

ABSTRAK

Perencanaan strategi dapat memudahkan perusahaan dalam mencapai target dan tujuannya dimana terjadi pemantapan rencana strategi perusahaan. CV. Aneka Jaya merupakan salah satu bisnis distributor yang menjual berbagai produk lokal. Pada masa covid-19, Perusahaan mengalami penurunan kinerja dilihat dari hasil penjualan 2019 sebesar 155.306 unit produk sedangkan pada tahun 2020 sebesar 138.286 unit produk. Untuk itu diperlukan pemantapan strategi yang diterapkan oleh perusahaan mulai dari pengukuran kinerja untuk mengetahui akar permasalahan perusahaan. Pengukuran kinerja dilakukan melalui observasi lapangan dan pengambilan data melalui penyebaran kuisisioner pada karyawan yang sudah bekerja selama 2 tahun. Hasil kemudian diolah dengan pendekatan Balanced Scorecard (BSC) yaitu penjabaran visi misi yang terbagi menjadi 4 perspektif, yaitu Keuangan, Pelanggan, Proses Bisnis Internal, dan Pembelajaran dan Pertumbuhan. Bobot masing – masing perspektif secara berturut sebesar 0,318, 0,229, 0,175, dan 0,278. Penelitian ini menghasilkan 12 Key Performance Indicator (KPI) dan selanjutnya diolah menggunakan Objective Matrix (OMAX) dan sistem penilaian Traffic Light System. Terdapat 4 indikator kinerja sudah baik, 3 indikator kinerja yang belum tercapai, dan 5 indikator kinerja yang kurang baik. Untuk mengatasi kondisi ini dilakukan perencanaan strategi integrasi Hoshin Kanri dengan mengidentifikasi tujuan, target perusahaan, serta tindakan yang perlu dilakukan untuk memperkuat kondisi perusahaan. Melalui usulan – usulan dan perencanaan strategi ini, diharapkan perusahaan memperoleh peningkatan keuntungan sebesar 12%.

Kata Kunci: Hoshin Kanri, Balance Scorecard (BSC), Key Performance Indicator (KPI), Objective Matrix (OMAX), Traffic Light System

ABSTRACT

Strategic planning can facilitate the company in achieving its targets and objectives where there is a consolidation of the company's strategic plan. CV. Aneka Jaya is a distributor business that sells various local products. During the covid-19 period, the Company experienced a decline in performance of 11% seen from 2019 sales results of 155,306 product units while in 2020 it was 138,286 product units. For this reason, it is necessary to strengthen the strategy implemented by the company starting from measuring performance to find out the root of the company's problems. Performance measurement is carried out through field observations and data collection through distributing questionnaires to employees who have worked for 2 years. The results are then processed using the Balanced Scorecard (BSC) approach, namely the translation of the vision and mission which is divided into 4 perspectives, namely Finance, Customers, Internal Business Processes, and Learning and Growth. The weight of each perspective is 0.318, 0.229, 0.175, and 0.278, respectively. This study resulted in 12 Key Performance Indicators (KPI) and then processed using the Objective Matrix (OMAX) and the Traffic Light System assessment system. There are 4 performance indicators that are good, 3 performance indicators that have not been achieved, and 5 indicators of poor performance. To overcome this condition, Hoshin Kanri's integration strategy planning is carried out by identifying the company's goals, targets, and actions that need to be taken to strengthen the company's condition. Through these proposals and strategic planning, it is expected that the company will gain a 13% increase in profits.

Keywords: Hoshin Kanri, Balance Scorecard (BSC), Key Performance Indicator (KPI), Objective Matrix (OMAX), Traffic Light System