

ANALISIS KECUKUPAN MODAL MENGGUNAKAN METODE SWOT DAN *BALANCED SCORECARD* UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN DI MASA PANDEMI COVID-19 PADA USAHA TAUFIQ STORE)

Dian Safitri*¹, Lia Hanifa²

^{1,2}Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Buton, Baubau, Indonesia

Email : diansafitriiii99@gmail.com

ABSTRAK

Tujuan penelitian adalah untuk mengetahui analisis kecukupan modal menggunakan metode SWOT dan *Balanced Scorecard* untuk meningkatkan penjualan di masa pandemi Covid-19 pada usaha Taufiq Store. Metode pengumpulan data yang digunakan adalah penelitian lapangan, wawancara, dan dokumentasi. Sedangkan teknik analisis data yang digunakan adalah deskriptif kualitatif dan kuantitatif. Berdasarkan hasil penelitian tentang Analisis Kecukupan Modal Kerja Menggunakan Metode SWOT dan *Balanced Scorecard* Untuk Meningkatkan Penjualan Di Masa Pandemi Covid-19 Pada Taufiq Store, maka dapat disimpulkan bahwa hasil analisis SWOT tentang kecukupan modal kerja dalam meningkatkan penjualan di masa pandemi covid-19 pada Taufiq Store tahun 2020 sangat baik sesuai dengan matriks SWOT yang dibuat. Pada aspek kinerja keuangan dengan menggunakan metode *balanced scorecard* pada perspektif keuangan yang diukur dengan menggunakan rasio profitabilitas, likuiditas dan aktivitas telah mencapai kinerja yang baik dan efektif dengan kategori sangat sehat dimana rasio profitabilitas mendapatkan total nilai akhir komponen 100%, rasio likuiditas mendapatkan total nilai akhir komponen 100% dan rasio aktivitas mendapatkan total nilai akhir komponen 100%. Hal ini menunjukkan bahwa perusahaan Taufiq store telah mencapai kinerja yang baik pada perspektif keuangan yang dilihat pada tingkat kesehatan keuangan perusahaan.

Kata Kunci: Kecukupan Modal, Metode SWOT, *Balanced Scorecard*, Analisis

ABSTRACT

*The purpose of the study was to determine the analysis of capital adequacy using the SWOT method and the *Balanced Scorecard* to increase sales during the Covid-19 pandemic at the Taufiq Store business. Data collection methods used are field research, interviews, and documentation. While the data analysis technique used is descriptive qualitative and quantitative. Based on the results of research on Working Capital Adequacy Analysis Using the SWOT Method and *Balanced Scorecard* To Increase Sales During the Covid-19 Pandemic At Taufiq Store, it can be concluded that the results of the SWOT analysis on working capital adequacy in increasing sales during the covid-19 pandemic at Taufiq Store 2020 is very good according to the SWOT matrix created. In the aspect of financial performance using the *balanced scorecard* method in a financial perspective measured using the ratio of profitability, liquidity and activity has achieved good and effective performance with a very healthy category where the profitability ratio gets the total value of the final component of 100%, the liquidity ratio gets the total final score component of 100% and the activity ratio gets the total value of the final component of 100%. This shows that the Taufiq store company has achieved good performance from a financial perspective seen at the level of the company's financial health.*

Keywords: Capital Adequacy, SWOT Method, *Balanced Scorecard*, Analysis

1. PENDAHULUAN

Perkembangan dunia usaha yang pesat dan kelangsungan untuk mempertahankan hidup suatu usaha di masa pandemi *Covid-19* yang melanda dunia saat ini mendorong pihak manajemen untuk menyusun rencana yang lebih baik dari periode-periode sebelumnya. Salah satu usaha yang berdampak dengan adanya pandemi *covid-19* yaitu *Taufiq Store*. *Taufiq Store* merupakan salah satu usaha *furniture* berbahan aluminium yang terdapat di Kota Baubau Sulawesi Tenggara.

Pengelolaan modal kerja merupakan tanggung jawab setiap pimpinan perusahaan dengan melakukan pengawasan terhadap modal kerja yang digunakan agar modal kerja dapat digunakan efektif dimasa yang akan datang. Pimpinan perusahaan harus mengetahui perputaran modal kerja karena merupakan hal yang terpenting dalam perusahaan hingga bisa dikatakan sebagai nyawa dari sebuah perusahaan artinya untuk menjalankan kegiatan operasinya sehari-hari untuk mengadakan investasi diperlukan modal kerja yang cukup. Untuk memperoleh modal kerja, pihak perusahaan harus memperhatikan setiap potensi keuangan yang ada dan bisa digunakan dengan memperhatikan segala kemungkinan resiko yang ditimbulkan. Dalam manajemen keuangan suatu usaha atau perusahaan tidak terlepas dari modal kerja karena modal kerja merupakan hal yang penting untuk menjalankan operasi perusahaan sehari-hari sehingga tujuan dari perusahaan bisa tercapai. Maka dari itu perusahaan harus mampu menetapkan konsep modal kerja yang sesuai dengan tujuan perusahaan, artinya penyediaan modal kerja harus cukup sehingga memungkinkan perusahaan untuk beroperasi seekonomis mungkin dan tidak akan mengalami kesulitan dalam menghadapi ancaman yang mungkin ditimbulkan dari permasalahan keuangan, sedangkan modal kerja yang berlebihan menunjukkan bahwa ada dana yang tidak produktif, artinya perusahaan mengalami kerugian karena kesempatan untuk mendapatkan laba disia-siakan.

Analisis SWOT adalah indentifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Dengan menggunakan analisis SWOT dapat memaksimalkan kekuatan dan peluang, serta dapat meminimalkan kelemahan dan ancaman yang akan timbul dalam menentukan sumber modal yang akan meningkatkan penjualan pada sebuah perusahaan.

Perusahaan memerlukan suatu rencana strategi untuk menciptakan masa depan melalui perubahan-perubahan yang dilakukan mulai dari awal berdirinya perusahaan. perencanaan strategi tersebut adalah pencapaian visi dan misi menggunakan suatu sistem untuk mengukur

kinerja perusahaan. Sistem tersebut disebut *Balance Scorecard*. Sistem ini dapat digunakan perusahaan sebagai strategi meningkatkan kemampuan kinerja organisasi pada masa depan. *Balance scorecard* adalah kartu skor yang digunakan untuk mengukur kinerja dengan memperhatikan keseimbangan antara sisi keuangan dan non keuangan, antar jangka panjang serta melibatkan faktor internal dan eksternal. (Meli Safitri, 2016).

2. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Pengertian Modal

Modal sangat dibutuhkan oleh perusahaan untuk kelangsungan hidup suatu perusahaan dalam menjalankan kegiatan operasional perusahaan. Modal sangat menentukan perkembangan dan pertumbuhan usaha perusahaan. Menurut Bambang Riyanto (2010), bahwa mengartikan modal adalah sebagai suatu kekuasaan untuk menggunakan barang-barang modal. Dengan demikian modal adalah yang terdapat dalam neraca sebelah kredit

2.2 Peranan Modal Kerja

Pentingnya peran modal kerja di dalam perusahaan, menurut Bambang Riyanto (2010) menyatakan bahwa : “Setiap perusahaan selalu membutuhkan modal kerja untuk membelanjai operasional sehari-hari, misalnya untuk memberikan persekot pembelian bahan mentah, membayar upah buruh, gaji karyawan, dan sebagainya, dimana uang atau dana yang dikeluarkan itu, diharapkan akan mendapatkan kembali lagi dalam waktu yang pendek melalui hasil penjualan produknya.”

2.3 Pengertian Rasio Likuiditas

Menurut Dermawan Syahrial dan Djahotman Purba (2013) rasio likuiditas adalah kemampuan perusahaan untuk melunasi kewajiban jangka pendeknya (utang lancar) pada saat jatuh tempo dengan menggunakan aktiva lancar. Semakin tinggi rasio ini semakin baik artinya aktiva lancar dapat menutupi kewajiban lancar yang disebut *likuid*

2.4 Pengertian Rasio Aktivitas

Menurut Hery (2015) rasio aktifitas merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur efektifitas perusahaan dalam memanfaatkan sumber daya yang ada.

2.5 Pengertian Penjualan

Menurut Basu Swastha (2014) penjualan merupakan satu bagian dari promosi dan promosi adalah satu bagian dari program pemasaran secara keseluruhan. Kegiatan penjualan merupakan kegiatan pelengkap atau suplemen dari pembelian, untuk memungkinkan terjadinya transaksi. Jadi kegiatan pembelian dan penjualan merupakan satu kesatuan untuk dapat terlaksananya transfer hak atau transaksi

2.6 Pengertian Analisis SWOT

Menurut Freddy Rangkuti (2016) Analisis SWOT adalah metode perencanaan strategis yang digunakan untuk mengevaluasi kekuatan (*strengths*), kelemahan (*weakness*), peluang (*opportunities*), dan ancaman (*threats*) dalam suatu proyek atau suatu spekulasi bisnis. Keempat faktor itulah yang membentuk akronim SWOT (*strengths, weakness, opportunities, dan threats*).

Proses ini melibatkan penentuan tujuan yang spesifik dari spekulasi bisnis atau proyek dan mengidentifikasi faktor internal dan eksternal yang mendukung dan yang tidak dalam mencapai tujuan tersebut.

INTERNAL	Kekuatan Kemampuan internal yang dapat membantu perusahaan mencapai tujuannya	Kelemahan Batasan internal yang mempengaruhi kemampuan perusahaan mencapai tujuannya
	Peluang aktor eksternal yang mungkin dapat dieksploitasi perusahaan untuk kepentingannya	Ancaman Faktor eksternal terbaru yang mungkin bertentangan dengan kinerja perusahaan
EKSTERNAL	POSITIF	NEGATIF

Gambar 2.1 Analisis SWOT

Analisa SWOT dapat diterapkan dengan cara menganalisis dan memilah berbagai hal yang mempengaruhi keempat faktornya, kemudian menerapkannya dalam gambar matrik SWOT, dimana aplikasinya adalah bagaimana kekuatan (*strengths*) mampu mengambil

keuntungan (*advantage*) dari peluang (*opportunities*) yang ada, bagaimana cara mengatasi kelemahan (*weakness*) yang mencegah keuntungan (*advantage*) dari peluang (*opportunities*) yang ada, selanjutnya bagaimana kekuatan (*strengths*) mampu menghadapi ancaman (*threats*) yang ada, dan terakhir adalah bagaimana cara mengatasi kelemahan (*weakness*) yang mampu membuat ancaman (*threats*) menjadi nyata atau menciptakan sebuah ancaman baru.

2.7 Model Analisis SWOT

Menurut Nisak (2013) Analisis SWOT membandingkan antara faktor eksternal peluang dan ancaman dengan faktor internal kekuatan dan kelemahan. Faktor internal dimasukkan kedalam matrik yang disebut matrik faktor strategi internal atau IFAS (*Internal Strategic Factor Analysis Summary*). Faktor eksternal dimasukkan kedalam matrik yang disebut matrik faktor strategi eksternal EFAS (*Eksternal Strategic Factor Analysis Summary*). Setelah matrik faktor strategi internal dan eksternal selesai disusun, kemudian hasilnya dimasukkan dalam model kuantitatif, yaitu matrik SWOT untuk merumuskan strategi kompetitif perusahaan

2.8 Pengertian Balanced Scorecard

Menurut Mulyadi (2010) *Balance Scorecard* terdiri dari dua kata yaitu *Balance* dan *Scorecard*. *Scorecard* artinya kartu skor, maksudnya adalah kartu skor yang digunakan untuk merencanakan skor yang diwujudkan di masa yang akan datang. Sedangkan *Balance* artinya berimbang, maksudnya adalah untuk mengukur kinerja seseorang diukur secara berimbang dari dua prespektif yaitu *finansial* dan *non finansial*, jangka pendek dan jangka panjang, *intern* dan *ekstern*.

2.9 Perspektif dalam Balance Scorecard

Menurut Anwar Prabu Mangkunegara (2012) pengukuran kinerja perusahaan dapat diukur dengan *Balance Scorecard* yang mempunyai empat perspektif yang dijadikan alat ukur dalam menilai kinerja perusahaan, yaitu:

1. Perspektif Keuangan

Pengukuran kinerja keuangan akan menunjukkan apakah perencanaan dan pelaksanaan strategi memberikan perbaikan yang mendasar bagi keuntungan perusahaan. Perbaikan-perbaikan ini tercermin dalam sasaran-sasaran yang secara khusus berhubungan dengan keuntungan yang terukur, pertumbuhan usaha, dan nilai pemegang saham.

Pengukuran kinerja keuangan mempertimbangkan adanya tahapan dari siklus kehidupan bisnis, yaitu *growth*, *sustain*, dan *harvest*. Setiap tahapan memiliki sasaran yang berbeda, sehingga penekanan pengukuran berbeda pula.

a. *Pertumbuhan (Growth)*

Tahapan awal siklus kehidupan perusahaan dimana perusahaan memiliki produk atau jasa secara signifikan memiliki potensi pertumbuhan terbaik.

b. *Bertahan (Sustain)*

Tahap kedua dimana perusahaan masih melakukan investasi atau reinvestasi mengisyaratkan tingkat pengembalian terbaik. Dalam tahap ini, perusahaan mencoba mempertahankan pangsa pasar yang ada, bahkan mengembangkannya.

c. *Memanen (Harvest)*

Tahapan yang ketiga dimana perusahaan benar-benar memanen atau menuai hasil investasi di tahap-tahap sebelumnya. Tidak ada lagi investasi besar, baik ekspansi maupun pembangunan kemampuan baru, kecuali pengeluaran untuk pemeliharaan dan perbaikan fasilitas.

