

## Kinerja Usaha Namar Farm Hidroponik Menggunakan Balanced Scorecard di Kabupaten Rejang Lebong Bengkulu

Dicky Rolanda Pratama<sup>1</sup>, Gita Mulyasari<sup>2\*</sup>, Reswita<sup>3</sup>, Indra Cahyadinata<sup>4</sup>, Nola Windirah<sup>5</sup>

<sup>1-5</sup>Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Bengkulu

\*e-mail: [gita.mulyasari@unib.ac.id](mailto:gita.mulyasari@unib.ac.id)

Sejarah Artikel:  
Diterima: 13 Juli 2024  
Dipublikasi: 15 Juli 2024

**Kata Kunci:** kinerja usaha; balanced scorecard; hidroponik

Ini adalah artikel Akses Terbuka:  
<https://ejournal.unmus.ac.id/index.php/agri>

DOI:  
<https://doi.org/10.35724/mujagri.v7i1.6121>

Penulis Korespondensi:  
Gita Mulyasari

### Abstrak

Namar Farm Hidroponik merupakan usaha yang bergerak di bidang budidaya sayuran dengan sistem hidroponik sehingga berdampak pada biaya investasi dan produksi yang lebih besar jika dibandingkan dengan proses budidaya sayuran secara konvensional. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis kinerja usaha sayuran Namar Farm Hidroponik di Kabupaten Rejang Lebong yang meliputi aspek finansial (perspektif keuangan) dan aspek non finansial (perspektif, pelanggan, perspektif proses bisnis internal, dan perspektif pertumbuhan dan pembelajaran). Penentuan lokasi penelitian dilakukan dengan sengaja atau *purposive* dan analisis yang digunakan adalah *Balanced Scorecard (BSC)*. Hasil penelitian menunjukkan bahwa (1) Pada aspek finansial yang dilihat dari perspektif keuangan memperoleh skor 50% dengan kategori cukup. Rata-rata keuntungan per bulan yang diterima usaha Namar Farm Hidroponik sebesar Rp.6.373.800,75/bulan. Nilai *R/C Ratio* sebesar 1,68 sedangkan nilai BEP dalam Rupiah sebesar Rp.3.740.649,13. (2) Pada aspek non finansial dikategorikan cukup dengan skor 50%. Berikut adalah skor pada masing-masing perspektif, Perspektif pelanggan diketahui skor kepuasan pelanggan usaha Namar Farm Hidroponik sebesar 76,2% (puas), Pada perspektif proses bisnis internal sebesar 82,66% dengan kategorikan “baik”, Pada perspektif pembelajaran dan pertumbuhan, Kepuasan karyawan terhadap usaha Namar Farm Hidroponik adalah sebesar 80% dengan kategori “puas” sedangkan retensi pekerja sebesar 50 % (kurang) sehingga kinerja pada perspektif pembelajaran dan pertumbuhan dikategorikan “cukup”. (3) Hasil pengukuran kinerja secara keseluruhan menggunakan metode *Balanced Scorecard (BSC)* pada usaha Namar Farm Hidroponik memperoleh skor 50% dengan kategori “cukup”.

### Abstract

*Namar Farm Hydroponics is a business that cultivates vegetables using a hydroponic system, so the impact on investment and production costs is more significant than that of the conventional vegetable cultivation process. This research aims to analyze the performance of the Namar Farm Hydroponic vegetable business in Rejang Lebong Regency, which includes financial aspects (financial perspective) and non-financial aspects (perspective, customers, internal business process perspective, and growth and learning perspective). The research location was determined deliberately or purposively, and the analysis used was a balanced scorecard (BSC). The results*

Article History:  
Accepted: 13<sup>th</sup> July 2024  
Published: 15<sup>th</sup> July 2024

**Keywords:** business performance; balanced scorecard; hydroponic

This is an Open Access article  
<https://ejournal.unmus.ac.id/index.php/agri>

DOI:  
<https://doi.org/10.35724/mujagri.v7i1.6121>

Correspondence Author:  
Gita Mulyasari

showed that (1) the financial aspect, from a financial perspective, scored 50% in the sufficient category. The average profit per month received by the Namar Farm Hydroponics business is Rp. 6,373,800.75. The R/C Ratio value is 1.68, while the BEP value in Rupiah is Rp. 3,740,649.13. (2) In the non-financial aspect, it is categorized as sufficient with a score of 50%. The following is the score for each perspective. From the customer perspective, it is known that the Namar Farm Hydroponic customer satisfaction score is 76.2 (satisfied). From the internal business process perspective, it is 82.66% with the category "good." From the learning and growth perspective, employees' satisfaction with the Namar Farm Hydroponics business is 80%, and they are "satisfied." In comparison, the retention of workers is 50% (less), so the performance from the learning and growth perspective is categorized as "adequate." (3) The results of the overall performance measurement using the Balanced Scorecard (BSC) method in the Namar Farm Hydroponics business obtained a score of 50% with the "enough" category.

