



## Ranah Research : Journal of Multidisciplinary Research and Development

+62 821-7074-3613

[ranahresearch@gmail.com](mailto:ranahresearch@gmail.com)

<https://jurnal.ranahresearch.com/>



## Analisis Pengukuran Kinerja dengan Menggunakan Metode Balanced Scorecard Pada PT X

Ni Nyoman Niki Wagiswari, Desak Ayu Sista Dewi

<sup>1</sup> Teknik Industri Universitas Udayana. Indonesia, [nikiwagiswari@gmail.com](mailto:nikiwagiswari@gmail.com)

<sup>2</sup> Teknik Industri Universitas Udayana. Indonesia, [Sistadasd@unud.ac.id](mailto:Sistadasd@unud.ac.id)

Corresponding Author: [nikiwagiswari@gmail.com](mailto:nikiwagiswari@gmail.com) <sup>1</sup>

**Abstract:** *PT X is a company engaged in corporate vehicle rental that still uses the traditional method of measuring the company's performance, namely by measuring the financial aspect only, even though the performance measurement only by looking at the financial aspects still has a weakness, so it is needed to measure the company's performance effectively, one of which is using the balanced scorecard method. There are four balanced scorecard perspectives, namely: (1) financial perspective, (2) customer perspective, (3) internal business process perspective, (4) learning and growth perspective. The purpose of this research to determine the performance of PT X is reviewed from four perspectives. Data collection in this research is carried out by interview and observation, then the data collected is analyzed by the balanced scorecard method. The results of this study showed that the performance of PT X which was measured with four perspectives in the balanced scorecard considered to be quite good while still needing to be improved*

**Keyword:** *performance measurement, balanced scorecard, balanced scorecard perspective*

**Abstrak:** PT X merupakan perusahaan yang bergerak dibidang penyewaan kendaraan korporasi yang masih menggunakan cara tradisional dalam melakukan pengukuran kinerja perusahaannya, yaitu dengan mengukur aspek keuangannya saja, padahal pengukuran kinerja hanya dengan melihat aspek keuangan masih memiliki kelemahan, sehingga dibutuhkan alat untuk mengukur kinerja perusahaan secara efektif salah satunya menggunakan metode *balanced scorecard*. Terdapat empat perspektif *balanced scorecard* yaitu: (1) perspektif keuangan, (2) perspektif pelanggan, (3) perspektif proses bisnis internal, (4) perspektif pembelajaran dan pertumbuhan. Tujuan dari penelitian ini untuk mengetahui kinerja PT X ditinjau dari empat perspektif. Pengumpulan data dalam penelitian ini dilakukan dengan wawancara dan observasi, kemudian data yang dikumpulkan dianalisis dengan metode *balanced scorecard*. Hasil dari penelitian ini menunjukkan kinerja PT X yang diukur dengan empat perspektif dalam metode *balanced scorecard* dinilai cukup baik dengan tetap perlu ditingkatkan.

**Kata Kunci:** pengukuran kinerja, balanced scorecard, perspektif balanced scorecard

---

## PENDAHULUAN

Meningkatnya Persaingan bisnis pada sektor industri jasa masa kini menjadikan seluruh perusahaan jasa melakukan peningkatan standar kinerja dalam berbagai unsur sumber dayanya agar dapat memiliki kinerja perusahaan yang baik. Tantangan dari adanya persaingan yang semakin meningkat mendorong perusahaan untuk melakukan hal – hal yang dianggap penting untuk dapat memiliki daya saing strategi serta meningkatkan kinerja perusahaan secara keseluruhan guna memenangkan persaingan yang pada akhirnya perusahaan dapat mencapai tujuan yang telah ditetapkan (Darmawan & Suamba, 2017). Artinya suatu perusahaan dapat dikatakan berkembang dan mampu bersaing apabila perencanaan dan strategi yang dijalankan dapat tercapai, termasuk dalam kemampuan perusahaan untuk menarik dan mampu memuaskan konsumen.