2. Perspektif Pelanggan (*Customer Perspective*)

Perspektif pelanggan memiliki dua kelompok pengukuran, yaitu :

a. *Customer Core Measurement* memiliki beberapa komponen pengukuran :

1) *Market Share*

Mengukur ini mencerminkan bagian yang dikuasai perusahaan atas keseluruhan pasar yang ada, yang meliputi antara lain jumlah pelanggan, jumlah penjualan, dan volume unit penjualan.

2) *Customer Retention*

Mengukur tingkat dimana perusahaan dapat mempertahankan hubungan dengan konsumen.

3) *Customer Acquisition*

Menaksir tingkat kepuasan pelanggan terkait dengan kriteria kinerja spesifik dalam *volume proporsition*.

b. *Customer Value Proposition*

Merupakan pemicu kinerja yang terdapat pada *core value proporsition* yang didasarkan pada :

1) *Product/Services/Attributes*

Meliputi fungsi dari produk atau jasa, harga, dan kualitas. Pelanggan memiliki preferensi yang berbeda-beda atas produk yang ditawarkan. Ada yang mengutamakan fungsi dari produk, kualitas, atau harga yang murah.

2) *Customer Relationship*

Menyangkut perasaan pelanggan terhadap proses pembelian produk yang ditawarkan perusahaan. Perusahaan konsumen ini sangat dipengaruhi oleh reponsivitas dan komitmen perusahaan terhadap pelanggan terkait masalah waktu penyampaian.

3) *Image and Reputation*

Menggambarkan faktor-faktor *intangible* yang menarik seorang konsumen untuk berhubungan dengan perusahaan. Membangun *image* dan reputasi dapat dilakukan melalui iklan dan menjaga kualitas seperti yang dijanjikan.

3. Perspektif Proses Bisnis Internal

Kaplan dan Norton dalam Anwar Prabu Mangkunegara (2012), membagi proses bisnis internal dalam 3 hal :

a. Proses Inovasi

Proses inovasi dalam perusahaan biasanya dilakukan oleh bagian *Research and Development* sehingga setiap keputusan pengeluaran suatu produk ke pasar telah memenuhi syarat-syarat pemasaran dan dapat di komersialkan (di dasarkan pada kebutuhan pasar).

b. Proses Operasi

Proses operasi adalah proses untuk membuat dan menyampaikan produk atau jasa. Aktivitas di dalam proses operasi terbagi dalam dua bagian, yaitu proses pembuatan produk dan proses penyampaian produk kepada pelanggan.

c. Proses Pelayanan Purnajual

Proses ini merupakan jasa pelayanan pada pelanggan setelah penjualan produk/jasa tersebut dilakukan. Aktivitas yang terjadi pada tahapan ini, misalnya, penanganan dan perbaikan penanganan atas barang rusak dan barang yang dikembalikan serta pemrosesan pembayaran pelanggan.

4. Perspektif Pembelajaran dan Pertumbuhan

Tolak ukur kinerja ini dibagi tiga kelompok, yaitu :

1) Kemampuan Pekerja (*employee capabilities*)

- 2) Kemampuan Sistem Informasi (*information system capabilities*)
- 3) Motivasi, Pemberdayaan dan Keselarasan (*motivation, empowerment, and alignment*)

3. METODE PENELITIAN

3.1 Populasi dan Sampel

Adapun populasi dalam penelitian ini yaitu data modal kerja dan penjualan pada Taufiq Store. sampel dalam penelitian ini yaitu data modal kerja dan penjualan pada Taufiq Store tahun 2020.

3.2 Jenis dan Sumber Data

3.2.1 Jenis Data

1. Data kualitatif adalah data yang berbentuk kata, skema, dan gambar. Data kualitatif yang diperoleh dari Taufiq Store yaitu dalam bentuk informasi baik secara lisan maupun tulisan.
2. Data kuantitatif adalah jenis data yang dinyatakan dalam bentuk angka. Data kuantitatif dalam penelitian ini bersumber dari laporan keuangan pada usaha Taufiq Store khususnya modal dan penjualan.

3.2.2 Sumber Data

Adapun sumber data yang digunakan oleh peneliti dalam penelitian ini adalah, sebagai berikut:

1. Data primer adalah data informasi penelitian yang berhubungan langsung dengan penelitian, dimana data diperoleh dengan cara melakukan wawancara langsung.
2. Data sekunder adalah sumber data yang diperoleh dari dokumen-dokumen laporan keuangan khususnya modal dan penjualan.

3.3 Metode Pengumpulan Data

Untuk memperoleh data-data yang diperlukan penulis menggunakan metode:

1. Penelitian lapangan yaitu penelitian yang dilakukan secara langsung pada objek penelitian.

2. Wawancara yaitu penelitian yang dilakukan dengan cara memberikan pertanyaan mengenai hal yang diteliti oleh peneliti kepada pemilik usaha.
3. Dokumentasi yaitu penelitian yang pengumpulan data dengan cara menggunakan gambar dan mencatat data atau berkas-berkas yang mendukung untuk dimasukkan dalam penelitian.

3.4 Teknik Analisis Data

Adapun teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu analisis kualitatif dan kuantitatif sebagai informasi bagi perusahaan dalam meningkatkan penjualan. Teknik analisis data diawali dengan menentukan kecukupan modal kerja suatu perusahaan karena tanpa adanya modal kerja perusahaan tidak dapat memenuhi kebutuhan dan kewajiban seperti membayar hutang, upah, dan sebagainya. Pengukuran modal kerja menggunakan rasio keuangan yaitu:

1. Rasion Profitabilitas

- a. *Return On Assets* (ROA) dengan rumus:

$$\text{Return On Assets} = \frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Total Aset}}$$

- b. *Gross Profit Margin* (Margin Laba Kotor) dengan rumus:

- c. $\text{Gross Profit Margin} = \frac{\text{Laba Kotor}}{\text{Penjualan Bersih}}$

2. Rasio Likuiditas dengan rumus:

- a. Rasio Lancar (*Current Ratio*) dengan rumus:

$$\text{Rasio Lancar} = \frac{\text{Aset Lancar}}{\text{Utang Lancar}}$$

- b. Rasio Kas (*Cash Ratio*) dengan rumus:

$$\text{Rasio Kas} = \frac{\text{Kas}}{\text{Utang Lancar}}$$

Utang Lancar

3. Rasio Aktifitas

- a. Perputaran Modal Kerja (*Working Capital Turn Over*) dengan rumus:

$$\text{Perputaran Modal Kerja} = \frac{\text{Penjualan}}{\text{Rata-Rata Aset Lancar}}$$

- b. Perputaran Aset Tetap (*Fixed Assets Turn Over*) dengan rumus:

$$\text{Perputaran Aset Tetap} = \frac{\text{Penjualan}}{\text{Rata-Rata Aset Tetap}}$$

Kemudian analisis SWOT menggunakan matrik SWOT dilakukan untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi faktor internal dan eksternal suatu perusahaan. Selanjutnya menggunakan metode *balance scorecard* untuk membantu memberikan kerangka komprehensif untuk menerjemahkan visi kedalam sasaran-sasaran yang dapat membantu dalam proses meningkatkan penjualan.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Deskripsi SWOT Taufiq Store

Data internal dan eksternal perusahaan didapatkan melalui analisis metode SWOT berdasarkan pengamatan serta wawancara daripada pemilik Taufiq Store. Data keuangan yang diperoleh dari Taufiq store menunjukkan modal kerja yang besar, hal ini terlihat dari komposisi aktiva lancar yang cukup besar. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel dibawah ini.

