

ANALISIS PROSES BISNIS PADA AGENCY FOTOGRAFI DAN MODELING FASHIONTOGRAFIA DENGAN MENGGUNAKAN METODE BALANCED SCORECARD (BSC)

Ayu Kartika Sari¹, Indra Gamayanto, MITM²

Mahasiswa Jurusan Sistem Informasi¹, Dosen Pembimbing²

Universitas Dian Nuswantoro Semarang

Abstrak

Laporan Tugas Akhir dengan judul “Analisis proses bisnis agency fotografi dan modeling fashiontografia dengan menggunakan metode balanced scorecard (BSC)”. Ini dibuat dengan tujuan menganalisis dan memecahkan masalah yang berhubungan tentang proses bisnis agency fotografi dan modeling sehingga menghasilkan suatu rekomendasi atau pemecahan masalah guna dapat menjalin hubungan dengan konsumen secara baik sehingga dapat memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen. Metode pengumpulan data yang dilakukan dalam penyusunan tugas akhir ini adalah studi lapangan dan literatur. Studi lapangan meliputi wawancara dan pengamatan langsung, sedangkan literature dilakukan dengan penelitian kepustakaan dan arsip-arsip yang relevan dengan masalah yang ada. Dengan metodologi yang digunakan tersebut dapat digunakan untuk menganalisa lingkungan internal dan eksternal bisnis. Analisa tersebut meliputi analisa *Balanced Scorecard*. Dari analisa yang dilakukan nantinya akan menghasilkan sebuah rekomendasi tentang proses bisnis agency fotografi dan modeling yang akan mendukung tercapainya visi, misi organisasi secara optimal. Sehingga agensi fotografi dan modeling “FASHIONTOGRAFIA” dapat menjalin hubungan dengan konsumen secara baik sehingga dapat memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen.

Kata Kunci : Analisis Proses Bisnis, *Balanced Scorecard*, Metode, Agency, Modeling

1. Latar Belakang

Dalam menghadapi era globalisasi saat ini yang sarat dengan informasi, banyak perusahaan melakukan pengukuran kinerjanya dengan menitik beratkan hanya pada sisi keuangannya saja, sedangkan sisi keuangan dipandang tidak memadai lagi sebagai ukuran kinerja karena dianggap sudah tidak akurat lagi didalam memberikan

suatu penilaian terhadap perkembangan perusahaan. Ini disebabkan karena pengukuran kinerja keuangan memiliki kelemahan, yaitu ketidakmampuan untuk mengukur kinerja aktiva-aktiva tak berwujud dan aktiva-aktiva intelektual perusahaan yang berupa sumber daya manusia di dalam perusahaan itu sendiri.

Setiap manajemen perusahaan memerlukan suatu alat untuk mengukur kinerja perusahaannya untuk mengetahui seberapa baik performa perusahaan. Untuk mengatasi berbagai kendala yang ada, Robert S. Kaplan dan David P. Norton memperkenalkan suatu terobosan baru di dalam mengukur kinerja perusahaan maupun manajemennya, yang disebut dengan *Balanced Scorecard*. Sistem ini memiliki keistimewaan dalam hal cakupan pengukurannya yang komprehensif, dimana selain mempertimbangkan kinerja *non* keuangan, yaitu perspektif pelanggan, perspektif proses bisnis internal, serta perspektif pembelajaran dan pertumbuhan. Oleh karena itu *Balanced ScoreCard* dianggap lebih sesuai dengan iklim usaha saat ini.

Sama halnya pada Agency fotografi dan modeling “Fashiontografia”, penelitian ini bertujuan untuk menganalisa proses bisnis pada Agency fotografi dan modeling “Fashiontografia” dengan menggunakan metode BSC (*Balanced ScoreCard*) untuk mengetahui kinerja bisnis yang terjadi pada Agency “Fashiontografia”.

2. Landasan Teori

Proses bisnis adalah Sebuah rantai aktivitas berulang yang berhubungan secara logis yang menggunakan sumber daya perusahaan untuk mengolah sebuah obyek (fisik atau mental) dengan tujuan untuk

mencapai produk atau hasil yang terukur dan telah ditentukan untuk pelanggan internal atau eksternal.

Analisa bisnis menggunakan BSC, analisa rasio finansial, dan nilai ekonomi yang disertakan sebagai penentuan tolok ukur untuk mengevaluasi kinerja keseluruhan perusahaan. Analisa bisnis meliputi sejumlah alat untuk mengevaluasi daya saing dan kinerja finansial perusahaan. Analisa bisnis dimulai dengan strategi yang teliti dan analisa kompetitif dalam perusahaan (Blocher 2010).