Pengukuran kinerja perusahaan menjadi salah satu hal terpenting bagi manajemen untuk dapat mengevaluasi performa perusahaan serta perencanaan target dan tujuan perusahaan di masa mendatang (Kurniasari & Memarista, 2017). Pengukuran kinerja memegang peranan penting dalam dunia bisnis, dikarenakan dengan dilakukannya pengukuran kinerja dapat membantu untuk mengetahui efektivitas dari penetapan suatu strategi serta penerapannya dalam kurun waktu tertentu, dapat membantu dalam menilai keberhasilan perusahaan dan mendeteksi kelemahan atau kekurangan yang ada dalam perusahaan yang selanjutnya dapat dilakukan perbaikan dimasa mendatang (Erwin & Prabowo, 2015).

Pada umumnya perusahaan saat ini masih menggunakan cara tradisional untuk mengukur kinerjanya. Termasuk PT X yang merupakan perusahaan yang bergerak dibidang penyewaan kendaraan korporasi juga masih menggunakan cara tradisional dalam melakukan pengukuran kinerja perusahaannya, yaitu dengan mengukur aspek keuangannya saja. Padahal pada kenyataannya penggunaan penilaian kinerja tradisional yang hanya berfokus pada pengukuran finansial masih memiliki kelemahan, yaitu tidak mampunya dalam memaparkan kinerja aktiva tak berwujud dalam laporan keuangan secara memadai, padahal komponen lain seperti struktur aset perusahaan di era informasi ini justru didominasi oleh aktiva tak berwujud yang merupakan harta-hata intelektual seperti sistem, teknologi, skill, *enter-preneurship* karyawan, loyalitas konsumen, kultur organisasi, dan kepuasan pelanggan (Darmasto, et al., 2014). Ditambah X. merupakan perusahaan jasa sewa yang mengedepankan kualitas layanan, termasuk kedalam bagaimana karyawannya dapat menambah jumlah pelanggan serta mempertahankan loyalitas pelanggannya agar perusahaan dapat terus berkembang, sehingga dari hal tersebut, seharusnya perusahaan dapat melakukan pengukuran kinerja dari semua aspek tidak hanya berfokus pada aspek keuangannya saja yang melalui evaluasi laporan keuangan.

Keberhasilan maupun kegagalan dari suatu perusahaan tidak hanya diukur dalam jangka pendek dengan melihat dari segi keuangannya saja, tetapi juga dari cara bagaimana perusahaan tersebut dapat mempertahankan kualitas kinerjanya. Sehingga dibutuhkan alat untuk mengukur kinerja perusahaan secara efektif salah satunya menggunakan sistem pengukuran kinerja yang dirancang oleh Kaplan dan Norton, metode yang dapat mengukur kinerja perusahaan dengan menggunakan empat perspektif yaitu metode *balanced scorecard*. *balanced scorecard* merupakan cara terstruktur bagi perusahaan untuk membantu pimpinan dalam mengetahui dan memastikan perusahaan dapat berkembang dan berjalan sesuai dengan tujuan perusahaan. Terdapat empat perspektif *balanced scorecard* yang dikaitkan dengan visi dan strategi organisasi, yaitu: (1) perspektif keuangan, (2) perspektif pelanggan, (3) perspektif proses bisnis internal, (4) perspektif pembelajaran dan pertumbuhan (Gaspersz dalam Darmawan & Suamba, 2017).

Sehingga dilakukannya pengukuran kinerja pada PT X dengan metode *balanced scorecard* dianggap perlu dan cocok untuk dilakukan guna memproduktifkan mekanisme dalam evaluasi kinerja perusahaan, dalam aspek keuangan dan aspek non keuangan dalam jangka pendek maupun jangka panjang. Oleh sebab itu, dalam hal ini penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “Analisis Pengukuran Kinerja Dengan Menggunakan Metode *balanced scorecard* Pada PT X”.