Tabel 4.1 Komposisi Modal Kerja Taufiq Store Tahun 2020

No.	Nama Akun	Jumlah (Rp)
1.	Kas	27.000.000,-
2.	Persediaan	85.000.000,-
3.	Piutang	35.000.000,-
4.	Bank	45.000.000,-
Total		192.000.000,-

Sumber: Data Primer, 2022

Berdasarkan tabel komposisi modal kerja yang dimiliki Taufiq store tahun 2022 menunjukkan jumlah yang cukup besar dengan total sebesar Rp. 192.000.000,- dengan rincian kas sebesar Rp. 27.000.000,-, persediaan sebesar Rp. 85.000.000,-, piutang sebesar Rp. 35.000.000,- dan bank sebesar Rp. 45.000.000,-.

Berikut merupakan data SWOT pada perusahaan Taufiq Store sesuai data yang diperoleh peneliti tentang pengembangan usaha yang dikaitkan dengan modal kerja yang dimiliki sebagai berikut:

1. Internal : Strengths (Kekuatan)

a. Kualitas produk yang ditawarkan baik

Berdasarkan wawancara dengan pemilik usaha menjelaskan bahwa komitmen perusahaan adalah selalu menyediakan produk yang berkualitas agar pelanggan puas dalam memakai.

b. Harga produk yang terjangkau oleh konsumen

Sebagaimana penjelasan di atas bahwa selain menyediakan produk yang berkualitas, Taufiq store selalu menjual produk dengan harga yang terjangkau oleh konsumen. Keadaan ini menjadi kekuatan sehingga Taufiq store menjadi salah satu pilihan konsumen.

c. Perusahaan memiliki hubungan yang baik dengan pelanggan

Komitmen untuk menjaga agar pelanggan tidak berpindah ke lain tempat adalah Taufiq store selalu menciptakan dan menjaga hubungan yang baik dengan pelanggan. Tidak hanya sekedar menjual produk, akan tetapi menjaga hubungan menjadi faktor sehingga pelanggan memiliki ketertarikan untuk belanja kembali.

d. Perusahaan ditangani oleh staf yang ahli dibidangnya

Memperkerjakan karyawan yang kompeten adalah keharusan Taufiq store agar mampu memberikan penjelasan tentang produk baik keunggulan maupun kelemahan produk.

e. Lokasi yang strategis

Salah satu keunggulan lain dari Taufiq store adalah lokasi yang strategis sehingga cepat dan mudah di akses oleh pelanggan. Hal ini membuat Taufiq store banyak dikunjungi oleh pelanggan.

2. Weakneses (Kelemahan)

a. Jumlah karyawan yang tinggi

Bagi usaha Taufiq store jumlah karyawan yang dimiliki cukup banyak, sesuai data SWOT hal ini merupakan salah satu kelemahan disaat perusahaan mengalami kesulitan keuangan sehingga menjadi beban pengeluaran yang cukup besar.

b. Resiko penurunan pendapatan yang tinggi

Faktor lain sebagai kelemahan yang dimiliki oleh Taufiq store adalah resiko penurunan pendapatan yang tinggi. Hal ini dapat diprediksi saat banyaknya usaha yang sama semakin berkembang dengan penawaran harga dan produk yang kompetitif sehingga resiko menurunnya angka penjualan dapat terjadi.

3. *Opportunities* (Peluang)

a. Kemampuan menangkap pangsa pasar yang baik

Data SWOT berupa peluang yang dimiliki oleh Taufiq store adalah kemampuan menangkap pangsa pasar yang baik dimana pemilik usaha terus melakukan promosi dan pemasaran pada daerah-daerah yang memiliki pendapatan yang besar dengan cara melakukan kerjasama dengan pemilik modal yang ada didaerah tersebut.

b. Jalinan kerjasama perusahaan dengan konsumen yang baik

Jalinan kerjasama dengan konsumen selama ini sangat baik sehingga pada pelanggan yang telah dipercaya diberikan kemudahan saat membeli.

c. Beralihnya pelanggan lain ke Taufiq *store*

Penjelasan dari pemilik usaha bahwa banyak pembeli yang merupakan pelanggan dari toko lain beralih ke Taufiq store dengan alasan kenyamanan dalam berkomunikasi serta harga dan kualitas produk yang dipasarkan, sehingga hal ini merupakan peluang yang perlu mendapatkan perhatian dari pemilik usaha.

d. Tingkat permintaan pasar

Semakin banyaknya usaha yang sejenis dengan Taufiq store menunjukkan bahwa tingkat permintaan pasar dari produk yang ditawarkan semakin tinggi, olehnya itu peluang ini dimanfaatkan oleh Taufiq store untuk menjaga kualitas produk, harga yang terjangkau dan menjalin komunikasi yang baik dengan konsumen.

4. *Threats* (Ancaman)

a. Tingginya pertumbuhan usaha disekitar

Salah satu ancaman bagi Taufiq *store* adalah tingginya pertumbuhan usaha yang sejenis bisa mengakibatkan pelanggan beralih ke tempat lain. Hal ini pada dasarnya

bukan hanya sebagai ancaman tetapi kekuatan bagi Taufiq store untuk terus memperbaiki pelayanan dan memberikan kemudahan-kemudahan kepada pelanggan.

b. Tingkat persaingan usaha yang tinggi

Dengan pertumbuhan usaha yang tinggi secara langsung memberikan persaingan usaha yang tinggi pula. Persaingan yang tidak sehat bisa terjadi dalam bentuk kualitas produk dan harga jual yang harus diperhatikan oleh pemilik usaha.

c. Lemahnya daya beli masyarakat sebagai dampak pandemicovid-19

Dampak covid-19 terhadap perekonomian sangat berpengaruh terhadap kemampuan daya beli masyarakat, dimana banyak usaha yang tidak berjalan karena persediaan bahan baku atau produk yang akan ditawarkan terhambat. Selain itu perputaran uang di masyarakat lemah sehingga menjadi ancaman pengembangan usaha di masa pandemicovid-19.

