

BAB V

ANALISIS DATA

Pada bab V ini, penulis akan melakukan analisis terhadap masalah yang ada dengan menggunakan hasil pengolahan data yang telah dilakukan pada bab sebelumnya.

5.1 ANALISIS TERHADAP PERSPEKTIF FINANSIAL

Untuk mencapai tujuan strategis yang telah ditetapkan yaitu meningkatkan investasi dan mencapai profitisasi usaha, maka perlu dianalisis hasil pengolahan data pada halaman 71-75 berikut ini :

a. ROI (Return On Investment)

Berdasarkan hasil pengolahan data ROI mengalami kenaikan selama tiga tahun yaitu 17 %, 20 % dan 21 %. Laba bersih yang bisa diperoleh dari seluruh kekayaan yang dimiliki perusahaan dalam tiga tahun rata-rata sebesar 19 %. Semakin tinggi nilai ROI berarti semakin tinggi efektifitas penggunaan asset dan semakin menguntungkan perusahaan tersebut.

b. Profit Margin

Dilihat dari pengolahan data Profit Margin mengalami penurunan sebesar 0,3 % yaitu sebesar 2,1 % , 1,7 % dan 1,8 %. Keuntungan operasional mengalami penurunan dari setiap rupiah penjualan dikarenakan peningkatan laba operasi lebih kecil dibandingkan dengan peningkatan penjualannya.

c. ROE (Return On Equity)

Berdasarkan hasil pengolahan data, ROE mengalami kenaikan selama tiga tahun yaitu sebesar 33,5%, 34 % dan 36,7 %. Ini berarti keuntungan yang menjadi hak pemilik modal sendiri sebesar 37,1 %.

d. Tingkat Perputaran Piutang

Berdasarkan hasil pengolahan data, tingkat perputaran piutang selama tiga tahun mengalami kenaikan sebesar 10 x yaitu sebesar 26 x, 41 x dan 37 x.. Ini berarti rata-rata piutang tersebut dilunasi hanya dalam jangka waktu 7,3 hari.

e. Tingkat Perputaran Aktiva

Berdasarkan hasil pengolahan data, tingkat perputaran aktiva mengalami kenaikan sebesar 2 x selama tiga tahun yaitu sebesar 8,4 x, 8,1 x dan 8,6 x. Ini berarti penjualan yang bisa diciptakan dari setiap rupiah aktiva yang dimiliki sebesar 9,5 x.

5.2 ANALISIS TERHADAP PERSPEKTIF PELANGGAN

Untuk mencapai tujuan strategis yang telah ditetapkan yaitu meningkatkan kualitas pelayanan dan meningkatkan jumlah pelanggan, maka perlu dianalisis hasil pengolahan data berikut ini :

1. Uji Validitas

Berdasarkan hasil kuesioner pada halaman 76-80, dari 30 butir pertanyaan hanya 3 yang tidak valid dikarenakan r hitungnya yaitu 0,187 , 0,185 dan 0,236 lebih kecil dari r tabelnya yaitu 0,312 , sedangkan yang lainnya valid

dikarenakan r hitung lebih besar dari r tabel. Sehingga data yang valid memenuhi syarat untuk pengujian selanjutnya.

2. Pada uji reliabilitas

Berdasarkan hasil pengujian validitas pada halaman 81, dari 27 butir pertanyaan yang valid yang merupakan hasil seleksi validitas item dengan menggunakan Koefisien Alpha Cronbach ternyata nilai α adalah 0,862 lebih besar dari 0,5000 artinya instrumen penelitian ini mempunyai kehandalan (reliabilitas) sebesar 0,862. Dengan demikian dapat dikatakan bahwa data yang diperoleh dari kuesioner yang digunakan dapat dipercaya, mantap dan stabil.

Ini berarti berdasarkan survey dengan menggunakan kuesioner, pelanggan cukup terpuaskan dengan pelayanan dari perusahaan.

5.3 ANALISIS TERHADAP PERSPEKTIF PROSES BISNIS INTERNAL

Untuk mencapai tujuan strategis yang telah ditetapkan yaitu meningkatkan inovasi kualitas pelayanan dan meningkatkan kehandalan proses pelayanan, maka perlu dianalisis hasil pengolahan pada halaman 82-84.

