

## Optimalisasi Peningkatan Kinerja Usaha “CV. Bolu Ketan Mendut” Terhadap Daya Saing Bisnis

**Penulis:**

Risma Rahmawati<sup>1</sup>  
Vembri Aulia Rahmi<sup>2</sup>  
Hadi Ismanto<sup>3</sup>

**Afiliasi:**

Universitas  
Muhammadiyah  
Gresik<sup>1,2,3</sup>

**Korespondensi:**

vembriaulia@umg.ac.id

**Histori Naskah:**

Submit: 03-11-2023  
Accepted: 04-11-2023  
Published: 05-11-2023

**Abstrak:** Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi optimalisasi kinerja bisnis dan strategi apa saja yang digunakan untuk meningkatkan kinerja oleh CV. Bolu Ketan Mendut dengan nama brand “IT’S ME TIME SNACK” untuk dapat bersaing dan bertahan dalam meningkat daya saing. Metode penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif, pengumpulan data melalui observasi, wawancara dan dokumentasi. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa Manajemen kinerja CV. Bolu Ketan Mendut telah dioptimalkan. Salah satu bentuk pengoptimalan perusahaan, yaitu melalui perbaikan struktur organisasi. Ketidakefektifan dan tidak efisiensinya struktur organisasi yang didukung oleh kurangnya persediaan bahan baku. Perusahaan melakukan evaluasi dengan mengoptimalkan kinerja bisnis berupa penyusunan struktur organisasi baru serta penetapan jadwal pembelian bahan baku yang sistematis serta menggunakan analisis SWOT berbasis BSC (*Balance Scorecard*) sebagai analisa strategi peningkatan kinerja perusahaan guna meningkatkan dan menguatkan daya saing perusahaan.

**Kata kunci:** Daya Saing, Kinerja Bisnis, Strategi

---

### Pendahuluan

Setiap perusahaan memiliki tingkat pencapaian dan atau pengukuran kinerja yang berbeda-beda sesuai dengan kebutuhan serta tujuan dari masing-masing perusahaan dan tentunya menggunakan metode pengukuran kinerja yang berbeda juga menyesuaikan dengan standar perusahaan. Hasil dari beberapa penelitian mengenai optimalisasi peningkatan kinerja terhadap daya saing bisnis menunjukkan hasil yang berbeda. Hasil penelitian dari (Megracia, 2021) menunjukkan pengaruh karakteristik dan motivasi wirausaha berpengaruh terhadap kinerja bisnis dan terdapat kendala pada pelaku usaha online shop mengenai kemampuan melakukan inovasi dan keberanian menanggung resiko. Hal ini berbeda dengan penelitian dari (Wajdi et al., 2019) hasil penelitian menunjukkan aspek pendidikan memberikan dampak positif terhadap kinerja kepuasan pelanggan dan keterampilan komunikasi berperan terhadap kinerja penjualan dan kepuasan pelanggan. Kinerja bisnis dapat mengalami penurunan dengan beberapa faktor yang ada pada perusahaan. Terdapat beberapa faktor seperti, manajemen pada perusahaan yang kurang tepat, sedikitnya motivasi untuk karyawan agar dapat mengembangkan keterampilan dan menciptakan inovasi, pendapatan yang diberikan dirasa kurang sesuai dengan kinerja yang telah dilakukan, tidak adanya apresiasi pada karyawan perusahaan juga dapat menyebabkan penurunan kinerja. Dampak dari penurunan kinerja sangat berpengaruh pada perusahaan, yang mengakibatkan perusahaan dapat mengalami kerugian hingga kegagalan bisnis.

Optimalisasi peningkatan kinerja perlu dilakukan pada setiap perusahaan, salah satunya adalah pada perusahaan Cv. Bolu Ketan Mendut yang merupakan perusahaan yang bergerak pada industri makanan ringan. Langkah optimalisasi peningkatan kinerja perusahaan tersebut menggunakan rancangan BSC sebagai acuan pengukuran kinerja serta menggunakan analisis SWOT sebagai analisa strategi kinerja guna meningkatkan dan menguatkan daya saing dari perusahaan. Berdasarkan penelitian mengenai perkembangan perusahaan tersebut, dengan adanya beberapa perusahaan dan toko yang bergerak di bidang yang sama meningkat setiap tahunnya, hal ini harus dilakukan untuk mempertahankan dan bersaing dengan kompetitor yang ada. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana kesiapan optimalisasi kinerja bisnis yang digunakan pada perusahaan untuk bisa bertahan dan meningkatkan daya saing.