Berdasarkan data SWOT tersebut yang diperoleh peneliti dari hasil wawancara dengan pemilik usaha menjadi rancangan strategi bagi Taufiq Store untuk mengembangkan usahanya. Selanjutnya dibuatkan analisis matriks SWOT Taufiq Store.

Tabel 4.2 Analisis Matris SWOT Taufiq Store

Internal	(S) 1. Kualitas produk yang ditawarkan baik 2. Harga produk yang terjangkau 3. Perusahaan memiliki hubungan yang baik dengan pelanggan 4. Perusahaan ditangani oleh staf yang ahli dibidangnya	(W) 1. Jumlah karyawan 2. Resiko penurunan pendapatan yang tinggi
Eksternal		
(O) 1. Kemampuan menangkap pangsa pasar yang baik 2. Jalinan kerjasama yang baik 3. Beralihnya pelanggan lain ke Taufiq Store 4. Tingkat permintaan pasar	Strategi (SO) 1. Kualitas produk yang baik guna memenuhi pangsa pasar dengan harga yang terjangkau	Strategi (WO) 1. Dengan penurunan pendapatan yang tinggi maka dilakukan dengan permintaan pasar yang tinggi
(T) 1. Tingginya pertumbuhan usaha disekitar 2. Tingkat persaingan usaha	Strategi (ST) 1. Produk kualitas baik dan harga terjangkau untuk pesaiana	

yang tinggi		
3. Lemahnya daya beli masyarakat sebagai dampak pandemic covid-19		

Sumber : Data Diolah (2022)

4.2 Deskripsi Keuangan Taufiq Store

Perkembangan usaha dari Taufiq store ini terlihat pada laporan keuangan yang dibuat untuk tahun 2020 dalam bentuk neraca dan laporan laba rugi. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada laporan keuangan dibawah ini.

Taufiq Store Kota Baubau Laporan Laba Rugi Per 31 Desember 2020

Uraian	Jumlah (Rp)	
Penjualan bersih	459.000.000,-	
Harga pokok produksi	232.430.000,-	
Laba kotor		226.570.000,-
Beban Usaha:		
Beban Pemasaran	7.500.000	
Beban Adm dan karyawan	67.500.000	
Beban penyusutan	5.570.000	
Jumlah Beban usaha		80.570.000
Laba bersih		146.000.000

Sumber: Taufiq Store Kota Baubau, 2022 (diolah)

Laporan laba rugi Taufik Store tahun 2020 terdiri dari penjualan bersih Rp. 459.000.000,-, harga pokok produksi Rp. 232.430.000,-, laba kotor Rp. 226.570.000,-. Beban usaha terdiri dari beban pemasaran Rp. 7.500.000,-, beban administrasi dan karyawan Rp. 67.500.000,-, beban penyusutan Rp. 5.570.000,-. Jumlah beban usaha Rp. 80.570.000,- dan laba bersih tahun 2020 Rp. 146.000.000,-.

Taufiq Store Kota Baubau Neraca Per 31 Desember 2020

Uraian	Jumlah (Rp)	
Aktiva		
Aktiva Lancar:		
Kas	6.000.000,-	
Persediaan	25.500.000,-	
Piutang	20.000.000,-	
Bank	65.000.000,-	
Aktiva Lancar		116.500.000,-

Aktiva Tetap:		
Mobil	187.500.000,-	
Bangunan	240.000.000,-	
Peralatan	67.000.000,-	
Aktiva Tetap		494.500.000
Total Aktiva		611.000.000
Pasiva		
Pinjaman Bank		215.000.000,-
Kekayaan bersih:		
Modal		250.000.000,-
Laba bersih		146.000.000,-
Total Pasiva		611.000.000,-

Sumber: Taufiq Store Kota Baubau, 2022 (diolah)

Berdasarkan laporan keuangan di atas berupa laporan laba rugi dan neraca yang dimiliki Taufiq Store Kota Baubau tahun 2020 menunjukkan pada keadaan keuangan yang baik pada aspek laba bersih maupun modal usaha. Dalam laporan laba rugi, keuntungan atau laba yang dihasilkan pada tahun 2020 sebesar Rp. 146.000.000,- Selanjutnya dalam laporan neraca jumlah modal yang dimiliki pada tahun 2020 sebesar Rp. 250.000.000,-.

Pertumbuhan usaha dari aspek laba bersih dan modal usaha menunjukkan kemampuan manajemen Taufiq Store Kota Baubau dalam mengatur jalannya operasional dan pengendalian yang diterapkan salah satunya pada modal kerja yang dimiliki.

4.3 Deskripsi *Balanced Scorecard* Taufiq Store

Perspektif keuangan akan menggambarkan bagaimana kondisi keuangan perusahaan dengan menggunakan analisis rasio keuangan. Rasio keuangan yang digunakan adalah rasio profitabilitas, rasio likuiditas dan rasio aktivitas.

1) Rasio Profitabilitas

Rasio profitabilitas merupakan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba melalui semua kemampuan dan sumber daya yang dimilikinya Taufiq store yang berasal dari kegiatan penjualan, penggunaan aset, maupun penggunaan modal.

a. *Return On Assets* (ROA) Tahun 2020

$$\text{Return On Assets} = \frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Total Aset}} \times 100\%$$

Rp. 146.000.000

$$= \frac{\quad}{\text{Rp. 611.000.000}} \times 100\% = 23,90 \%$$

b. *Gross Profit Margin* (Margin Laba Kotor) Tahun 2020

$$\text{Gross Profit Margin} = \frac{\text{Laba Kotor}}{\text{Penjualan Bersih}}$$

$$= \frac{\text{Rp. 226.570.000}}{\text{Rp. 459.000.000}} \times 100\% = 49,36 \%$$

2) Rasio Likuiditas

a. Rasio Lancar (*Current Ratio*) Tahun 2020

$$\text{Rasio Lancar} = \frac{\text{Aset Lancar}}{\text{Utang Lancar}}$$

$$\frac{\text{Rp. 116.500.000}}{\text{Rp. 20.000.000}} = 583 \%$$

b. Rasio Kas (*Cash Ratio*) Tahun 2020

$$\text{Rasio Kas} = \frac{\text{Kas}}{\text{Utang Lancar}}$$

$$\frac{\text{Rp. 6.000.000}}{\text{Rp. 20.000.000}} = 30 \%$$

3) Rasio Aktifitas

Rasio aktivitas adalah rasio yang digunakan untuk mengukur efektifitas perusahaan dalam memanfaatkan sumber daya yang ada pada Taufiq store.

a. Perputaran Modal Kerja (*Working Capital Turn Over*)