## PENDAHULUAN

Budidaya sayuran di Provinsi Bengkulu pada umumnya menggunakan teknik budidaya secara konvensional dimana sayuran ditanam pada lahan-lahan persawahan dan juga pada lahan perkebunan. Petani sebagai pelaku budidaya secara konvensional masih menggantungkan usahanya pada penggunaan pestisida, herbisida, dan pupuk kimia buatan (kimia sintetis) sehingga berdampak pada hasil produksi yang kurang higienis (Dumasari, 2020). Kabupaten Rejang Lebong berada di dataran tinggi dengan topografi yang berbukit, dan sebagian besar lahannya lebih subur jika dibandingkan dengan kabupaten lainnya di Provinsi Bengkulu (RPJMD Kabupaten Lebong, 2019). Keadaan wilayah dan kondisi tanah inilah yang menyebabkan Kabupaten Rejang Lebong sebagai kabupaten andalan Provinsi Bengkulu dalam hal produksi sayuran dataran tinggi. Di Provinsi Bengkulu, kabupaten yang paling tinggi memproduksi sayuran adalah Kabupaten Rejang Lebong (BPS Provinsi Bengkulu, 2021).

Budidaya sayuran dengan sistem hidroponik merupakan teknik merekayasa alam dengan mengatur kondisi lingkungan dan menciptakan lingkungan yang sesuai untuk pertumbuhan dan perkembangan tanaman. Keterikatan tumbuhan dengan alam dapat dikendalikan dengan bangunan *greenhouse*. Teknik yang paling diutamakan dalam proses budidaya hidroponik yaitu dengan mengatur pemberian nutrisi tanaman yang seimbang dalam ukuran yang tepat dan ideal bagi kebutuhan tanaman. Pengaturan intensitas cahaya, kelembaban udara, dan pengendalian hama diperlukan pada proses budidaya sayuran hidroponik sehingga perlu dibangun *greenhouse* (Lingga, 2007). Keunggulan budidaya sayuran sistem hidroponik yaitu dapat dibudidayakan pada lahan yang terbatas karena penanaman sayuran ditempatkan pada pipa paralon yang telah dialiri nutrisi yang dibutuhkan tanaman. Selain itu, pertanian hidroponik lebih ramah lingkungan, produksi usaha lebih sehat, higienis dan tanpa pestisida dibandingkan dengan budidaya sayuran konvensional. Namun, budidaya sayuran dengan sistem hidroponik memiliki risiko biaya produksi dan biaya investasi yang tinggi jika dibandingkan dengan sistem non hidroponik (Rindyani, 2011).

UMKM Namar Farm Hidroponik merupakan usaha pertama dan satu-satunya yang memproduksi sayuran hidroponik di Kabupaten Rejang Lebong, Provinsi Bengkulu. UMKM Namar Farm Hidroponik dituntut memiliki kinerja usaha yang baik dan bermutu tinggi agar dapat meningkatkan daya saing. Pengukuran kinerja merupakan suatu sistem yang diterapkan untuk melihat sejauh mana sistem itu bekerja dan juga dapat digunakan untuk membandingkan

kinerja perusahaan pada periode masa lampau dengan kinerja saat ini sehingga dapat diketahui kinerja mengalami peningkatan ataupun mengalami penurunan sehingga untuk kedepannya dapat dijadikan acuan peningkatan usaha. Salah satu alat untuk mengukur kinerja adalah dengan menggunakan *balance scorecard* (Wibowo, 2017).

*Balanced Scorecard (BSC)* merupakan suatu teknik pengevaluasian kinerja yang modern yang bisa diterapkan untuk mengukur kinerja organisasi maupun perusahaan. Pengukuran kinerja dengan pendekatan *Balanced Scorecard (BSC)* lebih komprehensif karena merumuskan pengukuran kinerja menggunakan empat perspektif yaitu perspektif keuangan, perspektif pelanggan, perspektif proses bisnis internal, dan perspektif pertumbuhan dan pembelajaran dengan bobot yang berbeda antara faktor finansial dan faktor non finansial. Penelitian ini bertujuan untuk melakukan pengukuran kinerja pada UMKM sayuran Namar Farm Hidroponik dengan menggunakan pendekatan *Balanced Scorecard (BSC)* menggunakan empat perspektif yang indikator pada masing-masing perspektif sebagai berikut 1) perspektif keuangan (indikator pendapatan, *R/C Ratio*, dan *Break Event Point*), 2) perspektif pelanggan (indikator kepuasan pelanggan), 3) perspektif proses bisnis internal (indikator proses inovasi, proses operasi, dan layanan purna jual), 4) perspektif pertumbuhan dan pembelajaran (indikator kepuasan pekerja dan retensi pekerj). Dalam penelitian ini terdapat terdapat beberapa perbedaan dari penelitian-penelitian terdahulu khususnya pada perspektif keuangan dimana penelitian terdahulu menggunakan indikator rasio-rasio seperti *liquidity ratio*, *activity ratio*, *solvability ratio*, *profitability* dan *investment ratio*. Penelitian ini menggunakan indikator pendapatan, *R/C Ratio*, dan BEP dengan pertimbangan UMKM sayuran Namar Farm Hidroponik belum beroperasi sampai dengan satu tahun produksi sehingga tidak memungkinkan untuk melakukan pengukuran menggunakan pendekatan rasio keuangan.

## METODE

Lokasi penelitian ditentukan secara *Purposive* di Kelurahan Tunas Harapan Kecamatan Curup Utara Kabupaten Rejang Lebong Provinsi Bengkulu, dengan pertimbangan bahwa daerah ini terdapat usaha sayuran hidroponik Pertama di Kabupaten Rejang Lebong yang baru mulai beroperasi awal bulan juni 2020 yaitu usaha Namar Fram Hidroponik dan belum pernah melakukan pengukuran kinerja. Penelitian dilakukan pada bulan Desember 2020 sampai dengan Januari 2021. Pengambilan sampel dalam penelitian menggunakan metode *non probability sampling*, sedangkan data yang dikumpulkan adalah data primer dan data sekunder. Metode yang digunakan untuk pengumpulan data primer dengan teknik wawancara, dengan cara memberikan pertanyaan secara terstruktur kepada sampel dari populasi dan dirancang untuk memperoleh informasi dari responden (Widayat & Amirullah, 2002). Sedangkan data sekunder didapat dari literatur, dan hasil-hasil penelitian terdahulu yang berhubungan dengan topik penelitian.