3. Metode Penelitian

Balanced Scorecard merupakan pendekatan pengembangan sistem, dimana pada sisi definisi model terhubung langsung ke sisi konfirmasi. Ini menentukan pengujian dan persiapan pengujian scenario dan kasus, sebelum tahap membangun untuk secara bersamaan memvalidasi definisi dan mempersiapkan suntuk tahap tes awal.

Menurut Kaplan dan Norton(1996) mengatakan bahwa definisi Balanced Scorecard adalah suatu kerangka kerja baru untuk mengintegrasikan berbagai ukuran yang diturunkan dari strategi perusahaan.

3.1. Perspektif *Balanced Scorecard*

a. Perspektif Keuangan

Perspektif keuangan tetap digunakan dalam *Balance Scorecard*, karena ukuran keuangan menunjukkan apakah perencanaan

dan pelaksanaan strategi perusahaan memberikan perbaikan atau tidak bagi peningkatan keuntungan perusahaan.

b. Perspektif Pelanggan

Filosofi manajemen terkini telah menunjukkan peningkatan pengakuan atas pentingnya konsumen focus dan konsumen satisfaction. Perspektif ini merupakan *leading indicator*. Jadi, jika pelanggan tidak puas maka mereka akan mencari produsen lain yang sesuai dengan kebutuhan mereka.

c. Perspektif Proses Bisnis Internal

Analisis proses bisnis internal perusahaan dilakukan dengan menggunakan analisis value-chain. Disini manajemen mengidentifikasi proses internal bisnis yang kritis yang harus diunggulkan perusahaan. *Scorecard* dalam perspektif ini memungkinkan manajer untuk mengetahui seberapa baik bisnis mereka berjalan dan apakah produk dan atau jasa mereka sesuai dengan spesifikasi pelanggan.

d. Perspektif Pembelajaran dan Pertumbuhan

Proses ini mengidentifikasi infrastruktur yang harus dibangun perusahaan untuk meningkatkan pertumbuhan dan kinerja jangka panjang. Proses pembelajaran dan pertumbuhan ini bersumber dari faktor sumber daya manusia, sistem, dan prosedur organisasi.

4. Hasil Penelitian Dan Pembahasan

4.1 Penilaian Kinerja Dengan Menggunakan Perspektif Keuangan

Perhitungan ROI(return on investment) pada Agency fotografi dan modeling “Fashiontografia” bulan Januari-juni 2013

$$ROI = \frac{\text{Laba Bersih} \times 100\%}{\text{Total Aktiva}}$$

Bulan	Laba Bersih (Rp)	Total Aktiva (Rp)	ROI (%)
Januari	1.050.000	5.250.000	20%
Februari	1.650.000	6.600.000	25%
Maret	1.500.000	6.200.000	24,19%
April	1.600.000	6.400.000	25%
Mei	1.900.000	7.000.000	27,14%
Juni	2.150.000	7.350.000	29,25%
Rata Rata			25,09%

Perhitungan Margin Laba pada Agency fotografi dan modeling “Fashiontografia” bulan Januari-Juni 2013

$$\text{Margin Laba} = \frac{\text{Laba Bersih} \times 100\%}{\text{Total Pendapatan}}$$

bulan	Laba Bersih (Rp)	Total Pendapatan (Rp)	Margin Laba (%)
Januari	950.000	4.750.000	20%
Februari	1.350.000	5.500.000	24,54%
Maret	1.000.000	5.000.000	20%
April	1.100.000	5.200.000	21,15%
Mei	1.800.000	6.000.000	30%
Juni	1.900.000	6.250.000	30,4%
Rata Rata			24,35%

Sumber : Agency Fotografi dan modeling “Fashiontografia”

4.2 Penilaian Kinerja Menggunakan Perspektif Pelanggan

Perhitungan kepuasan Pelanggan pada Agency fotografi dan modeling “Fashiontografia” bulan Januari-Juni 2013

Akusisi Pelanggan = Pelanggan Sekurung - Pelanggan Lama Jumlah Pelanggan Lain			
bulan	Pelanggan Sekurung	Pelanggan Lama	Akusisi Pelanggan
Januari	18	12	50
Februari	15	18	16,66
Maret	20	15	33,3
April	27	20	35
Mei	19	27	-29,62
Juni	36	19	89,47

Sumber: Agency Fotografi dan modeling "Fashionotografia"

4.3 Penilaian Kinerja Menggunakan Perspektif Proses Bisnis Internal

Perhitungan Proses Inovasi pada agency fotografi dan modeling "Fashionotografia" bulan Januari-Juni 2013