## Studi Literatur

### Daya Saing

Menurut Asmara & Rahayu (Sugiri, 2022) Daya saing adalah upaya yang harus dilakukan oleh perusahaan/pengusaha untuk terus beroperasi. Persaingan adalah inti dari keberhasilan atau kegagalan perusahaan. Kompetisi menentukan seberapa ketat kegiatan sebuah perusahaan yang dapat mendukung kinerjanya, seperti inovasi atau praktik terbaik. Bentuk-bentuk kompetisi yang umumnya muncul dan terjadi adalah masuknya peserta baru, ancaman produk substitusi, daya tawar-menawar pembeli, kuasa tawar-menawar pemasok, dan persaingan antara pesaing (Rakanita, 2019). Beberapa keunggulan yang dapat digunakan oleh perusahaan yaitu pada harga, pangsa pasar, merek, kualitas produk, kepuasan konsumen, saluran distribusi (Wibowo & Zainul Arifin, 2015).

Cara untuk meningkatkan daya saing pada perusahaan terdapat banyak macamnya, seperti mengukur kinerja perusahaan dengan menggunakan metode BSC (Balance Scorecard). Menurut (DEWI et al., 2015) Balanced Scorecard adalah konsep manajemen yang diperkenalkan oleh Kaplan dan Norton, yang mengembangkan konsep pengukuran kinerja yang mengukur efektivitas organisasi, Balanced Scorecard dapat disimpulkan sebuah sistem manajemen pengukuran dan kontrol yang cepat dan komprehensif dapat memberi manajemen pemahaman tentang kinerja bisnis. Selain dengan BSC (Balance Scorecard) adapun cara lain untuk meningkatkan daya saing ialah dengan menganalisis permasalahan pada perusahaan dengan menggunakan analisis SWOT, singkatan dari Strength, Weakness, Opportunity and Threat.

### Kinerja Bisnis

Kinerja adalah hasil dari kualitas dan kuantitas yang telah dicapai oleh karyawan, dalam melaksanakan tugas-tugas mereka sesuai dengan tanggung jawab yang diberikan oleh perusahaan, dan hasil kerja mereka disesuaikan dengan hasil kerja yang diharapkan oleh perusahaan, melalui kriteria atau standar kinerja karyawan yang berlaku di perusahaan (Waliningstuti et al., 2017). Kinerja bisnis diidentifikasi sebagai pencapaian yang diraih dalam menjalankan bisnis, kinerja bisnis merujuk pada pelaku usaha agar menjalankan bisnisnya menjadi lebih baik dan dapat mencapai tujuan dari perusahaan (Sari, 2020). Pengukuran kinerja bisnis dapat dilakukan dengan berbagai macam metode, yang sering digunakan oleh pelaku bisnis adalah menggunakan metode Balance ScoreCard (BSC).

Balanced Scorecard adalah alat pengukuran atau manajemen kinerja yang dapat membantu organisasi mencapai tujuan mereka dan memberikan pandangan holistik tentang kinerja bisnis di seluruh sektor keuangan dan non-keuangan (Pandaleke et al., 2021). Pembahasan mengenai kinerja pastinya tidak jauh dengan sumber daya manusia (SDM) karena kedua manajemen tersebut saling berkaitan. Manajemen sumber daya manusia (SDM) menurut A.F. (Larasati, 2018) merupakan proses berkesinambungan dalam menyediakan perusahaan atau usaha dengan individu yang tepat untuk ditempatkan pada peran dan tanggung jawab yang sesuai ketika diperlukan oleh perusahaan.

### Strategi

Pengertian strategi secara umum, strategi adalah suatu proses penentuan pemimpin yang memusatkan perhatian pada tujuan jangka panjang, dengan cara atau upaya untuk mencapai tujuan tersebut, dan dapat disimpulkan bahwa strategi adalah rencana atau rencana dan cara mensistematisasikan suatu program atau aktivitas yang dilaksanakan untuk mencapai dengan baik apa yang diharapkan. Strategi bisnis, suatu organisasi bisnis dapat tumbuh dan berkembang dalam menjalankan aktivitas bisnisnya dengan berpegang teguh pada konsep efektivitas dan produktivitas. Manajemen strategis adalah proses pengendalian intern yang berguna dalam menemukan berbagai keputusan operasional yang menghasilkan strategi untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan, dengan menerapkan strategi pemasaran yang tepat dan baik dari segi kualitas, harga dan daya saing yang dihasilkan (Faruq & Usman, 2014). Menurut Porter (Bastian, 2016) Ada tiga strategi yang dapat diterapkan organisasi untuk mendapatkan keunggulan kompetitif:

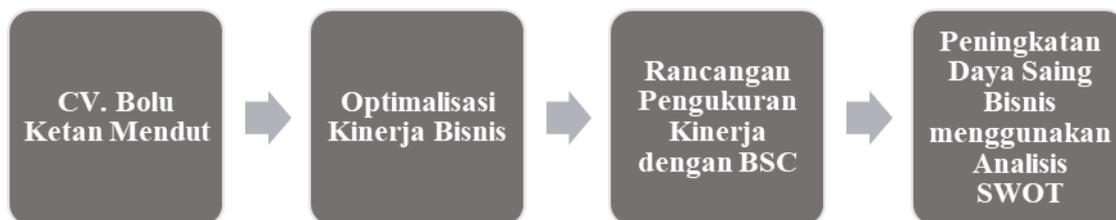
- a) Kepemimpinan biaya (*Cost Leadership*), menghasilkan produk dan jasa dengan biaya terendah dalam industri. Dengan bantuan teknologi informasi, dapat mengurangi beban administrasi perencanaan, biaya penyimpanan dan banyak lagi.

