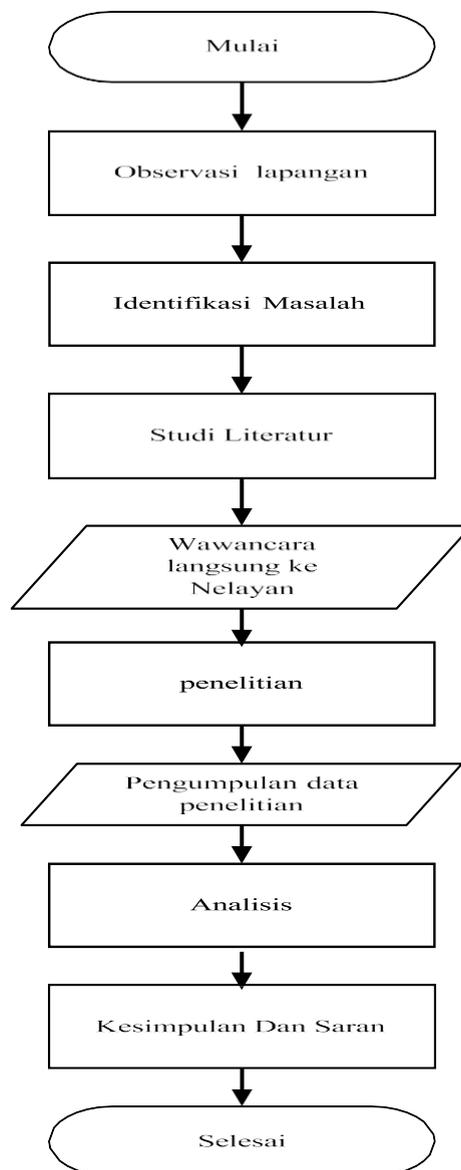


BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

3.1. Flow Chart Penelitian

Secara garis besar, berikut adalah Alur penelitian yang akan dilakukan dari awal hingga akhir:



Gambar 3 1 Flowchart Bagan Alur Penelitian

3.2. Penjelasan Flow Chart

3.2.1 Observasi Lapangan

Pada bagian ini, penyusun melakukan kegiatan pengamatan langsung pada tempat kerja nelayan, dengan cara terjun langsung dan mengikuti proses operasional di TPI Cilincing Jakarta Utara. saya melihat proses penangkapan ikan secara langsung di TPI Cilincing .saya melihat proses pengasinan hasil tangkapan dan juga melihat total hasil tangkapan beberapa nelayan yang menangkap ikan dilaut.

3.2.2 Identifikasi Masalah

Pada bagian ini penulis melakukan identifikasi masalah terlebih dahulu untuk menjelaskan masalah dan membuat penjelasan yang dapat diukur. Hal ini berguna agar penulis memiliki fokus tujuan yang jelas terhadap penulisan laporan yang akan dilakukan dengan mencari metode yang tepat yaitu *Balanced Score Card*.

3.2.3 Studi Literatur

Studi literatur digunakan sebagai landasan teori untuk menyelesaikan masalah secara ilmiah. Setelah topik penelitian ditentukan, literatur yang mendukung materi penelitian dipelajari, serta jurnal dan skripsi dari penelitian sebelumnya.

3.2.4 Wawancara Langsung Ke Nelayan

Peneliti melakukan wawancara langsung ke nelayan supaya tau hasil dari tangkapan hasil nelayan dikampung nelayan Cilincing Jakarta Utara dan juga melihat proses pengolahan ikan dari hasil nangkap dari nelayan dan juga hasil tangkapan tersebut akan di kirimkan ke beberapa agen di Jakarta Utara.

3.2.5 Penelitian

Peneliti langsung menuju kampung nelayan Cilincing Jakarta Utara dan langsung menanyakan hasil tangkapan nelayan dan melihat cara proses hasil tangkapan ikan dari laut di asinkan supaya ikan pada saat dikirim tidak bau dan tidak terlalu amis.

