamam selaku pemilik toko mulai membeli peralatan baru untuk menunjang usahanya seperti kulkas untuk menyimpan es cream dan Frozen (sosis), dan juga membelikan komputer untuk mempermudah transaksi Toko menggunakan aplikasi Ipos5.

Letak yang strategis membuat Zidane Mart ini memiliki banyak pelanggan mulai dari orang dewasa, anak sekolah dan sebagainya. Dari usaha kecil-kecilan menjadi usaha yang terbilang besar, membuat Zidane Mart tidak berhenti untuk terus berproses memajukan usahanya hingga dikenal banyak orang. Zidane Mart dulunya dikelola mandiri oleh Bapak Badrut Tamam, dan sekarang sudah memiliki 4 karyawan. Zidane Mart ini menerapkan aplikasi program IPOS 5 dalam menyusun keuangannya.

2. Visi dan Misi

a. Visi

Menjadikan UMKM yang berkembang maju untuk memenuhi kebutuhan semua orang menjadi lebih mudah, efisien, dan dapat mencukupi kebutuhan pokok sehari-hari.

b. Misi

Menyediakan berbagai macam kebutuhan pokok sehari-hari dalam jumlah yang cukup dan sesuai dengan kebutuhan konsumen. Menciptakan peluang lapangan kerja dan meningkatkan pelayanan untuk kepuasan pelanggan. Dan menjadikan UMKM yang nyaman, aman dan terpercaya.

3. Lokasi

UMKM Zidane Mart yang bertempat di Dusun Banjarejo Tengah, RT. 04/RW 10, Desa Sumberagung, Kecamatan Sumberbaru, Kabupaten Jember.

4. Struktur Organisasi

Struktur organisasi dari UMKM Zidane Mart ini terbilang masih sederhana, yang mana UMKM Zidane Mart ini dijalankan oleh pemilik usaha yang bernama Bapak Badrut Tamam yang sekaligus menggemban tanggung jawab sepenuhnya dalam usahanya sendiri, dan dibantu oleh keempat orang karyawan yang bekerja disana diantaranya bernama Dimas Sudedik, Khoirul Fuad, Manda, dan Siti Munawwaroh.

B. PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS

Penyajian data dan analisis adalah bagian yang memaparkan data penelitian sesuai dengan rumusan masalah yang sudah disajikan dengan data relevan. Penelitian ini menggunakan metode pengumpulan data seperti observasi, wawancara, dan dokumentasi untuk mendukung temuannya. Berdasarkan dari hasil penelitian yang telah peneliti laksanakan di lapangan, secara berurutan akan disajikan data-data dari hasil penelitian yang berhubungan dengan analisis kinerja keuangan menggunakan metode *balance scorecard* pada Zidane Mart Sumberbaru Jember, dengan hasil penelitian sebagai berikut:

1. Kinerja Zidane Mart Sumberbaru Jember Berdasarkan Perspektif Keuangan

Untuk mengukur kinerja UMKM Zidane Mart melalui metode *balance scorecard* berdasarkan perspektif *financial*, dengan data yang digunakan pada penelitian ini yaitu penyajian data dari laporan keuangan Zidane Mart dari tahun 2021 dan tahun 2022, dengan menggunakan analisis laporan tahunan milik Zidane Mart. Dalam menjawab perspektif *financial* ini peneliti menggunakan alat pengukuran kinerja keuangan dengan rasio *Return On Equity* (ROE), *Return On Asset* (ROA), dan *Net Profit Margin* (NPM). Penyajian data dan analisis ini digunakan agar Zidane Mart mengetahui terkait gambaran atau kondisi kinerja keuangan pada tahun-tahun yang diteliti.

Tabel 4.1
Laba Bersih, Total Modal dan ROE Zidane Mart
Tahun 2021-2023

Tahun	Laba Bersih (Rp)	Total Modal (Rp)	ROE (%)
2021	93.877.334	699.174.862	13%
2022	344.113.281	1.043.288.142	33%
2023	197.607.380	1.240.895.522	16%

Sumber: Data Laporan Keuangan Zidane Mart, diolah peneliti

Alat yang digunakan untuk mengevaluasi hasil ROE berdasarkan tabel diatas pada tahun 2021 sampai 2023 pada Zidane Mart yaitu menggunakan perhitungan sebagai berikut:

a) *Return On Equity* (ROE)

$$\text{ROE} = \frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Total Equity}} \times 100\%$$

$$\text{ROE Tahun 2021} = \frac{93.877.334}{699.174.862} \times 100\% = 13\%$$

$$\text{ROE Tahun 2022} = \frac{344.113.281}{1.043.288.142} \times 100\% = 33\%$$

$$\text{ROE Tahun 2023} = \frac{197.607.380}{1.240.895.522} \times 100\% = 16\%$$

Berdasarkan Tabel 4.1 dapat ditunjukkan bahwa laporan keuangan pada Zidane Mart perhitungan ROE berdasarkan laporan keuangan tahun 2021 sampai dengan tahun 2023. Mengalami fluktuasi, dengan hasil perbandingan ROE tahun 2021 hingga tahun 2023. Dengan demikian dapat dibuktikan hasil persentase pada tahun 2021 berdasarkan perhitungan ROE sebesar 13%, kemudian

tahun 2022 dengan persentase sebesar 33% dan di tahun 2023 dengan persentase 16%.

Tabel 4.2
Laba Bersih, Total Aset dan ROA Zidane Mart
Tahun 2021-2023

Tahun	Laba Bersih (Rp)	Total Aset (Rp)	ROA (%)
2021	93.877.334	1.065.835.535	8,9%
2022	344.113.281	1.409.948.815	24%
2023	197.607.380	2.022.060.677	9,8%

Sumber: Data Laporan Keuangan Zidane Mart, diolah peneliti

Alat untuk mengevaluasi hasil ROA diatas pada tahun 2021 sampai 2023 pada Zidane Mart yaitu menggunakan perhitungan sebagai berikut:

b) *Return On Asset* (ROA)

$$\text{ROA} = \frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Total Aset}} \times 100\%$$

$$\text{ROA Tahun 2021} = \frac{93.877.334}{1.065.835.535} \times 100\% = 8,9\%$$

$$\text{ROA Tahun 2022} = \frac{344.113.281}{1.409.948.815} \times 100\% = 24\%$$

$$\text{ROA Tahun 2023} = \frac{197.607.380}{2.022.060.677} \times 100\% = 9,8\%$$

Berdasarkan Tabel 4.2 dapat ditunjukkan bahwa laporan keuangan tahunan pada Zidane Mart perhitungan ROA dari perbandingan laporan keuangan tahun 2021 sampai tahun 2023 mengalami fluktasi, dengan hasil perbandingan ROA tahun 2021

hingga tahun 2023. Dengan demikian dapat dibuktikan hasil persentase pada tahun 2021 berdasarkan perhitungan ROA sebesar 8,9%, kemudian tahun 2022 dengan persentase sebesar 24% dan di tahun 2023 dengan persentase 9,8%.

Tabel 4.3
Laba Bersih, Total Penjualan dan NPM Zidane Mart
Tahun 2021-2023

Tahun	Laba Bersih (Rp)	Total Penjualan (Rp)	NPM (%)
2021	93.877.334	6.642.974.589	1,4%
2022	344.113.281	4.152.713.168	8%
2023	197.607.380	4.226.713.500	5%

Sumber: Data Laporan Keuangan Zidane Mart, diolah peneliti

Alat untuk mengevaluasi hasil *Net Profit Margin* (NPM) diatas pada tahun 2021 sampai 2023 pada Zidane Mart yaitu menggunakan perhitungan sebagai berikut:

c) Rumus *net profit margin* yaitu:

$$\text{Net profit Margin} = \frac{\text{Laba Bersih setelah pajak}}{\text{Penjualan}} \times 100\%$$

$$\text{NPM Tahun 2021} = \frac{93.877.334}{6.642.974.589} \times 100\% = 1,4\%$$

$$\text{NPM Tahun 2022} = \frac{344.113.281}{4.152.713.168} \times 100\% = 8\%$$

$$\text{NPM Tahun 2023} = \frac{197.607.380}{4.152.713.168} \times 100\% = 5\%$$

Berdasarkan perhitungan *Net Profit Margin* (NPM), kemampuan Zidane Mart untuk menghasilkan laba dilihat pada Tabel 4.3 mengalami fluktuasi dari tahun 2021 sampai dengan 2023 berdasarkan laporan

keuangan tahunan. Pada tahun 2021 persentase *Net Profit Margin* sebesar 1,4%, kemudian pada tahun 2022 mengalami penambahan persentase sebesar 7%, dan pada tahun 2023 mengalami penurunan dengan memperoleh persentase sebesar 5%.

2. Kinerja Zidane Mart Sumberbaru Jember Berdasarkan Perspektif Pelanggan

Untuk mengukur kinerja Zidane Mart dengan perspektif pelanggan peneliti mengidentifikasi keadaan pelanggan dari sisi kepuasan pelanggan dengan adanya penilaian yang dirasakan pelanggan kepada Zidane Mart, hal ini bertujuan dengan harapan dapat memperbaiki kinerja UMKM Zidane Mart itu sendiri. Maka dari itu kepuasan pelanggan yang peneliti nilai dari UMKM Zidane Mart dilihat dari sisi pelayanan yang dilakukan terhadap pelanggan, harga produk yang dijual, dan cara Zidane Mart menarik pelanggan.

Sebagaimana dapat dilihat dari pernyataan yang disampaikan dalam kutipan wawancara Ibu Anis selaku pelanggan pada Zidane Mart dari sisi pelayanannya.

Lek didelok teko pelayanan e emang apik, karyawanne pisan akeh omonge ndok seneng guyon mangkane seng tuku pisan maleh krasan biasane kan lak ndek liyane enek seng muka e judes ngunu. Lak ndek kunu ditakon-takoni pembeline. Wong e yo sopan pisan lanang wedok.⁸² (Kalau dilihat dari pelayanannya memang bagus, karyawannya banyak bicaranya suka bercanda karena itu yang beli juga betah biasanya kan kalau di yang lain ada yang mukanya judes gitu. Kalau disana ditanya-tanyain pembelinya. Orangnya juga sopan laki perempuan).

⁸² Ibu Anis, diwawancara oleh Penulis, Sumberbaru, 24 Maret 2024.

Adapun pernyataan yang disampaikan ibu Evi selaku pelanggan dalam dialognya sebagai berikut:

Pelayanannya ramah ndok, cekatan pisan lak melayani pake komputer iku gak lemot, semisal onok seng takon golek barang opo ngunu langsung digolekne, karyawanne gak males pisan resikan tempat e. Puas pokok lak belonjo ndek kunu. Pelayanan apik pol seneng pokok e aku.⁸³ (Pelayanannya ramah cekatan juga kalua melayani pakai komputer tidak lemot, semisal ada yang tanya barang apa gitu langsung dicarikan, karyawannya tidak malas juga bersihin tempatnya. Puas pokoknya kalua beli disana, pelayanannya bagus banget seneng pokonya saya).

Adapun pernyataan lain terkait harga produk Zidane Mart yang disampaikan oleh Ibu Anis sebagai pelanggan dalam kutipan dialognya sebagai berikut:

Untuk harga produk yang dijual murah dan terjangkau, produknya juga sesuai dengan kebutuhan pembeli dan kualitas produknya juga masih bagus dok tidak rusak. Kalau mau beli apa tinggal ambil pokoknya suka saya bisa milih-milih sendiri. Biasanya harga disana sama di toko lainnya itu selisih 2 ribu Kadang pembeli kan nyari yang murah. Kalo mahal ya rugi pembelinya yang mau beli lagi malas padahal produknya sama saja⁸⁴

Adapun pernyataan yang juga disampaikan oleh Ibu Evi sebagai pelanggan Zidane Mart seperti berikut: “Di sana harganya murah lah wajar kalau banyak kadang sampai antri yang mau bayar. Produknya juga terjamin gak ada yang rusak ataupun cacat, bagus intinya”⁸⁵

Dari hasil interview diatas dengan Ibu Evi dan Ibu Anis selaku pelanggan dapat disimpulkan bahwa dalam perspektif pelanggan yang pengukurannya dengan kepuasan pelanggan dari segi pelayanan, harga dan kualitas produk. Kedua pelanggan tersebut sama-sama memberikan respon

⁸³ Ibu Evi, diwawancara oleh Penulis, Sumberbaru, 23 Maret 2024.

⁸⁴ Ibu Anis, diwawancara oleh Penulis, Sumberbaru, 24 Maret 2024.

⁸⁵ Ibu Evi, diwawancara oleh Penulis, Sumberbaru, 23 Maret 2024.

yang sangat baik terhadap pelayanannya yang sopan, ramah, dan selalu dilayani ketika membutuhkan bantuan, harga produk yang terjangkau, kualitas produk yang baik sehingga membuat pelanggan sama-sama puas.

Perspektif pelanggan Zidane Mart Sumberbaru Jember ini juga mengukur dari jumlah pelanggan baru disetiap tahunnya (akuisisi pelanggan) yang ada pada Zidane Mart. Dengan adanya penambahan jumlah pelanggan baru maka secara tidak langsung dapat menambah pendapatan Zidane Mart, karena pelanggan merupakan sebuah aset utama dalam membantu perusahaan berjalan dan berkembang dengan baik. Akuisisi pelanggan atau jumlah pertumbuhan pelanggan baru pada Zidane Mart dapat dilihat pada tabel 4.3 dari hasil observasi dan dokumentasi yang dilakukan oleh peneliti sebelumnya sebagai berikut:

Tabel 4.4
Akuisi Pelanggan (Jumlah Pertumbuhan Pelanggan Baru)
UMKM Toko Zidane Mart Sumberbaru Jember
Tahun 2021-2023

Tahun	Jumlah Pelanggan Lama	Jumlah Pelanggan Baru	Total Pelanggan
2021	65.500	10.000	75.500
2022	75.500	16.300	91.800
2023	91.800	7,035	98.835

Sumber: Data Transaksi Penjualan Zidane Mart, diolah peneliti

Berdasarkan Tabel 4.4 diatas dapat disimpulkan bahwa jumlah pelanggan baru (akuisisi pelanggan) Zidane Mart Sumberbru Jember dari tahun 2021 hingga tahun 2023 mengalami peningkatan, seperti halnya yang ditunjukkan pada data akuisisi pelanggan yang terletak pada Tabel 4.4 diatas, pada tahun sebelumnya jumlah pelanggan lama

sebanyak 65.500 orang, kemudian bertambah 10.000 pada tahun 2021, jadi total keseluruhan menjadi 75.500, pada tahun 2022 ada penambahan pelanggan baru sebanyak 16.300 orang, total keseluruhan menjadi 91.800, terus pada tahun 2022 ada penambahan sebanyak 7,035 pelanggan baru, jadi total keseluruhan pelanggan dari tahun 2021 sampai dengan 2023 yaitu 98.835 pelanggan.

Berdasarkan hasil observasi beserta dokumentasi yang dilaksanakan peneliti terkait akuisisi pelanggan, bahwa jumlah pelanggan Zidane Mart pada tahun 2021,2022, dan 2023 mengalami peningkatan dari 65.500 pelanggan menjadi 98.835 pelanggan.

3. Kinerja Zidane Mart Sumberbaru Jember Berdasarkan Perspektif Proses Bisnis Internal

Dalam perspektif proses bisnis internal melakukan pengukuran terhadap semua aktivitas yang dilakukan oleh Zidane Mart baik dari pemilik Toko maupun karyawan, tujuannya untuk menciptakan sesuatu yang dapat memberikan kepuasan atau nilai kepada pelanggan. Dalam hal ini pengukurannya terfokus pada 3 proses bisnis internal yaitu proses inovasi, proses operasi dan proses pelayanan purna jual.

Hal ini sesuai dengan hasil wawancara dengan Badrut Tamam selaku pemilik Zidane Mart mengenai proses inovasi atau pengembangan produk. Beliau mengatakan bahwa :

Untuk inovasi produk, kita tidak ada ya mbak. Karena kita hanya menyediakan produk bukan memproduksi sendiri. Jadi, kita hanya bisa memenuhi kebutuhan pelanggan dengan menjual kembali

produk yang sudah kami restok dari agen. Tapi untuk inovasi produk kami belum menerapkan mbak. Karena saya juga sebagai pengusaha masih butuh belajar.⁸⁶

Pernyataan lain mengenai proses operasi. Pernyataan ini disampaikan juga oleh Badrut Tamam selaku pemilik Zidane Mart dalam kutipan wawancaranya adalah sebagai berikut: “Untuk karyawannya sudah terbilang bagus mbak, mungkin kalau tahap awal masih wajar kalau ada kesalahan tapi untuk saat ini karyawan saya sudah bisa semua. Sehingga kesalahan-kesalahan yang terjadi sebelumnya sudah bisa diperbaiki atau sudah tidak terjadi lagi”.⁸⁷

Kemudian pernyataan mengenai pemberlakuan pengembalian produk rusak, cacat atau kadaluarsa (proses pelayanan purna jual). Pernyataan ini disampaikan oleh Badrut Tamam selaku pemilik Toko. Beliau mengatakan bahwa :

Untuk barang yang kadaluarsa itu mbak ada CV yang bisa menerima retur ada juga yang tidak. Jadi, kalau tidak ada return kita harus pintar-pintar misal ada barang yang kadaluarsa kurang dari satu bulan. Kita bikin promo pokoknya keluar barang itu tadi biar rugi biar apa yang penting barangnya tidak terbuang sia-sia. Kalau untuk pelanggan jika barangnya keliru ngambil yang kadaluarsa saya perbolehkan untuk mengembalikan atau retur asal tidak dalam keadaan rusak. Sejauh ini jarang mbak kalau barang rusak atau cacat karna karyawan pas nata barang juga dilihat masih bagus atau tidak untuk menghindari hal tersebut.⁸⁸

⁸⁶ Badrut Tamam, diwawancara oleh Penulis, Sumberbaru, 03 April 2024.

⁸⁷ Badrut Tamam, diwawancara oleh Penulis, Sumberbaru, 03 April 2024.

⁸⁸ Badrut Tamam, diwawancara oleh Penulis, Sumberbaru, 03 April 2024.

Hal lain yang berkaitan dengan pelayanan dan kenyamanan pelanggan dalam memanfaatkan ruang Toko dengan hasil wawancara dari Bapak Badrut Tamam selaku pemilik Toko adalah sebagai berikut:

Kebanyakan orang-orang itu lebih suka belanja di toko yang kita itu bisa milih sendiri dan banyak pilihan. Memang murah itu faktor terpenting tapi kenyataannya murah itu bukan menjadi faktor yang utama. Tetapi dilihat dari kenyamanan dalam belanja, nyaman dalam suasananya, kalau disini kita nyaman orang juga akan senang berbelanja. Dilihat dari pelayanan terhadap pelanggan, kasirnya ramah pasti banyak yang nyaman mbak. Fasilitasnya mendukung berupa meja dan kursi didepan teras toko, adanya AC dan juga tempat parkir yang disediakan CCTV. Saya juga menghimbau agar karyawan selalu menjaga kebersihan Toko, kerapian barang, tujuannya ya agar pelanggan merasa betah dan nyaman saat berbelanja di Toko.⁸⁹

Hal tersebut didukung dengan pernyataan yang diberikan oleh Ibu Evi selaku pelanggan dari toko adalah sebagai berikut:

Kalau masalah tempat saya nyaman belanja disana mbak soalnya karyawan ramah semua, terus tokonya rapi, bersih, ada AC.nya juga, pelanggannya juga mau mengantri pokoknya nyaman ada tempat istirahatnya juga didepan tokonya, parkirannya juga ada, dan dilengkapi CCTV.nya juga.

Berdasarkan dari hasil wawancara dengan pemilik Toko diatas bahwa proses inovasi atau pengembangan produk tidak ada atau tidak diterapkan, hanya berfokus pada kebutuhan pelanggan dan penyediaan produk yang sudah di restok dari agen. Proses operasi dilakukan dengan baik oleh karyawan sehingga dapat mengurangi kesalahan dalam proses operasi. Proses pelayanan purna jual atau pengembalian atas produk rusak

⁸⁹ Ibu Evi, diwawancara oleh Penulis, Sumberbaru, 23 Maret 2024.

atau cacat diberlakukan, hanya saja yang memenuhi syarat dibolehkannya pengembalian atas produk rusak atau cacat tersebut. Adapun pelayanan dan kenyamanan pelanggan dalam memanfaatkan ruang Toko dilihat dari sisi karyawan sudah baik, fasilitas yang mendukung seperti AC, Meja kursi didepan teras toko, tempat parkir yang dilengkapi CCTV sehingga pelanggan merasa nyaman.

4. Kinerja Zidane Mart Sumberbaru Jember Berdasarkan Perspektif Pembelajaran dan Pertumbuhan

Perspektif pembelajaran dan pertumbuhan yang berkaitan dengan kinerja karyawan. Dalam sebuah bisnis, faktor karyawan adalah salah satu hal terpenting untuk mendukung keberhasilan suatu organisasi. Seorang karyawan yang memiliki keahlian atau bakat khusus merupakan aset bagi perusahaan untuk terus dipertahankan. Jika karyawan tersebut tidak dipertahankan memungkinkan karyawan untuk berpindah tempat, dikarenakan karyawan memiliki potensi untuk melakukan pekerjaannya.

Hal ini sesuai dengan pemaparan yang diberikan oleh Badrut Tamam selaku pemilik Zidane Mart berhubungan dengan pelatihan karyawan.

Beliau mengatakan bahwa:

Untuk pelatihan karyawan memang tidak ada mbak. Kalau pas awal-awal mungkin tak suruh tanya kalau tidak paham ke temannya yang lain kalau gak gitu bisa langsung ke saya semisal ada kesulitan tapi karna sudah terbiasa akhirnya mereka bisa-bisa sendiri tanpa harus ikut pelatihan.⁹⁰

⁹⁰ Badrut Tamam, diwawancara oleh Penulis, Sumberbaru, 03 April 2024.