- b) Membedakan (*Differentiation*), mempunyai keunikan pada bidangnya, misalnya dengan menawarkan produk bermutu tinggi dengan harga bersaing. SI/TI dapat membantu Anda dengan menambahkan fungsionalitas pada produk dan layanan Anda.
- c) Fokus (*Focus*), dengan memilih segmen cakupan tertentu untuk menerapkan strategi kepemimpinan biaya atau diferensiasi dalam segmen tersebut.

## Metode Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Menurut Denzin dan Lincoln (Anggito & Setiawan, 2018) menyatakan bahwa penelitian kualitatif adalah penelitian yang menggunakan lingkungan alam yang tujuannya untuk menginterpretasikan fenomena yang terjadi, dan dilakukan dengan menggunakan berbagai metode yang ada. Lokasi Penelitian ini dilakukan pada CV. Bolu Ketan Mendut, di Perumahan Dian Regency, Jl. Raya Nusantara No.151, Tropodo Wetan, Tropodo, Kec. Waru, Kabupaten Sidoarjo, Jawa Timur. Penelitian ini diambil pada tahun 2022.

Data primer dalam penelitian ini diambil dari metode pengumpulan data observasi dan wawancara pada narasumber terkait. Data sekunder diperoleh dari pengumpulan data dan analisis data. Setelah semua data telah terkumpul dilakukan analisis data, Analisis data dalam penelitian kualitatif, diartikan oleh Miles & Huberman, (Irfan et al., 2018) sebagai kegiatan yang bertujuan untuk mengurangi data, menyajikan data, dan memverifikasi data guna membuat kesimpulan. Data yang telah dianalisis selanjutnya dilakukan pengujian keabsahan data dengan menggunakan metode triangulasi. Menurut Moleong (dalam Hadi, 2017) Teknik triangulasi yang umum digunakan adalah mengecek sumber, triangulasi dengan sumber membandingkan dan memeriksa keandalan informasi yang diperoleh pada waktu yang berbeda dan dengan alat penelitian kualitatif.



Gambar 1. Kerangka konseptual

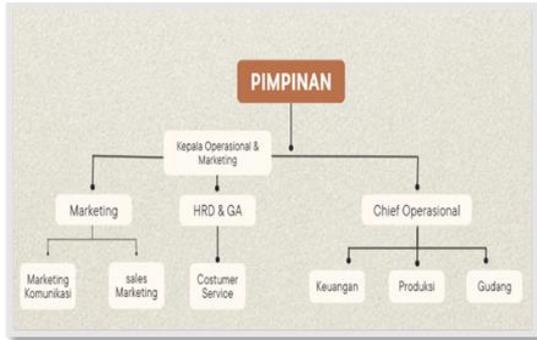
## Hasil

### Kesiapan Optimalisasi Kinerja Bisnis pada CV. Bolu Ketan Mendut

Hasil obeservasi dan wawancara peneliti kepada narasumber CV. Bolu Ketan Mendut menyatakan bahwa CV. Bolu Ketan Mendut siap untuk melakukan optimalisasi kinerja bisnis langkah awal dari optimalisasi kinerja tersebut adalah dengan evaluasi permasalahan yang menghambat pada perusahaan. Salah satunya adalah mengenai struktur organisasi perusahaan, Ketidakefektifan dan tidak efisiensinya struktur organisasi yang didukung oleh kurangnya persediaan bahan baku. Perusahaan melakukan evaluasi dengan mengoptimalkan kinerja bisnis berupa penyusunan struktur organisasi baru serta penetapan jadwal pembelian bahan baku yang sistematis guna meningkatkan dan menguatkan daya saing perusahaan.

### Perbaikan Struktur Organisasi dan Jadwal Pembelian Bahan Baku CV. Bolu Ketan Mendut

Perbaikan struktur organisasi diperuntukan untuk optimalisasi kinerja bisnis pada perusahaan CV. Bolu Ketan Mendut, ditinjau dari evaluasi yang dilakukan oleh perusahaan, pimpinan CV. Bolu Ketan Mendut menemukan permasalahan pada bagan struktur perusahaan, ditemukan ketidakcocokan antara bagan struktur organisasi yang telah dirancang dengan ketersediaan sumber daya manusia (SDM) yang ada pada perusahaan. Pimpinan perusahaan melakukan penyempurnaan pada bagan struktur sert menyesuaikannya dengan ketersediaan sumber daya manusia (SDM) di dalam CV. Bolu Ketan Mendut.