3.2.6 Pengumpulan Data Penelitian

Dalam pengumpulan data kali ini berfokus kepada kegiatan penangkapan ikan kembung di TPI Cilincing terutama pada proses hasil tangkapan ikan kembung. Penulis mengamati dan mengikuti langsung proses pengiriman ikan kembung ke beberapa agen di Jakarta Utara. Sehingga didapatkan hasil pengumpulan data penelitian berupa banyaknya hasil tangkapan ikan kembung di TPI Cilincing. Hasil tangkapan ikan kembung akan dikirimkan ke beberapa agen di Jakarta Utara. Data hasil tangkapan ikan akan diolah menggunakan Excel. Data hasil tangkapan didapat dari tahun 2020 sampai 2022. Kegiatan hasil wawancara langsung dilakukan dari tanggal 12 November 2021. Data ikan hasil wawancara langsung ke nelayan di TPI Cilincing dan data tersebut diolah menggunakan metode *Balanced Scorecard*. Data tersebut diolah dan dicari keuntungan pendapatan nelayan dari hasil melaut dan juga mencari strategi rantai pasokan ikannya supaya pada saat mengirim ke beberapa agen tidak ada kerugian dalam perjalanan kiriman ke agen.

3.2.7 Analisis

Peneliti setelah melakukan wawancara dan pengumpulan data. Data ikan hasil wawancara langsung diolah menggunakan metode *Balanced Scorecard* setelah diolah data hasil tangkapan tersebut kemudian dianalisis hasil data tersebut supaya diketahui bahwa jumlah hasil tangkapan dari tahun 2020 sampai 2022 mendapatkan hasil yang cukup banyak. Data tersebut kemudian dianalisis dan dicari strategi rantai pasokannya supaya hasil tangkapan ikan kembung bisa laku dipasaran modern.

3.2.8 Kesimpulan dan saran

Kesimpulan dan saran penelitian ini ialah hasil data yang sudah diolah dengan menggunakan metode *Balanced Scorecard* dan menggunakan Microsoft Excel maka didapatkan hasil dari pengolahan data tersebut. Kemudian dari hasil data tersebut dianalisis dari hasil pengolahan dengan menggunakan metode *Balanced Scorecard*. Data tersebut kemudian diambil kesimpulan dan saran dari hasil analisis data yang sudah diolah dengan menggunakan metode *Balanced Score Card* dan Excel.

3.3 Metode Yang Digunakan

Metode yang digunakan Untuk menganalisis strategi tingkat kinerja rantai pasokan segar di Cilincing Jakarta Utara maka dianalisis dengan menggunakan metode *Balanced Scorecard* dengan mengukur tingkat efisiensi rantai pasokan. *Balanced Scorecard* yaitu suatu sistem manajemen strategi yang menjabarkan visi dan strategi perusahaan menuju tujuan tolak ukur. Tujuan tolak ukur dikembangkan setiap 4 perspektif menurut (Sagita, 2021) yaitu: perspektif keuangan, perspektif pelanggan, perspektif proses bisnis dan perspektif pembelajaran dan pertumbuhan.

3.3.1 Perspektif Keuangan

Perspektif keuangan merupakan ukuran dari kinerja perusahaan yang berkaitan dari fungsi utama keadaan suatu keuangan dari perusahaan. Melalui perspektif keuangan ini bisa diukur dengan rasio-rasio keuangan sesuai dengan laporan keuangan yaitu:

a) Tingkat Pengembalian Aset (ROA)

tingkat pengembalian aset (ROA) merupakan pengembalian aset atau rasio yang bisa menilai kinerja dari suatu perusahaan. Dengan menganalisis menggunakan (ROA) ini guna mengukur kemampuan dari manajemen perusahaan dalam mendapatkan laba keseluruhan. Rasio digunakan untuk menghitung dari tingkat efisiensi seluruh bagian aset dalam dalam menghasilkan laba serta tingkat pengembalian dari suatu aset perusahaan (Sagita, 2021). Dihitung menggunakan rumus :

$$\frac{\text{Laba Bersih Setelah Pajak}}{\text{Total Aset}} \times 100\%$$

b) Tingkat Pengembalian Ekuitas (ROE)