## METODE

Penelitian ini menggunakan jenis data meliputi data primer dan sekunder berupa data kualitatif dan data kuantitatif. Data primer merupakan data yang didapatkan langsung oleh seseorang yang sedang melakukan penelitian, data sekunder adalah data yang didapatkan dari sumber-sumber yang telah ada sebelumnya (Pandelege et al., 2021). Pengumpulan data primer didapatkan melalui kegiatan wawancara yang dilakukan dengan *admin head* dan *sales head* pada PT X, sedangkan pengumpulan data sekunder dilakukan dengan cara observasi dan pengumpulan data secara detail dari data PT X yang telah ada sebelumnya.

Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode *balanced scorecard* dengan proses analisis data yang dilakukan diantaranya, menganalisis gambaran umum mengenai perusahaan X. Melakukan wawancara dan observasi terhadap pihak PT X dalam mengumpulkan data dan informasi yang dibutuhkan dalam penelitian ini. Melakukan analisis indikator kinerja PT X dari keempat perspektif *balanced scorecard* sesuai dengan hasil data yang diperoleh. Indikator yang digunakan dalam pengukuran kinerja pada perspektif keuangan diantaranya, Net Profit Margin (NPM) serta tingkat pertumbuhan dan penjualan. Indikator pada perspektif pelanggan yaitu, akuisisi pelanggan dan retensi pelanggan. Pada perspektif proses bisnis internal, indikator yang digunakan yaitu proses inovasi dan layanan purna jual. Dan indikator pada perspektif pertumbuhan dan pembelajaran yaitu, retensi karyawan dan program pelatihan karyawan.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### *Perspektif Keuangan*

#### a) *Net Profit Margin (NPM)*

Perbandingan dari laba bersih dan penjualan. Semakin besar Net Profit Margin maka kinerja sebuah perusahaan akan menjadi produktif. Berikut merupakan tabel dari hasil perhitungan yang dilakukan berdasarkan Net Profit Margin:

**Tabel 1 . *Net Profit Margin (NPM)***

Tahun	Laba Bersih (Rp)	Penjualan (Rp)	NPM (%)
2020	11.053.481.479	45.117.500.134	24
2021	12.745.092.749	50.697.212.564	25
2022	15.975.680.115	56.790.450.713	28

Sumber : (Hasil Olahan Data)

Berdasarkan tabel 1 menunjukkan terjadinya peningkatan setiap tahunnya, bahwa NPM di tahun 2020 sebesar 24%. NPM tahun 2021 sebesar 25% . Dan NPM di tahun 2022 sebesar 28%. Hal ini mencerminkan kinerja perusahaan meningkat setiap tahunnya, karena semakin besar Net Profit Marginnya maka dalam kinerja perusahaan akan semakin produktif. Artinya, rasio tersebut menunjukkan bahwa perusahaan dapat dikatakan mampu dalam mengelola biaya operasinya dengan baik.

#### b) *Tingkat Pertumbuhan dan Penjualan*

Menunjukkan tingkat bagaimana kemampuan perusahaan dalam meningkatkan kinerja penjualannya yang diraih dibandingkan dengan tahun sebelumnya. Berikut merupakan tabel dari hasil perhitungan yang dilakukan berdasarkan Tingkat Pertumbuhan dan Penjualan:

**Tabel 2. Tingkat Pertumbuhan dan Penjualan**

Tahun	Penjualan pada Tahun n (Rp)	Penjualan pada tahun n-1 (Rp)	TPP (%)
2020	45.117.500.134	46.612.424.723	-3
2021	50.697.212.564	45.117.500.134	12
2022	56.790.450.713	50.697.212.564	12

Sumber : (Hasil Olahan Data)