Metode analisis data dalam penelitian adalah *balanced score card (BSC)*. Data kualitatif digunakan untuk menganalisis visi, misi, tujuan dan sasaran strategis perusahaan (Jumadi, 2008). Sedangkan analisis BSC digunakan untuk mengukur kinerja pada empat perspektif dalam usaha dan untuk mengukur kinerja usaha secara keseluruhan. Pengukuran kinerja pada UMKM Namar Farm Hidroponik di Kabupaten Rejang Lebong pada aspek finansial akan dianalisis dari perspektif keuangan dengan indikator keuntungan usaha, *R/C Ratio*, dan *Break Even Point (BEP)*.

Pengukuran kinerja pada UMKM Namar Farm Hidroponik di Kabupaten Rejang Lebong berdasarkan aspek non finansial akan dianalisis berdasarkan tiga perspektif yaitu perspektif pelanggan, perspektif proses bisnis internal, dan perspektif pembelajaran dan pertumbuhan. Berikut adalah penjelasan metode analisis pada masing-masing perspektif.

### 1. Perspektif Pelanggan

Pengukuran pada perspektif pelanggan dilakukan menggunakan pengukuran kepuasan pelanggan dengan metode *Customer Satisfaction Index* (CSI). Pengukuran kepuasan pelanggan didasarkan pada 10 atribut, yakni: 1) harga, 2) jenis-jenis sayuran, 3) tekstur, 4) volume, 5) warna, 6) ketahanan produk, 7) desain kemasan, karena produk dikemas, 8) kemudahan mendapatkan, 9) keramahan penjual dan 10) kecepatan pemesanan.

### 2. Perspektif Proses Bisnis Internal

Pada perspektif ini terdapat 3 proses yang sangat penting untuk mencapai tujuan, yakni: proses inovasi, proses operasi, dan proses layanan purna jual. Proses inovasi mencakup produk baru dan kemasan baru yang digunakan. Proses operasi mencakup distribusi dan ketepatan waktu untuk membuat pesanan. Proses layanan purna jual mencakup produk cacat dan lama penggantian produk. Ketiga proses yang terdapat pada perspektif proses bisnis internal tersebut kemudian diukur menggunakan skala likert. Pembobotan pada perspektif proses bisnis internal berdasarkan skala ranting scale -1, 0, dan, 1.

### 3. Perspektif Pertumbuhan dan Pembelajaran

Indikator yang dilihat pada perspektif pertumbuhan dan pembelajaran adalah kepuasan pekerja dan retensi pekerja. Indikator kepuasan pekerja dilihat dari aspek keterlibatan pekerja dalam pengambilan keputusan, pelatihan pekerja dari pemilik usaha, reward kepada pekerja, motivasi dari pimpinan, kepuasan keseluruhan dengan UMKM. Kepuasan pekerja diukur menggunakan skala likert.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### 1. Karakteristik Karyawan dan Pelanggan Namar Farm Hidroponik

Karakteristik sosial dan ekonomi karyawan dan pelanggan digunakan untuk mengetahui keadaan karyawan dan pelanggan yang merupakan ciri khas seseorang dalam meyakini, bertindak, maupun merasakan. Karakteristik karyawan dilihat pada aspek umur, pendidikan, lama bekerja dan jenis kelamin (Tabel 1). Sedangkan untuk karakteristik pelanggan meliputi jenis kelamin, umur, pendapatan, dan frekuensi kedatangan (Tabel 2).

Tabel 1. Karakteristik karyawan Namar Farm Hidroponik.

Karakteristik	Karyawan		
	1	2	3
Umur (tahun)	43	21	19
Pendidikan	SMA	SMA	SMA
Lama bekerja (bulan)	5	2	4
Jenis kelamin	Laki-laki	Perempuan	Laki-laki

Sumber: Data Primer diolah, 2021

Pada Tabel 1 dapat dilihat bahwa rata-rata tingkat pendidikan karyawan usaha Namar Farm Hidroponik cukup tinggi (jenjang SMA). Hal ini menunjukkan bahwa perlu adanya kualifikasi pendidikan yang cukup memadai sehingga karyawan diharapkan dapat menerima teknologi dan informasi yang terus berkembang untuk meningkatkan kualitas usaha Namar Farm Hidroponik. Hal ini sejalan dengan Jayasman (2013) yang menjelaskan bahwa tingkat pendidikan seseorang dapat mempengaruhi motivasi kerja seseorang. Hal ini berarti semakin tinggi pendidikan seseorang maka akan meningkatkan keahlian, pengetahuan, dan perubahan sikap sehingga motivasi pekerja akan meningkat. Selain itu hasil penelitian ini juga mendukung kajian empirik dari Vionita (2008) yang menyatakan bahwa tingkat pendidikan dan motivasi kerja berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja karyawan.