Gambar 2. Struktur organisasi lama



Gambar 3. Struktur Organisasi baru

Bahan baku merupakan syarat utama bagi pelaku usaha yang bergerak pada bidang F&B (food and beverage), karena dengan tersedianya bahan baku produksi dapat berjalan dengan lancar. Kurangnya persediaan bahan baku pada perusahaan CV. Bolu Ketan Mendut, mengakibatkan proses produksi terlambat dikarenakan waktu tunggu pembelian bahan baku. Pimpinan perusahaan tersebut melakukan evaluasi dan menciptakan efisiensi kinerja dengan membuat perencanaan serta penjadwalan pembelian bahan baku yang dibutuhkan perusahaan secara berkala guna meningkatkan efektifitas kinerja, meminimalkan biaya persediaan dan mengurangi risiko tingkat keterlambatan produksi, jadwal pembelian bahan baku CV. Bolu Ketan Mendut sebagai berikut:

**Tabel 1. Jadwal pembelian Bahan Baku**

Nama Barang	Dipasok 1 minggu	Dipasok 2 minggu	Nama barang	Dipasok 1 minggu	Dipasok 2 minggu
Tepung Terigu	-	50 kg	Gula	-	50 kg
Tepung Ketan	-	25 kg	Telur	10 kg	-
Coklat Bubuk	-	6 kg	Keju balok	-	2 kg
Mentega	-	15 kg	Kacang cacah & Chocochips	-	2 kg

### Analisis Strategi Peningkatan Kinerja Menggunakan Analisis SWOT

Peningkatan Kinerja dilakukan guna mengoptimalkan kinerja bisnis pada CV. Bolu ketan Mendut, analisis SWOT berbasis BSC (Balance Scorecard) digunakan perusahaan CV. Bolu Ketan Mendut sebagai acuan untuk melakukan analisa terhadap keadaan perusahaan. Analisis SWOT didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (strength) dan peluang (opportunities), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (weakness) dan ancaman (threats) (Ribek et al., 2020). Kemudian melalui analisis SWOT akan digambarkan analisis kondisi lingkungan internal dan eksternal. Pada CV. Bolu Ketan Mendut terdapat empat aspek identifikasi yaitu keuangan, konsumen, proses internal dan pembelajaran serta pertumbuhan yang merupakan faktor-faktor yang mempengaruhi strategi keunggulan bersaing. Berikut adalah hasil wawancara dan observasi terkait dengan faktor – faktor lingkungan internal serta lingkungan eksternal (peluang dan ancaman) yang dapat dilihat sebagai berikut:

Tabel 42 Analisis SWOT CV. Bolu Ketan Mendut

Aspek	Hasil Identifikasi
Keuangan	Kekuatan : Keuangan yang sehat Kelemahan : Cashflow yang kurng terkelola Ancaman : Inflasi, Kenaikan harga bahan baku dan Listrik
	Peluang : Perkembangan ekonomi yang bagus
Konsumen	Kekuatan : Reputasi Perusahaan baik di mata para konsumen
	Kelemahan : Pemasaran secara Online yang kurang maksimal
	Ancaman : Adanya Kompetitor Baru
	Peluang : Munculnya pelanggan baru di perusahaan

Proses Internal	Kekuatan : Kesatuan SDM perusahaan Kelemahan : Ketidak konsistenan dalam menjalankan Prosedur Ancaman : Orderan yang tidak tetap Peluang : Adanya upaya untuk perbaikan proses kinerja pada perusahaan
Pembelajaran dan Pertumbuhan	Kekuatan : Manajemen yang berpengalaman Kelemahan : Masih adanya karyawan yang gaptek Ancaman : Pembajakan Karyawan Peluang : Munculnya karyawan muda dan terampil

## Pembahasan

### Kesiapan Optimalisasi Kinerja Bisnis CV. Bolu Ketan Mendut

Manajemen kinerja berperan penting dalam perusahaan, mengingat ada banyaknya perusahaan-perusahaan baru yang bermunculan setiap tahunnya. Hasil dari penelitian yang telah dilakukan menyatakan bahwa CV. Bolu Ketan Mendut siap untuk melakukan optimalisasi kinerja bisnis. Langkah awal dari optimalisasi kinerja tersebut adalah dengan evaluasi permasalahan yang menghambat pada perusahaan. Faktor penyebab belum optimalnya kinerja pada perusahaan CV. Bolu Ketan Mendut setelah dilakukannya evaluasi salah satunya yaitu ditemukan pada struktur organisasi perusahaan yang kurang efisien dan efektif, hal tersebut diketahui dari struktur organisasi yang tidak terisi oleh SDM dan kurang jelasnya job deskripsi yang ada pada CV. Bolu Ketan Mendut dan didukung dengan kurangnya persediaan bahan baku. Hal tersebut yang menyebabkan rangkaian kegiatan yang dilakukan pada perusahaan dikerjakan dengan kurang efektif serta adanya sedikit keterlambatan akibat waktu yang digunakan untuk pembelian bahan baku. Berikut merupakan proses kesiapan optimalisasi kinerja bisnis CV. Bolu ketan mendut melalui rancangan pengukuran kinerja menggunakan BSC (Balance Scorecard).