Berdasarkan tabel 2 dapat dilihat bahwa, Tingkat Pertumbuhan dan Penjualan pada tahun 2020 yaitu sebesar -3% yang artinya terjadi penurunan penjualan dari tahun 2019 ke 2020 dimana penjualan tahun 2019 yaitu sebesar Rp. 46.612.424.723,- lebih besar dari penjualan tahun 2020 yaitu sebesar Rp. 45.117.500.134,- , hal ini disebabkan karena pada tahun 2020 adanya wabah virus corona yang mengakibatkan banyak sektor industri mengalami penurunan aktivitas sehingga berpengaruh terhadap penjualan sewa kendaraan di PT X. Tetapi pada tahun 2020 ke 2021 mengalami peningkatan sebesar 15% terlihat dari penjualan tahun 2020 yaitu sebesar Rp.45.117.500.134,- lebih kecil dari penjualan tahun 2021 yaitu sebesar Rp.50.697.212.564,- dimana Tingkat Pertumbuhan dan Penjualan pada tahun 2021 sebesar 12%. Pada tahun 2022 Tingkat Pertumbuhan dan Penjualan sebesar 12% juga. Hal ini mencerminkan kinerja perusahaan dalam meningkatkan penjualan dapat dikatakan cukup baik karena mampu meningkatkan penjualan Kembali setelah adanya wabah virus corona pada tahun 2020 namun tetap harus meningkatkan lebih lagi kinerja perusahaan dalam penjualan agar Tingkat Pertumbuhan dan Penjualan meningkat setiap tahunnya.

### **Perspektif Pelanggan**

#### a) Tingkat Perolehan Pelanggan Baru (Akuisisi Pelanggan)

Akuisisi Pelanggan merupakan rasio untuk mengukur tingkat kemampuan serta keberhasilan perusahaan dalam menarik minat pelanggan baru dalam menggunakan jasa / produk perusahaan. Berikut adalah tabel hasil perhitungan berdasarkan Akuisisi Pelanggan:

**Tabel 3. Akuisisi Pelanggan**

Tahun	Jumlah Pelanggan Baru	Total Pelanggan	Akuisisi Pelanggan (%)
2020	20	130	15
2021	31	116	27
2022	62	162	38

Sumber : (Hasil Olahan Data)

Berdasarkan tabel 4.3 Akuisisi Pelanggan di atas diketahui bahwa nilai Akuisisi Pelanggan PT X dari tahun 2020 hingga tahun 2022 konsisten mengalami peningkatan setiap tahunnya. Akuisisi pelanggan pada tahun 2020 sebesar 15%. Pada tahun 2021 Akuisisi Pelanggan sebesar 27% dan tahun 2022 sebesar 38%. Hal tersebut membuktikan bahwa kinerja perusahaan dalam menarik pelanggan baru untuk menggunakan jasanya dapat dikatakan berhasil, sehingga kinerjanya perlu dipertahankan serta ditingkatkan.

#### b) Kemampuan Mempertahankan Pelanggan (Retensi Pelanggan)

Retensi Pelanggan adalah bagaimana kinerja dalam perusahaan dalam mempertahankan hubungan dengan pelanggan. Berikut adalah tabel dari hasil perhitungan berdasarkan Retensi Pelanggan:

**Tabel 4. Retensi Pelanggan**

Tahun	Jumlah Pelanggan Lama	Total Pelanggan	Retensi Pelanggan (%)
2020	110	130	85
2021	85	116	73
2022	100	162	62

Sumber : (Hasil Olahan Data)

Berdasarkan tabel 4 dapat diketahui bahwa nilai Retensi Pelanggan dari PT X di tahun 2020 ke 2019 mengalami penurunan sebesar 12%. Penurunan tersebut disebabkan karena adanya persaingan harga dari competitor lain terutama competitor lokal sehingga beberapa pelanggan memilih untuk berpindah vendor selain itu beberapa perusahaan juga beralih dari sewa menjadi asset. Sedangkan dari tahun 2021 ke 2022 juga kembali mengalami penurunan sebesar 11% yang menjadi masalah utama selain harga dan peralihan asset juga disebabkan karena adanya masalah dari adanya wabah virus corona yang terjadi mulai tahun 2020 di Indonesia yang menyebabkan menurunkan aktivitas perusahaan-perusahaan yang berdampak juga pada pemutusan sewa kendaraan karena menurunkan kegiatan operasi perusahaan.