Karyawan usaha Namar Farm Hidroponik juga memiliki rata-rata umur yang produktif

menurut Badan Pusat Statistik (BPS) yaitu berkisar antara 15 – 64 tahun. Dengan umur yang produktif, maka karyawan masih memiliki kemampuan fisik yang baik untuk bekerja. Hal ini sejalan dengan penelitian Tanto (2012) yang menjelaskan bahwa usia adalah salah satu faktor yang berpengaruh terhadap produktivitas karyawan. Usia yang masih dalam kondisi produktif biasanya memiliki tingkat produktivitas yang lebih tinggi jika dibandingkan dengan tenaga kerja yang sudah tidak dalam kondisi usia produktif yang mana memiliki fisik yang mulai melemah sehingga menjadi batasan dalam produktivitasnya.

Tabel 2. Karakteristik pelanggan usaha Namar Farm Hidroponik.

Karakteristik pelanggan/konsumen	Jumlah (Orang)	%
Jenis Kelamin		
• Laki-laki	4	16
• Perempuan	21	84
Umur (tahun)		
• 20 - 30	10	40
• 31- 40	10	40
• 41-48	5	20
Pendapatan (Rp/Bulan)		
• < 2.215.000	10	40
• > 2.215.000	15	60
Frekuensi Kedatangan / Bulan		
• < 5	7	28
• 5 – 10	13	52
• > 10	5	20

Sumber: Data Primer diolah, 2021

Dapat dilihat pada Tabel 2 mayoritas pelanggan yang membeli sayuran adalah kelompok perempuan. Hal ini sejalan dengan hasil penelitian Chrysanthini et al. (2018) yang juga menunjukkan hasil bahwa jumlah konsumen wanita lebih banyak dalam membeli sayuran organik dengan perbandingan 77,5% laki-laki dan 22,5% perempuan. Perempuan dibandingkan dengan laki-laki lebih memahami kualitas, jenis-jenis, dan karakteristik sayur yang lainnya. Usia konsumen atau pelanggan pada usaha Namar Farm Hidroponik berkisar antara 20 – 40 tahun dan kebanyakan pelanggan adalah Ibu rumah tangga. Hasil penelitian ini didukung oleh hasil penelitian Kotler (2008) menyatakan keputusan pembelian dipengaruhi oleh karakteristik pribadi yang terdiri dari usia, siklus hidup pembeli, pekerjaan, situasi ekonomi, gaya hidup dan konsep diri.

## 2. Aspek Finansial

### *Biaya usaha Namar Farm Hidroponik*

Biaya tetap yang digunakan dalam penelitian ini adalah biaya rata-rata penyusutan alat pada setiap bulannya, untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada Tabel 3. Biaya tetap yang terbesar pada usaha Namar Farm Hidroponik adalah biaya penyusutan instalasi hidroponik, instalasi hidroponik berbentuk rak dengan konstruksi baja ringan dan palaron berbentuk persegi yang berlobang, lobang pada palaron digunakan untuk penempatan netpot sayuran yang dibudidayakan. Sedangkan untuk penggunaan biaya tetap terkecil adalah penyusutan alat *Disolved Soilds Electrical Conductivity* (TDS EC) yang digunakan untuk mengukur kepekatan pada larutan nutrisi tanaman hidroponik TDS EC pada usaha Namar Farm Hidroponik berjumlah dua buah dan harganya tidak terlalu mahal sehingga menyebabkan TDS EC memiliki biaya penyusutan alat yang kecil. KWH meter yang digunakan pada usaha Namar Farm Hidroponik adalah KWH meter yang menggunakan pulsa sehingga tidak ada tambahan beban pada biaya tetap sehingga biayanya hanya dihitung pada biaya penyusutan, biaya investasi yang

besar juga berdampak pada biaya penyusutan alat yang besar sehingga menyebabkan biaya tetap yang dihitung dari rata-rata penyusutan alat per bulan cukup besar pada setiap bulannya. Hal ini sejalan dengan pendapat Herry (2012) yang menjelaskan bahwa penyusutan alat adalah alokasi secara periodik dan sistematis dari harga perolehan aset selama periode-periode berbeda yang memperoleh manfaat penggunaan aset bersangkutan, besaran biaya penyusutan alat dipengaruhi oleh biaya perolehan aset, umur ekonomis, dan nilai residu.

**Tabel 3. Rata-rata Penggunaan Biaya Tetap Usaha Namar Farm Hidroponik (Rp/bulan)**

<b>Item</b>	<b>Jumlah (Unit)</b>	<b>Biaya (Rp)</b>	<b>Penyusutan (Rp/bulan)</b>	<b>(%)</b>
Bangunan Greenhouse	1	115.000.000	479.166	23,94
Instalasi Hidroponik NFT	8	128.000.000	1.066.666	53,31
Pompa Air	5	600.000	16.666	0,83
Genset	1	4.000.000	66.666	3,33
Tedmon	5	5.500.000	45.833	2,29
Netpot	30.000	9.000.000	250.000	12,49
KWH Meter	1	2.500.000	20.833	1,01
TDS EC	2	70.000	2.916	0,14
Nampan	50	750.000	12.500	0,62
Lampu Tanaman	10	950.000	39.583	1,97
<b>Total</b>		<b>266.370.000</b>	<b>2.000.829</b>	<b>100</b>

*Sumber: Data Primer diolah, 2021*

Biaya variabel yang dikeluarkan pada setiap bulannya berbeda-beda besarnya (Astaurlina, et al., 2024) tergantung dari berapa banyak sayuran yang ditanam, dipanen, dipesan oleh pembeli dan juga jenis sayuran apa yang ditanam seperti benih kailan baru digunakan pada bulan Agustus 2020 begitupun biaya-biaya lainnya akan berubah dalam setiap bulannya. Berikut adalah rata-rata biaya variabel yang dikeluarkan selama 8 bulan mulai dari bulan Juni 2020 – Januari 2021.