1. Proses Inovasi

Pengukuran waktu proses adalah sebesar 20 %. Ini berarti 80 % dari waktu pengolahan tidak menambah nilai bagi produk. Jadi yang dikerjakan hanya 20 % dari waktu yang ada.

2. Proses Operasi

Pengukuran waktu proses adalah sebesar 33 %. Ini berarti 67 % dari waktu pengolahan tidak menambah nilai bagi produk. Jadi yang dikerjakan hanya 33 % dari waktu yang ada.

3. Proses Layanan Purna Jual

Pengukuran waktu proses adalah sebesar 16 %. Ini berarti 84 % dari waktu pengolahan tidak menambah nilai bagi produk. Jadi yang dikerjakan hanya 16 % dari waktu yang ada.

Dengan memonitor MCE, perusahaan dapat mengurangi aktivitas tidak menambah nilai dan kemudian mempercepat produk sampai ke pelanggan.

5.4 ANALISIS TERHADAP PERSPEKTIF PEMBELAJARAN DAN PERTUMBUHAN

Untuk mencapai tujuan strategis yang telah ditetapkan yaitu meningkatkan produktivitas SDM dan menerapkan budaya perusahaan yang mendukung peningkatan kualitas SDM, maka perlu dianalisis hasil pengolahan data pada halaman 85-93 berikut ini :

a. Retensi Pekerja

Retensi pekerja selama tiga tahun mengalami penurunan yaitu dari 2,5 % menjadi 0 %. Ini berarti pekerja pada perusahaan ini mempunyai loyalitas yang cukup tinggi terhadap perusahaan.

b. Produktivitas Pekerja

Produktivitas pekerja selama tiga tahun mengalami kenaikan yaitu dari 9,23 menjadi 10,16. Ini berarti produktivitas pekerja dalam perusahaan cukup tinggi.

c. Kepuasan Pekerja

1. Uji Validitas

Berdasarkan hasil pengolahan data kuesioner pada halaman 85-90, dari 45 butir pertanyaan hanya 4 yang tidak valid dikarenakan r hitung yaitu sebesar 0,302 , 0,1158 , 0,1669 dan $0,31 < r$ tabel yaitu sebesar 0,312 , sedangkan yang lainnya valid dikarenakan r hitung $>$ dari r tabel. Sehingga data yang valid memenuhi syarat untuk pengujian selanjutnya.