Rasio sebagai mengukur dalam kemampuan modal dari suatu perusahaan yang telah ditanamkan guna sebagai penghasil sebuah laba (Sagita, 2021). Dihitung menggunakan rumus :

$$\frac{\text{Laba Bersih Setelah Pajak}}{\text{Total Ekuitas}} 100\%$$

c) *Net Profit Margin* (NPM)

Net Profit Margin yaitu rasio untuk mengukur kemampuan perusahaan didalam menghasilkan setiap keuntungan bersih setelah keuntungan tersebut dipotong pajak. *Net profit margin* merupakan suatu perbandingan dari laba bersih dan penjualan. Semakin besar *Net profit margin*, maka dalam inerja sebuah perusahaan akan menjadi produktif, sehingga gunananya adalah menjadikan nilai kepercayaan kepada investor untuk menanam modal pada peruhaan yang dipilih. rasio ini menunjukkan bahwa semakin besar rasio tersebut, maka akan semakin baik nilai kemampuan kinerja perusahaan untuk mendapatkan laba yang naik (Sagita, 2021)

Dihitung menggunakan rumus :

$$\frac{\text{Laba Bersih Setelah Pajak}}{\text{Penjualan}} \times 100\%$$

d) Tingkat Pertumbuhan Penjualan

Menunjukkan tingkat bagaimana dari kemampuan setiap perusahaan dalam meningkatkan kinerjanya penjualan yang diraih dibandingkan dengan tahun sebelumnya (Sagita, 2021). Dihitung menggunakan rumus :

$$\frac{\text{Penjualan Tahun N} - \text{Penjualan Tahun N} - 1}{\text{Penjualan Tahun N} - 1} \times 100\%$$

e) *Debts To Assets Rasio*

Debts to equity rasio ini guna mengetahui perbandingan antara besaran sebuah modal yang dimiliki oleh perusahaan dengan pinjaman dari pihak yang terkait. *Rasio debt to equity* akan dinilai baik jika <45%, jika 45%-60% dinilai cukup dan jika diatas 60% dinilai tidak baik (Sagita, 2021). Maka dihitung menggunakan rumus:

$$\frac{\text{Total Liabilitas}}{\text{Total Equitas}} \times 100\%$$

Balanced scorecard menggunakan perspektif keuangan guna dalam pengukuran finansial mempunyai yang peran penting bahwa semua perspektif tergantung dengan pengukuran finansial yang menunjukkan mengimplementasikan dari strategi yang sudah direncanakan serta memberi dorongan terhadap satu tujuan perusahaan.

3.3.2 Perspektif Pelanggan

Perspektif pelanggan sangat berkaitan dengan perusahaan melayani pelanggan harus dilakukan secara pantas. Pelanggan merasa puas atas pelayanannya yang diberikan oleh perusahaan (Sagita, 2021). Ukuran yang ditetapkan perusahaan dalam perspektif pelanggan, meliputi :

a) Akuisisi Pelanggan

Akuisisi pelanggan mampu menarik pelanggan baru dengan cara mengukur tingkat perunit (Sagita, 2021). Menggunakan rumus di bawah ini :

$$\frac{\text{Jumlah Pelanggan Baru}}{\text{Total Pelanggan}} \times 100\%$$

b) Retensi Pelanggan

Retensi pelanggan kinerja dalam perusahaan yang dapat mempertahankan hubungan dengan konsisten dengan konsumen (Sagita, 2021). Menggunakan rumus di bawah ini :

$$\frac{\text{Jumlah Pelanggan Lama}}{\text{Total Pelanggan}} \times 100\%$$

c) Tingkat Profitabilitas Pelanggan

Tingkat profitabilitas pelanggan yaitu dengan cara menghitung dari besar setiap keuntungan bersih diperoleh dari perusahaan dalam penjualan sebuah produk. tingkat profitabilitas pelanggan dapat memberikan semua informasi yang baik mengenai dari sebuah efektivitas dalam strategi sebuah pasar setiap perusahaan (Sagita, 2021). Tingkat Profitabilitas Pelanggan menggunakan rumus :

$$\frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Pendapatan Bersih}} \times 100\%$$