**Tabel 4. Rata-rata Penggunaan Biaya Variabel (Rp/bulan)**

<b>Item</b>	<b>Jumlah</b>	<b>Satuan</b>	<b>Biaya Variable (Rp/Item/Bulan)</b>	<b>%</b>
Benih Kangkung	0,675	Kg	36.062,5	0,4
Benih Bayam	25	Gram	15.000	0,2
Benih Sawi	53,1	Gram	46.750	0,6
Benih Pokcoy	42,5	Gram	85.000	0,1
Benih Selada Air	10	Gram	17.000	0,2
Benih Kailan	7	Gram	59.500	0,8
Nutrisi AB	22,5	Kg	1.350.000	18
Listrik	1	Rp/Bulan	306.000	4
Rokwoll	4	Unit	226.875	3
Pelastik	83	Pick	830.000	11
Ikat Sayur	50	Unit	200.000	2
Upah Karyawan	30	Rp/Bulan	4.000.000	56
Bahan Bakar Motor	14,375	Liter	109.968,75	1
<b>Total</b>			<b>7.282.156,25</b>	<b>100</b>

*Sumber: Data Primer diolah, 2021*

Tabel 4 menunjukkan bahwa penggunaan biaya variabel terbesar adalah penggunaan nutrisi AB dan upah karyawan. Setiap harinya usaha Namar Farm Hidroponik selalu menggunakan nutrisi AB untuk kebutuhan tanaman hidroponiknya. Hal ini sejalan dengan hasil

penelitian Rifaldi & Elsje (2019) yang memperoleh hasil bahwa penggunaan biaya variabel terbesar pada usaha sayuran hidroponik ada pada penggunaan nutrisi AB dan upah karyawan. Sedangkan biaya benih merupakan pengeluaran biaya variabel yang terkecil. Harga benih yang tidak terlalu tinggi serta didukung proses penyemaian yang baik berdampak pada efisiennya alokasi dana untuk pembelian benih. Total biaya merupakan penjumlahan dari rata-rata penggunaan biaya tetap biaya variabel pada Usaha Namar Farm Hidroponik. Perhitungan biaya total dapat dilihat pada Tabel 5 berikut.

Tabel 5. Biaya Total Usaha Namar Farm Hidroponik (Rp/bulan).

No	Jenis Biaya	Biaya (Rp /Bulan)
1	<i>Fixed Cost</i> (Biaya tetap)	2.000.829,00
2	<i>Variable Cost</i> (Biaya variabel)	7.282.156,25
<b>Total Cost</b>		<b>9.282.985,25</b>

Sumber: Data Primer diolah, 2021

Rata-rata biaya total usaha Namar Farm Hidroponik termasuk tinggi. Besarnya biaya investasi awal yang digunakan untuk mendirikan bangunan *greenhouse*, instalasi hidroponik dan peralatan pendukung lainnya, serta biaya variabel yang dikeluarkan juga relatif besar karena menggunakan nutrisi untuk proses pembudidayaan sayuran. Sedangkan pada usaha sayuran secara konvensional tidak perlu menggunakan biaya investasi yang besar dan juga biaya nutrisi dalam proses budidaya sayuran. Sehingga biaya yang digunakan pada usaha sayuran hidroponik lebih tinggi jika dibandingkan dengan budidaya sayuran secara konvensional (Rindyani, 2011).

### **Penjualan, Penerimaan, dan Keuntungan**

Rata-rata penjualan dan penerimaan diambil dari data usaha Namar Farm Hidroponik selama 8 bulan mulai dari bulan Juni 2020 sampai dengan bulan Januari 2021. Berikut adalah tabel rata-rata penjualan dan penerimaan usaha Namar Farm Hidroponik.

Tabel 6. Rata-rata Penjualan (netpot/bulan) dan Penerimaan (Rp/bulan)

Komoditi	Penjualan (netpot/bulan)	Harga (Rp/netpot)	Penerimaan (Rp/bulan)
Kangkung	1.973	1.000	1.973.000
Bayam	1.821	1.666	3.033.786
Sawi	1.802	1.000	1.802.000
Pokcoy	1.448	2.000	2.896.000
Selada air	1.666	3.000	4.998.000
Kailan	477	2.000	954.000
<b>Total</b>	<b>9.188</b>		<b>15.656.786</b>

Sumber: Data Primer diolah, 2021

Harga jenis sayuran yang paling tinggi dari enam jenis sayuran yang dibudidayakan oleh Namar Fram Hidroponik adalah selada air, dengan harga Rp.3.000,00/netpot. Rata-rata penjualan selada air juga relatif tinggi, sehingga komoditi ini memberikan kontribusi penerimaan yang terbesar bagi usaha Namar Farm Hidroponik. Sedangkan untuk rata-rata penjualan sayuran yang terendah adalah Kailan. Pada awal berdirinya, pemilik usaha hanya memproduksi 50% dari total kapasitas produksinya yaitu sebanyak 12.000 netpot kemudian terus meningkat hingga mencapai titik maksimum pada bulan Agustus 2020. Omzet terbesar ada pada bulan Agustus 2020 dengan hasil panen yang mencapai 24.000 netpot dan terjual mencapai 20.070 netpot dengan nilai omzet sebesar Rp.34.966.740,00. Pada bulan September, volume penjualan mulai menurun. Hal ini disebabkan pandemi *Covid-19* yang menyebabkan

pendapatan masyarakat menurun dan berdampak juga pada penurunan daya beli terhadap sayur hidroponik. Pendapatan merupakan total penerimaan dikurangi dengan total biaya (Firdaus, 2010; Wulandari, et al., 2023). Rata-rata pendapatan usaha Namar Farm Hidroponik dapat dilihat pada tabel berikut.