Kemampuan dalam penggunaan informasi arahan atau intruksi dari atasan kepada karyawan. Badrut Tamam selaku pemilik Zidane Mart mengatakan bahwa:

Secara nilai karyawan ya bagus-baguslah mbak, tidak ada yang kurang. Memang saya tidak bisa menuntut banyak karena saya belum bisa mengaji mereka sesuai dengan UMR Kalau saya bisa gaji dengan UMR Kemungkinan toko saya bagus, dalam artian toko saya bersih terus, semua penataan rapi, untuk sementara saya tidak bisa. Kalau saya marahin anak-anak dengan merintah ini itu saya gak bisa mbak. Jadi, kita sebagai pemilik usaha juga harus tau keadaan karyawan tidak seenaknya begitu mbak. Saya juga memberikan kebebasan kepada karyawan untuk berpendapat kalau ada masalah terkait pekerjaannya⁹¹

Mengenai masalah kesejahteraan atau kepuasan karyawan dari segi perlakuan pemilik Zidane Mart terhadap karyawan. Dari hasil wawancara dengan Bapak Dimas selaku karyawan Toko. Beliau mengatakan bahwa:

Bapak Badrut tamam memperlakukan karyawannya sudah baik mbak, adil sama karyawannya, kalau punya apa-apa dikasih kadang gaji juga ditambahi semisal saya gak ada cuti selama satu bulan begitupun yang lain. Pokoknya orangnya gak pelit sering ngajak bercanda sama karyawannya.⁹²

Adapun Pernyataan tersebut juga diungkapkan oleh Bu Siti selaku karyawan Zidane Mart bahwa: “Bapak Badrut Tamam memperlakukan karyawannya dengan baik mbak, kalau ada yang gak masuk ditanyain kenapa, perhatian pokoknya, orangnya enakan kalau sama karyawannya gak pilih kasih, baik pol pokoknya selalu rukun gak pernah marah-marah”.⁹³

⁹¹ Badrut Tamam, diwawancara oleh Penulis, Sumberbaru, 03 April 2024.

⁹² Dimas Sudedik, diwawancara oleh Penulis, Sumberbaru, 22 Maret 2024.

⁹³ Siti Munawwaroh, diwawancara oleh Penulis, Sumberbaru, 22 Maret 2024.

Pernyataan lain mengenai kepuasan karyawan terhadap fasilitas yang diberikan Zidane Mart kepada karyawan serta fasilitas Toko apakah memadai. Hal ini disampaikan oleh Bapak Dimas selaku karyawan menyatakan bahwa:

Krasan kok mbak karna ada Wifinya, kamar mandi juga ada, tempat sholat, ada AC juga jadi gak panas pas lagi kerja. Untuk peralatan Toko menurut saya juga sudah lengkap, ga ada kekurangan mbak semuanya, dari mesin komputer, alat pembersih setaiku saya itu saja sudah cukup mbak.⁹⁴

Pernyataan tersebut juga diungkapkan oleh Siti selaku karyawan bahwa: “Fasilitas yang dikasih itu ada wifi, ada AC, ada kamar mandi dan tempat sholat. Kalo perlengkapan lainnya lengkap sih, kalau kata saya.”⁹⁵

Pernyataan terkait tingkat pergantian karyawan atau lama karyawan bekerja disampaikan oleh Bapak Badrut Tamam selaku Pemilik Zidane Mart mengaatakan bahwa :

Saya jarang mbak ganti karyawan karena kebanyakan karyawan disini kerjanya sudah lama, karyawan saya yang namanya Dimas mulai dari saya merintis sampai toko saya besar sampai sekarang sudah bekerja sama saya. Terus karna toko sekarang ini sudah besar, saya akhirnya berani menambah karyawan soalnya kalau cuman satu yang kerja pasti kurang maksimal. Alhamdulillah saat ini sudah punya 4 karyawan tetap. Dulu pernah ada yang keluar alasannya karna diajak temannya kerja di Kalimantan. Selain itu tidak ada mbak yang keluar.⁹⁶

Adapun tambahan pernyataan dari Bapak Badrut Tamam terkait lama karyawan bekerja yaitu sebagai berikut: “Kalau Dimas itu mbak kemungkinan sudah 5 tahunan bekerja, kalau Fuad 2 tahunan lebih lama

⁹⁴ Dimas Sudedik, diwawancara oleh Penulis, Sumberbaru, 22 Maret 2024.

⁹⁵ Siti Munawwaroh, diwawancara oleh Penulis, Sumberbaru, 22 Maret 2024.

⁹⁶ Badrut Tamam, diwawancara oleh Penulis, Sumberbaru, 03 April 2024.

bekerjanya karna Dimas lebih dulu masuknya daripada Fuad. Kemudian bertambah lagi Siti Munawwaroh dan anaknya sudah 6 bulanan lebih.”⁹⁷

Pernyataan mengenai absensi karyawan dan pembagian jadwal kerja selama bekerja disampaikan oleh Bapak Badrut Tamam selaku pemilik Zidane Mart mengatakan bahwa :

Penjadwalan *shift* karyawan untuk sementara ini seminggu siang, seminggu malam mbak. Jadi, bergilir karna toko masih berada di bawah kendali saya. Nah, setiap *shif*.nya sudah memiliki tugasnya masing-masing seperti ngepel, nyapu, melayani pelanggan, menjadi kasir, dan sebagainya karena memang sebenarnya saya masih terkendala kalau soal karyawan karena belum bisa mempekerjakan banyak karyawan hanya 4 karyawan saja. Untuk sementara anak-anak ini tidak saya kasih libur tapi kalau mau libur juga tidak apa-apa. Tapi jika setiap satu bulan masuknya full itu ada *fee* dari saya 100 ribu. Namun, jika salah satu karyawannya tidak masuk 1 kali ya kena potong *fee*.nya 50 ribu, tidak masuk 2 kali kepotong lagi jadinya habis. Tapi disini saya tidak pernah potong gaji ya mbak, gajinya tetap utuh.⁹⁸

Adapun terkait absensi karyawan disampaikan oleh Bapak Badrut Tamam sebagai berikut: “Kalau untuk absensi ya dari saya sendiri mbak yang mantau atau mengawasi. Kadang kalau ada yang mau cuti, pamitan langsung ke saya mau cuti berapa hari, alasannya apa. Saya pasti mengizinkan itupun kalau alasannya jelas.”⁹⁹

Terkait dengan investasi teknologi yang digunakan pada Zidane Mart disampaikan oleh Bapak badrut Tamam selaku pemilik Zidane Mart mengatakan bahwa:

Sebenarnya toko ini sudah lama berdiri cuman untuk menjadi toko modern itu baru 3 tahunan pada tahun 2020. Kalau yang sekarang memang memanfaatkan komputer mbak untuk transaksinya karna

⁹⁷ Badrut Tamam, diwawancara oleh Penulis, Sumberbaru, 03 April 2024.

⁹⁸ Badrut Tamam, diwawancara oleh Penulis, Sumberbaru, 03 April 2024.

⁹⁹ Badrut Tamam, diwawancara oleh Penulis, Sumberbaru, 03 April 2024.

lebih mudah bisa tahu pemasukan kita berapa, pokoknya terkait keuangan tercatat dengan rapi. Untuk Aplikasi yang digunakan yaitu IPOS 5 Profesional mbak saya belinya sekitar 5 juta an sama pemasangannya mbak. Saya belajarnya ya otodidak dalam menggunakan aplikasinya kalau masalah belajar ya belajar mandiri yang penting ada kemaauan untuk berubah.¹⁰⁰

Adapun pernyataan mengenai tingkat kemampuan karyawan dalam menggunakan aplikasi Toko pada Zidane Mart oleh Bapak Badrut Tamam selaku Pemilik yaitu sebagai berikut:

Kalau karyawan mayoritas sudah bisa mbak dalam mengoperasikan komputer walaupun tidak 100%. Karena kita kalau mengoperasikan komputer kalau hanya penjualannya saja kan tidak harus pelatihan khusus mbak, Dan untuk orang-orang tertentu saja yang bisa disini yang saya ajari seperti itu. Kalau untuk keuangan karyawan juga ikut mengoperasikan mbak karena ya semua dihandle sama karyawan tidak bisa saya kalau handle sendiri. Cuman kan setiap akhir *shift* ada laporan ya udah cukup. Kita memang ribet diawal tapi enak di akhir mbak kalau pakai komputer.¹⁰¹

Dari wawancara diatas peneliti dapat memahami dan menyimpulkan bahwa tidak diadakannya pelatihan terhadap karyawan, tetapi untuk kemampuan pemberian informasi sesuai dari atasan kepada karyawan dilakukan dengan baik dan Bapak Badrut selaku pemilik memberikan kebebasan kepada karyawan untuk berpendapat kalau ada masalah terkait pekerjaannya. Untuk tingkat kepuasan karyawan dilihat mulai dari fasilitas yang diberikan Toko serta fasilitas yang ada pada toko sudah memadai dalam memenuhi kebutuhan karyawan dan diberlakukan adil oleh atasannya.

¹⁰⁰ Badrut Tamam, diwawancara oleh Penulis, Sumberbaru, 29 Desember 2023.

¹⁰¹ Badrut Tamam, diwawancara oleh Penulis, Sumberbaru, 29 Desember 2023.

Untuk hal lain terkait pergantian karyawan jarang karena kebanyakan lama kerja karyawan sekitaran 5 tahun, 3 tahun, dan yang baru-baru sekitar 6 bulanan lebih. Sehingga sampai sekarang memiliki 4 karyawan tetap dan hanya keluar 1 karyawan hingga saat ini. Penjadwalan *shift* dengan 2 pembagian jadwal yaitu seminggu siang dan seminggu malam, setiap *shift* sudah memiliki tugasnya masing-masing. Untuk absensinya tetap dari pemilik toko sendiri. Terkait investasi teknologi yang digunakan kurang lebih 3 tahunan berjalan sejak 2020, menggunakan program IPOS 5 Profesional, dan pemilik lebih memilih belajar secara otodidak. Adapun terkait kemampuan karyawan sudah bisa mengoperasikan komputer meskipun tidak 100%, hanya orang tertentu saja yang bisa dan diajari langsung oleh pemilik toko sehingga kurang adanya pelatihan khusus kepada karyawan.

C. PEMBAHASAN TEMUAN

Pada bagian ini berisi gagasan peneliti terkait data yang diperoleh dari hasil lapangan atau penelitian yang sebelumnya sudah disajikan dalam bentuk data dapat dilihat pada pembahasan temuan. Adapun 4 perspektif yang dikemukakan oleh Kaplan sesungguhnya haruslah diikuti pemahaman mendalam saat perencanaan strategis dimulai. Pemahaman tersebut harus diawali dengan indentifikasi yang sesuai dengan tujuan dan kegiatan serta ukuran yang ditentukan. Kumpulan kinerja tersebut terangkum dalam 4 (empat) perspektif sebagai berikut:

1. Kinerja Zidane Mart Sumberbaru Jember Berdasarkan Perspektif Keuangan

Dari hasil penelitian yang diperoleh, Perspektif keuangan digunakan dalam *balance scorecard* sebagai tolak ukur keuangan umum dalam organisasi untuk mencari keuntungan atau laba. Untuk mengukur kinerja dari perspektif keuangan Zidane Mart Sumberbaru Jember, dilakukan dengan menganalisis hasil perhitungan rasio ROE, ROA, dan NPM. Dengan demikian, dapat diketahui kendala atau kelemahan yang terjadi dari perusahaan terkait kinerja keuangannya. Sehingga dapat membuat keputusan penting bagi perusahaan kedepannya. Secara keseluruhan hasil perhitungan dari ketiga rasio tersebut dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

Tabel 4.5
Return On Equity (ROE), Return On Asset (ROA) dan Net Profit Margin (NPM) Zidane Mart Tahun 2021-2023

HASIL RASIO			
Tahun	ROE	ROA	NPM
2021	13%	8,9%	1,4%
2022	33%	24%	8%
2023	16%	9,8%	5%

Sumber : Data diolah oleh penulis

Berdasarkan tabel 4.5 diatas menunjukkan bahwa hasil perhitungan Rasio ROE, ROA dan NPM dari tahun 2021 sampai 2023 pada Zidane Mart Sumberbaru Jember mengalami adanya fluktuasi persentasenya dari tahun 2021 sampai 2023.

ROE adalah Rasio yang digunakan untuk memperlihatkan sejauhmana perusahaan mengelola modal secara efektif, mengukur tingkat keuntungan dari investasi yang dilakukan oleh pemilik modal atau pemegang saham perusahaan. ROE menunjukkan rentabilitas modal sendiri atau disebut dengan rentabilitas usaha.¹⁰² Pada tabel 4.5 diatas dapat diketahui persentase peningkatan dan penurunan yang terjadi pada ROE di Zidane Mart, yaitu pada tahun 2021 dapat ditunjukkan bahwa perhitungan ROE sebesar 13%, kemudian naik pada tahun 2022 menjadi 33% dan mengalami penurunan pada tahun 2023 sebesar 16%. Karena tahun 2021 , 2022 dan 2023 sama lebih dari 0% yaitu sebesar 13%, 33% dan 16% maka kinerja keuangannya dinilai baik, karena perusahaan ternyata mampu menghasilkan *profitnya* sesuai dengan tujuan yang dicapai meskipun mengalami penurunan.

Hal ini tidak sejalan dengan teori ROE yang menyatakan bahwa semakin tinggi ROE maka entitas semakin baik dalam menghasilkan keuntungan dari modalnya sendiri dan posisi pemilik semakin kuat.¹⁰³

ROA merupakan kemampuan entitas menghasilkan laba bersih sebelum pajak dari total aset.¹⁰⁴ Persentase ROA yang juga mengalami peningkatan dan penurunan dari tahun 2021 sebesar 8,9%, kemudian meningkat pada tahun 2022 dengan persentase sebesar 24%. Dan mengalami penurunan lagi pada tahun 2023 sebesar 9,8%. Pada tahun 2021

¹⁰² Lailatus Sa'adah dan Moh. Ja'far Sodiq Maksum, *Balanced Scorecard Teori dan Aplikasi*, 56.

¹⁰³ Muslichah dan Syaiful Bahri, *Akuntansi Manajemen Teori dan Aplikasi*. 276.

¹⁰⁴ Muslichah dan Syaiful Bahri, *Akuntansi Manajemen Teori dan Aplikasi*. 277.

sampai 2023 ini mengalami kinerja keuangan yang baik, karena hasil persentase ROA.nya lebih dari 0% yaitu sebesar 8,9%, 24%, dan 9,8% artinya jika persentase ROA dari Zidane Mart lebih dari 0% dapat dikatakan bahwa total asset yang digunakan memberikan keuntungan bagi Zidane Mart meskipun mengalami penurunan.

Hal ini sejalan dengan teori ROA yang menyatakan bahwa dengan mengetahui seberapa nilai ROA pada perusahaan, maka akan diketahui kondisi perusahaan sehingga dapat diukur seberapa baik kinerjanya.¹⁰⁵

NPM merupakan Rasio ini digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam menghasilkan sebuah laba bersih dari kegiatan operasi pokok bagi perusahaan yang bersangkutan untuk mengetahui efisiensi perusahaan.¹⁰⁶ Persentase *Net Profit Margin* (NPM), kemampuan Zidane Mart untuk menghasilkan laba mengalami fluktuasi yaitu pada tahun 2021 persentase *Net Profit Margin* sebesar 1,4%, kemudian pada tahun 2022 mengalami peningkatan persentase menjadi sebesar 8%. Dan pada tahun 2023 mengalami penurunan sebesar 5%. Pada tahun 2021 sampai 2023 ini mengalami kinerja keuangan yang baik, karena hasil persentase NPM.nya lebih dari 0% yaitu sebesar 1,4%, 8% dan 5% artinya jika persentase NPM dari Zidane Mart lebih dari 0% dapat dikatakan baik bahwa kemampuan Zidane Mart dalam menghasilkan laba bersih memberikan keuntungan bagi Zidane Mart.

¹⁰⁵ Ana Pratiwi dan Fitriatul Muqmiroh, "Pengaruh Kinerja Keuangan Terhadap Keputusan Investasi Di Indonesia" *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam* (FEBI), Vol.2 No.2 (2022): 118. Doi: <https://doi.org/10.56013/jebi.v2i2.1465>.

¹⁰⁶ Lailatus Sa'adah dan Moh. Ja'far Sodik Maksom, *Balanced Scorecard Teori dan Aplikasi* (Yogyakarta: Deepublish, 2018), 56.

Hal ini tidak sejalan dengan teori NPM yang menyatakan bahwa NPM dinilai baik, apabila selama periode pengamatan hasil perhitungan NPM meningkat, dinilai cukup baik apabila konstan dan mengalami penurunan dinilai kurang.¹⁰⁷

Penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Ni Luh Ayu Atmi Kamaratih dan Achmad Maqsudi pada tahun 2024 dengan judul “Penerapan Metode *Balanced Scorecard* Untuk Menilai Kinerja Perusahaan Pada PT Teknindo Geosistem Unggul” penelitian ini menunjukkan bahwa kinerja keuangan mengalami penurunan, yang menandakan penurunan pendapatan dan peningkatan beban keuangan.¹⁰⁸ Sedangkan penelitian pada tahun 2024 yang dilakukan oleh Affandi Dwi Rahmanto dengan mengangkat judul “*Balanced Scorecard* dan Kinerja Perusahaan Daerah Air Minum (PDAM) Kabupaten Tuban” menunjukkan bahwa kinerja keuangan berpengaruh terhadap kinerja perusahaan.¹⁰⁹

2. Kinerja Zidane Mart Sumberbaru Jember Berdasarkan Perspektif Pelanggan

Perspektif pelanggan merupakan perspektif yang berorientasi pada pelanggan karena pelanggan sebagai pemakai produk/jasa yang dihasilkan dari suatu perusahaan atau organisasi.¹¹⁰ Perspektif ini diukur untuk

¹⁰⁷ Lailatus Sa'adah dan Moh. Ja'far Sodiq Maksam, 56.

¹⁰⁸ Ni Luh Ayu Atmi kamaratih dan Achmad Maqsudi, “Penerapan *Balanced Scorecard* untuk Menilai Kinerja Perusahaan Pada PT Teknindo Geosistem Unggul.” *Jurnal Ilmiah Manajemen dan Kewirausahaan* (JIMAK), Vol.3 No.1 (2024): 35-43. Doi: <https://doi.org/10.55606/jimak.v3i1.2735>.

¹⁰⁹ Affandi Dwi Rahmanto, "Balanced Scorecard dan Kinerja Perusahaan Daerah Air Minum (PDAM) Kabupaten Tuban." *Public Management and Accounting Review* 5.1 (2024): 1-16. Doi: <https://doi.org/10.61656/pmaar.v5i1.122>.

¹¹⁰ Irham Fahmi, *Manajemen Kinerja Teori dan Aplikasi*, 210.

mengetahui atau mengevaluasi sejauh mana kinerja berorientasi pada pelanggan terkait tingkat kepuasan yang diperoleh.

Berdasarkan hasil wawancara diatas perspektif pelanggan pengukurannya dengan kepuasan pelanggan dari segi pelayanan, harga dan kualitas produk. Tingkat kepuasan pelanggan merupakan pengukuran yang berfungsi untuk mengukur tingkat kepuasan pelanggan dengan kriteria spesifik dalam nilai suatu perusahaan. Mereka sebagai pelanggan memberikan respon yang sangat baik terhadap pelayanannya yang sopan, ramah, dan selalu dilayani ketika membutuhkan bantuan, harga produk yang terjangkau, kualitas produk yang baik sehingga membuat pelanggan sama-sama puas.

Hal ini sejalan dengan teori dari Lailatus Sa'adah dan Moh. Ja'far Sodik Maksu mengenai Proporsi nilai pelanggan (customer value proportion)¹¹¹

a. Atribut layanan meliputi fungsi produk atau jasa, harga, dan kualitas.

Perusahaan harus mengidentifikasi keinginan pelanggan atas produk maupun jasa yang ditawarkan.

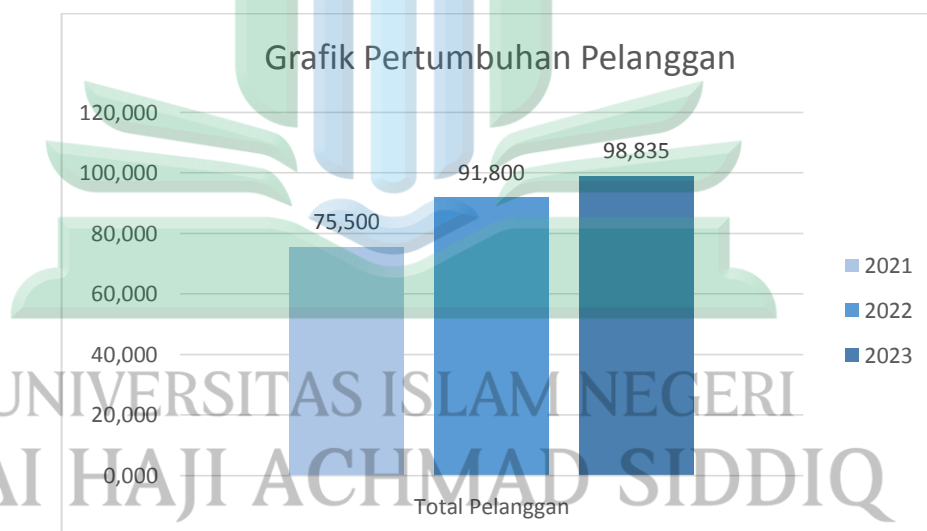
b. Hubungan pelanggan yaitu strategi perusahaan dalam mengadakan pendekatan agar perasaan pelanggan puas terhadap produk atau jasa yang ditawarkan

c. Reputasi dan gambar yaitu membangun image dan reputasi dapat dilakukan melalui iklan dan menjaga kualitas seperti yang dijanjikan.

¹¹¹ Lailatus Sa'adah dan Moh. Ja'far Sodik Maksu, *Balanced Scorecard Teori dan Aplikasi*, 70.

Dari indikator kepuasan pelanggan sesuai dengan pernyataan Bapak Badrut Tamam pemilik Zidane Mart Sumberbaru Jember sudah sepenuhnya dalam memberikan kepuasan pelanggan sesuai dengan indikator kepuasan diatas, pihak Zidane Mart sudah memberikan kepuasan pelanggan dari semua point a,b, dan c sesuai dengan hasil wawancara diatas.

Selain itu terkait dengan pertumbuhan pelanggan baru (akuisisi pelanggan) di Zidane Mart Sumberbaru Jember. Tingkat Akuisisi Pelanggan (Customer Acquisition) merupakan pengukuran yang menunjukkan tingkat suatu bisnis mampu menarik pelanggan baru. Akuisisi ini dapat diukur dengan membandingkan jumlah pelanggan baru di segmen yang ada.¹¹²



Gambar 4.1

Grafik Pertumbuhan Pelanggan

Sumber: Data Transaksi Penjualan Zidane Mart, diolah peneliti (2024)

Berdasarkan grafik diatas menunjukkan bahwa jumlah pelanggan baru (akuisisi pelanggan) Zidane Mart Sumberaru Jember dari tahun 2021 sampai 2023 mengalami peningkatan, seperti halnya yang ditunjukkan pada

¹¹² Lailatus Sa'adah dan Moh. Ja'far Sodiq Maksum, 69-70.

data akuisisi pelanggan yang terletak pada Gambar 4.1 diatas, pada tahun sebelumnya jumlah pelanggan lama sebanyak 65.500 orang, kemudian bertambah 10.000 pada tahun 2021, jadi total keseluruhan menjadi 75.500, pada tahun 2022 ada penambahan sebanyak 7,035 pelanggan baru, jadi total keseluruhan pelanggan dari tahun 2021 sampai dengan 2023 yaitu 98.835 pelanggan.