### Rancangan Pengukuran Kinerja CV. Bolu Ketan Mendut Menggunakan BSC (Balance Scorecard)

Terdapat kondisi yang mendukung dilakukannya perencanaan dan penerapan BSC (Balance Scorecard) sebagai suatu sistem yang digunakan sebagai pengukuran kinerja di CV. Bolu Ketan Mendut.

1. Kondisi Pertama, yang mendukung penerapan BSC (Balance Scorecard) adalah CV. Bolu Ketan Mendut telah memiliki visi dan misi yang jelas dan mudah dipahami. Hal ini relatif memudahkan identifikasi sasaran strategis perusahaan dan perencanaan BSC yang sesuai dengan arahan perusahaan. Keberhasilan identifikasi strategi perusahaan dan sasarnya akan memudahkan pemilihan berbagai bentuk tolak ukur kinerja bisnis yang sesuai untuk CV. Bolu Ketan Mendut.
2. Kondisi Kedua, struktur organisasi CV. Bolu Ketan Mendut yang sudah diperbaiki serta telah dipaparkan pada hasil penelitian terdapat pada gambar 4.4, tentunya sudah didominasi oleh sumber daya manusia (SDM) yang fungsional relatif berhasil mengurangi kedudukan organisasi yang sebelumnya kurang sesuai. Hal tersebut memungkinkan terjadinya komunikasi yang lebih efektif diantara para SDM dalam perusahaan. Kesatuan seluruh SDM atas visi, misi dan strategi perusahaan sangatlah penting untuk mendukung keberhasilan penerapan BSC untuk mengukur kinerja bisnis, dan juga proses evaluasi serta proses timbal baliknya. Adanya kepaduan pemahaman, setiap individu SDM akan berusaha mengimbangkan sasaran kerjanya dengan sasaran strategis perusahaan, sehingga pada akhirnya pencapaian perusahaan akan berarti pencapaian setiap individu SDM, hal tersebut akhirnya akan memberikan kepuasan kerja karyawan, dan manajemen lebih mudah melakukan penilaian kinerja.
3. Kondisi Ketiga, meningkatnya persaingan bisnis, memprovokasi CV. Bolu Ketan Mendut untuk senantiasa merumuskan serta mengevaluasi secara terus menerus strategi bisnisnya untuk bisa bertahan dan memenangkan persaingan. Cara Mengevaluasi efektivitas strategi usaha pencapaian sasaran perusahaan secara tepat, CV. Bolu Ketan Mendut memerlukan suatu Instrumen pengukuran kinerja bisnis yang dapat memberikan informasi tentang keberhasilan strategi perusahaan secara komprehensif, bukan hanya dari aspek keuangan, namun juga dari seluruh aspek yang terlibat dan berpengaruh secara signifikan terhadap proses bisnis secara keseluruhan. Karakteristik pengukuran kinerja tersebut dapat ditemukan pada konsep BSC.
4. Kondisi Keempat, komposisi sumber daya manusia (SDM) di perusahaan CV. Bolu Ketan Mendut yang sebagian besar berusia produktif yang sebagian besar sudah berpengalaman. Biasanya pegawai yang

berusia produktif relatif lebih tanggap dan lebih dapat menerima adanya sistem baru secara mudah. Kondisi tersebut jelas sangat kondusif bagi penerapan BSC sebagai instrumen pengukuran kinerja bisnis pada perusahaan CV. Bolu Ketan mendut.

Kondisi-kondisi seperti yang sudah disebut di atas, menerapkan sistem strategis manajemen berbasis BSC (Balanced Scorecard) sangat tepat untuk segera diterapkan pada CV. Bolu Ketan mendut yang dapat digunakan sebagai sistem pengukuran kinerja yang komprehensif dalam melihat kinerja perusahaan dari berbagai sudut pandang secara seimbang.

### **Penjadwalan pada Pembelian Bahan Baku CV. Bolu Ketan Mendut**

Pembelian atau input bahan baku yang dilakukan oleh CV. Bolu Ketan Mendut terdapat beberapa pemasok yang terkait dalam aktivitas pembelian, diantaranya yakni pemasok tepung, gula, bubuk coklat, keju, choco chips, kacang cacah, mentega, dan telur. Perusahaan menggunakan Supply Chain Management yang merupakan serangkaian kegiatan yang ada pada perusahaan guna memaksimalkan rangkaian kegiatan yang ada pada perusahaan, Supply Chain adalah kegiatan yang melibatkan banyak aktivitas untuk menghasilkan barang atau produk hingga sampai ke tangan konsumen. Perencanaan Supply Chain ini terbagi atas 4 aktivitas, diantaranya yakni Planning (perencanaan), Purchasing (pembelian bahan baku), Manufacturing (proses produksi), Distribution (distribusi).