### ***Perspektif Proses Bisnis Internal***

#### a) Proses Inovasi

PT X telah selalu melakukan inovasi-inovasi baru dalam meningkatkan kinerja perusahaan. Inovasi-inovasi tersebut merupakan pengembangan teknologi untuk mendukung proses kerja serta inovasi layanan terhadap pelanggan. Diantaranya layanan dalam sebuah aplikasi yang memberikan layanan untuk kendaraan customer secara online dan terintegrasi. PT X juga menghadirkan aplikasi sewa mobil *ass* untuk mempermudah layanan, aplikasi sewa mobil online tanpa kunci mulai hitungan jam dan bisa digunakan 24/7 untuk keperluan perkantoran ataupun pribadi. Berdasarkan uraian tersebut dapat dikatakan PT X yang didukung oleh pusat telah melakukan inovasi dalam proses bisnisnya dan secara keseluruhan proses inovasi tersebut sudah dapat dinilai baik.

#### b) Layanan Purna Jual

PT X mengutamakan pelayanan sebaik mungkin kepada calon pelanggan maupun pelanggannya demi memenuhi komitmennya dalam memberikan pelayanan terbaik kepada pelanggan. Demi menjaga kepuasan dan loyalitas pelanggan PT X memberikan berbagai Layanan Purna Jual, diantaranya menyediakan asuransi pada seluruh kendaraan yang di sewa oleh pelanggan serta perpanjang premi asuransi, memberikan jasa perawatan kendaraan di tempat customer, layanan perbaikan kendaraan dan ganti kendaraan sementara apabila terjadi insiden yang mengharuskan mobil untuk di ganti ataupun proses perbaikan yang lebih dari 4 jam, layanan perpanjangan STNK dan seluruh proses administrasi. Dari uraian tersebut menunjukkan bahwa kinerja perusahaan berdasarkan tolak ukur Layanan Purna Jual sudah baik.

### ***Perspektif Pertumbuhan dan Pembelajaran***

#### a) Retensi Karyawan

Retensi karyawan merupakan kemampuan perusahaan dalam mempertahankan pekerjaannya yang berkompeten dan memiliki skill yang sejalan dengan visi misi perusahaan. Berikut adalah tabel hasil perhitungan berdasarkan Retensi Karyawan:

**Tabel 5. Retensi Karyawan**

Tahun	Jumlah Karyawan Keluar	Total Karyawan	Retensi Karyawan (%)
2020	0	33	0
2021	3	30	10
2022	0	31	0

Sumber : (Hasil Olahan Data)

Tabel 5 menunjukkan adanya tingkat retensi karyawan yang meningkat 10% dari tahun 2020 ke tahun 2021. Keluarnya karyawan disebabkan oleh beberapa alasan, karena keinginan sendiri dari karyawan tersebut mencari pekerjaan di tempat lain dan ada yang diberhentikan oleh perusahaan karena masalah etika karyawan. Kemudian dari tahun 2022 retensi karyawan sebesar 0%. Hal ini menunjukkan semakin sedikit karyawan yang keluar serta adanya pemberhentian karyawan di tahun 2021 oleh perusahaan sendiri, hal itu menunjukkan bahwa semakin baik pihak perusahaan dalam mempertahankan karyawannya yang memang berkompeten dan mendukung kinerja perusahaan.

b) Program Pelatihan Karyawan

PT X rutin mengikutkan seluruh karyawannya dalam program pelatihan rutin yang diselenggarakan setiap tahunnya.

**Tabel 6. Program Pelatihan Karyawan**

Tahun	Program Pelatihan	Tujuan
2020	Kolaborasi Tim	Meningkatkan kolaborasi organisasi dan agar kolaborasi tetap terjaga sehingga menciptakan tim yang efektif
2021	Kolaborasi Tim	Menyelesaikan project sesuai dengan materi training yang telah di dapatkan pada training sebelumnya untuk meningkatkan kolaborasi antar anggota organisasi
2022	Meningkatkan Skill	Meningkatkan dan menjaga performa kinerja setiap anggota agar dapat mencapai tujuan perusahaan

Sumber : (PT X)

Berdasarkan uraian pada tabel 6 menunjukkan program pelatihan karyawan berjalan rutin setiap tahunnya dengan mengangkat tema dari nilai-nilai perusahaan. Berdasarkan hal tersebut menunjukkan kinerja perusahaan berdasarkan tolak ukur program pelatihan karyawan sudah baik.