Proses Inovasi = Produk/ Jasa baru - Produk/Jasa yg lama x 100% Produk/ Jasa yang lama		
bulan	Jumlah Inovasi	Jumlah Inovasi dalam (%)
Januari	5	0
Februari	7	40
Maret	9	18,57
April	11	22,22
Mei	13	19,18
Juni	15	15,38

Sumber: agency fotografi dan modeling "Fashionotografia"

4.4 Penilaian Kinerja Menggunakan Perspektif Pembelajaran dan Pertumbuhan

Perhitungan Retensi Karyawan pada agency fotografi dan modeling "Fashionotografia"

Retensi Karyawan = Jumlah Karyawan - Karyawan Keluar x 100% Jumlah Karyawan		
bulan	Jumlah Karyawan	Retensi dalam (%)
Januari	9	100
Februari	9	100
Maret	10	100
April	8	75
Mei	10	100
Juni	11	100

Sumber: agency fotografi dan modeling "Fashionotografia"

5. Kesimpulan dan Saran

5.1 Kesimpulan

Dari hasil analisis proses bisnis pada agency fotografi dan modeling fashionotografia dengan menggunakan metode *Balanced Scorecard* maka dapat disimpulkan antara lain :

Dari keseluruhan perhitungan perspektif *Balanced Scorecard* terlihat cukup baik. Untuk bulan Januari-juni kinerja agency Fashionotografia sebesar Januari 42,5 (Cukup), Februari 37,02 (Cukup), Maret 46,02 (cukup), April 38,82 (Cukup), Mei 29,28 (cukup), Juni 58,66 (cukup). Maka keseluruhan *Balanced Scorecard* pada agency Fashionotografia dapat seimbang.

5.2 Saran

Dari kesimpulan yang diambil penulis, adapun saran-saran yang dapat penulis sampaikan adalah sebagai berikut :

1. Pada perhitungan kinerja ROI, Margin Laba, dan Proses Inovasi Agency fotografi dan modeling "fashionotografia" bernilai cukup baik, tetapi pada perhitungan kinerja Akusisi Pelanggan dan Retensi Karyawan Agency fotografi dan modeling "fashionotografia" hanya bernilai sedang. Oleh karena itu nilai Akusisi Pelanggan dan Retensi Karyawan harus ditingkatkan.

2. Berdasarkan analisis penelitian , maka rekomendasi yang dapat diberikan adalah :

- Perspektif Keuangan

Rekomendasi yang dapat diberikan adalah agency tersebut harus lebih mengefisiensikan pengeluaran sehemat mungkin.

- Perspektif Pelanggan

Rekomendasi yang dapat diberikan adalah dengan pembuatan blog sehingga pelanggan dapat dengan mudah mengakses informasi mengenai Agency Fashionotografia.

- Perspektif Proses Bisnis Internal

Dilihat dari perspektif Proses Bisnis Internal agency Fashionotografia rekomendasi yang dapat diberikan adalah peningkatan inovasi produk yang terus menerus, sehingga pelanggan tidak akan merasa bosan dengan produk yang ada di Agency Fashionotografia .

- Perspektif Pembelajaran dan Pertumbuhan

Dilihat dari perspektif Pembelajaran dan Pertumbuhan agency Fashionotografia rekomendasi yang dapat diberikan adalah agency Fashionotografia hendaknya melakukan suvey secara periodik terhadap karyawannya, sehingga keinginan, harapan karyawan terhadap agency dapat terpantau.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Jogiyanto HM., MBA., AKT., Ph.D., (2005) *Analisis dan Desain Sistem informasi*. Edisi 2. Penerbit Andi. Yogyakarta.
- [2] Mulyadi. 2001. *Balanced Scorecard Alat Manajemen Kontemporer untuk Pelipatganda Kinerja Keuangan Perusahaan*. Jakarta : Salemba Empat.
- [3] Kaplan, Robert & Norton. David P.1996. *Translating Strategy Into Action The Balance Scorecard*. Harvard Business School. Boston.
- [4] Roger S Pressman, Ph. D, *Software Engineering*.The McGraw Hill Companies, 1997.
- [5] <http://www.quickmba.com/accounting/mgmt/balanced-scorecard> diakses tanggal 20 Mei 2013.
- [6] <http://hhimawan.files.wordpress.com/2012/03/apb1.ppt> diakses tanggal 22 Oktober 2013
- [7] Kaplan, Robert & Norton. David P.2001. *The Strategy-Focused Organization: How Balanced Scorecard Companies Thrive in the New Business Environment*. Harvard Business School. Boston.
- [8] <http://dewiratnasari203.wordpress.com/2013/01/22/pengertian-aktiva-kewajiban-pendapatan-beban/> diakses tanggal 29 Novembar 2013

