

**PERANCANGAN *KEY PERFORMANCE INDICATOR* UNTUK
PENGUKURAN KINERJA PADA PASAR RABU TANI**

TUGAS AKHIR

*Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Menyelesaikan Program Sarjana Pada Jurusan
Teknik Industri Fakultas Teknik Universitas Andalas*

Oleh :

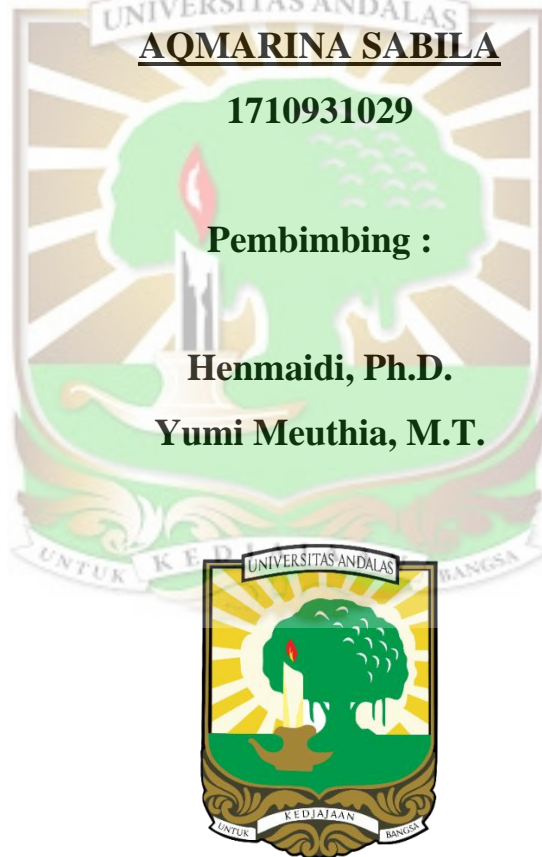
AQMARINA SABILA

1710931029

Pembimbing :

Henmaidi, Ph.D.

Yumi Meuthia, M.T.



JURUSAN TEKNIK INDUSTRI

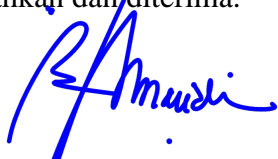
FAKULTAS TEKNIK

UNIVERSITAS ANDALAS

2021

HALAMAN PENGESAHAN

Tugas akhir ini berjudul **Perancangan Key Performance Indicator Untuk Pengukuran Kinerja Pasar Rabu Tani** ditulis dan diserahkan oleh **Aqmarina Sabila** sebagai salah satu syarat untuk meraih gelar **Sarjana Teknik** (Bidang Teknik Industri), telah diperiksa dan oleh karena itu direkomendasikan untuk disahkan dan diterima.



Tanggal: November 2021

Henmaidi, Ph.D

NIP.197005201996031001

Pembimbing Utama

Tanggal: November 2021

Yumi Meuthia M.T

NIP. 198004132008122004

Pembimbing Pendamping

PANEL PENGUJI

Disahkan oleh Panel Penguji pada Ujian Tugas Akhir

26/11/2021

Tanggal Ujian Tugas Akhir

Prof. Dr. Rika Ampuh Hadiguna M.T

NIP.197307231999031003

Ketua

Dr. Ahmad Syafruddin Indrapriyatna M.T

NIP.196307071991031003

Anggota

Diterima dan disahkan sebagai salah satu syarat untuk meraih gelar Sarjana

Teknik (Bidang Teknik Industri)