Tahun 2020

$$\text{Perputaran Modal Kerja} = \frac{\text{Penjualan}}{\text{Aset Lancar}}$$

$$= \frac{\text{Rp. 459.000.000}}{\text{Rp. 116.500.000}} = 3,94$$

b. Perputaran Aset Tetap (*Fixed Assets Turn Over*) Tahun 2020

$$\text{Perputaran Aset Tetap} = \frac{\text{Penjualan}}{\text{Aset Tetap}}$$

$$\frac{\text{Rp. 459.000.000}}{\text{Rp. 494.500.000}} = 0,93$$

4.4 Deskripsi Penjualan *Taufiq Store*

Tabel 4.3Penjualan *Taufiq Store*Tahun 2020

No	Bulan	Jumlah (Rp)
1	Januari	35.000.000
2	Februari	50.000.000
3	Maret	36.000.000
4	April	30.000.000
5	Mei	66.000.000
6	Juni	36.000.000
7	Juli	27.000.000
8	Agustus	45.000.000
9	September	32.000.000
10	Oktober	27.000.000
11	November	31.000.000
12	Desember	44.000.000
	Total	459.000.000

Sumber:*TaufiqStore*, 2022

Selama tahun 2020 hasil penjualan pada *Taufiq Store* mengalami peningkatan dan penurunan dari tahun sebelumnya yang diakibatkan oleh semakin banyaknya permintaan dari pelanggan dan harga produk yang terjangkau bagi masyarakat namun akibat pandemic *covid-19* sehingga penjualan juga mengalami penurunan.

4.5 Pembahasan

4.5.1 Analisis SWOT *Taufiq Store*

1. Strategi SO adalah:

- a. Memperluas pangsa pasar dan menjalin kerjasama yang kuat

- b. Meningkatkan kualitas produk, layanan antar serta memperluas daya jangkau ke luar kota Baubau
 - c. Mendapatkan tambahan modal untuk pengembangan usaha
2. Strategi ST adalah :
- a. Mempertahankan harga produksi
 - b. Menjalin hubungan baik dengan pelanggan
 - c. Melakukan strategi beberapa stok bahan baku untuk mengantisipasi lonjakan harga bahan baku
3. Strategi WO adalah :
- a. Adanya perbaikan dan penambahan mesin secara berkala
 - b. Lebih meningkatkan promosi dengan online marketing yang lebih intensif
4. Strategi WT adalah :
- a. Membuat website pemasaran serta menjalin hubungan kerjasama dengan instansi pemerintahan
 - b. Menekan keberadaan barang yang cacat untuk menghasilkan harga produk yang berkualitas dan murah
 - c. Meningkatkan kesejahteraan SDM agar semakin produktif

4.5.2 Analisis *Balanced Scorecard* Taufiq Store

Pada perspektif keuangan, sasaran strategis peningkatan pendapatan Taufiq Store Kota Baubau dapat diukur dengan rasio keuangan yang digunakan adalah rasio profitabilitas, rasio likuiditas dan rasio aktivitas. Berdasarkan perhitungan rasio keuangan usaha Taufiq store diperoleh hasil sebagai berikut:

1. Rasio Profitabilitas

a. *Return On Assets* (ROA)

Analisis *return on asset* (ROA) menggambarkan perbaikan atas kinerja operasi dan mengukur efisiensi dari penggunaan total aktiva untuk menghasilkan profit. Oleh karena itu besarnya *return on asset* (ROA) Taufiq Store tahun 2020 sebesar 23,90%. Hasil perhitungan *retrun on asset* (ROA) tahun 2020 menunjukkan bahwa setiap Rp. 1,- aktiva yang diinvestasikan dapat memperoleh laba (*profit*) sebesar 23,90% untuk tahun 2020.

b. *Gross Profit Margin* (Margin Laba Kotor)

Gross profit margin yaitu rasio yang menggambarkan kemampuan perusahaan untuk memperoleh keuntungan dari tiap rupiah yang diperoleh. Pengukuran ini diperlukan sebagai indikator apakah perusahaan memperoleh pertumbuhan profit dalam periode yang lalu. Hasil perhitungan *gross profit margin* Taufiq Store pada tahun 2020 sebesar 49,36%. Hasil perhitungan ini menunjukkan bahwa setiap Rp. 1,- penjualan dapat menghasilkan laba (profit) sebesar 43,96% untuk tahun 2020.

2. Rasio Likuiditas

a. Rasio Lancar (*Current Ratio*)

Current Ratio merupakan untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam membayar kewajiban jangka pendek atau utang yang segera jatuh tempo pada saat ditagih secara keseluruhan. Hasil perhitungan menunjukkan bahwa *current ratio* Taufiq Store tahun 2020 sebesar 583%.

b. Rasio Kas (*Cash Ratio*)

Cash Ratio merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur seberapa besar kas yang tersedia untuk membayar utang. Hasil perhitungan menunjukkan bahwa *cash ratio* Taufiq Store tahun 2020 sebesar 30%.

3. Rasio Aktifitas

a. Perputaran Modal Kerja (*Working Capital Turn Over*)

Working capital Turn Over adalah rasio yang digunakan untuk mengukur perputaran semua aktiva lancar yang dimiliki perusahaan dan mengukur berapa jumlah penjualan yang diperoleh dari tiap rupiah aktiva lancar. Berdasarkan hasil perhitungan menunjukkan bahwa pada tahun 2020 perputaran modal kerja sebesar 3,94 kali.

b. Perputaran Aset Tetap (*Fixed Assets Turn Over*)

Fixed Aset Turn Over (FATO) adalah untuk mengukur berapa kali dana yang ditanamkan dalam aktiva tetap berputar dalam satu periode pada perusahaan Taufiq store. Hasil perhitungan menunjukkan bahwa perputaran aktiva tetap tahun 2020 sebesar 0,93 kali

Berdasarkan data yang telah dianalisis oleh penulis sebelumnya terhadap laporan keuangan perusahaan Taufiq Store dengan menggunakan tiga rasio keuangan, maka dalam kajian ini dapat diinterpretasikan perancangan pengukuran kinerja keuangan dengan menggunakan metode *Balanced Scorecard* pada perspektif keuangan tersebut tahun 2020 adalah sebagai berikut:

1. Rasio Profitabilitas

Rasio profitabilitas sebagaimana ditunjukkan pada tabel berikut:

Tabel 4.4 Perhitungan Rata-Rata Skor Rasio Profitabilitas dengan Metod *Balanced Scorecard* pada Taufiq Store Tahun 2020

Tahun	ROA	@	Hasil Penelitian	Skor
2020	0,2389	%	23,90	20
Tahun	GPM	@	Hasil Penelitian	Skor
2020	0,4936	%	49,36	20

Sumber: Data diolah (2022)

Perbandingan yang diperoleh secara rata-rata antara total aktiva dan laba perusahaan yaitu 1,3:1, yang berarti bahwa dengan 1,3 total aktiva yang dimiliki perusahaan dapat menghasilkan 1 laba. Hal ini menunjukkan bahwa perusahaan mampu mengoptimalkan aktivitya dalam menghasilkan laba bagi perusahaan.