1. Planning (perencanaan) adalah tahap awal dari semua aktivitas yang dilakukan dalam perusahaan CV. Bolu Ketan Mendut. Perencanaan terbagi menjadi beberapa tahap setelah adanya pesanan yang masuk pada perusahaan yaitu, perencanaan produksi, perencanaan pembelian bahan baku, dan perencanaan perkiraan permintaan konsumen. Pada tahap ini perusahaan CV. Bolu Ketan Mendut sudah mempersiapkan dan memahami target pasar.
2. Purchasing (Pembelian Bahan Baku) dilakukan oleh CV. Bolu Ketan Mendut terdapat beberapa pemasok yang terkait dalam dalam aktivitas pembelian, diantaranya yakni pemasok tepung, gula, bubuk coklat, keju, choco chips, kacang cacah, mentega, telur. Perusahaan telah membuat jadwal pembelian bahan baku sebagaimana adanya untuk meminimalkan biaya persediaan dan mengurangi risiko tingkat keterlambatan produksi.
3. Manufacturing (Produksi) pada CV. Bolu Ketan Mendut terdapat aktifitas-aktifitas yang sudah dilakukan oleh SDM yang sudah berpengalaman dalam bidangnya, guna meminimalisir kegagalan dalam produksi. Pada proses produksi bahan baku mentah hingga menjadi barang jadi, tidak ada bahan produksi yang terbuang dalam artian tidak menyisakan limbah apapun. Perusahaan CV. Bolu Ketan Mendut juga telah menerapkan Good Manufacturing Practice (GMP) yang merupakan sistem dan praktik yang dirancang untuk membantu mengontrol kualitas produk dan sesuai dengan standar keamanan pangan Internasional (HACCP) sehingga aman untuk dikonsumsi.
4. Distribution (Distribusi) setelah proses produksi dan pengemasan, maka langkah selanjutnya ialah dilakukannya proses distribusi kepada konsumen. Proses pendistribusian pada CV. Bolu Ketan Mendut menggunakan pengiriman pribadi jika jarak yang ditempuh untuk mengirim barang tidak terlalu jauh dengan perusahaan, pengiriman via delivery online digunakan sebagian besar customer karena jarak yang ditempuh jauh dan pengiriman melalui logistik digunakan untuk pengiriman barang yang lebih dari 50 pcs produk. Ketiga proses pengiriman tersebut tentunya menyesuaikan dengan keinginan konsumen, karena CV. Bolu ketan mendut mengutamakan pelayanan yang terbaik kepada konsumen.

### **Analisis Strategi Peningkatan Kinerja CV. Bolu Ketan Mendut Menggunakan Analisis SWOT untuk meningkatkan daya saing**

Pada pembahasan sebelumnya penulis menjabarkan mengenai kesiapan optimalisasi kinerja bisnis pada CV. Bolu Ketan Mendut dan pada pembahasan ini penulis menjabarkan mengenai analisis strategi peningkatan kinerja pada perusahaan CV. Bolu Ketan Mendut menggunakan analisis SWOT berbasis BSC (Balance Scorecard) untuk meningkatkan daya saing. Analisis SWOT berbasis BSC yang dilakukan oleh perusahaan CV. Bolu Ketan Mendut digunakan untuk menentukan strategi dan mengembangkan dan mengidentifikasi arah perusahaan pada di masa depan. Dari hasil penelitian yang telah dilakukan, peneliti menjabarkan sebagai berikut:

#### **Analisis SWOT Berbasis BSC (Balance Scorecard)**

Mengawali proses perencanaan kesiapan optimalisasi kinerja bisnis pada perusahaan CV. Bolu Ketan Mendut menggunakan metode Balance Scorecard, pada analisis strategi peningkatan kinerja perusahaan CV. Bolu

Ketan Mendut melakukan analisis SWOT yang berbasis BSC yang tertera pada tabel 4.2 untuk merancang strategi peningkatan kinerja pada perusahaan, terdapat empat aspek yang diidentifikasi melalui analisis SWOT yaitu keuangan, pelanggan, proses internal, pembelajaran serta pertumbuhan.

a. Keuangan,

Melalui hasil identifikasi dari aspek keuangan CV. Bolu Ketan Mendut, perusahaan memiliki aliran keuangan yang sehat, pernyataan tersebut mewakili kekuatan dari analisis yang telah dilakukan, peluang dari keuangan perusahaan adalah perkembangan ekonomi yang bagus, karena perusahaan sudah banyak menjalin kerjasama. Adapun kelemahan pada keuangan perusahaan ialah terdapat pada cash flow yang kurang terkelola, strategi yang digunakan perusahaan untuk mengelola aliran cash flow ialah dengan memantau dan mengevaluasi aliran kas secara berkala, serta meningkatkan laba pada perusahaan. Ancaman yang perlu diperhatikan ialah inflasi, kenaikan bahan baku dan juga listrik, strategi yang digunakan perusahaan untuk menghindari atau meminimalisir ancaman tersebut adalah dengan meningkatkan produksi dan produktivitas, mengetahui dan memperbanyak pemahaman mengenai inflasi, mengatur arus pengeluaran dengan bijak serta dapat menetapkan harga secara wajar, dengan begitu perusahaan dapat menghindari atau meminimalisir ancaman yang ada.