Tabel 7. Rata-rata Pendapatan Usaha Namar Farm Hidroponik (Rp/bulan)

<i>Total Revenue</i> (Penerimaan)	Rp.15.656.786,00
<i>Total Cost</i> (Biaya total)	Rp.9.282.985,25
<b>Pendapatan Usaha</b>	<b>Rp.6.373.800,75</b>

Sumber: Data Primer diolah, 2021

Dilihat dari perhitungan Tabel 7 bahwa usaha sayur Namar Farm Hidroponik menguntungkan dimana  $TR > TC$  (Firdaus, 2010) dengan total rata-rata keuntungan sebesar Rp.6.373.800,75 per bulannya. Walaupun dalam proses produksinya usaha Namar Farm Hidroponik memerlukan biaya yang cukup besar baik biaya tetap maupun biaya variabel dan semua sayuran yang dipanen tidak habis terjual namun usaha ini masih dapat memperoleh keuntungan yang cukup besar.

#### **R/C Ratio dan Break Event Point (BEP).**

R/C Ratio digunakan untuk melihat perbandingan antara penerimaan dan biaya yang telah dikeluarkan. Berikut adalah hasil dari perhitungan R/C Ratio Usaha Namar Farm Hidroponik.

Tabel 8. Perhitungan R/C Ratio Usaha Namar Farm Hidroponik

<i>Total Revenue</i> (Penerimaan)	Rp. 15.656.786,00
<i>Total Cost</i> (Biaya total)	Rp. 9.282.985,25
<b>R/C Ratio</b>	<b>1,68</b>

Sumber: Data Primer diolah, 2021

Berdasarkan hasil perhitungan nilai R/C Ratio pada Tabel 8 usaha sayur Namar Farm Hidroponik dinyatakan menguntungkan dimana  $R/C Ratio > 1$ , dengan hasil 1,68. Hasil penelitian sesuai dengan pendapat dari Surtiyah (2008) yang menyatakan jika R/C Ratio lebih besar dari satu berarti usaha yang dijalankan menguntungkan dan layak diusahakan. Break Event Point (BEP), BEP merupakan suatu kondisi perusahaan dalam titik impas yang artinya tidak mengalami kerugian maupun mendatangkan keuntungan. Dalam penelitian ini BEP yang digunakan adalah BEP dalam penjualan (Rupiah), Berikut adalah hasil perhitungan BEP pada usaha sayur Namar Farm Hidroponik.

Tabel 9. Break Event Point (BEP) dalam penjualan (Rupiah).

<b>Item</b>	<b>Jumlah (Rp/bulan)</b>
Biaya Tetap (FC)	2.000.829,00
Biaya Variabel (VC)	7.282.156,25
Volume Penjualan (S)	15.656.786,00
<b>BEP (Rp)</b>	<b>3.740.649,13</b>

Sumber: Data Primer diolah, 2021

Dapat dilihat dari Tabel 9 bahwa nilai BEP dalam penjualan (Rupiah) pada usaha sayur Namar Farm Hidroponik adalah sebesar Rp. 3.740.649,13 pada kondisi hasil penjualan sebesar Rp. 3.740.649,13 maka usaha Namar Farm Hidroponik ada pada titik impas yang mana tidak mengalami keuntungan maupun tidak mengalami kerugian, setelah diketahui berapa besaran nilai BEP diharapkan usaha Namar Farm Hidroponik termotivasi untuk meningkatkan

penjualan, volume produksi, dan keuntungan usahanya agar dapat malampaui nilai BEP agar usaha menguntungkan dan berkelanjutan. Hal ini sejalan dengan pendapat Kasmir (2010) yang menyatakan BEP dapat digunakan untuk menentukan target penjualan, penjualan minimal, memaksimalkan jumlah produksi dan penjualan, serta dapat digunakan untuk perencanaan laba yang diinginkan.

### 3. Aspek Non Finansial

#### *Perspektif Pelanggan*

Berikut adalah hasil Perhitungan nilai *Customers Satisfaction Index (CSI)* pelanggan sayur Namar Farm Hidroponik. Dari Tabel 10 dapat diketahui nilai *CSI* menggunakan rumus total *weight score* / skala maksimum yang digunakan x 100% jika data dari tabel dimasukkan dalam rumus:

$$(3.81/5) \times 100\% = 76,2\%$$

Tabel 10. Skor *Customers Satisfaction Index (CSI)*.