2. Rasio Likuiditas

Tabel 4.5 Perhitungan Rata-Rata Skor Rasio Likuiditas dengan Metode *Balanced Scorecard* pada Taufiq Store Tahun 2020

Tahun	Current Ratio	@	Hasil Penelitian	Skor
2020	5,83	%	583	5
Total				5
Tahun	Cash Ratio	@	Hasil Penelitian	Skor
2020	0,73	%	73	5
Total				5

Sumber: Data diolah (2022)

Tabel diatas menunjukkan kondisi yang baik bagi perusahaan. Hal tersebut dikarenakan adanya penurunan pada utang lancar perusahaan yang akan jatuh tempo serta menandakan bahwa perusahaan mampu memenuhi kewajiban jangka pendeknya yang akan segera jatuh tempo dengan aktiva yang dimiliki perusahaan *Taufiq Store*.

3. Rasio Aktivitas

Tabel 4.6 Perhitungan Rata-Rata Skor Rasio Aktivitas dengan Metode *Balanced Scorecard* pada Taufiq Store Tahun 2020

Tahun	WCTO	@	Hasil Penelitian	Skor
2020	3,94	%	394	5
Total				5
Tahun	FATO	@	Hasil Penelitian	Skor
2020	0,93	%	93	4

Total				4
-------	--	--	--	---

Sumber: Data diolah (2022)

Tabel diatas menunjukkan kondisi perusahaan mampu mengelola seluruh aktiva dalam menghasilkan pendapatan usaha. Selain itu jumlah penjualan *Taufiq Store* hampir menyamai jumlah aktiva yang dimiliki perusahaan, ini menunjukkan perusahaan mampu mengoptimalkan aktiva dalam memperoleh pendapatan.

4.5.3 Perhitungan Metode *Balanced Scorecard*

Berdasarkan perhitungan data diatas sebelumnya, maka dapat diketahui data perkembangan kinerja keuangan pada *Taufiq store* tahun 2020 dengan menggunakan metode *Balanced Scorecard*. Dalam tahap 1 dapat diketahui total skor dan bobot indikator pada perusahaan dapat di interpretasikan yaitu sebagai berikut:

Tabel 4.7 Tahap 1 Perhitungan Total Score Profitabilitas, likuiditas dan Aktivitas Metode *Balanced Scorecard* Pada Perspektif Keuangan *Taufiq Store*

Perspektif Keuangan	Indikator Pengukuran	Jumlah Indikator	Skor	Bobot Indikator
Rasio Profitabilitas	ROA	2	20	10
	GPM		20	10
Total				20
Rasio Likuiditas	Current Ratio	2	5	2,5
	Cash Ratio		5	2,5
Total				5
Rasio Aktivitas	WCTO	2	5	2,5
	FATO		4	2
Total				4,5

Sumber: Data diolah (2022)

Berdasarkan perhitungan skor diatas, setelah diketahui bobot indikatornya maka selanjutnya dapat diketahui skor tertimbang maksimum kinerja keuangan pada perusahaan *Taufiq store* tahun 2020 dengan menggunakan metode *Balanced Scorecard*. Pada tabel ini dapat diketahui dalam metode *balanced scorecard* tahap 2 mengukur skor tertimbang maksimum yaitu sebagai berikut.

Tabel 4.8 Tahap 2 Mengukur Skor Tertimbang Maksimum Metode *Balanced Scorecard* pada Perspektif Keuangan *Taufiq Store*

Perspektif Keuangan	Indikator Pengukuran	Skor Indikator Maksimum	Bobot Indikator	Skor Tertimbang Maksimum
---------------------	----------------------	-------------------------	-----------------	--------------------------

Profitabilitas	2	4	20	80
Likuditas	2	4	5	20
Aktivitas	2	4	4,5	18

Sumber: Data diolah (2022)

Berdasarkan tabel di atas dapat dijelaskan bahwa perspektif keuangan pada rasio profitabilitas skor tertimbang maksimum sebesar 80, rasio likuditas skor tertimbang maksimum sebesar 20 dan rasio aktivitas skor tertimbang maksimum sebesar 18. Setelah diketahui skor tertimbang maksimal diatas, maka selanjutnya dapat diketahui skor indikator pada perusahaan Taufiq store tahun 2020 dengan menggunakan metode Balanced Scorecard. Dalam perhitungan tahap 3 yaitu mengukur jumlah skor indikator harus diketahui terlebih dahulu hasil penelitian indikator dan Kriteria skor masing-masing indikator dengan menggunakan rumus, sebagai berikut:

$$\text{Interval kelas} = (\text{nilai target-nilai minimum})/4$$

Dengan menggunakan rumus di atas, maka dapat diketahui kriteria masing-masing skor indikator dan juga dapat diketahui nilai dari masing-masing indikator yang di ukur yaitu sebagai berikut:

Kriteria skor indikator ROA adalah:

A = 10% - 15%

B = 5% - 10%

C = 0% - 5%

D = < 0%

Kriteria skor indikator GPM adalah:

A = 10% - 15%

B = 5% - 10%

C = 0% - 5%

D = < 0%

Kriteria skor indikator current ratio adalah:

A = 94% - 125%

B = 63% - 94%

C = 32% - 63%

D = < 32%

Kriteria skor indikator cash ratio adalah:

A = 26% - 35%

B = 17% - 26%

C = 8% - 17%

D = < 8%

Kriteria skor indikator WCTO adalah:

A = 90% - 120%

B = 60% - 90%

C = 30% - 60%

- D = < 30%
- Kriteria skor indikator FATO adalah:
- A = 90% - 120%
- B = 60% - 90%
- C = 30% - 60%
- D = < 30%

Berdasarkan kriteri skor indikator diatas, maka tahap 3 dalam mengukur jumlah skor indikator dapat dilihat pada tabel sebagai berikut:

Tabel 4.9 Tahap 3 Mengukur Jumlah Skor Indikator Metode *Balanced Scorecard* pada Perspektif Keuangan Taufiq Store

Perspektif Keuangan	Rasio	Nilai Target	Nilai	Skor Indikator
Profitabilitas	ROA	15%	A	4
	GPM	15%	A	4
Likuiditas	Current Ratio	125%	A	4
	Cash Ratio	35%	A	4
Aktivitas	WCTO	120%	A	4
	FATO	120%	B	3

Sumber: Data diolah (2022)

Berdasarkan data diatas, maka selanjutnya dapat diketahui nilai skor tertimbang masing-masing pada perusahaan Taufiq store tahun 2020. Dalam perhitungan tahap 4 yaitu mengukur nilai skor tertimbang diketahui berdasarkan jumlah skor indikator dan bobot indikator perusahaan. Diantaranya dapat dilihat pada tabel sebagai berikut:

Tabel 4.10 Tahap 4 Menghitung Nilai Skor Tertimbang Metode *Balanced Scorecard* pada Perspektif Keuangan Taufiq Store

Perspektif Keuangan	Jumlah Skor Indikator	Bobot Indikator	Skor Tertimbang
Profitabilitas	4	20	80
Likuiditas	4	5	20
Aktivitas	4	4,5	18
Total			118

Sumber: Data diolah (2022)

Berdasarkan data diatas, maka selanjutnya dapat diketahui nilai akhir per komponen masing-masing pada perusahaan Taufiq store tahun 2020. Dalam perhitungan tahap 5 yaitu

mengukur nilai akhir per komponen diketahui berdasarkan jumlah skor tertimbang maksimum dan skor tertimbang perusahaan. Nilai akhir per komponen dapat dilihat pada tabel sebagai berikut:

Tabel 4.11 Tahap 5 Mengukur Nilai Akhir per Komponen Metode *Balanced Scorecard* pada Perspektif Keuangan Taufiq Store

Perspektif Keuangan	Skor Tertimbang Maksimum	Skor Tertimbang	Nilai Akhir Komponen
Profitabilitas	80	80	100%
Likuiditas	20	20	100%
Aktivitas	18	18	100%

Sumber: Data diolah (2022)

Tabel tersebut menjelaskan bahwa perspektif keuangan rasio profitabilitas mendapatkan total nilai akhir komponen 100%, likuiditas mendapat total nilai akhir komponen 100% dan aktivitas mendapatkan total nilai akhir komponen 100%. Hal ini menunjukkan bahwa perusahaan Taufiq store telah mencapai kinerja yang baik pada perspektif keuangan yang dilihat pada nilai akhir komponen rasio profitabilitas, likuiditas dan aktivitas.

Berdasarkan data diatas, maka selanjutnya dapat diketahui penilaian akhir perspektif keuangan *Balanced Scorecard* pada perusahaan Taufiq store tahun 2020. Untuk menilai kesehatan keuangan maka menurut Sutrisno (2007) “bobot hasil penilaian aspek keuangan dibuat ekuivalennya agar dapat diperoleh hasil akhir kategori kesehatan perusahaan”. Dalam perhitungan penilaian akhir diketahui berdasarkan nilai akhir komponen. Nilai akhir per komponen pada perspektif keuangan dapat disajikan pada tabel sebagai berikut ini.

Tabel 4.12 Penilaian Akhir Perspektif Keuangan *Balanced Scorecard* pada Perspektif Keuangan Taufiq Store Tahun 2020

Perspektif Keuangan	Nilai Akhir Komponen	Kondisi	Kategori
Profitabilitas	100%	Sangat Sehat	AAA
Likuiditas	100%	Sangat Sehat	AAA
Aktivitas	100%	Sangat Sehat	AAA

Sumber: Data diolah (2022)

Dari data diatas pada perusahaan Taufiq Store diketahui bahwa profitabilitas mendapatkan total nilai akhir komponen 100,0% yaitu termasuk dalam kondisi sangat sehat dengan kategori AAA. Likuiditas mendapatkan total nilai akhir komponen 100% yaitu termasuk dalam kondisi sangat sehat dengan kategori AAA dan Aktivitas mendapatkan total

nilai akhir komponen 100,0% yaitu termasuk dalam kondisi sangat sehat dengan kategori AAA. Hal ini menunjukkan bahwa perusahaan Taufiq store telah mencapai kinerja yang baik pada perspektif keuangan yang dilihat pada tingkat kesehatan keuangan perusahaan.

5. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian tentang Analisis Kecukupan Modal Kerja Menggunakan Metode SWOT dan *Balanced Scorecard* Untuk Meningkatkan Penjualan Di Masa Pandemi Covid-19 Pada Taufiq Store, maka dapat disimpulkan bahwa hasil analisis SWOT tentang kecukupan modal kerja dalam meningkatkan penjualan di masa pandemi covid-19 pada Taufiq Store tahun 2020 sangat baik sesuai dengan matriks SWOT yang dibuat. Pada aspek kinerja keuangan dengan menggunakan metode *balanced scorecard* pada perspektif keuangan yang diukur dengan menggunakan rasio profitabilitas, likuiditas dan aktivitas telah mencapai kinerja yang baik dan efektif dengan kategori sangat sehat dimana rasio profitabilitas mendapatkan total nilai akhir komponen 100%, rasio likuiditas mendapatkan total nilai akhir komponen 100% dan rasio aktivitas mendapatkan total nilai akhir komponen 100%. Hal ini menunjukkan bahwa perusahaan Taufiq store telah mencapai kinerja yang baik pada perspektif keuangan yang dilihat pada tingkat kesehatan keuangan perusahaan

6. SARAN

Berdasarkan kesimpulan yang telah di paparkan diatas, maka saran yang dapat penulis berikan yaitu sebagai berikut:

- 1) Taufiq store sebaiknya terus meningkatkan kinerja keuangan pada rasio profitabilitas, likuiditas dan aktivitas sehingga dimasa mendatang perusahaan terus mampu mencapai total skor maksimal serta menghasilkan kinerja keuangan perusahaan secara optimal.
- 2) Bagi Peneliti selanjutnya agar penelitian ini dapat menjadi lebih sempurna dalam mewujudkan perancangan pengukuran kinerja keuangan dengan menggunakan metode *balanced scorecard*.

7. DAFTAR PUSTAKA

A.A Anwar Prabu Mangkunegara (2012). Manajemen Sumber Daya Manusia. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya.
Bambang Riyanto. 2010. *Dasar-Dasar Pembelanjaan Perusahaan*, ed. 4, BPFE-. Yogyakarta

Basu Swastha DH. 2014. *Manajemen Pemasaran*. BPFE: Yogyakarta

Dermawan Syahril dan Djahotman Purba, 2013, *Analisis Laporan Keuangan*, Edisi. Kedua, Mitra Wacana Media, Jakarta.

Freddy Rangkuti, 2016. *Teknik Membedakan Kasus Bisnis Analisis SWOT*. Gramedia. Jakarta.

Hery. 2015. *Analisis Laporan Keuangan*. Yogyakarta: CAPS (Center for Academic Publishing Service).

Mulyadi. 2010. *Sistem Akuntansi*, Edisi ke-3, Cetakan ke-5. Salemba. Empat, Jakarta.

Nisak, Zuhrotun. 2013. Analisis SWOT Untuk Menentukan Strategi Kompetitif. *Jurnal Ekbis* Vol. 9 No 2.

Sutrisno. 2007. *Manajemen Keuangan: Teori, Konsep dan Aplikasi*. Yogyakarta: Ekonisia.