b. Pelanggan,

Hasil identifikasi dari aspek pelanggan CV. Bolu Ketan Mendut, perusahaan memiliki reputasi di bidang F&B yang baik di mata para konsumen, pernyataan tersebut mewakili kekuatan dari analisis yang telah dilakukan. Peluang ialah munculnya pelanggan-pelanggan baru di perusahaan yang membuat perusahaan tetap bisa bertahan dan bersaing. Kelemahan yang berhasil diidentifikasi ialah mengenai pemasaran online yang kurang maksimal, strategi yang dilakukan perusahaan CV. Bolu ketan mendut adalah dengan melakukan pemberian arahan dan pemahaman pada karyawan perusahaan untuk melakukan pemasaran di media sosial secara konsisten dan mempelajari tren-tren pemasaran online baru agar tidak ketinggalan zaman. Ancaman pada aspek pelanggan adalah adanya kompetitor baru, dilihat dari perkembangan UKM sekarang, banyak bisnis-bisnis baru yang bermunculan dari berbagai bidang. Strategi yang dilakukan CV. Bolu ketan Mendut untuk menghadapi ancaman tersebut adalah dengan tetap menjaga konsistensi dalam pelayanan, dan kualitas produk, terus berinovasi dan menjalin hubungan baik dengan dengan pelanggan lama.

c. Proses Internal,

Hasil identifikasi dari Proses internal perusahaan CV. Bolu Ketan Mendut, perusahaan memiliki kekuatan kesatuan sumber daya manusia (SDM) didalam perusahaan, dalam artian para karyawan yang bersatu, kompak serta mudah memahami dalam segala sesuatunya. Identifikasi peluang dalam analisis tersebut menunjukkan adanya upaya perusahaan untuk memperbaiki proses kinerja, upaya tersebut dilakukan guna menunjang kestabilan perusahaan dari waktu ke waktu dan meminimalisir kegagalan bisnis. Kelemahan pada aspek proses internal yaitu ketidakkonsistenan dalam melakukan prosedur, strategi yang dilakukan perusahaan dalam mengatasi kelemahan tersebut ialah dengan membuat SOP (Standar Operasional Prosedur) yang bertujuan sebagai standarisasi cara karyawan dalam melakukan pekerjaan dan mengontrol kedisiplinan pegawai. Ancaman dari aspek proses internal ialah orderan yang tidak tetap, strategi yang dilakukan perusahaan untuk mengatasi ancaman tersebut ialah dengan menggunakan sistem Pre-Order dari setiap pemesanan untuk mengurangi tingkat penumpukan stok bahan baku dan minimnya risiko kerugian.

d. Pembelajaran dan Pertumbuhan,

hasil identifikasi mengenai pembelajaran dan pertumbuhan CV. Bolu Ketan Mendut, perusahaan memiliki manajemen yang berpengalaman, dengan pernyataan tersebut mewakili kekuatan dalam identifikasi, peluang yang ada dalam aspek pembelajaran dan pertumbuhan ialah munculnya karyawan muda dan terampil, karyawan dalam kategori tersebut biasanya dalam usia produktif yang relatif lebih tanggap dan lebih dapat menerima adanya sistem baru secara mudah. Kelemahan yang diidentifikasi dari aspek tersebut ialah masih adanya karyawan yang gaptex atau kurangnya pemahaman tentang teknologi modern, strategi perusahaan untuk mengatasi kelemahan tersebut ialah dengan memberi pembelajaran atau pelatihan kepada karyawan mengenai kemajuan teknologi. Hasil identifikasi mengenai ancaman dari aspek pembelajaran dan pertumbuhan adalah produk dari perusahaan mudah ditiru, strategi yang dilakukan untuk mengatasi ancaman tersebut ialah meningkatkan Value produk dengan memberikan pelayanan yang lebih berkualitas yang membuat customer lebih merasa diperhatikan, responsif terhadap apa yang dikeluhkan konsumen, berinovasi tidak hanya dalam produk tapi juga dengan kemasan produk untuk menjadi lebih menarik.