3.3.3 Perspektif Proses Bisnis Internal

Dalam Perspektif Ini Proses Internal Dari Manajemen Perusahaan Yang Wajib Dilakukan. Proses Internal Yang Wajib Dilakukan Yaitu Proses Yang Mempunyai Hubungan Dengan Pencipta Jasa, Yang Dapat Mempertahankan Dan Menarik

Pelanggan Yang Akhirnya Dapat Memuaskan Ekspektasi. Perbedaan Fundamental Antara Pendekatan Tradisional Dan *Balanced Scorecard* Adalah Melalui Pendekatan Tradisional Yang Bertujuan Memantau Serta Meningkatkan Bisnis Yang Dikerjakan. Sementara Pendekatan Perspektif Ini Proses Internal *Balanced Scorecard* Selalu Mengidentifikasi Seluruhnya Proses Baru Dimana Perusahaan Itu Memenuhi Tujuan Dari Keuangan Serta Pelanganya. Dan Berdasarkan Dengan Perspektif Proses Bisnis Internal Ada Beberapa Tahapan Yang Dilakukan Yaitu :

a) Inovasi

Inovasi merupakan kemampuan dari setiap perusahaan untuk menciptakan produk yang sesuai dengan setiap tahunnya berdasarkan pasar. Inovasi perlu dikembangkan sebah perusahaan yang diambil berdasarkan dengan data yang terkait dengan penambahan suatu produk terbaru, berdasarkan dengan penelitian (Sagita, 2021). Dalam keberhasilan sebuah perusahaan untuk menciptakan suatu produk baru yang diukur menggunakan rumus:

$$\frac{\text{Pendapatan Jasa Baru}}{\text{Pendapatan Bersih}} \times 100\%$$

b) Efisiensi Biaya Operasional

Efisiensi biaya operasional rasio merupakan proses drai operasional yang mengukur dari setiap efisinsi yang didapat dengan kegiatan operasional oleh satu perusahaan. Menurut Sagita (2021) Perbandingan dalam beban operasional dengan jumlah pendapatan operasional, menggunakan rumus :

$$\frac{\text{Beban}}{\text{Pendapatan}} \times 100\%$$

c) Kerja Sama Dengan Pihak Ketiga

Kerja sama dengan pihak ketiga untuk mengetahui jumlah sebuah mitra dalam bisnis yang bekerja sama dengan TPI Cilincing. Pihak yang terkait dengan hubungan dalam mitra bisnis guna mempermudah sebuah perusahaan untuk memperluas jaringan serta meningkatkan sebuah kualitas produk (Sagita, 2021). Kerja sama 25 dengan pihak ketiga diukur berdasarkan jumlah mitra yang bekerja sama dengan perusahaan tersebut.

3.3.4 Perspektif Pembelajaran Dan Pertumbuhan

Perspektif Pembelajaran dan Pertumbuhan mengidentifikasi yang harus dibangun perusahaan untuk membentuk pertumbuhan dan berkembangnya perusahaan dalam jangka panjang. Sasarna strategik dari perspektif pertumbuhan dan pembelajaran adalah human capital. Sebagai contoh peningkatan kompetensi dan komitmen dari staff perusahaan.

Tolak ukur kinerja pelanggan, keuangan, dan proses bisnis internal menjadi pemicu ketidakseimbangan yang besar antara kemampuan yang ada dari manusia, prosedur dan sistem. Agar memeperkecil ketidakseimbangan itu, maka perusahaan wajib melakukan investasi dalam bentuk *reskilling* karyawan, yaitu u:meningkatkan kemampuan sistem, menata ulang prosedur yang ada dan teknologi informasi. Perspektif pembelajaran dan pertumbuhan menggolongkan prinsip yang terkait dengan kondisi intemal dari perusahaan (Sagita, 2021). Dengan begitu dalam perspektif keuangan menggunakan prinsip :

a) Tingkat Perpuataran Karyawan (Retensi pekerja)