## KESIMPULAN

Berdasarkan dari hasil pembahasan pada bab sebelumnya, dapat disimpulkan secara keseluruhan kinerja dari PT X yang diukur dengan metode *balanced scorecard* dinilai cukup baik, hal tersebut dapat terlihat dari kesimpulan hasil analisis setiap perspektif mya yaitu sebagai berikut:

1. Perspektif Keuangan

Kinerja PT X pada perspektif keuangan dinilai baik. Terlihat dari Net Profit Margin yang meningkat tiap tahunnya selama periode tahun 2020-2022. Hanya saja sempat mengalami penurunan pada Tingkat Pertumbuhan dan Penjualan pada tahun 2020 dikarenakan adanya wabah virus corona di Indonesia yang mengakibatkan aktivitas operasional sebagian besar sektor industri menurun dan berdampak pada penyewaan kendaraan oleh pelanggan. Namun pada tahun 2021-2022 Tingkat Pertumbuhan dan Penjualan meningkat. Dari tolak ukur perspektif keuangan perusahaan diharapkan dapat mempertahankan kinerjanya dan meningkatkan lebih lagi kinerjanya.

2. Perspektif Pelanggan

Kinerja PT X pada perspektif pelanggan dinilai cukup baik namun perlu ditingkatkan lagi. Hal tersebut terlihat dari Akuisisi Pelanggan yang meningkat setiap tahunnya yang

berarti PT X berhasil melakukan kinerjanya dalam menarik minat pelanggan dalam menggunakan jasa sewanya. Namun pada hasil Retensi Pelanggan menurun setiap tahunnya, hal tersebut dikarenakan persaingan harga dari kompetitor lain khususnya vendor lokal serta semakin bertambahnya perusahaan yang beralih dari sewa menjadi kendaraan asset.

3. Perspektif Proses Bisnis Internal

Kinerja PT X pada perspektif proses bisnis internal dinilai baik. PT X telah melakukan Proses Inovasi dari segi penerapan teknologi canggih yang digunakan dalam membantu proses kerja perusahaan serta membantu dalam memberikan layanan yang lebih baik kepada pelanggan. Dan dilihat dari Layanan Purna Jual yang dilakukan sudah mencakup seluruh kebutuhan dari pelanggan, mulai dari pelayanan asuransi, proses urusan administrasi hingga layanan perawatan kendaraan pelanggan.

4. Perspektif Pembelajaran dan Pertumbuhan

Kinerja PT X dari perspektif pembelajaran dan pertumbuhan dinilai cukup baik namun perlu ditingkatkan lagi kedepannya. Dilihat dari retensi karyawan bagaimana perusahaan dapat mempertahankan karyawannya walaupun sempat adanya karyawan yang keluar, namun itu juga disebabkan salah satunya karena adanya pengeluaran karyawan dari pihak perusahaan dikarenakan masalah etika karyawan. Serta dilihat dari program pelatihan karyawan yang berlangsung secara rutin setiap tahunnya dan melibatkan seluruh karyawan dalam pelatihan tersebut perusahaan dinilai baik dalam tolak ukur pespektif pembelajaran dan pertumbuhan.