## Kesimpulan

Hasil pelaksanaan kegiatan penelitian yang dilakukan oleh penulis pada perusahaan CV. Bolu Ketan Mendut terkait usahanya terdapat beberapa poin yang dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Faktor penyebab kurang optimalnya kinerja pada CV. Bolu Ketan Mendut adalah pembuatan struktur organisasi yang kurang efektif dan efisien sehingga banyak bagian job deskripsi belum terisi dengan SDM, lalu tidak adanya ketersediaan bahan baku yang berdampak pada keterlambatan waktu produksi dan menjadikan waktu produksi sedikit terbuang untuk menunggu pembelian bahan baku. Persiapan optimalisasi kinerja yang dilakukan Oleh CV. Bolu Ketan Mendut adalah dengan perbaikan struktur organisasi yang sesuai dengan kebutuhan perusahaan dan juga ketersediaan SDM di dukung dengan pembuatan jadwal pembelian bahan baku untuk efektifitas kinerja dan juga mempermudah kinerja karyawan. Pembaruan pada struktur organisasi juga membuat kinerja pada perusahaan lebih efektif dan tidak serabutan karena sudah sesuai dengan job deskripsi dan ketersediaan SDM yang ada. Menggunakan rancangan BSC (Balance Scorecard) untuk mengetahui pengukuran kinerja dan mendukung kesiapan optimalisasi kinerja bisnis pada CV. Bolu Ketan Mendut.
2. Analisis Strategi peningkatan kinerja pada CV. Bolu Ketan Mendut dilakukan guna meningkatkan daya saing perusahaan. CV. Bolu Ketan Mendut menggunakan rancangan supply chain untuk mengetahui rantai pasok dan menghindari resiko kurangnya ketersediaan bahan baku. Analisis SWOT berbasis BC (Balance Scorecard) yang digunakan CV. Bolu Ketan Mendut sebagai strategi peningkatan ialah untuk mengetahui bagaimana keadaan perusahaan dan lebih mudah untuk mengevaluasi permasalahan kinerja pada perusahaan. Melihat dari jumlah pesaing yang semakin meningkat, jadi perlu adanya peningkatan kinerja guna meningkatkan daya saing pada perusahaan agar tetap mampu bertahan dan terus berinovasi mengikuti tren zaman yang selalu berubah-ubah.

## Referensi

- Anggito, A., & Setiawan, J. (2018). *Metodologi penelitian kualitatif*. CV Jejak (Jejak Publisher).
- Bastian, A. (2016). Analisis Strategi Bisnis dan Perancangan Strategis Sistem Informasi pada Perguruan Tinggi Swasta (Studi Kasus: Universitas Majalengka). *INFOTECH Journal*, 1(1).
- DEWI, M. P. K., ANTARA, M., & USTRİYANA, I. N. G. (2015). Kinerja Koperasi Kredit Kubu Gunung Tegaljaya Desa Dalung Kecamatan Kuta Utara Kabupaten Badung (Pendekatan Balanced Scorecard). *Journal of Agribusiness and Agritourism*, 44862.
- Faruq, M. A., & Usman, I. (2014). Penyusunan strategi bisnis dan strategi operasi usaha kecil dan menengah pada perusahaan konveksi scissors di surabaya. *Jurnal Manajemen Teori Dan Terapan*, 7(3), 173–198.
- Hadi, S. (2017). Pemeriksaan Keabsahan data penelitian kualitatif pada skripsi. *Jurnal Ilmu Pendidikan*, 22(1).
- Irfan, A., Anzora, A., & Fuadi, T. M. (2018). Analisis Pedagogical Content Knowledge Mahasiswa Calon Guru Pada Program Studi Pendidikan Matematika. *Mosharafa: Jurnal Pendidikan Matematika*, 7(2), 239–250.
- Larasati, S. (2018). *Manajemen sumber daya manusia*. Deepublish.
- Megracia, S. (2021). Karakteristik dan Motivasi Entrepreneur Terhadap Kinerja Bisnis. *MBIA*, 20(1), 51–63.
- Pandaleke, R. B., Tinangon, J. J., & Wangkar, A. (2021). Penerapan Balanced Scorecard Sebagai Alternatif Pengukuran Kinerja Pada PT. Bank Sultgo Cabang Ratahan. *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, 9(3), 1018–1028.
- Rakanita, A. M. (2019). Pemanfaatan E-Commerce Dalam Meningkatkan Daya Saing Umkm Di Desa Karang Sari Kecamatan Karangtengah Kabupaten Demak. *Journal EKBIS*, 20(2), 1280–1289.
- Sari, N. P. (2020). Pengaruh Modal Intelektual Terhadap Kinerja Bisnis Pada Ukm Di Kabupaten Sidoarjo (Studi Empiris pada UKM di Bidang Industri). *Jurnal Akuntansi Unesa*, 8(3), 1–8.

- Sugiri, G. (2022). Analisis Strategi Pemasaran dalam Upaya Peningkatan Daya Saing UMKM Kabupaten Bekasi. *Journal of Economics and Management (JECMA)*, 4(1), 1–10.
- Wajdi, M. F., Mangifera, L., Wahyuddin, M., & Isa, M. (2019). Peranan Aspek-Aspek Modal Manusia Pengusaha Terhadap Kinerja Bisnis UKM. *Jurnal Manajemen Daya Saing*, 20(2), 104–111.
- Walingsuci, T., Al Musadieq, M., & Hamid, D. (2017). Pengaruh Budaya Organisasi Dan Gaya Kepemimpinan Terhadap Kepuasan Kerja Dan Kinerja Karyawan. *Profit: Jurnal Administrasi Bisnis*, 11(1), 1–11.
- Wibowo, D. H., & Zainul Arifin, S. (2015). Analisis strategi pemasaran untuk meningkatkan daya saing UMKM (Studi pada Batik Diajeng Solo). *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB)*, 29(1).