

APLIKASI BALANCED SCORECARD PADA PT BANK MUAMALAT INDONESIA TBK CABANG KALIMALANG

Muhammad Abrar Firmansyah, Sundari SE., MM

Penulisan Ilmiah, Fakultas Ekonomi, 2009

Universitas Gunadarma

<http://www.gunadarma.ac.id>

kata kunci : balanced scorecard

Abstraksi :

Perusahaan sebagai organisasi bisnis melakukan kegiatan yang memiliki tujuan untuk memperoleh laba (profit oriented). Dalam pencapaian tujuan utamanya yaitu memperoleh laba, perusahaan tidak hanya memperhatikan kegiatan produksi yang dilakukannya. Perusahaan harus memperhatikan faktor ekstern di luar lingkungan intern perusahaan. Yaitu perusahaan-perusahaan lain yang menjadi pesaing (competitor) utama dalam pemenuhan kebutuhan masyarakat. Perusahaan untuk dapat memenangkan persaingan perlu melakukan pengukuran kinerja perusahaannya sebagai acuan dalam membuat keputusan strategik. Selama ini sebuah perusahaan hanya berfokus kepada perspektif finansial saja sebagai pengukur kinerjanya. Mengingat keterbatasan laporan keuangan di era informasi ini, karena cenderung hanya mengukur laba perusahaan untuk jangka pendek dan tidak mampu mengukur harta tidak berwujud dan harta intelektual. Maka diperlukan suatu pengukuran baru yang sempurna untuk dapat memenuhi kebutuhan informasi yang lebih relevan dan berguna dalam pencapaian tujuan perusahaan jangka panjang. Balanced Scorecard merupakan suatu sistem manajemen, pengukuran, dan pengendalian yang secara cepat, tepat, dan komprehensif dapat memberikan pemahaman kepada manajer tentang performance bisnis. Pengukuran kinerja tersebut memandang unit bisnis menjadi empat perspektif, yaitu perspektif keuangan, perspektif pelanggan, perspektif proses bisnis dalam perusahaan, serta perspektif proses pembelajaran dan pertumbuhan. Penelitian dilakukan pada Bank Muamalat Indonesia Cabang Kalimantan yang berlokasi di Ruko Duta Permai Plaza Blok B II, No. 21-22, Kalimantan, Bekasi. Pengukuran kinerja perusahaan dengan metode balanced scorecard pada perspektif finansial menunjukkan perusahaan telah dapat mencapai target keuangannya di dalam tahap bisnis bertumbuh (growth), yaitu pencapaian target pertumbuhan pendapatan, Laba (rugi) Operasional, dan peningkatan penjualan produk. Dari perspektif pelanggan, bank mampu memberikan kepuasan kepada nasabah, hal tersebut terlihat dari pangsa pasar

yang luas, jumlah nasabah yang begitu besar dan terus terjadi peningkatan. Nasabah menilai pelayanan dan produk yang ditawarkan oleh perusahaan adalah baik dan memuaskan. Dari perspektif proses bisnis internal, dikatakan baik, karena bank senantiasa melakukan inovasi, memaksimalkan proses operasi, dan memberikan layanan purna jual. Dan yang terakhir dari perspektif pembelajaran dan pertumbuhan terlihat peningkatan dalam usaha bank untuk meningkatkan kompetensi SDM yang dimiliki. Berdasarkan hal tersebut, penulis menyarankan agar bank yang sedang berada dalam tahap bisnis bertumbuh terus meningkatkan kinerjanya di ke empat perspektif tersebut. Dan sebaiknya perusahaan terus siap dan tanggap dalam menghadapi para pesaing dalam dunia bisnis perbankan syariah. Daftar Pustaka (1993 2006)