Retensi pekerja merupakan kemampuan dalam perusahaan untuk memepertahankan pekerja (Sagita, 2021) Retensi pekerja dihitung dengan cara:

$$\frac{\text{Jumlah Karyawan Keluar}}{\text{Total Karyawan Keluar}} \times 100\%$$

b) Progaraman Pelatihan Karyawan

Kegiatan dari pelatihan serta pengembangan diadakan oleh perusahaan untuk memberi kesempatan kepada karyawan sebagai pengembangan diri, sehingga dapat menjadi acuan optimal bagi suatu perusahaan. Dinilai dengan cara menjumlahkan program yang menjadi acuan pelatihan terlaksana setiap tahunnya (sagita, 2021).

c. Produktifitas Karyawan

Produktivitas karyawan merupakan hasil dari pengaruh keseluruhan dari peningkatan keahlian dan moral, inovasi, proses internal, dan kepuasan pelanggan. Tujuannya untuk menghubungkan *output* yang dihasilkan pekerja dalam jumlah pekerja yang seharusnya menghasilkan *output* tersebut (Sagita, 2021).

$$\frac{\text{Pendapatan}}{\text{Total Karyawan}} \times 100\%$$

Persentase didapat berdasarkan indikator dari setiap tahunnya kemudian dijumlahkan dan dibagi dengan jumlah setiap tahunnya berdasarkan penelitian lalu akan mendapatkan nilai rata-rata. Kemudian mengalihkan dari nilai rata-rata tersebut berdasarkan bobot indikator dan target.

Tabel 3 2 Bobot Indikator

perspektif	indikator	target	bobot indikator
perspektif keuangan	ROA	100%	0,17
	ROE	100%	0,17
	NPM	100%	0,17
	pertumbuhan penjualan	100%	0,17
	debts to assets	100%	0,16
	debts to equity	100%	0,16
			1
perspektif pelanggan	retensi pelanggan	100%	0,30
	akuisisi pelanggan	100%	0,30
	profitabilitas pelanggan	100%	0,40
			1
perspektif proses bisnis internal	inovasi	100%	0,25
	efisiensi biaya operasional	100%	0,40
	kerja sama	30%	0,35
			1
perspektif pembelajaran dan pertumbuhan	perputaran karyawan	100%	0,25
	program pelatihan karyawan	100%	0,35
	produktivitas karyawan	100%	0,40
			1
Total			4

(Sumber : Sagita, 2021)

Kemudian tahapan selanjutnya mengalihkan dengan jumlah skor tertimbang dari setiap perspektif berdasarkan bobo perspektif di tabel 3.1

Tabel 3.3 Bobot berdasarkan Perspektif

perspektif	bobot perspektif
perspektif keuangan	20%
perspektif pelanggan	30%
perspektif proses bisnis internal	30%
perspektif pembelajaran dan pertumbuhan	20%
total	100%

(Sumber : Sagita, 2021)

Berdasarkan dengan penentuan bobot setiap perspektif tingkat dari kepentingan setiap sasaran pada perusahaan sesuai dengan visi dan misi TPI Cilincing. Menurut dari hasil akhir berdasarkan perhitungan dari skor keseluruhan setiap kinerja dari perusahaan berdasarkan 4 perspektif, kemudian dilihat berdasarkan dengan Kriteria Standar Penilaian menurut Sagita (2021) yang dijelaskan di Tabel 3.2.

Tabel 3 1 Kriteria Skor Standar Penilaian

kondisi	kategori	total skor (persen)
sangat sehat	AAA	≥ 95
	AA	$80 < TS < 95$
	A	$81 < TS < 95$
kurang sehat	BBB	$50 < TS < 65$
	BB	$40 < TS < 50$
	B	$30 < TS < 40$
tidak sehat	CCC	$20 < TS < 30$
	CC	$10 < TS < 20$
	C	$TS < 10$

(Sumber : Sagita, 2021)

Berdasarkan tabel diatas menunjukan beberapa kritia skor pada kondisi penilaian yang tercantum pada tabel 3.3.