Hal ini didukung dengan penelitian yang dilakukan oleh Ariel Evan, Julie J.Sondakh, dan Pusung pada tahun 2021 dengan judul “Penerapan *Balance Scorecard* sebagai Alat Pengukuran Kinerja Pada PT. Hasjrat Abadi Cabang Diponegoro Palu” bahwa perspektif pelanggan yang dihasilkan baik karena sama-sama mampu memperoleh pelanggan baru, mampu mempertahankan pelanggan lama, dan mengurangi jumlah keluhan tiap tahunnya.¹¹³

Hal ini juga sejalan dengan penelitian pada tahun 2020 yang dilakukan oleh Desi Aramana dengan judul “Penerapan Kinerja dengan Pendekatan *Balanced Scorecard* Pada PT POS Indonesia Cabang Kutacane” yang menyatakan bahwa kinerja perspektif pelanggan dinilai baik karena perspektif pelanggan telah dilakukan berbagai hal untuk memberikan pelayanan yang baik kepada pelanggan.¹¹⁴

¹¹³Ariel Evan, Julie J.Sondakh, dan Pusung,. "Penerapan *Balanced Scorecard* Sebagai Alat Pengukuran Kinerja Pada PT. Hasjrat Abadi Cabang Diponegoro Palu." *Going Concern: Jurnal Riset Akuntansi* 16.3 (2021): 269-278. Doi: <https://doi.org/10.32400/gc.16.3.36376.2021>.

¹¹⁴ Desi Aramana, "Penerapan Kinerja Dengan Pendekatan *Balanced Scorecard* Pada PT Pos Indonesia Cabang Kutacane.", 91-96.

3. Kinerja Zidane Mart Sumberbaru Jember berdasarkan perspektif proses bisnis internal

Perspektif proses bisnis internal merupakan perspektif yang mengevaluasi relevansi perancangan sistem penilaian kinerja suatu perusahaan. Perspektif ini berarti sebagai serangkaian aktivitas yang ada dalam suatu perusahaan untuk menciptakan kualitas/jasa dalam memenuhi keinginan pelanggan (Kelebihan produk).¹¹⁵ Dalam hal ini perusahaan berproses pada tiga proses bisnis sesuai dengan teori Moehariono sebagai berikut:¹¹⁶

1. Proses inovasi

Proses inovasi ini dilakukan untuk menggali pemahaman terkait kebutuhan dan menciptakan produk dan jasa yang dibutuhkan oleh pelanggan. Temuan penelitian sesuai dengan hasil wawancara dengan Bapak Badrut di atas, diketahui bahwa toko Zidane Mart tidak melakukan inovasi dikarenakan toko hanya menyediakan barang-barang yang dibutuhkan pelanggan bukan menciptakan suatu produk. Barang-barang yang di sediakan di toko Zidane Mart diperoleh dari agen-agen yang sudah lama menjalin kerja sama.

2. Proses operasi

Yaitu proses membuat dan menyampaikan produk atau jasa. Aktivitas ini dibagi menjadi 2 bagian: 1) proses dalam pembuatan produk, dan 2) proses dalam menyampaikan produk kepada pelanggan.

¹¹⁵ Moehariono, *Indikator Kinerja Utama (IKU) Bisnis dan Publik*, (Banyumas: CV. Cakrawala Satria Mandiri, 2021), 106.

¹¹⁶ Moehariono, 106.

Mengacu pada hasil wawancara dengan Bapak Badrut di atas, temuan peneliti bahwa proses operasi yang dilakukan oleh toko Zidane Mart sangatlah bagus. Semua berjalan sesuai tupoksi pekerjaan masing-masing. Apabila terjadi kesalahpahaman masih bisa di atasi namun, sejauh ini operasi di toko selalu lancar.

3. Proses pelayanan purna jual

Proses Pelayanan Purna Jual merupakan jasa pelayanan pada pelanggan setelah penjualan produk/jasa dilakukan. Hal ini ditujukan dengan adanya penanganan garansi dan perbaikan terhadap barang rusak dan pengembaliannya beserta pemrosesan pembayaran. Temuan peneliti dalam hasil wawancara dengan Bapak Badrut bahwa toko Zidane Mart dalam menangani pengembalian produk yang cacat atau kadaluwarsa memiliki cara tersendiri, yaitu:

a) Mengadakan promo sebelum tanggal kadaluwarsa (minimal 1 bulan sebelum tanggal kadaluwarsa)

b) Jika terjadi kesalahan dalam pembelian produk atau produk yang dijual ternyata sudah kadaluwarsa, maka pelanggan dapat mengembalikan produk dengan syarat produk tidak rusak. Adapun pelayanan toko Zidane Mart sangatlah ramah berkat karyawan-karyawan yang handal. Kenyamanan pelanggan adalah prioritas toko Zidane Mart. Kenyamanan juga didukung oleh produk-produk yang tertata rapi sehingga mudah dicari, toko ber-AC sehingga pelanggan nyaman tidak mudah berkeringat, dan kebersihan juga

sangat bagus. Semua itu dilakukan agar pelanggan senang ketika berbelanja di toko Zidane Mart.

Hasil penelitian ini selaras dengan penelitian yang dilakukan oleh Wilda Maritha Sari dan Astri Furqani pada tahun 2020 dengan judul "Analisis Penerapan *Balanced Scorecard* sebagai Alat Ukur Penilaian Kinerja Pada UPT. Puskesmas Legung" yang menyatakan bahwa perspektif proses bisnis dinilai baik.¹¹⁷ Sedangkan penelitian pada tahun 2021 oleh Zulfiah Naufalina dan Geri Barnas Saputra dengan judul "Penerapan *Balanced Scorecard* untuk Menilai Kinerja Koperasi Karyawan Sekar Pusat Penelitian Kopi dan Kakao Indonesia di Kabupaten Jember" perspektif proses bisnis internal dinilai kurang sehat.¹¹⁸

4. Kinerja Zidane Mart Sumberbaru Jember Berdasarkan Perspektif Pembelajaran dan Pertumbuhan

Perspektif pembelajaran dan pertumbuhan merupakan perspektif yang menilai ukuran kinerja yang dapat memberi arahan perusahaan untuk melakukan perubahan untuk tetap berkembang membentuk masa depan.¹¹⁹

Perspektif ini meliputi sumber daya manusia, aktivitas organisasi, sistem dan prosedur organisasi. Faktor karyawan merupakan salah satu hal terpenting dalam kegiatan berbisnis untuk mendukung kegiatan bisnis

¹¹⁷ Wilda Maritha Sari dan Astri Furqani, "Analisis Penerapan *Balanced Scorecard* sebagai Alat Ukur Penilaian Kinerja Pada UPT. Puskesmas Legung " 80-90.

¹¹⁸ Zulfiah Naufalina dan Geri Barnas Saputra, "Penerapan *Balanced Scorecard* untuk Menilai Kinerja Koperasi Karyawan Sekar Pusat Penelitian Kopi dan Kakao Indonesia di Kabupaten Jember." 23-31.

¹¹⁹ V. Wiratna Sujarweni, 136.

melalui keberhasilan suatu organisasi. Temuan peneliti mengenai perspektif pembelajaran dan pertumbuhan pada toko Zidane Mart dengan teori dari Kaplan dan Norton, terdapat tiga cara untuk menganalisisnya yaitu:¹²⁰

a. Retensi karyawan

Merupakan pengukuran untuk mengetahui kemampuan entitas dalam mempertahankan karyawannya. Retensi karyawan ini juga merupakan keinginan suatu karyawan untuk bertahan dalam jangka waktu lama terhadap perusahaan. Untuk pelatihan terhadap karyawan tidak pernah dilakukan pada toko Zidane Mart karena proses mengajarkan karyawannya hanya mengenai proses melayani pelanggan, apabila terjadi kesalahpahaman atau sesuatu yang tidak dimengerti cukup ditanyakan kepada bapak Badrut selalu pemilik toko Zidane Mart.

Kemampuan yang dimiliki karyawan toko Zidane Mart dapat dikatakan bagus karena karyawan toko dapat melakukan pekerjaan dengan baik, mulai dari menata barang, kebersihan tempat dan ramah tamah kepada pelanggan. Dilihat dari lamanya karyawan bertahan pada Zidane Mart membuktikan bahwa tingkat retensi karyawan terbilang baik karena dari 4 karyawan tetapnya ada 2 karyawan yang sudah bekerja bertahun-tahun. Dan 2 karyawan lainnya merupakan karyawan baru yang sudah bekerja sekitaran 6 bulanan. Meskipun ada 1 karyawan

¹²⁰ Lailatus Sa'adah dan Moh. Ja'far Sodik Maksum, *Balanced Scorecard Teori dan Aplikasi*, 115.

yang keluar tapi setidaknya masih ada 4 karyawan tetap yang bertahan dan tetap bekerja pada Zidane Mart.

b. Produktivitas karyawan

Yaitu untuk mengetahui produktivitas karyawan dalam periode tertentu. Produktivitas karyawan dapat dinilai dari enam faktor dalam menentukan produktivitas tenaga kerja yang dapat diambil dari hasil wawancara dengan bapak Badrut Tamam yaitu:¹²¹

1) Sikap Kerja

Karyawan Zidane Mart bersedia untuk bekerja secara bergilir (*Shift Work*), dapat menerima tambahan tugas dan bekerja sama dalam satu tim. Dibuktikan dengan adanya pergantian *shift* seminggu siang dan seminggu malam. Jenis tenaga kerja di Zidane Mart yaitu tenaga kerja tetap. Setiap karyawan melaksanakan kegiatan mulai dari membuka toko sampai penutupan toko.

Tabel 4.6

Klasifikasi jam kerja di Zidane Mart Sumberbaru Jember

No	Keterangan <i>Shift</i> (hari)	Waktu (Wib)
1	<i>Shift</i> Pagi (Senin-Minggu)	07.00-15.00
2	<i>Shift</i> Malam (Senin-Minggu)	15.00-21.00
Total Jam kerja Karyawan	<i>Shift</i> Pagi selama 7 jam ditambah 1 jam istirahat <i>Shift</i> Malam selama 5 jam ditambah 1 jam istirahat	

Sumber: Diperoleh dari wawancara bersama Bapak Badrut Tamam

Keterangan : hari libur disesuaikan dengan jadwal yang telah ditentukan.

¹²¹ Lailatus Sa'adah dan Moh. Ja'far Sodiq Maksum, 126-127.

Karyawan bekerja setiap hari, dimana masing-masing *shift* dibagi menjadi dua bagian yaitu *Shift* pagi dimulai pada jam 07.00-15.00 Wib dan *shift* malam dimulai pada jam 15.00-21.00 WIB. Untuk jam istirahat 1 jam untuk karyawan *Shift* Pagi jam 12.00 Wib. Sedangkan *Shift* malam selama 1 jam pada jam 18.00 Wib. Untuk lama pergantian durasi *shift* karyawan telah dibentuk sesuai kesepakatan bersama dan masing-masing karyawan menerima gaji tetap sesuai dengan penjadwalan *shift* yang bergiliran sama-sama pernah berada di *shift* malam dan *shift* pagi.

Karyawan yang masuk pada *shift* malam akan lebih banyak berinteraksi dengan pelanggan dibandingkan dengan karyawan yang masuk pada *shift* pagi hal ini berdampak pada kinerja karyawan yang harus menyesuaikan *shift* kerjanya sehingga karyawan yang sebelumnya kebagian *shift* sore sampai malam tidak akan mengeluh dengan keadaan pelanggan yang ramai dibandingkan dengan karyawan yang mendapatkan *shift* pagi yang pelanggannya lebih sedikit. Oleh karena itu, karyawan akan mampu menghasilkan kinerja yang baik saat lingkungan kerja yang ditempati sesuai dengan keadaan dan kebutuhan fisik maupun psikis yang dimiliki oleh seorang karyawan.

2) Tingkat Keterampilan yang ditentukan oleh pendidikan

Pemilik Zidane Mart tidak menyediakan pelatihan kerja untuk menambah *skill* atau pengetahuan. Dibuktikan dengan pernyataan Bapak Badrut Tamam bahwa jika karyawannya tidak paham dapat menanyakan kepada rekan kerjanya atau bisa langsung tanya ke beliau.

3) Hubungan karyawan dan atasan

Karyawan dan pemilik Zidane Mart memiliki hubungan yang baik antar keduanya. Dibuktikan dengan pernyataan karyawan bahwa Bapak Badrut Tamam selaku pemilik sudah baik dalam memperlakukan karyawannya dengan adil.

4) Manajemen Produktivitas

Bapak Tamam selaku pemilik Zidane Mart sudah memberi motivasi kepada karyawannya dengan memberikan *fee* kepada karyawan jika dalam satu bulan tidak pernah cuti berupa uang sebesar 100 ribu. Namun, jika dalam satu bulan tidak masuk satu kali, maka *fee* akan dipotong sebesar 50 ribu dan seterusnya. Bapak Badrut Tamam juga memberikan teguran kepada karyawannya ketika melakukan kesalahan dalam bekerja. Dan memberikan pengarahan seperlunya tapi tidak bisa menuntut banyak pekerjaan kepada karyawan karena bapak tamam belum bisa mengaji karyawan sesuai UMR yang ada.

5) Efisiensi Karyawan

Bapak Badrut tamam sudah membagi tugas masing-masing karyawannya setiap kerja *shift*.nya. Ada yang menjadi kasir, ada yang menata barang, membersihkan Toko, dan sebagainya.

6) Kewirastaan yang tercemin

Bapak Badrut Tamam selalu terbuka kepada karyawan dan menjalin kerjasama baik dengan karyawan untuk menyelesaikan pekerjaan dengan baik. Dibuktikan dengan perlakuan bapak tamam yang selalu suka bercanda dengan karyawannya. Dan selalu memberikan kesempatan karyawan untuk berpendapat jika mengalami permasalahan terhadap pekerjaannya maupun hal lain yang berhubungan dengan pekerjaan.

Dari keenam point tersebut Zidane Mart dinyatakan sudah menjalankan sikap kerja, hubungan kerja dengan atasan, manajemen produktivitas, efisiensi karyawan dan kewirastaan yang tercemin. Namun, tingkat keterampilan yang ditentukan oleh pendidikan tidak terlaksana karena tidak adanya pelatihan terhadap karyawan.

c. Kepuasan karyawan

Merupakan pengukuran untuk mengetahui tingkat kepuasan karyawan dalam melakukan tugasnya dalam suatu entitas.¹²²

Pemberlakuan kepuasan karyawan dari bapak Badrut kepada karyawan

¹²² Muslichah dan Syaiful Bahri, *Akuntansi Manajemen Teori dan Aplikasi*. (Jakarta: Mitra Wacana Media, 2021), 102

toko dinyatakan oleh bapak Dimas selaku karyawan bahwa semua karyawan diperlakukan secara adil dan sama rata. Terkadang karyawan juga diberi bonus ketika mengalami peningkatan keuntungan. Karyawan juga diberi cuti jika ingin cuti. Karyawan juga difasilitasi oleh wifi, tempat sholat dan AC sesuai pernyataan Siti. Pergantian *shift* jam juga terkadang dilakukan sesama karyawan bergantian. Adapun aplikasi yang dipakai IPOS 5 yang digunakan toko Zidane Mart dikelola oleh karyawan secara otodidak namun sejauh ini semua karyawan mampu dan bisa mengakses aplikasi tersebut.

Hasil penelitian ini tidak sejalan dengan penelitian Wilda Maritha Sari dan Astri Furqani pada tahun 2020 dengan judul “Analisis penerapan *Balanced Scorecard* sebagai Alat Ukur Penilaian Kinerja Pada UPT.Puskesmas Legung” bahwa perspektif pertumbuhan dan pembelajaran, produktivitas masih rendah yang berpengaruh terhadap kualitas layanan yang diberikan kepada karyawan.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

Tabel 4.7
Hasil Pengukuran Kinerja UMKM Toko Zidane Mart Sumberbaru Jember
Tahun 2021-2023 dengan *Balanced Scorecard*

Perspektif	Penilaian	Hasil pengukuran kinerja dengan <i>balance scorecard</i>	Rate dan Tingkat hubungan	Inisiatif
Perspektif Keuangan	Laporan keuangan UMKM Toko Zidane Mart: a. ROE b. ROA c. NPM	Hasil pengukuran laporan keuangan Zidane Mart: a. Naik Turun b. Naik Turun c. Naik Turun	C (CUKUP BAIK)	Perlu peningkatan jumlah asset dan modal untuk memenuhi kewajiban jangka panjang
Perspektif Pelanggan	1. Kepuasan Pelanggan a. Pelayanan Toko kepada pelanggan b. Harga produk dan kualitas produk 2. Akuisisi Pelanggan	Hasil kepuasan pelanggan: a. Sangat baik, pelanggan merasa puas b. Harga terjangkau dan kualitas barang bagus. Hasil akuisisi pelanggan dinyatakan baik karena terjadi peningkatan pelanggan baru, meskipun pada tahun 2023 penambahan pelanggan sedikit dibandingkan sebelumnya.	B (BAIK)	Mengadakan promosi setiap bulan, pelayanan yang lebih baik lagi.
Perspektif Proses Bisnis Internal	a. Proses inovasi b. Proses operasi c. Proses pelayanan purna jual	a. Tidak ada inovasi produk atau pengembangan. b. Proses operasi Perusahaan efisien c. Ada pelayanan pengembalian produk	C (CUKUP BAIK)	Diadakannya inovasi produk untuk menjaga citra yang positif dan memenuhi tuntutan pasar

		rusak atau cacat.		
Perspektif Pembelajaran dan Pertumbuhan	<p>a. Retensi Karyawan</p> <p>b. Produktivitas Karyawan</p> <p>c. Kepuasan Karyawan</p>	<p>a. Kemampuan yang dimiliki karyawan toko Zidane Mart dapat dikatakan bagus karena karyawan toko dapat melakukan pekerjaan dengan baik dan dilihat dari lamanya karyawan bertahan</p> <p>b. Produktivitas karyawan sudah terbilang baik dan dinyatakan sudah menjalankan 5 faktor yaitu: sikap kerja, hubungan kerja dengan atasan, manajemen produktivitas, efisiensi karyawan dan kewirastaan yang tercemin. Namun, tingkat keterampilan yang ditentukan oleh pendidikan tidak terlaksana karena tidak adanya pelatihan terhadap karyawan.</p> <p>c. Kepuasan karyawan sudah dinilai baik dilihat dari perlakuan atasan kepada bawahan dan fasilitas yang mendukung.</p>	B (BAIK)	Peningkatan performa karyawan dengan pelatihan pengembangan untuk meningkatkan keterampilan dan pengetahuan, pemberian penghargaan kepada karyawan yang memiliki prestasi atau kinerja yang baik.

Sumber : Data diolah oleh penulis

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

1. Perspektif Keuangan, dinilai cukup baik dinilai dari perhitungan ROE, ROA, dan NPM mengalami fluktuasi persentase dari tahun 2021 hingga 2023.
2. Perspektif Pelanggan, hasil perspektif pelanggan dari pengukuran sisi kepuasan dan akuisisi pelanggan dinilai baik.
3. Perspektif Proses Bisnis Internal, dinilai cukup baik dilihat dari hasil perspektif menggunakan pengukuran dari segi proses bisnis, proses operasi, proses pelayanan purna jual dan proses bisnis tidak terdapat inovasi.
4. Perspektif Pembelajaran dan Pertumbuhan, dinilai sudah baik dilihat dari hasil perspektif menggunakan pengukuran dari segi retensi karyawan, produktivitas karyawan, dan kepuasan karyawan.

B. Saran

1. Penelitian ini hanya menggunakan pengukuran metode *Balance Scorecard* yang diukur dengan melihat aspek keuangan dan non keuangan. Diharapkan penelitian selanjutnya melakukan penelitian menggunakan metode lain yang lebih bervariasi.

2. Penelitian ini hanya berfokus pada UMKM yaitu Zidane Mart. Diharapkan penelitian selanjutnya melakukan penelitian dari berbagai sektor (misalnya sektor manufaktur, jasa, pertanian) untuk lebih memahami karakteristik sektor tersebut dalam menerapkan BSC.



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

DAFTAR PUSTAKA

- Aramana, Desi. "Penerapan Kinerja Dengan Pendekatan Balanced Scorecard Pada PT Pos Indonesia Cabang Kutacane." *Jurnal Akuntansi Dan Keuangan* 8.2 (2020): 91-96. Doi: <https://doi.org/10.29103/jak.v8i2.2616>.
- Azalia, N., & Ashlah, I. (2022). Struktur Modal dan Profitabilitas Perusahaan LQ45 di Indonesia. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam (JEBI)*, 2(1), 14-22, Doi: <https://doi.org/10.56013/jebi.v2i1.128>.
- Departemen Agama Republik Indonesia, *Alquran dan Terjemahan*, Bandung: CV Penerbit Diponegoro, 2014.
- Evan, Ariel, Jullie J. Sondakh, and Rudy J. Pusung. "Penerapan Balanced Scorecard Sebagai Alat Pengukuran Kinerja Pada PT. Hasjrat Abadi Cabang Diponegoro Palu." *Going Concern: Jurnal Riset Akuntansi* 16.3 (2021): 269-278. Doi: <https://doi.org/10.32400/gc.16.3.36376.2021>.
- Fahmi, Irham., *Manajemen Kinerja Teori dan Aplikasi* (Bandung : ALFABETA, 2010)
- Imelda R.H.N.2004. Implementasi Balanced Scorecard pada Organisasi Publik. *Jurnal Akuntansi dan Keuangan*. Vol.6, No.2.
- Islamidina, Funam, and Epi Fitriah. "Analisis Penerapan Balanced Scorecard dalam Meningkatkan Kinerja Manajerial." *Jurnal Riset Akuntansi* 2.1 (2022): 25-32. Doi: <https://doi.org/10.29313/jra.v2i1.685>.
- KBBI (Kamus Besar Bahasa Indonesia). Kamus versi online/daring (Dalam Jaringan). <https://kbbi.web.id/analisis>. diakses pada 07 Oktober 2024.
- KBBI (Kamus Besar Bahasa Indonesia). Kamus versi online/daring (Dalam Jaringan). <https://kbbi.web.id/metode>, diakses pada 07 Oktober 2024.
- Kosasih, Maratus Sholihah Aprilia, and Suprapti Suprapti. "Analisis Penilaian Kinerja Dengan Menggunakan Metode Balanced Scorecard Di Rumah Sakit Dr. ETTY Asharto Batu." *Jurnal Akuntansi dan Perpajakan* 6.2 (2020): 101-112. Doi: <https://doi.org/10.26905/ap.v6i2.4277>.
- Maqsudi, Achmad. "Penerapan Metode Balanced Scorecard Untuk Menilai Kinerja Perusahaan Pada PT Teknindo Geosistem Unggul." *Jurnal Ilmiah Manajemen dan Kewirausahaan* 3.1 (2024): 35-43. Doi: <https://doi.org/10.55606/jimak.v3i1.2735>.
- Maryani, Ay, and Nur Wachidah Yulianti. "Penerapan Balanced Scorecard untuk Pengukuran Kinerja Perguruan Tinggi Islam." *Jurnal Riset dan Aplikasi*:

Akuntansi dan Manajemen 6.3 (2023). Doi: <https://doi.org/10.33795/jraam.v6i3.001>.