Item Pernyataan	Total Kepentingan (R)	Total Kepuasan (S)	Mean Importance Score	Mean Satisfaction Score	Weight Factors	Weight Score
Harga	113	100	4.5	4	0.12	0.48
Jenis	97	71	3.8	2.8	0.10	0.28
Tekstur	87	109	3.4	4.3	0.09	0.39
Volume	104	90	4.1	3.6	0.11	0.40
Warna	75	97.3	3	3.8	0.08	0.30
Ketahanan	74	82	2.9	3.2	0.08	0.26
Kemasan	80	93	3.2	3.7	0.09	0.33
Kemudahan Mendapatkan	90	84	3.6	3.3	0.10	0.33
Keramahan Penjual	120	117	4.8	4.6	0.13	0.60
Kecepatan Pemesanan	105	101	4.2	4	0.11	0.44
<b>Total</b>	<b>945</b>	<b>944,3</b>	<b>37.5</b>	<b>37,3</b>	<b>1.00</b>	<b>3.81</b>

Sumber Data Primer diolah, 2021

Hasil dari perhitungan kepuasan pelanggan sayur Namar Farm Hidroponik menggunakan *Customers Satisfaction Index (CSI)* dengan 10 atribut memperoleh skor 76,2% yang dikategorikan puas. Pelanggan puas dengan kinerja usaha Namar Farm Hidroponik terutama dengan keramahan pemilik usaha dan karyawan dalam melayani pembeli. Kepuasan pelanggan sangat diharapkan dari pemilik usaha untuk dapat menambahkan jenis-jenis sayuran yang dibudidayakan pada usaha Namar Farm Hidroponik sehingga pembeli memiliki lebih banyak pilihan saat membeli sayuran. Hal ini sejalan dengan penelitian Sari & Setiyowati (2017) yang menyatakan bahwa keragaman produk dan kualitas pelayanan berpengaruh secara simultan terhadap kepuasan konsumen.

#### *Perspektif Proses Bisnis Internal*

Pada perspektif proses bisnis internal terdapat tiga atribut yang sangat penting untuk mencapai tujuannya, yaitu : proses inovasi, proses operasi, dan proses layanan purna jual. Ketiga atribut dihitung menggunakan skala *likert* dimana ketiga atribut akan dijabarkan kedalam 15 pertanyaan yang dihadapkan kepada pemilik usaha Namar Farm Hidroponik. Berikut adalah hasil wawancara dan perhitungan pada perspektif proses bisnis internal.

Dapat dilihat pada Tabel 11 bahwa kinerja pada perspektif proses bisnis internal memperoleh skor 82,66% dengan kategori baik. Pada proses produksi terkadang biaya

produksi yang dianggarkan kurang sesuai dengan anggaran yang ditentukan hal ini dikarenakan naik turunnya volume penjualan dan hasil panen yang cacat. Pada proses layanan purna jual pemilik usaha selalu menanggapi komplain konsumen dengan baik bahkan jika ada produk yang tidak sesuai pesanan maka pemilik usaha akan mengganti dengan produk sayur yang baru, memang belum ada media yang menampung kritik dan secara khusus sehingga pelanggan harus menemui pemilik usaha secara langsung untuk melakukan komplain. Sikap yang diambil pemilik usaha Namar Farm Hidroponik sejalan dengan pendapat Sarino (2010) yang menyatakan apabila jasa yang diterima atau dirasakan (*perceived service*) sesuai dengan yang diharapkan (*expcted service*), maka kualitas jasa dipersepsikan memuaskan. Perusahaan harus melakukan pengelolaan *service quality* untuk dapat merebut dan mempertahankan kepuasan pelanggan (*customer satisfaction*).

Tabel 11. Hasil wawancara dan perhitungan pada perspektif proses bisnis internal

Indikator Perspektif Bisnis Internal	Item	Distribusi Responden (%)					Skor
		TB	KB	CB	B	SB	
Proses Inovasi	a. Meminta saran kepada konsumen				√		4
	b. Mengikuti saran konsumen			√			3
	c. Menyediakan pilihan sayuran kepada konsumen				√		4
	d. Menyediakan beberapa jenis sayuran				√		4
	e. Menggunakan label yang menarik dan mudah diingat					√	5
Proses Operasi	a. Produk didistribusikan tepat waktu					√	5
	b. Alat transportasi untuk distribusi sayuran sudah tepat				√		4
	c. Waktu untuk membuat pesanan tepat waktu				√		4
	d. Biaya produksi sesuai dengan anggaran			√			3
	e. Sayuran yang dihasilkan sesuai dengan kualitas yang ditetapkan				√		4
	f. Proses produksi menggunakan teknologi modern					√	5
	g. Melaksanakan evaluasi untuk meningkatkan kualitas pelayanan				√		4
Layanan Purna Jual	a. Menyediakan media untuk menampung kritik dan saran			√			3
	b. Menaggapi komplain konsumen dengan baik					√	5
	c. Memberikan ganti kepada konsumen bila terdapat sayuran yang cacat					√	5
<b>Total Skor</b>						<b>62</b>	
Kinerja pada perspektif proses bisnis internal = $\frac{62}{(5 \times 15)} \times 100\% = 82,66\%$							

Sumber Data Primer diolah, 2021

### Perspektif Pembelajaran dan Pertumbuhan

Perhitungan untuk perspektif ini dilihat dari kepuasan pekerja dan retensi pekerja (Tabel 12). Berdasarkan perhitungan menggunakan skala *likert* pada Tabel 12 hasil perhitungan kepuasan karyawan pada usaha Namar Farm Hidroponik mendapatkan skor 80% yang dikategorikan baik atau puas. Karyawan puas dengan kinerja usaha Namar Farm Hidroponik dikarenakan pemilik usaha memberikan motivasi kepada karyawan berupa hadiah jika kinerja

karyawan baik. Selain itu, pemilik usaha juga memberikan motivasi guna membangun mental wirausaha pada diri karyawan. Pemilik usaha memberikan pelatihan kepada karyawan untuk meningkatkan kemampuan karyawan khususnya pada budidaya sayuran dengan sistem hidroponik. Pemilik usaha melibatkan karyawan dalam proses pengambilan keputusan seperti proses pemasaran maupun pada proses produksi. Pemilik usaha juga memberikan arahan yang jelas sehingga mudah dimengerti oleh karyawan, dan lingkungan kerja cukup kondusif. Usaha Namar Farm Hidroponik di masa yang akan datang harus dapat mempertahankan bahkan meningkatkan kepuasan karyawan mengingat pentingnya hal tersebut seperti yang hasil penelitian Agustianis, et al. (2020) yang menyatakan semakin tinggi tingkat kepuasan karyawan maka motivasi kerja dari karyawan mengalami peningkatan.