## REFERENSI

- Afiq, M.K., Ardyanfitri, H. (2021). Analisis Kinerja Manajemen PT. Sariguna Primatirta Tbk. Menggunakan Metode balanced scorecard Periode 2018-2020. *Jurnal Manajemen dan Inovasi*, Vol. xx No. xx.
- Amalia, Nadia Rizki. (2021). Penggunaan Balance Scorecard Sebagai Penilaian Kinerja CV ABC. Laporan Magang. Yogyakarta: Universitas Islam Indonesia.
- Arifuddin, Ilahi, A.A.A., Alimuddin, F. (2022). Evaluasi Kinerja Keuangan Berdasarkan Metode Balance Scorecard Pada PT. Bosowa Asuransi Di Makassar. *Accounting, Accountability and Organization System Journal*, Vol. 4(1).
- Ayuni, Ni Made Sri dan Gorda, A.A.N. Oka Suryadinatha. (2020). balanced scorecard Solusi Mengukur Kinerja LPD di Kabupaten Buleleng. Badung: Nilacakra.
- Darmasto, Bonifatius dkk. (2014). Analisis Pengukuran Kinerja Perusahaan Dengan Metode balanced scorecard (Studi pada PT XL Axiata Tbk – Jakarta). *Jurnal SOROT* 9 .
- Darmawan, D.P. dan Suamba, K. (2017). Analisis Kinerja Perusahaan CV. Bali Indah dengan Metode Balanced Scorecard. *Jurnal Manajemen Agribisnis* Vol. 5.
- Erwin dan Prabowo, Hartiwi. (2015). Analisis Pengukuran Kinerja Menggunakan Metode balanced scorecard Pada PT. Bahtera Utama. *Binus Business Review* Vol. 6 No. 1.
- Hamdalah, M.R., Muhammad, K., Safitri, T.A., (2021). Analisis Kinerja Perusahaan Sebagai Upaya Meningkatkan Kinerja Perusahaan Menggunakan Metode balanced scorecard (Studi Kasus: PT.XYZ). *Jurnal Pendidikan dan Teknologi Indonesia*, Vol. 1 No.1.
- Kesek, F.N., Sabijono, H., Tirajoh, V.Z. (2020). Analisis Kinerja Perusahaan Dengan Menggunakan Metode balanced scorecard Pada PT. Nenggapratama Internusantara. *Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi*, Vol: 8 No. 4.
- Khadijah, D.S., Sari, Y.R., Aini, Q. (2020). Analisis Kinerja Rantai Pasok Menggunakan Metode balanced scorecard Pada PT. Sumber Alfaria Trijaya, Tbk (Alfamart). *Jurnal Sistem Informasi*, Vol. 9 No.2.
- Kurniasari, Verni dan Memarista, Gesti. (2017). Analisis Kinerja Perusahaan Menggunakan Metode balanced scorecard (Studi Kasus Pada PT. Aditya Sentana Agro). *Jurnal AGORA* Vol. 5, No. 1.

- Luis, Suwardi dan Biromo, Prima A. (2007) Step by Step in Cascading balanced scorecard to Functional Scorecards. Jakarta: PT Gramedia.
- Nugraha, Sukma dkk. (2023). Analisa Kinerja Perusahaan Menggunakan Metode Balance Scorecard di PT. Medan Juta Rasa. Buletin Utama Teknik Vol. 18.
- Pandaleke, R.B., Tinangon, J.J., Wangkar, A. (2021). Penerapan balanced scorecard Sebagai Alternatif Pengukuran Kinerja Pada PT. Bank Sultgo Cabang Ratahan. Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi.
- Permana, Ibar Adi. (2020). Analisis Penilaian Kinerja Dosen Menggunakan Metode Balance Scorecard (Studi Kasus STT Sangkakala). Jurnal Riset Ekonomi dan Bisnis.
- Ramadani, M.N., Alam, S., Ibrahim, F.N. (2020). Penilaian Kinerja Menggunakan Metode balanced scorecard Di Kementerian Agama Kabupaten Bone. JRAMB, Vol. 6 No.2.
- Riwu, S.L., Wibowo, A., Budiyatno, K.C. (2021). Penilaian Kinerja Rumah Sakit Dengan Menggunakan Pendekatan Balanced Scorecard: Systematic Review. Jurnal Manajemen Kesehatan Yayasan RS.Dr.Soetomo, Vol.7 No.2.
- Sadikin, S., Sujana, D., Hadiani, D. (2020). Pengukuran Kinerja Tenant IBT-POLMAN Bandung Menggunakan Metode Balanced Scorecard. Jurnal Ilmiah Manajemen, Ekonomi, dan Akuntansi, Vol. 4 No.3.
- Sulisworo, Dwi. (2009). Pengukuran Kinerja. Buku Ajar Teknik Industri; Universitas Ahmad Dahlan.
- Yuwono, Sony dkk. (2007). Petunjuk Praktis Penyusunan balanced scorecard Menuju Organisasi yang Berfokus pada Strategi. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.