Masrukhin, "Metode Penelitian Kualitatif", Kudus: Media Ilmu Press, 2015, <https://rb.gy/s9qhj>.

Moeheriono, *Indikator Kinerja Utama (IKU) Bisnis dan Publik*, (Banyumas: CV. Cakrawala Satria Mandiri, 2021)

Musfiroh, L., Ichsanuddin, D., & Suhartini, D. (2018). Tata Kelola Perusahaan, Modal Intelektual, Kinerja Keuangan dan Nilai Perusahaan pada Perusahaan Farmasi di BEI. *Jurnal MEBIS (Manajemen dan Bisnis)* , 3 (2), 14-25.

Naufalina, Zulfiah, and Geri Barnas Saputra. "Penerapan balanced scorecard untuk menilai kinerja koperasi karyawan sekar pusat penelitian kopi dan kakao Indonesia di Kabupaten Jember." *Jurnal Manajemen* 1.1 (2021). Doi: <https://doi.org/10.25047/jmaa.v1i1.5>.

Panjaitan, Maludin. dkk., *Manajemen Kinerja (Perspektif Balanced Scorecard)*, B andung : CV Media Sains Indonesia, 2023, <https://rb.gy/9pgrt>.

Parmono, A., & Zahriyah, A. (2021). Pelaporan Keuangan Pada Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Kabupaten Jember. *JIAI (Jurnal Ilmiah Akuntansi Indonesia)*, 6(2), 209-241. Doi: <https://doi.org/10.32528/jiai.v6i2.4983>.

Pratiwi, A., & Muqmiroh, F. (2022). Pengaruh Kinerja Keuangan terhadap Keputusan Investasi di Indonesia. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam (JEBI)*, 2(2), 114-125, Doi: <https://doi.org/10.56013/jebi.v2i2.1465>.

Pratiwi, Mirza Ayunda. "Analisis Evaluasi Kinerja UMKM dengan Metode Balanced Scorecard (Studi Kasus Bintang Snack Millenium)." *Manajerial dan Bisnis Tanjungpinang* Vol.4 No.2, (2021): 149-158. Doi: <https://doi.org/10.52624/manajerial.v4i2.2237>.

Pristiwati, Adelia Ananda. "Analisis Pengukuran Kinerja Usaha Kecil Menengah Dengan Metode Balanced Scorecard (Studi Kasus Ukm Cv. Mithlabs)." Skripsi, Universitas Pakuan, 2022.


Putri, N. A. (2022). Pengaruh Literasi Keuangan dan Kapabilitas Inovasi terhadap Keunggulan Bersaing dan Kinerja UMKM Kerajinan Tangan di Kabupaten Jember. *Opinia de Journal*, 2(1), 1-13. Doi: <https://doi.org/10.35888/opinia.v2i1.18>.

Raco, J.R. "Metode penelitian kualitatif Jenis, Karakteristik, dan Keunggulannya", Jakarta: PT Gramedia Widiasarana Indonesia, 2010, <https://osf.io/mfzuj/download>

- Rahmanto, Affandi Dwi. "Balanced Scorecard dan Kinerja Perusahaan Daerah Air Minum (PDAM) Kabupaten Tuban." *Public Management and Accounting Review* 5.1 (2024): 1-16. Doi: <https://doi.org/10.61656/pmaar.v5i1.122>.
- Riyana, Diana H. "Pengukuran Kinerja Perusahaan PT Indofood Dengan Menggunakan Balance Scorecard". *Jurnal Sekuritas*. Vol. 1, No. 2. 2017.
- Rudiana, I. Wayan, Ni Putu Ayu Kusumawati, and Ni Wayan Alit Erlina Wati. "Kinerja Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Ditinjau Dari Perspektif Balance Scorecard (BSC)." *Hita Akuntansi dan Keuangan* 3.4 (2022): 199-208.
- Rudiana, I. Wayan, Ni Putu Ayu Kusumawati, dan Ni Wayan Alit Erlina Wati. "Kinerja Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Ditinjau Dari Perspektif Balance Scorecard (BSC)." *Hita Akuntansi dan Keuangan* 3.4 (2022): 199-208.
- Sa'adah, Lailatus dan Moh. Ja'far Sodiq Maksum. *Balanced Scorecard Teori dan Aplikasi*. Yogyakarta: Deepublish. 2018.
- Sari, Wilda Maritha, and Astri Furqani. "Analisis Penerapan Balanced Scorecard Sebagai Alat Ukur Penilaian Kinerja Pada Upt. Puskesmas Legung." *Journal of Accounting and Financial Issue* 1.2 (2020).
- Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*, Bandung: ALFABETA, 2013.
- Sujarweni, V. Wiratna, *Akuntansi Manajemen Teori dan Aplikasi* (Yogyakarta: Penerbit Pustaka Baru Press, 2016)
- Syaiful Bahri, dan Muslichah. *Akuntansi Manajemen Teori dan Aplikasi*. Jakarta: Mitra Wacana Media, 2021.
- Tim penyusun. *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*. Jember: Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember, 2021.
- Wibowo, Edi Wahyu. "Kajian analisis kinerja usaha mikro kecil menengah (UMKM) dengan menggunakan metode balance scorecard." *Jurnal Lentera Bisnis* 6.2 (2018): 25-43. Doi: <http://dx.doi.org/10.34127/jrlab.v6i2.188>
- Wibowo, "Manajemen Kinerja" (Jakarta: Rajawali Pers, 2013).
- Yuliana, Pram Eliyah, Sri Rahayu, dan Kelvin Kelvin. "Metode Balanced Scorecard untuk Mengukur Kinerja Toko Obat Sejahtera di Pulau Bali." *Jurnal Teknik Industri* 24.2 (2021): 70-8.

MATRIK PENELITIAN

Judul Penelitian	Variabel	Indikator	Sumber Data	Metode Penelitian	Fokus Penelitian
Analisis Kinerja UMKM melalui Metode <i>Balance Scorecard</i> Pada Zidane Mart Sumberbaru Jember	<p>Pengukuran kinerja UMKM (<i>financial</i> dan <i>non financial</i>)</p> <p>1. Kinerja Keuangan</p> <p>2. Non Keuangan</p>	<p>Perspektif keuangan</p> <p>a. ROE</p> <p>b. ROA</p> <p>c. NPM</p> <p>Perspektif pelanggan</p> <p>a. Kepuasan pelanggan</p> <p>b. Akuisisi Pelanggan</p> <p>Perspektif proses bisnis internal</p> <p>a. Proses inovasi</p> <p>b. Proses Operasi</p> <p>c. Proses Pelayanan Purna Jual</p>	<p>1. Data Primer:</p> <p>a. Pemilik Toko</p> <p>b. Karyawan</p> <p>c. Pelanggan</p> <p>2. Data Sekunder:</p> <p>a. Buku</p> <p>b. Google Scholar</p> <p>c. Internet</p> <p>d. Dokumen</p>	<p>1. Pendekatan dan jenis penelitian</p> <p>a. Pendekatan Kualitatif</p> <p>b. Jenis Penelitian Deskriptif</p> <p>2. Subyek Penelitian</p> <p>- Purposive</p> <p>3. Teknik Pengumpulan Data</p> <p>a. Observasi</p> <p>b. Wawancara</p> <p>c. Dokumentasi</p> <p>4. Teknik analisis Data</p> <p>- Reduksi Data</p> <p>- Penyajian Data</p> <p>- Kesimpulan</p> <p>5. Teknik keabsahan Data</p> <p>a. Triangulasi Teknik Sumber</p> <p>b. Triangulasi Sumber</p> <p>6. Lokasi Penelitian</p> <p>Toko UMKM Zidane Mart di Desa Sumberagung Kecamatan</p>	<p>1. Bagaimana kinerja Zidane Mart Sumberbaru Jember apabila diukur menggunakan metode <i>balance scorecard</i> berdasarkan perspektif keuangan?</p> <p>2. Bagaimana kinerja Zidane Mart Sumberbaru Jember apabila diukur menggunakan metode <i>balance scorecard</i> berdasarkan perspektif pelanggan?</p> <p>3. Bagaimana kinerja Zidane Mart Sumberbaru Jember apabila diukur menggunakan metode <i>balance scorecard</i> berdasarkan perspektif proses bisnis internal?</p> <p>4. Bagaimana kinerja Zidane Mart Sumberbaru Jember apabila diukur</p>

		Perspektif pembelajaran dan pertumbuhan <ul style="list-style-type: none"> a. Retensi Karyawan b. Produktivitas Karyawan c. Kepuasan karyawan 		Sumberbaru Kabupaten Jember	menggunakan metode <i>balance scorecard</i> berdasarkan perspektif pembelajaran dan pertumbuhan?
--	--	--	---	-----------------------------	--



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
 KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
 J E M B E R

PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Faridatul Mu'alipah
NIM : 201105030013
Prodi : Akuntansi Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Institut : Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi ini dengan judul "Analisis Kinerja UMKM Melalui Metode *Balance Scorecard* Pada Zidane Mart Sumberbaru Jember" adalah hasil penelitian atau karya saya sendiri kecuali pada bagian-bagian yang dirujuk sumbernya.

Jember, 17 Mei 2024


METERAI
TEMPER
5183CALX17646732
Faridatul Mu'alipah
NIM. 201105030013

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

Nomor : B-1922/Un.22/7.a/PP.00.9/10/2023
Hal : Permohonan Izin Penelitian

30 Oktober 2023

Kepada Yth.
Pemilik UMKM Toko Zidanemart
Jl. Gajah Mada -Jember

Disampaikan dengan hormat bahwa, dalam rangka menyelesaikan tugas Skripsi pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, maka Bersama ini mohon diijinkan mahasiswa berikut :

Nama : Faridatul Mu'alipah
NIM : 201105030013
Semester : VII (Tujuh)
Jurusan : Ekonomi Islam
Prodi : Akuntansi Syariah

Untuk mengadakan Penelitian atau Riset mengenai Implementasi *Financial Technology* Dalam Meningkatkan Kinerja Umkm Toko Zidanemart Di Desa Sumberagung Kecamatan Sumberbaru Kabupaten Jember

Demikian atas perkenannya disampaikan terima kasih.

A.n. Dekan
Wakil Dekan Bidang Akademik,

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER











Nurul Widyawati Islami Rahayu



**JURNAL KEGIATAN PENELITIAN DI UMKM ZIDANE MART DI DESA
SUMBERAGUNG KECAMATAN SUMBERBARU KABUPATEN JEMBER**

Nama : Faridatul Mu'alipah
 Nim : 201105030013
 Judul : Analisis Kinerja UMKM Melalui Metode *Balance Scorecard* Pada Zidane Mart Sumberbaru Jember
 Lokasi : Toko UMKM Zidane Mart, Desa Sumberagung, Kecamatan Sumberbaru, Kabupaten Jember

No	Hari/Tanggal	Uraian Kegiatan	Paraf
1	Senin, 30 Oktober 2023	Menyerahkan surat izin penelitian	
2	Jum'at, 29 Desember 2023	Wawancara dengan Bapak Badrut Tamam selaku Pemilik Zidane Mart	
3	Minggu, 21 Januari 2024	Wawancara Lanjutan dengan Bapak Badrut Tamam selaku Pemilik Zidane Mart	
4	Jum'at, 22 Maret 2024	Wawancara dengan Dimas dan Bu Siti selaku Karyawan Zidane Mart	
5	Sabtu, 23 Maret 2024	Wawancara dengan Bu Evi selaku Pelanggan Zidane Mart	
6	Minggu, 24 Maret 2024	Wawancara dengan ibu Anis selaku pelanggan Zidane Mart	
7	Rabu, 03 April 2024	Observasi, Meminta dokumentasi, dan data yang dibutuhkan pada pemilik	
8	Jum'at, 17 Mei 2024	Meminta TTD di Surat Keterangan selesai Penelitian	

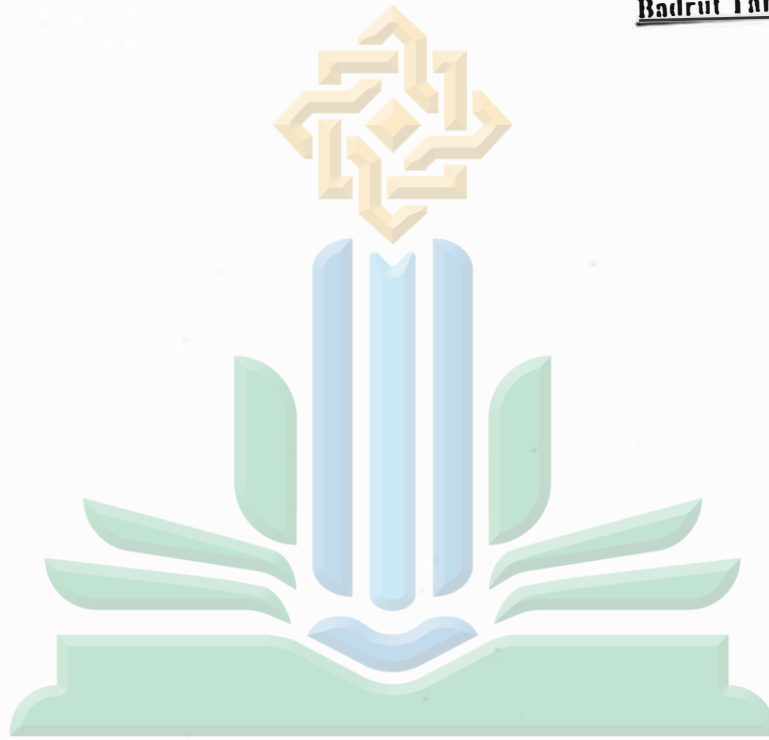
	di Zidane Mart Sumberbaru Jember	
--	--	--

Jember, 17 Mei 2024

Pemilik Toko



Badrut Tamam



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R



ZIDANE MART
NERACA
PER 31 DESEMBER 2021

AKTIVA LANCAR		HUTANG LANCAR	
KAS DAN SETARA KAS	254.445.996	HUTANG DAGANG	366.660.673
PIUTANG DAGANG	12.307.949		
PERSEDIAAN BARANG	727.914.956		
TOTAL AKTIVA LANCAR	994.668.901	JUMLAH HUTANG LANCAR	366.660.673
AKTIVA TETAP		EKUITAS	
PERALATAN	18.611.056	MODAL SAHAM	598.060.538
KENDARAAN	75.000.000	LABA DITAHAN	7.236.990
AKUM PENYUSUTAN PERALATAN	(7.444.422)	LABA TAHUN BERJALAN	93.877.334
AKUM PENYUSUTAN KENDARAAN	(15.000.000)	JUMLAH EKUITAS	699.174.862
TOTAL AKTIVA TETAP	71.166.634	TOTAL PASIVA	1.065.835.535
TOTAL AKTIVA	1.065.835.535		

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER, 31 DESEMBER 2021
ZIDANE MART
J E M B E R

BADRUT TAMAM
OWNER



ZIDANE MART
NERACA
PER 31 DESEMBER 2022

AKTIVA LANCAR		HUTANG LANCAR	
KAS DAN SETARA KAS	551.305.967	HUTANG DAGANG	366.660.673
PIUTANG DAGANG	70.783.470		
PERSEDIAAN BARANG	727.914.956		
TOTAL AKTIVA LANCAR	1.350.004.393	JUMLAH HUTANG LANCAR	366.660.673
AKTIVA TETAP		EKUITAS	
PERALATAN	18.611.056	MODAL SAHAM	598.060.538
KENDARAAN	75.000.000	LABA DITAHAN	101.114.324
AKUM PENYUSUTAN PERALATAN	(11.166.634)	LABA TAHUN BERJALAN	344.113.281
AKUM PENYUSUTAN KENDARAAN	(22.500.000)		
TOTAL AKTIVA TETAP	59.944.422	JUMLAH EKUITAS	1.043.288.142
TOTAL AKTIVA	1.409.948.815	TOTAL PASIVA	1.409.948.815

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER, 31 DESEMBER 2022
ZIDANE MART
J E M B E R

BADRUT TAMAM
OWNER



ZIDANE MART
NERACA
PER 31 DESEMBER 2023

AKTIVA LANCAR		HUTANG LANCAR	
KAS DAN SETARA KAS	1.168.146.503	HUTANG DAGANG	781.165.155
PIUTANG DAGANG	77.277.007		
PERSEDIAAN BARANG	727.914.956		
TOTAL AKTIVA LANCAR	1.973.338.466	JUMLAH HUTANG LANCAR	781.165.155
AKTIVA TETAP		EKUITAS	
PERALATAN	18.611.056	MODAL SAHAM	598.060.538
KENDARAAN	75.000.000	LABA DITAHAN	445.227.605
AKUM PENYUSUTAN PERALATAN	(14.888.845)	LABA TAHUN BERJALAN	197.607.380
AKUM PENYUSUTAN KENDARAAN	(30.000.000)		
TOTAL AKTIVA TETAP	48.722.211	JUMLAH EKUITAS	1.240.895.522
TOTAL AKTIVA	2.022.060.677	TOTAL PASIVA	2.022.060.677

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER, 31 DESEMBER 2023
ZIDANE MART
J E M B E R

BADRUT TAMAM
OWNER



ZIDANE MART
LABA RUGI
PER 31 DESEMBER 2021

Penjualan		6.642.974.589
Harga Pokok Penjualan		(6.513.991.173)
Laba Kotor		128.983.416
Beban Operasional		
Gaji Karyawan	23.380.871,00	
Biaya Listrik/Air/Telepon	503.000,00	
Biaya Penyusutan	11.222.211,20	
Jumlah Biaya Operasional	35.106.082,20	(35.106.082)
Laba bersih sebelum pos diluar usaha		93.877.334
Pendapatan dan Beban diluar usaha		-
LABA (RUGI) BERSIH		93.877.334

SURABAYA, 31 DESEMBER 2021
ZIDANE MART

BADRUT TAMAM
Direktur

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R



ZIDANE MART
LABA RUGI
PER 31 DESEMBER 2022

Penjualan		4.152.713.168
Harga Pokok Penjualan		(3.777.332.609)
Laba Kotor		375.380.559
Biaya Operasional		
Gaji Karyawan	19.542.067,00	
Biaya Listrik/Air/Telepon	503.000,00	
Biaya Penyusutan	11.222.211,20	
Jumlah Biaya Operasional	31.267.278,20	(31.267.278)
Laba bersih sebelum pos diluar usaha		344.113.281
Pendapatan dan Beban diluar usaha		
		-
		-
LABA (RUGI) BERSIH		344.113.281

SURABAYA, 31 DESEMBER 2022
ZIDANE MART

BADRUT TAMAM
Direktur

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R



ZIDANE MART
LABA RUGI
PER 31 DESEMBER 2023

Penjualan		4.226.713.500
Harga Pokok Penjualan		(3.992.015.171)
Laba Kotor		234.698.329
Biaya Operasional		
Gaji Karyawan	25.365.738,00	
Biaya Listrik/Air/Telepon	503.000,00	
Biaya Penyusutan	11.222.211,20	
Jumlah Biaya Operasional	37.090.949,20	(37.090.949)
Laba bersih sebelum pos diluar usaha		197.607.380
Pendapatan dan Beban diluar usaha		
LABA (RUGI) BERSIH		197.607.380