Tanggal: November 2021

Reinny Patrisina, Ph.D

NIP. 197610022002122002

Ketua Program Sarjana Teknik Industri

Tanggal: November 2021

Feri Afrinaldi, Ph.D

NIP.198209202006041002

Ketua Jurusan Teknik Industri

ABSTRAK

Pasar Rabu Tani merupakan unit usaha dari koperasi Mandiri dan Merdeka (KMDM) yang berdiri sejak bulan Maret 2020. Pasar Rabu Tani termasuk koperasi pemasaran. Menghadapi persaingan usaha yang semakin kompetitif, menjadikan Pasar Rabu Tani harus memberikan pelayanan dan kualitas terbaik kepada pelanggannya. Melakukan pengukuran kinerja perusahaan merupakan salah satu cara yang dapat dilakukan, karena dapat menentukan faktor penting dalam menilai pencapaian dan keberhasilan serta menjadi dasar dalam mengevaluasi hasil kinerja dari periode sebelumnya. Pasar Rabu Tani saat ini belum memiliki sistem pengukuran kinerja yang formal dan komprehensif, dengan tidak adanya pengukuran kinerja, Pasar Rabu Tani tidak dapat menyampaikan tujuan perusahaan pada karyawan ke dalam bentuk tugas-tugas operasional harian yang dilakukan untuk menunjang terwujudnya tujuan Pasar Rabu Tani. Hal ini menyebabkan tidak maksimalnya kegiatan operasional di Pasar Rabu Tani. Pengukuran kinerja dibutuhkan untuk merumuskan pengembangan Pasar Rabu Tani secara strategis dengan tidak melupakan kapasitas Pasar Rabu Tani. Untuk menentukan aspek lain yang dibutuhkan dalam pengukuran kinerja diperlukan perancangan pengukuran kinerja pada Pasar Rabu Tani.

Penelitian ini bertujuan untuk merancang pengukuran kinerja pada Pasar Rabu Tani dengan metode *Balance Scorecard* (BSC). Metode BSC menerjemahkan visi, misi dan sasaran strategis menjadi tujuan strategis dan *Key Performance Indicator* (KPI) sebagai ukuran keberhasilan yang terbagi menjadi empat perspektif dalam BSC yaitu keuangan, pelanggan, proses bisnis internal dan pertumbuhan dan pembelajaran. Pengumpulan data dilakukan dengan wawancara kepada *expert* perusahaan. Pemberian bobot KPI menggunakan *Analytical Hierarchy Process* (AHP) dan diolah dengan *Software Expert Choice*.

Penelitian ini menghasilkan 12 sasaran strategis, 15 *Key Performance Indicator*. Perspektif pelanggan memperoleh bobot perspektif tertinggi. Pada perspektif keuangan KPI tertinggi adalah peningkatan penjualan. Pada perspektif pelanggan KPI persentase kelayakan pelanggan memperoleh bobot tertinggi. Pada perspektif proses bisnis internal KPI akuntabilitas persediaan menjadi bobot tertinggi, sedangkan pada perspektif pertumbuhan dan pembelajaran KPI jumlah pelatihan karyawan memperoleh bobot tertinggi.

Kata Kunci: Perancangan, *Balance Scorecard*, Koperasi

ABSTRACT

Pasar Rabu Tani is a business unit of the Mandiri and Merdeka (KMDM) cooperative which was established in March 2020. Pasar Rabu Tani is a marketing cooperative. Facing increasingly competitive business competition, Pasar Rabu Tani must provide the best service and quality to its customers. Measurement of company performance is one way that can be done, because it can determine important factors in assessing achievement and success as well as being the basis for evaluating performance results from the previous period. Pasar Rabu Tani currently does not have a formal and comprehensive performance measurement system, this causes operational activities in the Pasar Rabu Tani not to be maximized. Performance measurement is needed to formulate the development of the Pasar Rabu Tani strategically by not forgetting the capacity of the Pasar Rabu Tani. To determine other aspects needed in measuring performance, it is necessary to design a performance measurement at the Pasar Rabu Tani.

This study aims to design a performance measurement at the Pasar Rabu Tani using the Balanced Scorecard (BSC) method. The BSC method translates the vision, mission and strategic goals into strategic goals and Key Performance Indicators (KPI) as a measure of success which is divided into four perspectives in the BSC, namely finance, customers, internal business processes and growth and learning. Data collection is done by interviewing company experts. The weighting of KPIs uses the Analytical Hierarchy Process (AHP) and is processed with Expert Choice Software.

This research resulted in 12 strategic goals, 15 Key Performance Indicators. The customer perspective gets the highest perspective weight. From a financial perspective, the highest KPI is an increase in sales. From the customer perspective, the KPI percentage of customer loyalty gets the highest weight. In the internal business process perspective, the KPI for inventory accountability is the highest weight, while in the growth and learning perspective, the KPI for employee training has the highest weight.

Keywords: *Designed, Balance Scorecard, Cooperative*