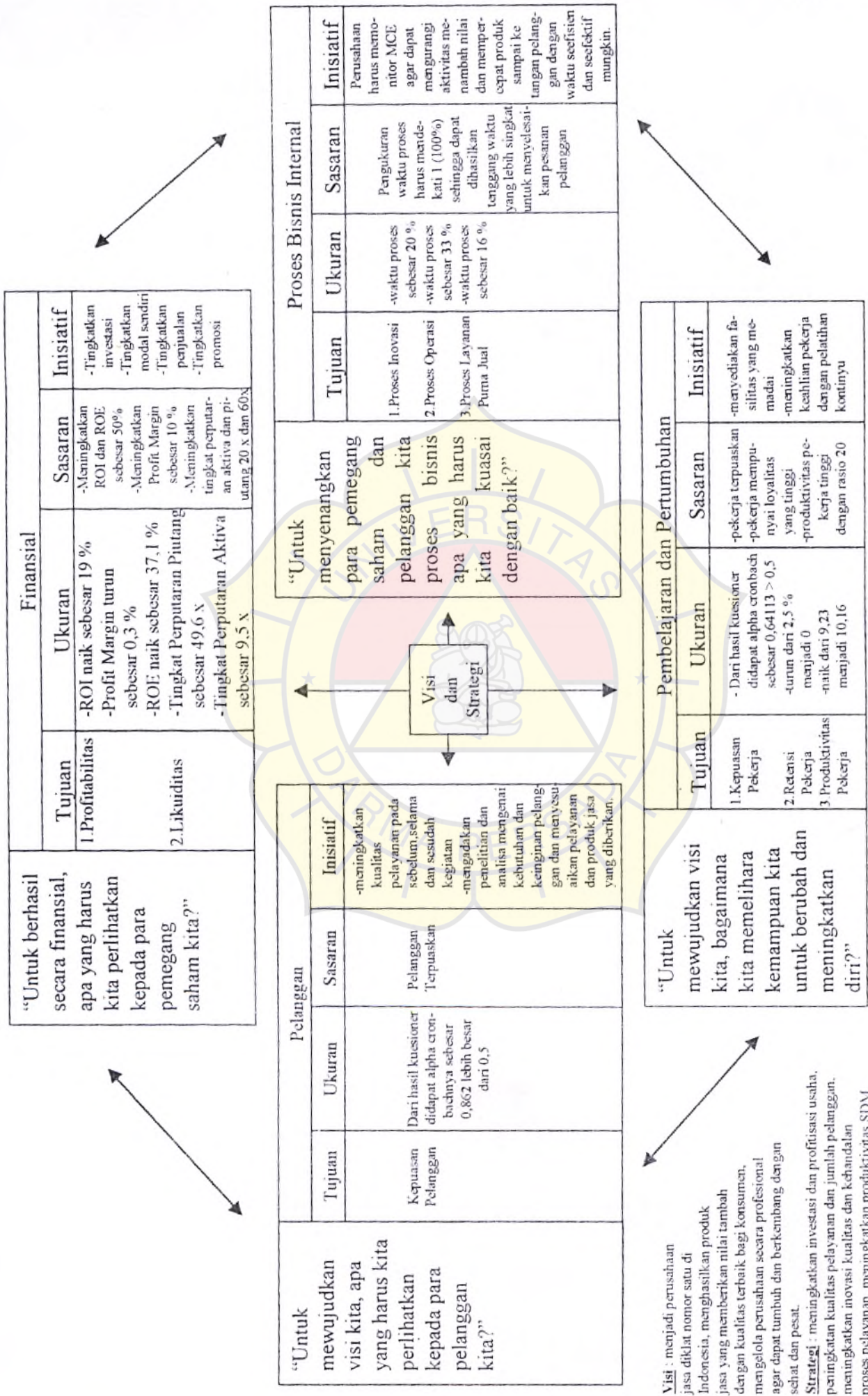
2. Uji Reliabilitas

Berdasarkan hasil pengolahan data kuesioner pada halaman 91, dari 41 butir pertanyaan yang valid yang merupakan hasil seleksi validitas item dengan menggunakan Koefisien Alpha Cronbach ternyata nilai α adalah 0,64113 lebih besar dari 0,5000 artinya instrumen penelitian ini mempunyai kehandalan (reliabilitas) sebesar 0,64113 dengan demikian dapat dikatakan bahwa data yang diperoleh dari kuesioner yang digunakan dapat dipercaya, mantap dan stabil.

Ini berarti berdasarkan survey dengan menggunakan kuesioner, pekerja cukup terpuaskan. Untuk lebih jelas dapat dilihat pada Tabel 5.1 berikut ini.

Tabel 5.1 Analisis Strategi Bisnis Dengan Balanced Scorecard

Perspektif	Tujuan Strategis	Indikator	Keterangan
Finansial	<ul style="list-style-type: none"> - meningkatkan investasi - mencapai profitisasi usaha 	<ul style="list-style-type: none"> - ROI - ROE - Profit Margin - Tingkat Perputaran Piutang - Tingkat Perputaran Aktiva 	Walaupun pada profitabilitas mengalami penurunan yaitu pada profit marginnya, tetapi mengalami kenaikan pada ROI dan ROE.
Pelanggan	<ul style="list-style-type: none"> - peningkatan kualitas pelayanan - peningkatan jumlah pelanggan 	Survey Kepuasan	Pelanggan cukup terpuaskan terhadap pelayanan jasa perusahaan
Proses Internal	<ul style="list-style-type: none"> - meningkatkan inovasi kualitas pelayanan - meningkatkan kehandalan proses pelayanan 	MCE (pengukuran waktu proses)	Penggunaan waktu proses kurang dari rasio 1 dikarenakan kurang efektifnya waktu yang digunakan.
Pembelajaran dan Pertumbuhan	<ul style="list-style-type: none"> - meningkatkan produktivitas SDM - menerapkan budaya perusahaan yang mendukung peningkatan kualitas SDM 	<ul style="list-style-type: none"> - Kepuasan Pekerja - Retensi Pekerja - Produktivitas Pekerja 	<ul style="list-style-type: none"> - Pekerja cukup terpuaskan - Pekerja mempunyai loyalitas - Produktivitas pekerja tinggi



Gambar 5.1 Kerangka Balanced Scorecard PT. X