SURABAYA, 31 DESEMBER 2023
ZIDANE MART

BADRUT TAMAM
Direktur

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R



LAPORAN PENJUALAN HARIAN

Zidane Mart

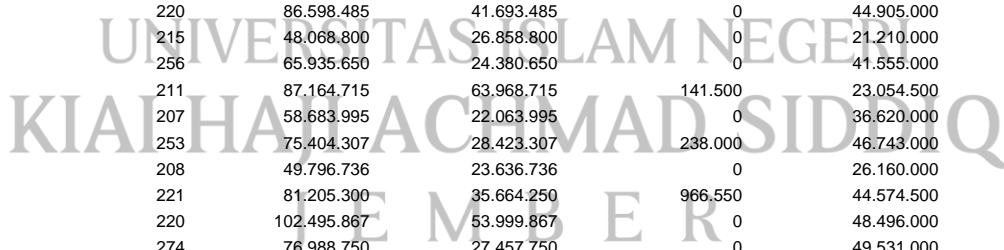
Sumberagung Jember

085745770700

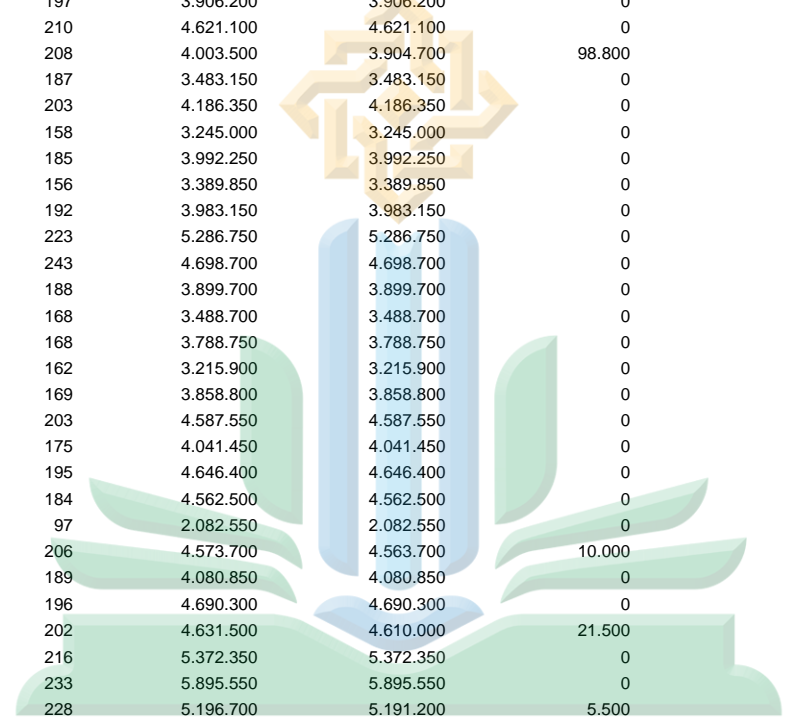
PERIODE : 01/01/21 - 28/12/21

Tanggal	Jml Trs	Total Transaksi	Jml Bayar Tunai	Jml Bayar Kredit	Jml Bayar K.Debit	Jml Bayar K.Kredit
01/01/2021	157	2.630.900	2.630.900	0	0	0
02/01/2021	153	3.131.719	3.131.719	0	0	0
03/01/2021	158	2.807.027	2.807.027	0	0	0
04/01/2021	118	1.917.450	1.899.450	18.000	0	0
05/01/2021	135	1.967.850	1.967.850	0	0	0
06/01/2021	105	1.415.500	1.415.500	0	0	0
07/01/2021	151	2.853.800	2.853.800	0	0	0
08/01/2021	168	2.710.450	2.704.950	5.500	0	0
09/01/2021	130	2.427.800	2.427.800	0	0	0
10/01/2021	123	3.006.500	3.006.500	0	0	0
11/01/2021	135	2.509.550	2.509.550	0	0	0
12/01/2021	167	2.565.950	2.565.950	0	0	0
13/01/2021	158	2.301.150	2.201.150	100.000	0	0
14/01/2021	190	3.154.550	3.150.550	4.000	0	0
15/01/2021	140	2.578.406	2.523.406	55.000	0	0
16/01/2021	157	3.474.200	3.383.200	91.000	0	0
17/01/2021	153	2.700.700	2.700.700	0	0	0
18/01/2021	115	1.751.600	1.751.600	0	0	0
19/01/2021	162	2.903.850	2.903.850	0	0	0
20/01/2021	156	2.870.850	2.870.850	0	0	0
21/01/2021	163	2.513.050	2.513.050	0	0	0
22/01/2021	137	1.942.875	1.901.675	41.200	0	0
23/01/2021	148	2.796.600	2.796.600	0	0	0
24/01/2021	162	2.588.150	2.588.150	0	0	0
25/01/2021	142	2.435.050	2.363.550	71.500	0	0
26/01/2021	126	2.216.550	2.192.550	24.000	0	0
27/01/2021	109	1.565.100	1.553.100	12.000	0	0
28/01/2021	186	3.581.486	3.542.786	38.700	0	0
29/01/2021	146	3.027.950	3.027.950	0	0	0
30/01/2021	147	2.469.829	2.469.829	0	0	0
31/01/2021	139	2.805.941	2.805.941	0	0	0
01/02/2021	173	3.302.550	3.291.050	11.500	0	0
02/02/2021	109	2.145.952	2.145.952	0	0	0
03/02/2021	104	1.992.200	1.992.200	0	0	0
04/02/2021	150	2.853.400	2.853.400	0	0	0
05/02/2021	158	3.027.500	3.027.500	0	0	0
06/02/2021	168	3.679.138	3.679.138	0	0	0
07/02/2021	125	2.185.326	2.185.326	0	0	0
08/02/2021	132	2.059.662	2.059.662	0	0	0
09/02/2021	150	3.199.056	3.199.056	0	0	0
10/02/2021	184	3.250.593	3.250.593	0	0	0
11/02/2021	135	2.575.624	2.575.624	0	0	0
12/02/2021	134	2.535.550	2.535.050	500	0	0
13/02/2021	154	2.941.022	2.941.022	0	0	0
14/02/2021	160	3.501.847	3.494.347	7.500	0	0
15/02/2021	135	2.333.200	2.333.200	0	0	0
16/02/2021	142	2.918.250	2.918.250	0	0	0
17/02/2021	133	2.487.300	2.487.300	0	0	0
18/02/2021	152	2.945.700	2.945.700	0	0	0
19/02/2021	155	3.220.200	3.203.200	17.000	0	0
20/02/2021	151	3.313.000	3.173.000	0	0	0
21/02/2021	189	3.382.700	3.382.700	0	0	0
22/02/2021	135	2.961.000	2.961.000	0	0	0
23/02/2021	132	2.624.800	2.624.800	0	0	0
24/02/2021	135	2.988.200	2.988.200	0	0	0
25/02/2021	177	3.822.650	3.822.650	0	0	0
26/02/2021	114	2.219.600	2.219.600	0	0	0
27/02/2021	140	2.892.400	2.892.400	0	0	0
28/02/2021	169	3.905.900	3.905.900	0	0	0
01/03/2021	165	3.267.650	3.267.650	0	0	0
02/03/2021	157	2.875.300	2.853.800	21.500	0	0
03/03/2021	154	2.864.800	2.850.800	14.000	0	0
04/03/2021	167	3.401.200	3.385.700	15.500	0	0
05/03/2021	169	3.450.900	3.450.900	0	0	0
06/03/2021	139	3.728.100	3.728.100	0	0	0
07/03/2021	173	3.808.750	3.808.750	0	0	0

08/03/2021	126	2.923.050	2.875.050	48.000	0	0
09/03/2021	180	3.690.950	3.690.950	0	0	0
10/03/2021	230	67.474.350	18.444.350	0	49.030.000	0
11/03/2021	177	72.686.255	49.856.255	0	22.830.000	0
12/03/2021	220	82.908.589	49.008.589	0	33.900.000	0
13/03/2021	151	35.447.700	16.617.700	0	18.830.000	0
14/03/2021	178	37.104.773	14.784.773	0	22.320.000	0
15/03/2021	170	24.897.501	11.567.501	0	13.330.000	0
16/03/2021	230	52.226.710	22.406.710	0	29.820.000	0
17/03/2021	163	41.671.936	33.596.936	0	8.075.000	0
18/03/2021	167	13.662.229	4.346.729	15.500	9.300.000	0
19/03/2021	218	97.595.950	53.295.950	5.500	44.294.500	0
20/03/2021	238	83.673.143	20.494.143	0	63.179.000	0
21/03/2021	267	72.527.718	35.120.718	33.000	37.374.000	0
22/03/2021	257	62.441.335	18.136.335	0	44.305.000	0
23/03/2021	249	98.646.167	60.086.167	0	38.560.000	0
24/03/2021	225	58.320.264	23.485.264	0	34.835.000	0
25/03/2021	219	98.298.210	58.526.210	0	39.772.000	0
26/03/2021	259	35.149.192	9.944.692	0	25.204.500	0
27/03/2021	244	52.651.950	13.166.950	0	39.485.000	0
28/03/2021	239	80.042.726	50.648.726	0	29.394.000	0
29/03/2021	285	90.356.986	49.651.986	0	40.705.000	0
30/03/2021	230	41.069.481	18.596.981	0	22.472.500	0
31/03/2021	186	6.293.025	5.074.025	0	1.219.000	0
01/04/2021	220	7.458.050	7.458.050	0	0	0
02/04/2021	293	100.140.622	50.689.622	0	49.451.000	0
03/04/2021	248	56.129.250	29.954.250	0	26.175.000	0
04/04/2021	234	62.204.039	20.331.039	0	41.873.000	0
05/04/2021	235	88.435.823	30.020.771	0	58.415.052	0
06/04/2021	248	63.806.089	32.087.089	0	31.719.000	0
07/04/2021	224	123.106.101	28.071.101	0	95.035.000	0
08/04/2021	253	65.013.299	23.789.799	0	41.223.500	0
09/04/2021	284	75.635.834	33.395.834	0	42.240.000	0
10/04/2021	233	56.238.094	19.582.094	0	36.656.000	0
11/04/2021	258	66.905.299	38.110.299	0	28.795.000	0
12/04/2021	220	41.250.500	27.930.500	0	13.320.000	0
13/04/2021	276	151.359.624	74.129.624	0	77.230.000	0
14/04/2021	213	50.219.774	9.394.774	0	40.825.000	0
15/04/2021	217	79.819.897	45.971.397	0	33.848.500	0
16/04/2021	187	68.912.382	45.592.382	0	23.320.000	0
17/04/2021	188	37.921.343	7.501.343	0	30.420.000	0
18/04/2021	192	31.517.900	14.862.900	0	16.655.000	0
19/04/2021	210	78.060.407	39.457.907	0	38.602.500	0
20/04/2021	215	99.802.995	20.077.995	0	79.725.000	0
21/04/2021	208	72.266.370	50.251.370	0	22.015.000	0
22/04/2021	205	56.491.333	42.191.333	0	14.300.000	0
23/04/2021	245	67.326.073	27.821.073	0	39.505.000	0
24/04/2021	220	86.598.485	41.693.485	0	44.905.000	0
25/04/2021	215	48.068.800	26.858.800	0	21.210.000	0
26/04/2021	256	65.935.650	24.380.650	0	41.555.000	0
27/04/2021	211	87.164.715	63.968.715	141.500	23.054.500	0
28/04/2021	207	58.683.995	22.063.995	0	36.620.000	0
29/04/2021	253	75.404.307	28.423.307	238.000	46.743.000	0
30/04/2021	208	49.796.736	23.636.736	0	26.160.000	0
01/05/2021	221	81.205.300	35.664.250	966.550	44.574.500	0
02/05/2021	220	102.495.867	53.999.867	0	48.496.000	0
03/05/2021	274	76.988.750	27.457.750	0	49.531.000	0
04/05/2021	313	138.958.704	54.209.704	0	84.749.000	0
05/05/2021	255	85.662.695	30.732.695	0	54.930.000	0
06/05/2021	322	192.833.113	119.943.113	0	72.890.000	0
07/05/2021	241	77.564.861	26.272.861	0	51.292.000	0
08/05/2021	298	99.498.686	45.973.686	0	53.525.000	0
09/05/2021	265	74.763.859	32.413.859	0	42.350.000	0
10/05/2021	295	106.239.526	50.522.526	0	55.717.000	0
11/05/2021	353	126.859.503	51.531.503	0	75.328.000	0
12/05/2021	402	49.101.480	20.076.480	0	29.025.000	0
13/05/2021	2	226.000	226.000	0	0	0
14/05/2021	78	51.629.197	23.729.197	0	27.900.000	0
16/05/2021	347	57.452.229	20.040.229	0	37.412.000	0
17/05/2021	320	62.446.103	40.656.103	0	21.790.000	0
18/05/2021	299	51.517.987	17.874.487	0	33.643.500	0
19/05/2021	290	74.962.722	47.577.722	0	27.385.000	0
20/05/2021	273	39.329.296	14.402.296	0	24.927.000	0
21/05/2021	242	37.227.052	14.427.052	0	22.800.000	0

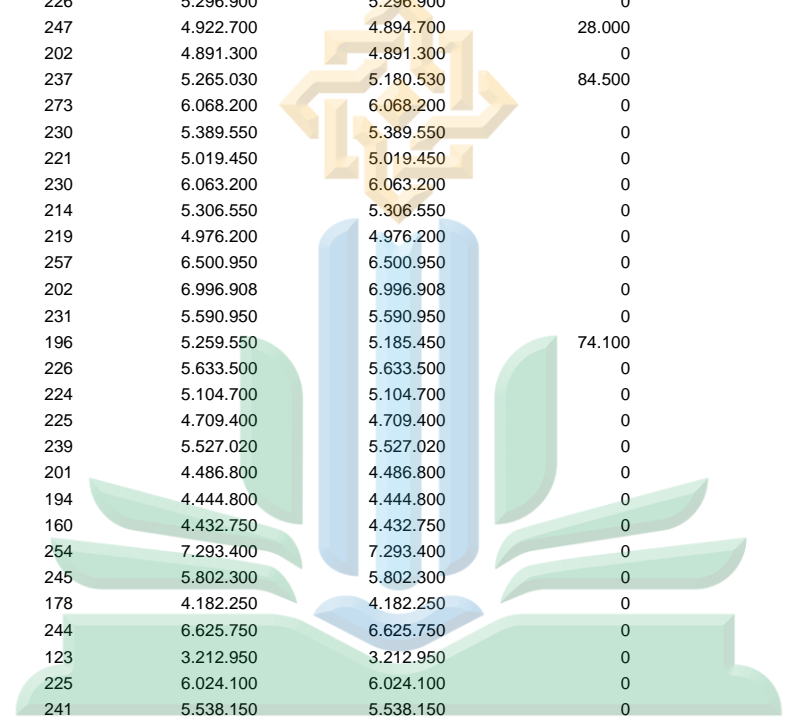


22/05/2021	271	64.264.787	29.939.787	0	34.325.000	0
23/05/2021	277	45.794.105	18.469.105	0	27.325.000	0
24/05/2021	224	55.547.401	30.608.401	0	24.939.000	0
25/05/2021	214	46.280.240	19.360.240	0	26.920.000	0
26/05/2021	199	85.901.256	48.851.256	0	37.050.000	0
27/05/2021	235	49.611.278	25.461.278	0	24.150.000	0
28/05/2021	212	4.113.350	4.113.350	0	0	0
29/05/2021	199	4.171.900	4.171.900	0	0	0
30/05/2021	212	4.774.000	4.774.000	0	0	0
31/05/2021	95	1.613.339	1.613.339	0	0	0
01/06/2021	224	5.493.100	5.493.100	0	0	0
02/06/2021	225	4.428.350	4.428.350	0	0	0
03/06/2021	221	4.245.450	4.245.450	0	0	0
04/06/2021	218	4.259.950	4.259.950	0	0	0
05/06/2021	236	4.423.850	4.423.850	0	0	0
06/06/2021	220	4.059.900	4.059.900	0	0	0
07/06/2021	222	4.287.050	4.287.050	0	0	0
08/06/2021	142	3.732.400	3.732.400	0	0	0
09/06/2021	197	3.906.200	3.906.200	0	0	0
10/06/2021	210	4.621.100	4.621.100	0	0	0
11/06/2021	208	4.003.500	3.904.700	98.800	0	0
12/06/2021	187	3.483.150	3.483.150	0	0	0
13/06/2021	203	4.186.350	4.186.350	0	0	0
14/06/2021	158	3.245.000	3.245.000	0	0	0
15/06/2021	185	3.992.250	3.992.250	0	0	0
16/06/2021	156	3.389.850	3.389.850	0	0	0
17/06/2021	192	3.983.150	3.983.150	0	0	0
18/06/2021	223	5.286.750	5.286.750	0	0	0
19/06/2021	243	4.698.700	4.698.700	0	0	0
20/06/2021	188	3.899.700	3.899.700	0	0	0
21/06/2021	168	3.488.700	3.488.700	0	0	0
22/06/2021	168	3.788.750	3.788.750	0	0	0
23/06/2021	162	3.215.900	3.215.900	0	0	0
24/06/2021	169	3.858.800	3.858.800	0	0	0
25/06/2021	203	4.587.550	4.587.550	0	0	0
26/06/2021	175	4.041.450	4.041.450	0	0	0
27/06/2021	195	4.646.400	4.646.400	0	0	0
28/06/2021	184	4.562.500	4.562.500	0	0	0
29/06/2021	97	2.082.550	2.082.550	0	0	0
30/06/2021	206	4.573.700	4.563.700	10.000	0	0
01/07/2021	189	4.080.850	4.080.850	0	0	0
02/07/2021	196	4.690.300	4.690.300	0	0	0
03/07/2021	202	4.631.500	4.610.000	21.500	0	0
04/07/2021	216	5.372.350	5.372.350	0	0	0
05/07/2021	233	5.895.550	5.895.550	0	0	0
06/07/2021	228	5.196.700	5.191.200	5.500	0	0
07/07/2021	188	4.241.750	4.241.750	0	0	0
08/07/2021	216	4.762.200	4.762.200	0	0	0
09/07/2021	119	2.728.000	2.728.000	0	0	0
10/07/2021	280	6.291.400	6.291.400	0	0	0
11/07/2021	146	2.950.500	2.950.500	0	0	0
12/07/2021	181	4.393.100	4.393.100	0	0	0
13/07/2021	200	5.097.750	5.097.750	0	0	0
14/07/2021	212	4.885.700	4.885.700	0	0	0
15/07/2021	194	4.321.800	4.321.800	0	0	0
16/07/2021	192	4.748.200	4.748.200	0	0	0
17/07/2021	248	5.935.968	5.935.968	0	0	0
18/07/2021	249	6.015.630	6.015.630	0	0	0
19/07/2021	291	7.442.850	7.442.850	0	0	0
20/07/2021	198	4.208.900	4.208.900	0	0	0
21/07/2021	249	6.288.050	6.288.050	0	0	0
22/07/2021	260	6.151.358	6.151.358	0	0	0
23/07/2021	247	6.265.550	6.265.550	0	0	0
24/07/2021	256	6.110.600	6.110.600	0	0	0
25/07/2021	252	5.580.250	5.580.250	0	0	0
26/07/2021	264	6.594.700	6.594.700	0	0	0
27/07/2021	228	5.515.200	5.515.200	0	0	0
28/07/2021	217	4.841.900	4.841.900	0	0	0
29/07/2021	256	5.311.800	5.311.800	0	0	0
30/07/2021	231	7.060.000	7.060.000	0	0	0
31/07/2021	242	5.307.150	5.265.150	6.000	36.000	0
01/08/2021	254	5.989.900	5.989.900	0	0	0
02/08/2021	254	6.746.800	6.746.800	0	0	0
03/08/2021	224	6.199.250	6.150.750	0	48.500	0



 UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
 KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
 JEMBER

04/08/2021	247	5.930.800	5.930.800	0	0	0
05/08/2021	242	5.369.450	5.369.450	0	0	0
06/08/2021	245	5.338.300	5.338.300	0	0	0
07/08/2021	223	6.037.000	6.023.000	14.000	0	0
08/08/2021	266	6.069.400	6.069.400	0	0	0
09/08/2021	249	5.193.600	5.193.600	0	0	0
10/08/2021	257	5.525.500	5.525.500	0	0	0
11/08/2021	239	6.153.100	6.118.100	35.000	0	0
12/08/2021	208	5.803.950	5.803.950	0	0	0
13/08/2021	194	4.383.750	4.383.750	0	0	0
14/08/2021	250	6.073.950	6.073.950	0	0	0
15/08/2021	214	5.359.100	5.359.100	0	0	0
16/08/2021	228	4.838.950	4.838.950	0	0	0
17/08/2021	237	6.573.250	6.573.250	0	0	0
18/08/2021	207	4.973.300	4.973.300	0	0	0
19/08/2021	221	5.848.200	5.848.200	0	0	0
20/08/2021	214	4.703.900	4.703.900	0	0	0
21/08/2021	201	5.690.400	5.690.400	0	0	0
22/08/2021	226	5.296.900	5.296.900	0	0	0
23/08/2021	247	4.922.700	4.894.700	28.000	0	0
24/08/2021	202	4.891.300	4.891.300	0	0	0
25/08/2021	237	5.265.030	5.180.530	84.500	0	0
26/08/2021	273	6.068.200	6.068.200	0	0	0
27/08/2021	230	5.389.550	5.389.550	0	0	0
28/08/2021	221	5.019.450	5.019.450	0	0	0
29/08/2021	230	6.063.200	6.063.200	0	0	0
30/08/2021	214	5.306.550	5.306.550	0	0	0
31/08/2021	219	4.976.200	4.976.200	0	0	0
01/09/2021	257	6.500.950	6.500.950	0	0	0
02/09/2021	202	6.996.908	6.996.908	0	0	0
03/09/2021	231	5.590.950	5.590.950	0	0	0
04/09/2021	196	5.259.550	5.185.450	74.100	0	0
05/09/2021	226	5.633.500	5.633.500	0	0	0
06/09/2021	224	5.104.700	5.104.700	0	0	0
07/09/2021	225	4.709.400	4.709.400	0	0	0
08/09/2021	239	5.527.020	5.527.020	0	0	0
09/09/2021	201	4.486.800	4.486.800	0	0	0
10/09/2021	194	4.444.800	4.444.800	0	0	0
11/09/2021	160	4.432.750	4.432.750	0	0	0
12/09/2021	254	7.293.400	7.293.400	0	0	0
13/09/2021	245	5.802.300	5.802.300	0	0	0
14/09/2021	178	4.182.250	4.182.250	0	0	0
15/09/2021	244	6.625.750	6.625.750	0	0	0
16/09/2021	123	3.212.950	3.212.950	0	0	0
17/09/2021	225	6.024.100	6.024.100	0	0	0
18/09/2021	241	5.538.150	5.538.150	0	0	0
19/09/2021	209	5.265.650	5.265.650	0	0	0
20/09/2021	208	5.363.300	5.363.300	0	0	0
21/09/2021	202	7.150.900	7.150.900	0	0	0
22/09/2021	237	6.924.564	6.924.564	0	0	0
23/09/2021	229	5.673.150	5.673.150	0	0	0
24/09/2021	209	5.069.700	5.069.700	0	0	0
25/09/2021	218	5.751.700	5.751.700	0	0	0
26/09/2021	253	5.754.800	5.754.800	0	0	0
27/09/2021	221	5.897.000	5.897.000	0	0	0
28/09/2021	241	5.785.510	5.785.510	0	0	0
29/09/2021	209	5.258.100	5.258.100	0	0	0
30/09/2021	231	5.212.700	5.212.700	0	0	0
01/10/2021	247	6.283.300	6.283.300	0	0	0
02/10/2021	256	6.697.200	6.697.200	0	0	0
03/10/2021	228	6.111.600	6.111.600	0	0	0
04/10/2021	204	4.610.000	4.610.000	0	0	0
05/10/2021	217	4.754.080	4.754.080	0	0	0
06/10/2021	238	6.136.150	6.107.150	0	0	0
07/10/2021	239	5.504.552	5.504.552	0	0	0
08/10/2021	258	6.143.450	6.143.450	0	0	0
09/10/2021	247	6.683.533	6.683.533	0	0	0
10/10/2021	261	6.828.700	6.828.700	0	0	0
11/10/2021	204	4.202.150	4.202.150	0	0	0
12/10/2021	243	5.893.500	5.893.500	0	0	0
13/10/2021	204	5.735.000	5.735.000	0	0	0
14/10/2021	215	5.959.450	5.959.450	0	0	0
15/10/2021	217	4.868.550	4.868.550	0	0	0
16/10/2021	276	7.376.600	7.376.600	0	0	0



 UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
 KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
 JEMBER

17/10/2021	277	7.049.050	7.049.050	0	0	0
18/10/2021	240	5.985.050	5.985.050	0	0	0
19/10/2021	222	6.406.300	6.406.300	0	0	0
20/10/2021	283	6.748.600	6.748.600	0	0	0
21/10/2021	171	3.741.350	3.741.350	0	0	0
22/10/2021	212	5.982.500	5.982.500	0	0	0
23/10/2021	255	5.947.300	5.947.300	0	0	0
24/10/2021	238	5.671.450	5.671.450	0	0	0
25/10/2021	246	7.624.050	7.624.050	0	0	0
26/10/2021	188	4.480.150	4.480.150	0	0	0
27/10/2021	210	5.249.750	5.249.750	0	0	0
28/10/2021	238	6.099.650	6.099.650	0	0	0
29/10/2021	233	5.237.950	5.237.950	0	0	0
30/10/2021	258	6.907.960	6.907.960	0	0	0
31/10/2021	202	4.596.150	4.558.650	0	37.500	0
01/11/2021	191	4.740.300	4.740.300	0	0	0
02/11/2021	178	4.036.050	4.036.050	0	0	0
03/11/2021	223	5.206.100	5.206.100	0	0	0
04/11/2021	180	4.302.000	4.302.000	0	0	0
05/11/2021	256	6.927.550	6.927.550	0	0	0
06/11/2021	148	3.949.800	3.949.800	0	0	0
07/11/2021	255	6.326.750	6.326.750	0	0	0
08/11/2021	259	6.143.850	6.143.850	0	0	0
09/11/2021	238	5.186.450	5.186.450	0	0	0
10/11/2021	227	5.941.600	5.941.600	0	0	0
11/11/2021	149	3.565.950	3.565.950	0	0	0
12/11/2021	216	5.306.350	5.306.350	0	0	0
13/11/2021	249	5.982.550	5.982.550	0	0	0
14/11/2021	217	6.952.110	6.952.110	0	0	0
15/11/2021	179	4.575.550	4.575.550	0	0	0
16/11/2021	220	5.758.650	5.758.650	0	0	0
17/11/2021	199	4.793.200	4.793.200	0	0	0
18/11/2021	207	4.876.700	4.876.700	0	0	0
19/11/2021	191	4.696.500	4.696.500	0	0	0
20/11/2021	225	5.609.500	5.609.500	0	0	0
21/11/2021	222	5.770.900	5.770.900	0	0	0
22/11/2021	216	5.112.550	5.112.550	0	0	0
23/11/2021	195	5.009.800	5.009.800	0	0	0
24/11/2021	228	5.251.250	5.251.250	0	0	0
25/11/2021	212	4.686.600	4.686.600	0	0	0
26/11/2021	232	6.998.850	6.998.850	0	0	0
27/11/2021	259	5.741.700	5.741.700	0	0	0
28/11/2021	157	4.394.750	4.394.750	0	0	0
29/11/2021	262	6.711.500	6.711.500	0	0	0
30/11/2021	256	7.033.000	7.033.000	0	0	0
01/12/2021	226	5.118.400	5.099.400	0	0	0
02/12/2021	259	7.456.750	7.456.750	0	0	0
03/12/2021	196	4.339.200	4.339.200	0	0	0
04/12/2021	228	6.154.350	6.154.350	0	0	0
05/12/2021	272	8.120.500	8.120.500	0	0	0
06/12/2021	254	7.498.400	7.498.400	0	0	0
07/12/2021	223	5.024.050	5.024.050	0	0	0
08/12/2021	207	4.770.950	4.770.950	0	0	0
09/12/2021	253	6.205.800	6.205.800	0	0	0
10/12/2021	242	6.192.550	6.192.550	0	0	0
11/12/2021	232	5.931.500	5.931.500	0	0	0
12/12/2021	165	4.009.850	4.009.850	0	0	0
13/12/2021	283	7.229.400	7.229.400	0	0	0
14/12/2021	207	5.186.050	5.186.050	0	0	0
15/12/2021	184	4.399.910	4.399.910	0	0	0
16/12/2021	240	6.791.950	6.761.950	30.000	0	0
17/12/2021	200	5.569.750	5.560.750	9.000	0	0
18/12/2021	241	5.785.550	5.785.550	0	0	0
19/12/2021	200	4.741.800	4.741.800	0	0	0
20/12/2021	203	5.078.050	5.078.050	0	0	0
21/12/2021	208	5.154.650	5.154.650	0	0	0
22/12/2021	260	6.978.950	6.978.950	0	0	0
23/12/2021	212	5.007.485	5.007.485	0	0	0
24/12/2021	203	4.988.800	4.988.800	0	0	0
25/12/2021	229	6.139.950	6.139.950	0	0	0
26/12/2021	224	5.313.700	5.313.700	0	0	0
27/12/2021	209	4.878.750	4.878.750	0	0	0
28/12/2021	210	4.919.900	4.919.900	0	0	0
TOTAL :	75.500	6.642.706.233	3.817.178.831	2.412.850	2.822.926.552	0



LAPORAN PENJUALAN HARIAN

Zidane Mart

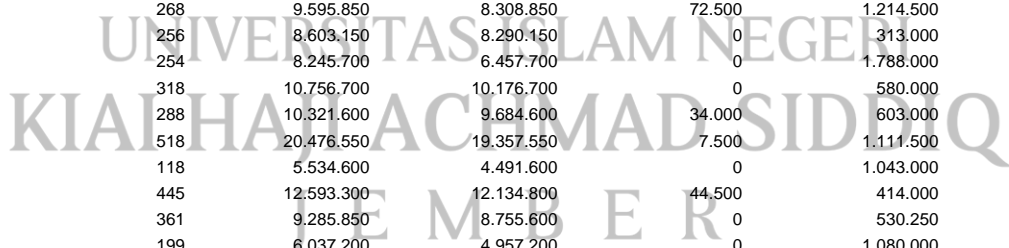
Sumberagung Jember

085745770700

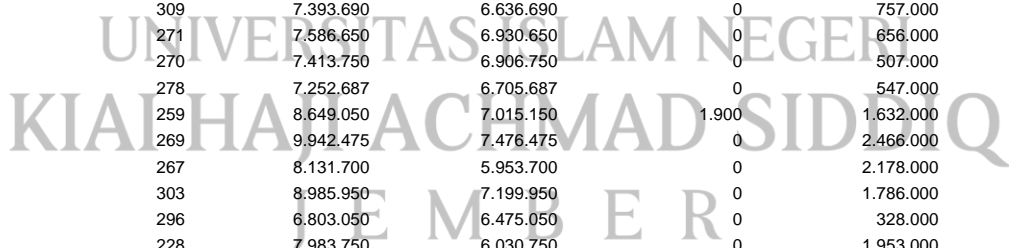
PERIODE : 01/01/22 - 28/12/22

Tanggal	Jml Trs	Total Transaksi	Jml Bayar Tunai	Jml Bayar Kredit	Jml Bayar K.Debit	Jml Bayar K.Kredit
01/01/2022	243	6.646.850	6.646.850	0	0	0
02/01/2022	265	6.677.900	6.677.900	0	0	0
04/01/2022	241	6.965.850	6.965.850	0	0	0
05/01/2022	247	5.837.000	5.837.000	0	0	0
06/01/2022	243	5.518.650	5.518.650	0	0	0
07/01/2022	238	6.501.450	6.501.450	0	0	0
08/01/2022	232	5.288.250	5.288.250	0	0	0
09/01/2022	224	6.164.350	6.164.350	0	0	0
10/01/2022	264	6.339.900	6.339.900	0	0	0
11/01/2022	246	5.635.035	5.635.035	0	0	0
12/01/2022	216	6.286.000	6.286.000	0	0	0
13/01/2022	151	4.038.250	4.038.250	0	0	0
14/01/2022	260	6.808.400	6.808.400	0	0	0
15/01/2022	245	6.248.850	6.248.850	0	0	0
16/01/2022	216	5.218.250	5.218.250	0	0	0
17/01/2022	201	5.104.100	5.104.100	0	0	0
18/01/2022	207	6.513.150	6.513.150	0	0	0
19/01/2022	218	4.578.400	4.578.400	0	0	0
20/01/2022	155	3.527.300	3.490.300	37.000	0	0
21/01/2022	184	4.987.495	4.987.495	0	0	0
22/01/2022	244	5.615.350	5.615.350	0	0	0
23/01/2022	218	6.422.000	6.422.000	0	0	0
24/01/2022	228	4.280.950	4.280.950	0	0	0
25/01/2022	229	5.698.555	5.698.555	0	0	0
26/01/2022	238	6.381.150	6.237.650	143.500	0	0
27/01/2022	207	4.337.900	4.337.900	0	0	0
28/01/2022	191	4.455.950	4.455.950	0	0	0
29/01/2022	248	6.139.850	6.139.850	0	0	0
30/01/2022	283	6.703.250	6.696.250	7.000	0	0
31/01/2022	224	5.908.950	5.857.450	51.500	0	0
01/02/2022	227	5.737.490	5.737.490	0	0	0
02/02/2022	293	8.158.100	8.158.100	0	0	0
03/02/2022	266	6.689.113	6.670.113	19.000	0	0
04/02/2022	236	6.443.450	6.443.450	0	0	0
05/02/2022	285	7.938.113	7.919.513	0	18.600	0
06/02/2022	204	5.762.900	5.714.900	12.000	0	0
07/02/2022	273	32.967.379	19.972.879	814.500	12.180.000	0
08/02/2022	338	71.520.418	21.814.918	13.571.500	36.134.000	0
09/02/2022	264	41.258.910	23.158.410	55.500	18.045.000	0
10/02/2022	294	75.557.444	31.005.544	1.165.500	43.386.400	0
11/02/2022	284	26.903.084	14.232.997	83.087	12.587.000	0
12/02/2022	338	74.007.235	19.696.235	20.075.000	34.236.000	0
13/02/2022	282	37.608.222	14.224.722	1.085.500	22.298.000	0
14/02/2022	309	42.868.397	14.160.397	87.000	28.621.000	0
15/02/2022	222	47.615.116	36.753.116	161.000	10.701.000	0
16/02/2022	308	77.080.705	31.554.166	5.936.539	39.590.000	0
17/02/2022	322	41.118.047	18.982.047	1.827.000	20.309.000	0
18/02/2022	323	64.202.563	31.259.563	66.000	32.877.000	0
19/02/2022	336	49.422.297	25.783.797	129.500	23.509.000	0
20/02/2022	313	35.641.080	17.083.080	574.000	17.984.000	0
21/02/2022	259	45.270.603	10.564.603	3.160.000	31.546.000	0
22/02/2022	271	36.624.117	20.454.417	116.700	16.053.000	0
23/02/2022	290	7.514.200	7.513.700	500	0	0
24/02/2022	306	43.323.650	22.651.150	96.000	20.576.500	0
25/02/2022	310	7.051.400	7.029.900	21.500	0	0
26/02/2022	241	4.740.400	4.740.400	0	0	0
27/02/2022	310	15.707.590	8.751.590	67.500	6.888.500	0
28/02/2022	249	10.712.700	6.947.700	148.000	3.617.000	0
01/03/2022	284	36.519.900	5.912.400	45.500	30.562.000	0
02/03/2022	310	61.471.000	18.886.000	156.000	42.429.000	0
03/03/2022	268	53.828.900	19.585.900	64.000	34.179.000	0
04/03/2022	283	8.207.750	8.207.750	0	0	0
05/03/2022	312	49.977.500	14.484.500	1.568.000	33.925.000	0
06/03/2022	289	44.433.250	21.804.250	1.047.000	21.582.000	0
07/03/2022	245	6.395.550	6.395.550	0	0	0
08/03/2022	222	26.255.170	13.660.670	54.500	12.540.000	0

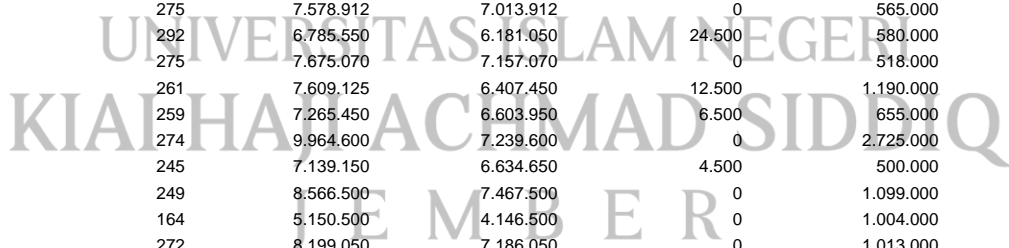
09/03/2022	201	39.015.000	6.876.500	1.532.000	30.606.500	0
10/03/2022	244	30.660.615	10.945.615	27.000	19.688.000	0
11/03/2022	276	36.791.850	15.936.850	57.000	20.798.000	0
12/03/2022	249	7.134.800	7.134.800	0	0	0
13/03/2022	255	57.146.550	16.764.050	27.500	40.355.000	0
14/03/2022	195	36.088.450	12.618.450	178.000	23.292.000	0
16/03/2022	69	6.267.750	1.969.550	153.200	4.145.000	0
17/03/2022	291	8.519.050	8.424.550	22.500	72.000	0
18/03/2022	328	62.510.250	16.166.750	86.000	46.257.500	0
19/03/2022	296	87.640.900	17.832.400	72.500	69.736.000	0
20/03/2022	290	48.799.250	17.197.250	65.000	31.537.000	0
21/03/2022	285	44.488.350	23.844.350	54.000	20.590.000	0
22/03/2022	267	21.378.800	10.272.100	27.700	11.079.000	0
23/03/2022	266	23.200.300	6.379.800	0	16.820.500	0
24/03/2022	229	10.848.550	6.704.550	0	4.144.000	0
25/03/2022	230	8.502.700	5.636.700	18.000	2.848.000	0
26/03/2022	210	8.365.000	4.838.000	0	3.527.000	0
27/03/2022	243	16.944.600	6.499.100	9.500	10.436.000	0
28/03/2022	202	9.185.600	5.344.700	23.900	3.817.000	0
29/03/2022	275	8.853.500	7.090.000	21.500	1.742.000	0
30/03/2022	317	10.973.350	8.377.350	13.000	2.583.000	0
31/03/2022	242	7.172.550	5.479.050	55.500	1.638.000	0
01/04/2022	256	11.553.150	7.430.150	0	4.123.000	0
02/04/2022	305	9.229.800	7.970.800	23.000	1.236.000	0
03/04/2022	238	8.257.150	6.866.150	0	1.391.000	0
04/04/2022	206	7.264.350	5.804.350	32.000	1.428.000	0
05/04/2022	195	6.447.250	5.082.250	0	1.365.000	0
06/04/2022	219	8.352.500	5.227.500	0	3.125.000	0
07/04/2022	215	7.445.700	5.662.200	47.500	1.736.000	0
08/04/2022	216	8.755.400	5.787.200	35.200	2.933.000	0
09/04/2022	241	6.837.500	5.976.500	0	861.000	0
10/04/2022	202	4.832.661	4.396.650	0	436.011	0
11/04/2022	192	5.122.000	5.122.000	0	0	0
12/04/2022	228	7.866.050	5.680.050	0	2.186.000	0
13/04/2022	230	9.652.950	6.475.950	0	3.177.000	0
14/04/2022	245	6.353.750	6.353.750	0	0	0
15/04/2022	193	4.773.200	4.763.200	10.000	0	0
16/04/2022	244	9.764.050	7.257.050	0	2.507.000	0
17/04/2022	243	10.061.350	7.852.350	0	2.209.000	0
18/04/2022	243	7.171.800	6.570.800	0	601.000	0
19/04/2022	222	7.338.550	6.642.050	4.500	692.000	0
20/04/2022	175	7.129.450	6.492.450	0	637.000	0
21/04/2022	240	7.144.400	6.438.400	34.000	672.000	0
22/04/2022	249	7.691.600	7.198.600	0	493.000	0
23/04/2022	239	7.775.650	6.610.650	0	1.165.000	0
24/04/2022	239	7.782.950	7.408.950	0	374.000	0
25/04/2022	243	6.815.700	6.134.700	0	681.000	0
26/04/2022	268	9.595.850	8.308.850	72.500	1.214.500	0
27/04/2022	256	8.603.150	8.290.150	0	313.000	0
28/04/2022	254	8.245.700	6.457.700	0	1.788.000	0
29/04/2022	318	10.756.700	10.176.700	0	580.000	0
30/04/2022	288	10.321.600	9.684.600	34.000	603.000	0
01/05/2022	518	20.476.550	19.357.550	7.500	1.111.500	0
04/05/2022	118	5.534.600	4.491.600	0	1.043.000	0
05/05/2022	445	12.593.300	12.134.800	44.500	414.000	0
06/05/2022	361	9.285.850	8.755.600	0	530.250	0
07/05/2022	199	6.037.200	4.957.200	0	1.080.000	0
08/05/2022	341	8.380.150	7.912.150	0	468.000	0
09/05/2022	312	7.093.810	6.599.310	3.500	491.000	0
10/05/2022	315	7.412.600	7.155.600	8.000	249.000	0
11/05/2022	299	7.844.700	7.176.700	0	668.000	0
12/05/2022	278	7.957.950	6.672.950	52.000	1.233.000	0
13/05/2022	271	7.342.500	6.175.500	27.000	1.140.000	0
14/05/2022	274	7.139.850	6.233.350	20.000	886.500	0
15/05/2022	258	10.317.900	6.616.900	0	3.701.000	0
16/05/2022	281	7.813.800	6.531.800	0	1.282.000	0
17/05/2022	236	6.137.250	5.292.250	6.000	839.000	0
18/05/2022	246	6.527.700	5.787.700	0	740.000	0
19/05/2022	202	6.234.800	4.593.800	0	1.641.000	0
20/05/2022	216	7.731.250	5.215.250	3.000	2.513.000	0
21/05/2022	228	6.524.050	6.128.050	0	396.000	0
22/05/2022	248	6.330.200	5.484.750	8.500	836.950	0
23/05/2022	252	7.344.900	6.634.300	27.600	683.000	0
24/05/2022	219	5.077.450	5.077.450	0	0	0



25/05/2022	251	6.987.100	5.949.100	6.000	1.032.000	0
26/05/2022	237	6.136.650	5.419.650	0	717.000	0
27/05/2022	254	8.311.000	8.021.500	8.500	281.000	0
28/05/2022	262	6.233.200	5.786.700	0	446.500	0
29/05/2022	236	6.374.000	6.097.000	0	277.000	0
30/05/2022	299	7.757.000	6.940.000	42.000	775.000	0
31/05/2022	249	6.335.550	5.637.550	69.000	629.000	0
01/06/2022	230	7.132.510	5.822.010	0	1.310.500	0
02/06/2022	279	7.612.000	7.225.700	10.300	376.000	0
03/06/2022	242	5.765.700	5.074.700	23.000	668.000	0
04/06/2022	254	6.663.600	6.297.600	0	366.000	0
05/06/2022	231	6.899.850	6.461.850	0	438.000	0
06/06/2022	249	7.719.000	6.294.000	0	1.425.000	0
07/06/2022	252	6.692.000	5.852.050	228.950	611.000	0
08/06/2022	243	6.766.850	5.955.350	45.000	766.500	0
09/06/2022	257	5.951.000	5.285.250	75.750	590.000	0
10/06/2022	254	7.340.550	6.961.550	0	379.000	0
11/06/2022	235	6.907.200	6.504.200	0	403.000	0
12/06/2022	281	8.394.275	7.676.025	14.250	704.000	0
13/06/2022	279	7.356.700	7.152.000	5.700	199.000	0
14/06/2022	250	6.704.550	6.251.550	0	453.000	0
15/06/2022	255	6.056.600	5.784.600	0	272.000	0
16/06/2022	270	7.425.150	6.188.650	85.500	1.151.000	0
17/06/2022	269	6.639.275	5.989.275	0	650.000	0
18/06/2022	272	7.393.455	6.722.605	2.850	648.000	0
19/06/2022	217	6.139.430	5.004.350	20.080	1.115.000	0
20/06/2022	297	9.746.050	7.041.050	1.000	2.704.000	0
21/06/2022	273	7.356.250	6.906.250	14.000	436.000	0
22/06/2022	235	6.241.500	5.627.500	0	614.000	0
23/06/2022	256	7.873.550	6.482.000	10.550	1.381.000	0
24/06/2022	267	7.029.646	6.496.646	0	533.000	0
25/06/2022	283	7.611.750	7.102.250	2.500	507.000	0
26/06/2022	214	9.570.425	5.440.150	4.275	4.126.000	0
27/06/2022	230	5.886.600	5.305.600	3.000	578.000	0
28/06/2022	218	5.704.250	4.907.550	5.700	791.000	0
29/06/2022	226	6.585.825	5.857.825	0	728.000	0
30/06/2022	242	6.411.110	5.795.610	15.500	600.000	0
01/07/2022	273	8.402.475	7.028.975	4.500	1.369.000	0
02/07/2022	279	7.146.900	6.481.900	0	665.000	0
03/07/2022	256	8.686.700	7.320.200	19.000	1.347.500	0
04/07/2022	275	7.920.370	6.674.370	0	1.246.000	0
05/07/2022	300	7.251.990	6.900.050	16.940	335.000	0
06/07/2022	269	8.347.040	7.455.040	0	892.000	0
07/07/2022	264	7.259.050	6.057.050	0	1.202.000	0
08/07/2022	272	7.338.170	6.695.170	0	643.000	0
09/07/2022	282	7.914.325	7.128.325	0	786.000	0
10/07/2022	368	10.638.150	9.445.650	9.500	1.183.000	0
11/07/2022	309	7.393.690	6.636.690	0	757.000	0
12/07/2022	271	7.586.650	6.930.650	0	656.000	0
13/07/2022	270	7.413.750	6.906.750	0	507.000	0
14/07/2022	278	7.252.687	6.705.687	0	547.000	0
15/07/2022	259	8.649.050	7.015.150	1.900	1.632.000	0
16/07/2022	269	9.942.475	7.476.475	0	2.466.000	0
17/07/2022	267	8.131.700	5.953.700	0	2.178.000	0
18/07/2022	303	8.985.950	7.199.950	0	1.786.000	0
19/07/2022	296	6.803.050	6.475.050	0	328.000	0
20/07/2022	228	7.983.750	6.030.750	0	1.953.000	0
21/07/2022	261	6.606.220	6.062.220	0	544.000	0
22/07/2022	234	6.417.413	5.803.413	0	614.000	0
23/07/2022	245	6.859.120	6.211.620	24.500	623.000	0
24/07/2022	273	8.016.100	7.053.600	215.500	747.000	0
25/07/2022	272	8.765.950	7.160.950	0	1.605.000	0
26/07/2022	277	7.834.500	6.261.500	0	1.573.000	0
27/07/2022	279	8.466.150	5.975.150	0	2.491.000	0
28/07/2022	246	6.548.630	6.180.630	0	368.000	0
29/07/2022	258	8.082.025	7.596.025	0	486.000	0
30/07/2022	262	7.299.200	6.376.200	0	923.000	0
31/07/2022	251	7.342.050	6.686.050	1.000	655.000	0
01/08/2022	247	7.691.650	6.926.650	0	765.000	0
02/08/2022	269	9.073.100	6.363.100	9.000	2.701.000	0
03/08/2022	268	8.722.750	8.098.750	1.000	623.000	0
04/08/2022	301	7.511.350	6.839.350	0	672.000	0
05/08/2022	269	8.403.975	6.215.975	0	2.188.000	0
06/08/2022	287	9.461.850	8.320.850	0	1.141.000	0



07/08/2022	226	8.403.250	6.685.250	16.000	1.702.000	0
08/08/2022	300	7.723.640	6.838.640	0	885.000	0
09/08/2022	241	7.351.050	5.731.050	0	1.620.000	0
10/08/2022	242	6.624.950	5.489.950	0	1.135.000	0
11/08/2022	253	6.094.600	5.553.100	27.500	514.000	0
12/08/2022	239	7.420.150	6.006.150	0	1.414.000	0
13/08/2022	236	6.388.300	5.582.300	92.500	713.500	0
14/08/2022	137	4.529.750	3.980.750	0	549.000	0
15/08/2022	238	7.845.670	7.202.270	13.400	630.000	0
16/08/2022	247	8.609.251	6.188.901	68.350	2.352.000	0
17/08/2022	243	6.752.800	6.122.800	0	630.000	0
18/08/2022	247	5.000.251	4.633.251	7.500	359.500	0
19/08/2022	238	5.966.450	5.106.450	0	860.000	0
20/08/2022	272	7.757.750	6.715.750	28.000	1.014.000	0
21/08/2022	289	8.026.050	6.795.050	0	1.231.000	0
22/08/2022	220	6.009.050	5.330.250	30.800	648.000	0
23/08/2022	245	7.047.700	6.015.000	5.700	1.027.000	0
24/08/2022	246	5.475.150	4.830.950	15.200	629.000	0
25/08/2022	226	6.213.380	5.404.380	0	809.000	0
26/08/2022	223	8.525.425	4.776.425	0	3.749.000	0
27/08/2022	230	6.940.845	6.517.845	0	423.000	0
28/08/2022	249	7.171.350	6.496.850	17.500	657.000	0
29/08/2022	239	6.436.489	6.023.489	0	413.000	0
30/08/2022	204	5.551.400	5.169.400	0	382.000	0
31/08/2022	237	5.806.750	5.472.750	0	334.000	0
01/09/2022	238	6.948.200	5.841.500	0	1.106.700	0
02/09/2022	274	7.686.450	6.572.450	0	1.114.000	0
03/09/2022	294	8.280.750	7.869.750	23.000	388.000	0
04/09/2022	246	7.979.750	6.307.750	0	1.672.000	0
05/09/2022	286	8.416.100	7.394.100	0	1.022.000	0
06/09/2022	306	9.577.100	7.416.100	0	2.161.000	0
07/09/2022	258	7.506.750	6.840.750	0	666.000	0
08/09/2022	223	6.688.100	6.297.600	0	390.500	0
09/09/2022	207	6.383.875	5.994.875	0	389.000	0
10/09/2022	329	9.527.000	8.796.100	0	730.900	0
11/09/2022	291	8.591.215	8.302.215	0	289.000	0
12/09/2022	268	7.126.950	6.382.450	0	744.500	0
13/09/2022	256	6.300.880	5.459.880	0	841.000	0
14/09/2022	262	5.599.400	5.239.400	0	360.000	0
15/09/2022	293	7.110.000	6.652.000	0	458.000	0
16/09/2022	298	10.327.050	8.113.450	0	2.213.600	0
17/09/2022	266	7.300.175	6.145.175	6.500	1.148.500	0
18/09/2022	328	8.951.775	8.282.275	36.500	633.000	0
19/09/2022	288	6.520.150	6.186.150	12.000	322.000	0
20/09/2022	246	6.060.190	5.674.190	0	386.000	0
21/09/2022	273	6.679.000	6.294.000	0	385.000	0
22/09/2022	238	7.007.600	5.354.100	4.500	1.649.000	0
23/09/2022	275	7.578.912	7.013.912	0	565.000	0
24/09/2022	292	6.785.550	6.181.050	24.500	580.000	0
25/09/2022	275	7.675.070	7.157.070	0	518.000	0
26/09/2022	261	7.609.125	6.407.450	12.500	1.190.000	0
27/09/2022	259	7.265.450	6.603.950	6.500	655.000	0
28/09/2022	274	9.964.600	7.239.600	0	2.725.000	0
29/09/2022	245	7.139.150	6.634.650	4.500	500.000	0
30/09/2022	249	8.566.500	7.467.500	0	1.099.000	0
01/10/2022	164	5.150.500	4.146.500	0	1.004.000	0
02/10/2022	272	8.199.050	7.186.050	0	1.013.000	0
03/10/2022	272	7.006.900	6.414.400	0	592.500	0
04/10/2022	309	10.506.540	8.841.540	0	1.665.000	0
05/10/2022	264	7.035.655	6.390.655	0	645.000	0
06/10/2022	170	5.723.800	4.582.800	0	1.141.000	0
07/10/2022	280	8.523.600	7.684.600	0	839.000	0
08/10/2022	272	8.464.250	7.331.250	0	1.133.000	0
09/10/2022	261	8.795.700	6.612.200	23.500	2.160.000	0
10/10/2022	310	9.290.400	7.936.400	0	1.354.000	0
11/10/2022	304	7.748.500	7.046.500	0	702.000	0
12/10/2022	266	7.225.096	6.397.596	18.500	809.000	0
13/10/2022	281	7.837.500	7.179.000	9.500	649.000	0
14/10/2022	297	9.597.550	7.405.550	0	2.192.000	0
15/10/2022	247	6.983.200	6.353.200	0	630.000	0
16/10/2022	281	8.982.000	6.832.500	27.500	2.122.000	0
17/10/2022	238	8.291.900	6.228.900	0	2.063.000	0
18/10/2022	230	6.755.700	5.796.700	0	959.000	0
19/10/2022	218	7.400.900	6.074.000	40.900	1.286.000	0



20/10/2022	246	6.848.178	5.548.178	0	1.300.000	0
21/10/2022	200	8.531.863	4.963.863	0	3.568.000	0
22/10/2022	278	8.948.750	7.571.750	0	1.377.000	0
23/10/2022	221	5.345.025	4.619.750	2.500	723.000	0
24/10/2022	258	7.864.800	5.724.800	0	2.140.000	0
25/10/2022	242	6.892.250	5.702.750	0	1.189.500	0
26/10/2022	257	6.734.550	6.179.550	0	555.000	0
27/10/2022	272	8.914.150	6.764.350	3.800	2.146.000	0
28/10/2022	257	9.082.800	7.919.800	233.000	930.000	0
29/10/2022	299	8.852.795	7.966.795	0	886.000	0
30/10/2022	296	7.851.000	7.193.650	350	657.000	0
31/10/2022	274	6.580.150	5.832.150	0	748.000	0
01/11/2022	281	8.251.500	7.431.500	0	820.000	0
02/11/2022	239	10.180.000	7.317.000	0	2.863.000	0
03/11/2022	242	10.329.750	7.172.750	0	3.157.000	0
04/11/2022	292	8.424.700	7.326.700	0	1.098.000	0
05/11/2022	326	9.455.850	8.282.850	5.000	1.168.000	0
06/11/2022	243	7.595.800	6.517.800	0	1.078.000	0
07/11/2022	276	9.635.275	8.076.775	8.000	1.550.500	0
08/11/2022	217	6.676.760	6.042.760	0	634.000	0
09/11/2022	270	7.713.450	6.894.450	0	819.000	0
10/11/2022	281	9.083.550	6.810.350	5.700	2.267.500	0
11/11/2022	212	7.396.000	4.771.000	3.000	2.622.000	0
12/11/2022	243	8.608.900	6.419.900	0	2.189.000	0
13/11/2022	270	10.107.000	6.892.000	0	3.215.000	0
14/11/2022	275	8.991.350	7.798.350	18.000	1.175.000	0
15/11/2022	245	8.531.050	6.865.050	0	1.666.000	0
16/11/2022	254	7.806.990	6.199.990	0	1.607.000	0
17/11/2022	246	8.943.670	5.720.670	0	3.223.000	0
18/11/2022	245	7.280.387	6.501.387	0	779.000	0
19/11/2022	259	8.915.150	6.763.150	0	2.152.000	0
20/11/2022	219	7.472.600	5.771.600	0	1.701.000	0
21/11/2022	247	10.588.500	5.383.850	6.650	5.198.000	0
22/11/2022	239	8.878.850	5.721.850	0	3.157.000	0
23/11/2022	187	6.081.600	4.991.600	0	1.090.000	0
24/11/2022	248	9.660.080	7.518.080	0	2.142.000	0
25/11/2022	231	8.968.780	7.844.780	0	1.124.000	0
26/11/2022	205	7.677.300	5.567.800	4.500	2.105.000	0
27/11/2022	255	11.214.850	9.069.850	0	2.145.000	0
28/11/2022	266	8.925.150	7.239.300	21.850	1.664.000	0
29/11/2022	279	20.008.575	7.725.075	0	12.283.500	0
30/11/2022	299	9.010.625	7.482.625	0	1.528.000	0
01/12/2022	285	15.744.600	6.541.600	0	9.203.000	0
02/12/2022	255	11.702.850	6.459.850	0	5.243.000	0
03/12/2022	273	9.498.505	6.630.505	0	2.868.000	0
04/12/2022	262	10.064.075	7.268.075	0	2.796.000	0
05/12/2022	240	13.012.600	5.876.950	6.650	7.129.000	0
06/12/2022	262	12.101.750	6.888.750	0	5.213.000	0
07/12/2022	262	9.067.980	6.878.980	39.000	2.150.000	0
08/12/2022	251	8.089.500	6.398.500	11.000	1.680.000	0
09/12/2022	256	7.456.450	5.963.950	0	1.492.500	0
10/12/2022	157	6.480.500	4.697.500	0	1.783.000	0
11/12/2022	288	10.147.350	7.961.350	0	2.186.000	0
12/12/2022	257	9.532.050	7.344.050	0	2.188.000	0
13/12/2022	227	7.781.200	6.066.700	0	1.714.500	0
14/12/2022	243	8.303.700	5.307.700	0	2.996.000	0
15/12/2022	240	9.337.100	5.705.100	0	3.632.000	0
16/12/2022	253	11.299.850	6.668.850	3.000	4.628.000	0
17/12/2022	295	11.744.775	7.565.775	0	4.179.000	0
18/12/2022	268	12.355.350	7.376.350	1.080.000	3.899.000	0
19/12/2022	261	10.901.001	6.711.001	0	4.190.000	0
20/12/2022	250	9.732.150	7.003.150	0	2.729.000	0
21/12/2022	256	10.393.700	6.016.200	0	4.377.500	0
22/12/2022	257	10.325.750	6.121.750	0	4.204.000	0
23/12/2022	214	10.266.275	6.127.275	0	4.139.000	0
24/12/2022	243	8.998.250	6.500.750	0	2.497.500	0
25/12/2022	310	14.119.850	8.870.300	8.550	5.241.000	0
26/12/2022	262	11.487.600	7.236.600	0	4.251.000	0
27/12/2022	222	16.118.150	5.983.150	0	10.135.000	0
28/12/2022	173	5.654.675	4.030.675	0	1.624.000	0

TOTAL : 91.800 4.152.713.168 2.723.453.236 58.420.571 1.370.784.411 0



LAPORAN PENJUALAN HARIAN

Zidane Mart

Sumberagung Jember

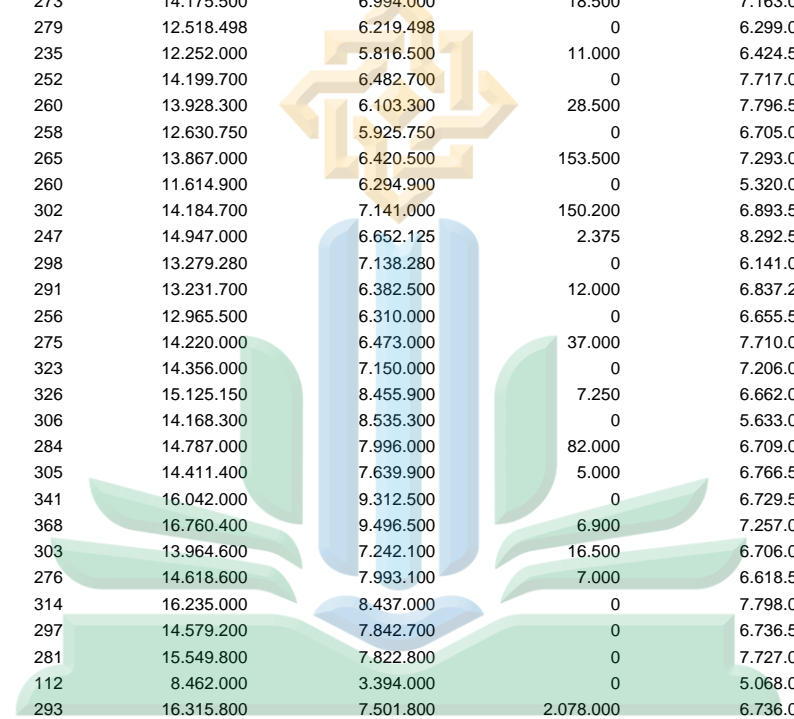
085745770700

PERIODE : 01/01/23 - 28/12/23

Tanggal	Jml Trs	Total Transaksi	Jml Bayar Tunai	Jml Bayar Kredit	Jml Bayar K.Debit	Jml Bayar K.Kredit
01/01/2023	284	12.925.420	7.784.420	0	5.141.000	0
02/01/2023	196	7.941.275	5.708.275	0	2.233.000	0
03/01/2023	249	8.266.250	6.095.250	0	2.171.000	0
04/01/2023	271	9.176.500	7.046.500	0	2.130.000	0
05/01/2023	269	9.689.975	7.525.100	11.875	2.153.000	0
06/01/2023	243	11.373.100	6.235.100	0	5.138.000	0
07/01/2023	248	12.057.800	6.827.300	3.500	5.227.000	0
08/01/2023	245	9.949.600	6.790.600	0	3.159.000	0
09/01/2023	252	7.934.300	5.789.300	0	2.145.000	0
10/01/2023	262	9.401.400	6.215.400	9.000	3.177.000	0
11/01/2023	262	10.107.600	6.435.400	15.200	3.657.000	0
12/01/2023	260	9.848.700	6.222.700	0	3.626.000	0
13/01/2023	249	11.758.375	6.200.375	0	5.558.000	0
14/01/2023	222	9.188.700	9.188.700	0	0	0
15/01/2023	220	9.741.500	5.505.500	81.000	4.155.000	0
16/01/2023	213	9.182.000	6.011.000	0	3.171.000	0
17/01/2023	227	10.283.700	6.106.700	0	4.177.000	0
18/01/2023	249	12.209.050	7.000.050	0	5.209.000	0
19/01/2023	212	15.383.150	5.242.150	0	10.141.000	0
20/01/2023	228	8.532.900	5.543.900	0	2.989.000	0
21/01/2023	247	10.064.500	6.864.500	0	3.200.000	0
22/01/2023	279	18.341.300	7.233.300	0	11.108.000	0
23/01/2023	192	9.715.000	5.041.000	0	4.674.000	0
24/01/2023	252	10.616.100	5.820.600	0	4.795.500	0
25/01/2023	209	9.820.600	5.635.100	39.500	4.146.000	0
26/01/2023	228	10.468.775	6.238.300	44.475	4.186.000	0
27/01/2023	216	10.241.512	5.509.300	67.212	4.665.000	0
28/01/2023	244	10.147.490	6.274.490	0	3.873.000	0
29/01/2023	190	11.924.290	4.285.290	0	7.639.000	0
30/01/2023	248	10.019.700	5.826.700	0	4.193.000	0
31/01/2023	236	14.406.500	6.243.500	0	8.163.000	0
01/02/2023	249	15.087.300	9.695.300	0	5.392.000	0
02/02/2023	301	14.150.300	7.738.400	0	6.411.900	0
03/02/2023	245	11.682.487	6.366.487	0	5.316.000	0
04/02/2023	226	9.810.000	6.600.500	0	3.209.500	0
05/02/2023	253	11.601.400	7.386.400	0	4.215.000	0
06/02/2023	259	11.953.700	7.606.100	132.600	4.215.000	0
07/02/2023	179	9.761.300	6.133.300	0	3.628.000	0
08/02/2023	246	12.020.500	6.350.500	0	5.670.000	0
09/02/2023	220	11.582.500	5.979.500	0	5.603.000	0
10/02/2023	227	13.615.700	6.434.700	0	7.181.000	0
11/02/2023	276	14.328.200	7.117.200	0	7.211.000	0
12/02/2023	223	11.664.800	6.300.800	0	5.364.000	0
13/02/2023	244	12.895.750	7.199.250	0	5.696.500	0
14/02/2023	257	12.548.900	6.791.400	0	5.757.500	0
15/02/2023	248	12.207.300	7.090.300	0	5.117.000	0
16/02/2023	233	14.066.100	7.422.100	0	6.644.000	0
17/02/2023	246	14.420.150	9.507.150	0	4.913.000	0
18/02/2023	234	12.457.400	6.665.400	0	5.792.000	0
19/02/2023	291	14.560.100	8.339.100	0	6.221.000	0
20/02/2023	281	12.259.750	6.617.750	0	5.642.000	0
21/02/2023	277	13.692.500	7.502.500	0	6.190.000	0
22/02/2023	235	10.973.300	5.684.300	0	5.289.000	0
23/02/2023	280	11.897.200	6.743.200	0	5.154.000	0
24/02/2023	275	12.223.950	7.124.950	0	5.099.000	0
25/02/2023	206	12.356.400	5.665.900	0	6.690.500	0
26/02/2023	252	13.776.400	8.066.400	0	5.710.000	0
27/02/2023	214	13.020.000	6.889.000	0	6.131.000	0
28/02/2023	228	12.579.800	6.400.300	0	6.179.500	0
01/03/2023	311	15.669.300	8.965.300	0	6.704.000	0
02/03/2023	223	12.915.000	6.224.500	0	6.690.500	0
03/03/2023	305	14.592.750	7.975.250	8.500	6.609.000	0
04/03/2023	297	14.835.000	8.713.500	0	6.122.000	0
05/03/2023	273	13.177.100	7.412.600	0	5.764.500	0
06/03/2023	281	14.377.700	7.610.700	0	6.767.000	0
07/03/2023	289	13.042.900	7.384.900	0	5.658.000	0

08/03/2023	274	13.883.150	8.230.600	8.550	5.644.000	0
09/03/2023	300	13.712.800	7.981.800	0	5.731.000	0
10/03/2023	327	19.902.125	12.214.125	0	7.688.000	0
11/03/2023	250	12.306.900	6.844.400	4.500	5.458.000	0
12/03/2023	258	12.050.600	6.921.600	0	5.129.000	0
13/03/2023	286	14.037.000	7.930.000	0	6.107.000	0
14/03/2023	220	10.144.500	5.022.500	0	5.122.000	0
15/03/2023	266	13.457.500	6.317.500	0	7.140.000	0
16/03/2023	240	14.280.300	6.592.300	0	7.688.000	0
17/03/2023	248	11.724.525	6.516.525	0	5.208.000	0
18/03/2023	264	12.330.200	7.186.200	0	5.144.000	0
19/03/2023	284	15.646.550	7.949.550	0	7.697.000	0
20/03/2023	268	7.440.000	7.440.000	0	0	0
21/03/2023	313	19.169.500	8.846.500	0	10.323.000	0
22/03/2023	331	13.533.750	8.331.750	0	5.202.000	0
23/03/2023	216	17.115.600	6.994.600	0	10.121.000	0
24/03/2023	204	9.724.900	6.121.900	0	3.603.000	0
25/03/2023	231	10.899.000	6.205.000	0	4.694.000	0
26/03/2023	237	13.165.300	8.016.300	9.000	5.140.000	0
27/03/2023	221	15.775.900	5.567.900	0	10.208.000	0
28/03/2023	209	10.941.500	5.805.500	0	5.136.000	0
29/03/2023	245	12.241.500	7.072.500	0	5.169.000	0
30/03/2023	265	12.615.684	7.461.684	0	5.154.000	0
31/03/2023	213	10.587.350	5.349.350	0	5.238.000	0
01/04/2023	227	13.542.000	6.799.000	0	6.743.000	0
02/04/2023	273	16.307.875	8.598.875	0	7.709.000	0
03/04/2023	213	13.903.300	7.171.300	8.000	6.724.000	0
04/04/2023	282	15.079.000	7.357.000	0	7.722.000	0
05/04/2023	234	14.497.300	7.801.300	0	6.696.000	0
06/04/2023	204	11.588.300	5.930.300	0	5.658.000	0
07/04/2023	244	16.566.500	7.789.500	0	8.777.000	0
08/04/2023	256	14.257.100	7.494.600	0	6.762.500	0
09/04/2023	230	13.476.600	6.289.600	0	7.187.000	0
10/04/2023	214	13.704.700	6.108.200	33.500	7.563.000	0
11/04/2023	254	14.276.000	7.474.000	0	6.802.000	0
12/04/2023	257	15.291.000	7.267.500	0	8.023.500	0
13/04/2023	79	2.854.400	2.854.400	0	0	0
14/04/2023	90	6.843.800	2.682.800	0	4.161.000	0
15/04/2023	243	13.934.500	8.727.500	0	5.207.000	0
16/04/2023	306	19.101.000	11.306.000	0	7.795.000	0
17/04/2023	255	16.334.600	8.537.600	0	7.797.000	0
18/04/2023	310	19.581.200	11.832.200	0	7.749.000	0
19/04/2023	371	23.071.500	14.349.500	0	8.722.000	0
20/04/2023	423	23.254.000	15.319.000	0	7.935.000	0
21/04/2023	592	33.262.899	22.665.899	0	10.597.000	0
23/04/2023	216	7.491.500	5.969.500	0	1.522.000	0
24/04/2023	211	8.250.000	5.709.000	0	2.541.000	0
25/04/2023	275	11.789.000	7.211.000	0	4.578.000	0
26/04/2023	368	17.491.900	9.884.900	0	7.607.000	0
27/04/2023	384	15.666.599	9.000.599	0	6.666.000	0
28/04/2023	296	14.879.400	7.229.400	0	7.650.000	0
29/04/2023	389	16.242.400	9.509.400	0	6.733.000	0
30/04/2023	333	16.408.900	8.781.900	0	7.627.000	0
01/05/2023	290	15.166.000	7.458.000	6.000	7.702.000	0
02/05/2023	344	14.578.400	8.882.400	0	5.696.000	0
03/05/2023	283	15.927.500	8.265.500	0	7.662.000	0
04/05/2023	314	15.907.700	9.222.700	0	6.685.000	0
05/05/2023	333	14.048.900	7.849.900	0	6.199.000	0
06/05/2023	306	14.832.300	7.134.300	0	7.698.000	0
07/05/2023	286	14.815.400	8.185.400	10.000	6.620.000	0
08/05/2023	293	15.514.700	8.851.700	0	6.663.000	0
09/05/2023	234	13.542.000	5.900.000	0	7.642.000	0
10/05/2023	261	13.824.400	7.094.400	0	6.730.000	0
11/05/2023	276	12.917.000	6.250.000	0	6.667.000	0
12/05/2023	273	15.491.800	7.284.300	0	8.207.500	0
13/05/2023	304	14.734.800	8.092.800	0	6.642.000	0
14/05/2023	274	14.611.500	6.945.500	0	7.666.000	0
15/05/2023	270	11.283.000	6.154.000	0	5.129.000	0
16/05/2023	232	14.722.000	6.603.000	0	8.119.000	0
17/05/2023	238	11.880.300	5.264.300	0	6.616.000	0
18/05/2023	253	14.412.100	6.317.100	0	8.095.000	0
19/05/2023	220	11.037.000	5.575.000	0	5.462.000	0
20/05/2023	263	14.978.500	7.103.700	127.800	7.747.000	0
21/05/2023	224	13.339.000	5.687.000	0	7.652.000	0

22/05/2023	223	12.491.000	6.360.000	0	6.131.000	0
23/05/2023	285	14.138.400	6.440.400	0	7.698.000	0
24/05/2023	233	12.537.500	5.882.000	9.500	6.646.000	0
25/05/2023	221	12.293.300	5.082.300	0	7.211.000	0
26/05/2023	245	12.022.500	5.379.500	0	6.643.000	0
27/05/2023	276	15.082.075	7.423.075	0	7.659.000	0
28/05/2023	277	14.323.800	6.658.800	0	7.665.000	0
29/05/2023	280	14.582.500	7.821.000	61.500	6.700.000	0
30/05/2023	251	13.035.000	6.366.000	0	6.669.000	0
31/05/2023	291	12.458.500	5.680.000	8.500	6.770.000	0
01/06/2023	253	11.912.760	6.598.760	0	5.314.000	0
02/06/2023	286	12.772.800	7.088.800	0	5.684.000	0
03/06/2023	269	13.259.400	6.634.400	0	6.625.000	0
04/06/2023	291	14.476.350	7.772.400	19.950	6.684.000	0
05/06/2023	288	14.133.925	6.820.425	0	7.313.500	0
06/06/2023	283	12.723.200	7.012.200	7.000	5.704.000	0
07/06/2023	251	14.360.400	6.270.400	0	8.090.000	0
08/06/2023	264	11.483.400	5.203.400	42.000	6.238.000	0
09/06/2023	273	14.175.500	6.994.000	18.500	7.163.000	0
10/06/2023	279	12.518.498	6.219.498	0	6.299.000	0
11/06/2023	235	12.252.000	5.816.500	11.000	6.424.500	0
12/06/2023	252	14.199.700	6.482.700	0	7.717.000	0
13/06/2023	260	13.928.300	6.103.300	28.500	7.796.500	0
14/06/2023	258	12.630.750	5.925.750	0	6.705.000	0
15/06/2023	265	13.867.000	6.420.500	153.500	7.293.000	0
16/06/2023	260	11.614.900	6.294.900	0	5.320.000	0
17/06/2023	302	14.184.700	7.141.000	150.200	6.893.500	0
18/06/2023	247	14.947.000	6.652.125	2.375	8.292.500	0
19/06/2023	298	13.279.280	7.138.280	0	6.141.000	0
20/06/2023	291	13.231.700	6.382.500	12.000	6.837.200	0
21/06/2023	256	12.965.500	6.310.000	0	6.655.500	0
22/06/2023	275	14.220.000	6.473.000	37.000	7.710.000	0
23/06/2023	323	14.356.000	7.150.000	0	7.206.000	0
24/06/2023	326	15.125.150	8.455.900	7.250	6.662.000	0
25/06/2023	306	14.168.300	8.535.300	0	5.633.000	0
26/06/2023	284	14.787.000	7.996.000	82.000	6.709.000	0
27/06/2023	305	14.411.400	7.639.900	5.000	6.766.500	0
28/06/2023	341	16.042.000	9.312.500	0	6.729.500	0
29/06/2023	368	16.760.400	9.496.500	6.900	7.257.000	0
30/06/2023	303	13.964.600	7.242.100	16.500	6.706.000	0
01/07/2023	276	14.618.600	7.993.100	7.000	6.618.500	0
02/07/2023	314	16.235.000	8.437.000	0	7.798.000	0
03/07/2023	297	14.579.200	7.842.700	0	6.736.500	0
04/07/2023	281	15.549.800	7.822.800	0	7.727.000	0
05/07/2023	112	8.462.000	3.394.000	0	5.068.000	0
06/07/2023	293	16.315.800	7.501.800	2.078.000	6.736.000	0
07/07/2023	311	17.441.900	9.637.400	0	7.804.500	0
08/07/2023	262	13.782.000	6.954.500	2.500	6.825.000	0
09/07/2023	250	13.161.500	6.009.500	8.000	7.144.000	0
10/07/2023	288	15.628.400	8.463.900	0	7.164.500	0
11/07/2023	272	14.432.300	6.712.800	2.500	7.717.000	0
12/07/2023	289	15.985.400	7.537.400	0	8.448.000	0
13/07/2023	272	13.900.500	7.208.500	0	6.692.000	0
14/07/2023	276	14.468.000	6.708.000	20.000	7.740.000	0
15/07/2023	295	15.070.500	7.332.500	0	7.738.000	0
16/07/2023	321	15.368.300	7.680.300	53.000	7.635.000	0
17/07/2023	334	15.882.900	9.117.900	0	6.765.000	0
18/07/2023	303	14.795.500	7.051.500	0	7.744.000	0
19/07/2023	288	15.125.900	7.452.900	0	7.673.000	0
20/07/2023	240	13.753.000	6.552.000	0	7.201.000	0
21/07/2023	246	14.019.500	6.272.000	0	7.747.500	0
22/07/2023	280	15.089.600	7.354.600	0	7.735.000	0
23/07/2023	296	15.218.875	7.524.375	0	7.694.500	0
24/07/2023	265	14.690.300	7.024.000	0	7.666.300	0
25/07/2023	255	13.815.300	6.547.800	34.500	7.233.000	0
26/07/2023	280	14.379.500	6.668.500	0	7.711.000	0
27/07/2023	259	12.467.700	6.053.700	0	6.414.000	0
28/07/2023	261	13.487.700	6.458.700	0	7.029.000	0
29/07/2023	295	15.358.300	7.634.800	40.500	7.683.000	0
30/07/2023	258	13.523.000	6.662.000	9.500	6.851.500	0
31/07/2023	288	14.134.100	6.865.100	28.000	7.241.000	0
01/08/2023	240	12.704.200	6.388.200	0	6.316.000	0
02/08/2023	299	14.251.600	6.888.600	0	7.363.000	0
03/08/2023	277	12.942.500	6.553.000	0	6.389.500	0



 UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
 KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
 JEMBER

04/08/2023	257	13.554.300	7.217.800	19.500	6.317.000	0
05/08/2023	330	15.292.000	9.013.000	0	6.279.000	0
06/08/2023	283	13.599.500	6.774.500	66.000	6.759.000	0
07/08/2023	270	12.496.000	6.181.500	0	6.314.500	0
08/08/2023	259	12.699.100	5.954.100	0	6.745.000	0
09/08/2023	311	14.029.950	7.721.950	6.500	6.301.500	0
10/08/2023	286	12.958.000	6.661.000	3.000	6.294.000	0
11/08/2023	279	11.973.000	5.660.500	6.000	6.306.500	0
12/08/2023	378	14.932.100	7.974.600	37.500	6.920.000	0
13/08/2023	168	3.415.500	2.400.500	0	1.015.000	0
14/08/2023	277	12.001.400	6.636.400	16.500	5.348.500	0
15/08/2023	249	11.981.000	5.384.500	0	6.596.500	0
16/08/2023	336	14.605.700	7.823.200	13.500	6.769.000	0
17/08/2023	254	13.189.000	6.528.500	0	6.660.500	0
18/08/2023	283	13.589.591	6.633.091	41.000	6.915.500	0
19/08/2023	287	13.872.600	7.665.600	0	6.207.000	0
20/08/2023	243	13.300.500	6.614.500	0	6.686.000	0
21/08/2023	271	13.479.300	7.142.800	7.000	6.329.500	0
22/08/2023	314	14.540.500	8.162.000	0	6.378.500	0
23/08/2023	258	13.456.500	6.532.500	0	6.924.000	0
24/08/2023	304	14.308.650	7.851.150	54.500	6.403.000	0
25/08/2023	293	14.268.500	8.006.500	0	6.262.000	0
26/08/2023	273	12.415.400	6.199.400	0	6.216.000	0
27/08/2023	291	12.707.700	6.504.700	0	6.203.000	0
28/08/2023	276	13.085.800	6.757.300	0	6.328.500	0
29/08/2023	297	14.568.396	8.245.396	0	6.323.000	0
30/08/2023	254	11.830.500	5.678.500	0	6.152.000	0
31/08/2023	285	13.254.700	6.835.700	13.500	6.405.500	0
01/09/2023	262	8.460.800	7.061.300	0	1.399.500	0
02/09/2023	289	8.512.000	7.098.500	0	1.413.500	0
03/09/2023	269	7.410.400	6.093.900	0	1.316.500	0
04/09/2023	316	9.063.150	7.651.650	5.000	1.406.500	0
05/09/2023	321	10.276.600	9.026.100	0	1.250.500	0
06/09/2023	254	7.507.675	6.189.675	0	1.318.000	0
07/09/2023	301	8.558.100	7.351.100	0	1.207.000	0
08/09/2023	323	10.737.550	9.141.200	0	1.596.350	0
09/09/2023	509	9.988.000	8.770.000	6.000	1.212.000	0
10/09/2023	317	9.023.500	7.582.500	0	1.441.000	0
11/09/2023	293	8.671.400	7.388.400	0	1.283.000	0
12/09/2023	254	7.354.900	6.144.900	2.000	1.208.000	0
13/09/2023	274	8.002.400	6.682.400	0	1.320.000	0
14/09/2023	272	8.346.200	6.730.200	0	1.616.000	0
15/09/2023	297	8.472.100	7.302.600	1.000	1.168.500	0
16/09/2023	318	8.582.000	7.403.500	0	1.178.500	0
17/09/2023	275	8.227.250	6.988.250	6.000	1.233.000	0
18/09/2023	246	7.416.600	6.262.600	0	1.154.000	0
19/09/2023	286	7.611.700	6.328.200	1.000	1.282.500	0
20/09/2023	270	8.650.900	6.766.400	721.500	1.163.000	0
21/09/2023	362	9.246.868	7.954.418	15.450	1.277.000	0
22/09/2023	354	9.908.025	8.466.300	241.725	1.200.000	0
23/09/2023	278	7.744.500	5.867.500	668.000	1.209.000	0
24/09/2023	329	10.555.925	9.019.925	194.000	1.342.000	0
25/09/2023	283	7.851.900	6.477.800	3.600	1.370.500	0
26/09/2023	284	8.895.500	7.658.500	0	1.237.000	0
27/09/2023	285	8.463.200	7.240.200	3.000	1.220.000	0
28/09/2023	265	7.781.525	6.483.600	10.925	1.287.000	0
29/09/2023	320	8.939.000	7.730.000	0	1.209.000	0
30/09/2023	311	9.920.700	8.738.200	5.500	1.177.000	0
01/10/2023	288	9.779.550	8.558.550	0	1.221.000	0
02/10/2023	259	7.373.900	6.025.900	0	1.348.000	0
03/10/2023	297	8.689.100	7.104.600	3.000	1.581.500	0
04/10/2023	321	10.187.500	8.957.000	0	1.230.500	0
05/10/2023	298	7.480.800	6.219.800	0	1.261.000	0
06/10/2023	281	6.929.350	5.712.350	16.000	1.201.000	0
07/10/2023	276	7.414.200	6.238.200	0	1.176.000	0
08/10/2023	315	9.528.800	8.293.300	20.500	1.215.000	0
09/10/2023	287	8.688.200	7.392.200	90.000	1.206.000	0
10/10/2023	265	8.407.350	7.259.500	2.850	1.145.000	0
11/10/2023	261	8.330.500	6.931.500	0	1.399.000	0
12/10/2023	282	7.760.400	6.370.400	0	1.390.000	0
13/10/2023	265	7.292.100	6.056.600	10.000	1.225.500	0
14/10/2023	296	8.544.000	7.391.000	0	1.153.000	0
15/10/2023	304	9.098.900	7.887.900	0	1.211.000	0
16/10/2023	286	8.583.330	7.083.000	236.900	1.263.430	0

17/10/2023	280	7.246.500	6.054.500	3.000	1.189.000	0
18/10/2023	288	7.710.500	6.451.500	27.000	1.232.000	0
19/10/2023	282	7.678.100	6.435.100	5.000	1.238.000	0
20/10/2023	299	9.350.600	8.164.600	0	1.186.000	0
21/10/2023	264	6.915.500	5.591.500	0	1.324.000	0
22/10/2023	288	8.480.500	7.292.500	0	1.188.000	0
23/10/2023	277	8.456.150	7.179.800	40.350	1.236.000	0
24/10/2023	263	7.596.350	6.375.400	19.950	1.201.000	0
25/10/2023	293	8.949.300	7.565.800	50.500	1.333.000	0
26/10/2023	221	7.144.900	5.938.900	0	1.206.000	0
27/10/2023	300	8.064.000	6.746.000	0	1.318.000	0
28/10/2023	259	7.307.150	6.074.150	23.000	1.210.000	0
29/10/2023	286	8.214.500	7.011.500	0	1.203.000	0
30/10/2023	277	6.619.100	5.406.600	0	1.212.500	0
31/10/2023	269	7.720.950	6.460.450	0	1.260.500	0
01/11/2023	304	9.833.500	8.579.500	0	1.254.000	0
02/11/2023	322	10.164.890	8.913.390	0	1.251.500	0
03/11/2023	272	8.141.982	6.896.800	0	1.245.182	0
04/11/2023	244	8.114.950	6.919.450	0	1.195.500	0
05/11/2023	268	7.938.500	6.750.000	0	1.188.500	0
06/11/2023	282	8.114.950	6.964.450	0	1.150.500	0
07/11/2023	266	8.192.900	6.987.900	0	1.205.000	0
08/11/2023	283	7.794.295	6.456.400	11.500	1.326.395	0
09/11/2023	291	9.847.450	8.539.950	0	1.307.500	0
10/11/2023	296	8.191.500	6.783.000	0	1.408.500	0
11/11/2023	283	7.469.000	6.310.000	0	1.159.000	0
12/11/2023	276	9.003.100	7.845.600	0	1.157.500	0
13/11/2023	275	7.454.300	6.243.300	0	1.211.000	0
14/11/2023	309	9.603.000	8.385.000	0	1.218.000	0
15/11/2023	323	8.763.900	7.609.900	0	1.154.000	0
16/11/2023	316	9.338.300	8.200.800	0	1.137.500	0
17/11/2023	291	8.647.300	7.434.100	1.900	1.211.300	0
18/11/2023	309	8.967.625	7.783.000	3.500	1.181.125	0
19/11/2023	295	7.739.500	6.624.500	0	1.115.000	0
20/11/2023	279	6.955.500	5.805.500	0	1.150.000	0
21/11/2023	201	6.028.300	4.898.300	0	1.130.000	0
22/11/2023	280	6.348.000	5.193.500	34.500	1.120.000	0
23/11/2023	257	7.304.125	6.219.125	0	1.085.000	0
24/11/2023	313	8.950.900	7.798.700	0	1.152.200	0
25/11/2023	282	7.587.500	6.311.000	20.000	1.256.500	0
26/11/2023	274	8.913.400	7.683.400	37.000	1.193.000	0
27/11/2023	250	7.120.500	5.972.500	0	1.148.000	0
28/11/2023	230	6.895.400	5.716.400	0	1.179.000	0
29/11/2023	322	8.410.000	7.061.000	18.000	1.331.000	0
30/11/2023	264	7.247.450	6.074.450	0	1.173.000	0
01/12/2023	244	7.561.600	6.373.600	0	1.188.000	0
02/12/2023	289	8.057.500	6.837.500	0	1.220.000	0
03/12/2023	311	9.782.250	8.616.250	0	1.166.000	0
04/12/2023	289	6.799.000	5.629.000	1.500	1.168.500	0
05/12/2023	286	7.434.108	6.253.500	0	1.180.608	0
06/12/2023	343	11.154.819	9.913.000	28.000	1.213.819	0
07/12/2023	297	8.028.000	6.816.000	0	1.212.000	0
08/12/2023	307	8.545.000	7.264.500	0	1.280.500	0
09/12/2023	301	8.233.600	6.989.100	10.000	1.234.500	0
10/12/2023	282	8.036.000	6.832.500	0	1.203.500	0
11/12/2023	326	8.929.500	7.702.500	0	1.227.000	0
12/12/2023	316	8.320.000	7.099.000	0	1.221.000	0
13/12/2023	244	6.354.900	5.237.400	0	1.117.500	0
14/12/2023	283	7.900.600	6.671.600	0	1.229.000	0
15/12/2023	270	7.924.900	6.649.900	0	1.275.000	0
16/12/2023	314	8.168.900	6.958.400	0	1.210.500	0
17/12/2023	265	7.853.250	6.682.250	0	1.171.000	0
18/12/2023	290	9.623.760	8.441.260	0	1.182.500	0
19/12/2023	289	7.805.000	6.636.000	0	1.169.000	0
20/12/2023	341	9.408.400	8.207.400	0	1.201.000	0
21/12/2023	318	8.775.500	7.518.000	17.000	1.240.500	0
22/12/2023	307	9.189.500	7.965.500	0	1.224.000	0
23/12/2023	196	6.399.480	5.293.480	0	1.106.000	0
24/12/2023	277	8.799.912	7.631.600	0	1.168.312	0
25/12/2023	229	7.749.500	6.605.500	0	1.144.000	0
26/12/2023	288	8.027.000	6.883.000	1.000	1.143.000	0
27/12/2023	287	8.965.000	7.702.500	9.500	1.253.000	0
28/12/2023	276	8.603.500	7.317.000	0	1.286.500	0
TOTAL :	98.835	4.226.713.000	2.562.104.842	6.493.537	1.658.115.121	0



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Mataram No. 01 Mangli, Kaliwates, Jember, Jawa Timur. Kode Pos: 68136 Telp. (0331) 487550
Fax (0331) 427005 e-mail: febl@uinkhas.ac.id Website: <http://uinkhas.ac.id>



SURAT KETERANGAN LULUS PLAGIASI

Bagian Akademik Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam menerangkan bahwa :

Nama : Faridatul Mu'alipah
NIM : 201105030013
Program Studi : Akuntansi Syariah
Judul : Analisis Kinerja UMKM Melalui Metode *Balance Scorecard* Pada Zidane Mart Sumberbaru Jember

Adalah benar-benar telah lulus pengecekan plagiasi dengan menggunakan Aplikasi DrillBit, dengan tingkat kesamaan dari Naskah Publikasi Tugas Akhir pada Aplikasi DrillBit kurang atau sama dengan 25%.

Demikian surat keterangan ini dibuat agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Jember, 30 Mei 2024
Operator Aplikasi DrillBit
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Luluk Musfiroh

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R



SURAT KETERANGAN SELESAI PENELITIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Badrut Tamam

Jabatan : Pemilik Toko

Dengan ini bahwa mahasiswa yang beridentitas :

Nama : Faridatul Mu'alipah

Nim : 201105030013

Semester : VIII

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Jurusan/Prodi : Ekonomi Islam/ Akuntansi Syariah

Instansi : Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember

Telah selesai melakukan penelitian di UMKM Toko Zidane Mart di Desa Sumberagung Kecamatan Sumberbaru Kabupaten Jember terhitung dari 30 Oktober 2024 sampai dengan 17 Mei 2024 untuk memperoleh data dalam rangka menyusun skripsi yang berjudul "ANALISIS KINERJA UMKM MELALUI METODE *BALANCE SCORECARD* PADA ZIDANE MART SUMBERBARU JEMBER".

Demikian surat keterangan ini dibuat dan diberikan kepada yang bersangkutan untuk dipergunakan seperlunya.

Mengetahui, Rabu 17 Mei 2024

Pemilik Toko UMKM Zidane Mart

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R


Badrut Tamam

PEDOMAN PENELITIAN

A. Pedoman Observasi

1. Untuk mengetahui kinerja Zidane Mart Sumberbaru Jember apabila diukur menggunakan metode perspektif keuangan.
2. Untuk mengetahui kinerja Zidane Mart Sumberbaru Jember apabila diukur menggunakan metode perspektif pelanggan.
3. Untuk mengetahui kinerja Zidane Mart Sumberbaru Jember apabila diukur menggunakan metode perspektif proses bisnis internal.
4. Untuk mengetahui kinerja Zidane Mart Sumberbaru Jember apabila diukur menggunakan metode perspektif pembelajaran dan pertumbuhan.

A. Pedoman Wawancara

1. Bagaimana pelayanan di Zidane Mart terhadap konsumen?
2. Berapa lama UMKM tersebut berjalan?
3. Sejak tahun berapa Zidane Mart berdiri?
4. Produk apa saja yang Zidane Mart miliki?
5. Bagaimana dengan harga produk di Zidane Mart apakah terjangkau?
6. Apakah Zidane Mart memberlakukan pengembalian atas produk rusak/cacat?
7. Apakah karyawannya kompeten dalam menjalankan pekerjaannya?
8. Apakah terdapat struktur organisasi pada UMKM?
9. Berapa upah gaji selama sebulan?
10. Bagaimana atasan memperlakukan karyawan?
11. Apakah di Zidane Mart melakukan pelatihan terhadap karyawan?

B. Pedoman Dokumentasi

1. Proses wawancara dengan informan
2. Dokumentasi data laporan keuangan Zidane Mart

DOKUMENTASI



Gambar : Dokumentasi Antrian pelanggan toko



Gambar : Dokumentasi Bersama Ibu Anis selesai wawancara



Gambar : Dokumentasi Depan Toko Zidane Mart



Gambar : Dokumentasi bersama pemilik dan karyawan Zidane Mart



Gambar : Dokumentasi bersama Bapak Badrut Tamam selaku pemilik



Gambar : Dokumentasi Bersama Ibu Evi selesai wawancara



Gambar : Dokumentasi wawancara bersama karyawan



Gambar : Dokumentasi wawancara bersama karyawan

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

BIODATA PENULIS



1. Data Pribadi

Nama : Faridatul Mu'alipah
Jenis Kelamin : Perempuan
Tempat, Tanggal Lahir : Jember, 19 September 2001
Agama : Islam
Kewarganegaraan : Indonesia
Alamat : Dusun Banjarejo Tengah, RT.002/RW.010, Desa Sumberagung, Kecamatan Sumberbaru, Kabupaten Jember, Jawa Timur
NIM : 201105030013
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan/Prodi : Ekonomi Islam/Akuntansi Syariah
No.Hp : 0857 3095 6966
Email : firdatulmualipah@gmail.com

2. Riwayat Pendidikan

TK Nur Hidayah 38 : 2006-2007
SDN Sumberagung 01 : 2008-2014
SMPN 2 Jombang : 2014-2017
MA Darun Najah Lumajang : 2017-2020
Pengalaman Organisasi : a. Kopma Pandhalungan UIN Khas Jember
b. IAI Muda Komisariat Jember