Tabel 12. Perhitungan kepuasan karyawan.

Item Pernyataan	Distribusi Responden (%)					Skor
	TP	KP	CP	P	SP	
Pimpinan melibatkan karyawan dalam mengambil keputusan	0	0	0	100	0	12
Pimpinan memberikan pelatihan kerja	0	0	0	33,33	66,66	14
Pimpinan melakukan evaluasi terhadap pekerja	0	0	66,66	0	33,33	11
Informasi dari pimpinan tersampaikan dengan jelas kepada karyawan	0	0	33,33	0	66,66	14
Kepuasan karyawan terhadap fasilitas kerja	0	0	66,66	33,33	0	10
Lingkungan kerja kondusif	0	0	33,33	66,66	0	11
Terdapat hadiah (reward) untuk pekerja dalam bentuk uang maupun yang lain	0	0	100	0	0	9
Pimpinan memberikan motivasi kerja	0	0	0	0	100	15
Kepuasan keseluruhan dengan usaha Namar Farm Hidroponik	0	0	100	0	0	12
<b>Total</b>						<b>108</b>
Kepuasan karyawan = $\frac{108}{(5 \times 27)} \times 100\% = 80\%$						

Sumber Data Primer diolah, 2021

Berikut adalah hasil perhitungan retensi pekerja pada usaha Namar Farm Hidroponik. Skor retensi karyawan usaha Namar Farm Hidroponik diukur menggunakan rumus retensi karyawan sebagai berikut:

$$\text{Retensi Pekerja} = \frac{\text{Jumlah Karyawan yang keluar}}{\text{Jumlah karyawan}} \times 100\% = (2/3) \times 100\% = 66,6\%.$$

$$\text{Retensi Pekerja Juni 2020} = \frac{0}{(4)} \times 100\% = 0\%$$

$$\text{Retensi Pekerja Januari 2021} = \frac{2}{(4)} \times 100\% = 50\%$$

Berdasarkan hasil perhitungan retensi pekerja pada usaha Namar Farm Hidroponik didapatkan retensi pekerja pada bulan Juni 2020 sebesar 0% dan pada bulan Januari 2021 sebesar 50%. Hal ini menunjukkan adanya peningkatan retensi pekerja sebesar 50% sehingga dapat dikategorikan retensi karyawan usaha Namar Farm Hidroponik adalah kurang dengan skor -1 sesuai dengan kategori ranting *scale*. Retensi karyawan dinilai kurang jika hasil perhitungan retensi karyawan mengalami peningkatan (Suprpto, 2019). Usaha Namar Farm Hidroponik tidak mampu mempertahankan retensi karyawan dikarenakan upah karyawan yang diberikan belum sesuai dengan UMP Bengkulu sehingga dengan alasan finansial karyawan memilih untuk berhenti berkerja. Seharusnya usaha Namar Farm Hidroponik dapat mempertahankan retensi karyawannya dengan cara meningkatkan upah karyawan. Berikut

adalah hasil perhitungan perspektif pembelajaran dan pertumbuhan.

Kinerja pada perspektif pembelajaran dan pertumbuhan memperoleh skor 0 dengan kategori cukup yang artinya kinerja perspektif pembelajaran dan pertumbuhan pada usaha Namar Farm Hidroponik tidak baik maupun tidak kurang. Hal ini disebabkan karena upah yang diberikan kepada karyawan masih dibawah upah minimum regional sehingga karyawan memilih untuk berhenti berkerja dan mencari pekerjaan yang baru dengan alasan finansial.

Tabel 13 Perhitungan kinerja perspektif pembelajaran dan pertumbuhan

Indikator	Nilai	Kategori	Skala Ranting Scale
Kepuasan Karyawan	80%	Puas / Baik	1
Retensi Karyawan	50%	Kurang	-1
<b>Skor kinerja perspektif Pembelajaran Pertumbuhan</b>			<b>0 (Cukup)</b>

Sumber : Data Primer diolah, 2021

### **Hasil Pengukuran Kinerja Secara Keseluruhan menggunakan Pendekatan Balaced Scorecard (BSC)**

#### **a. Menerjemahkan Visi dan Misi Usaha Namar Farm Hidroponik**

Setelah melakukan wawancara yang mendalam kepada pemilik usaha sayur Namar Farm Hidroponik maka dapat di peroleh visi dan juga misi usahanya sebagai berikut :

1. Visi yaitu memproduksi sayuran organik yang higienis kemudian akan diperkenalkan kepada masyarakat Provinsi Bengkulu khusus nya masyarakat Kota Curup untuk dijadikan opsi konsumsi sayuran.
2. Misi yaitu menjadikan usaha Namar Farm Hidroponik yang menguntungkan dari segi finansial serta berkelanjutan, berkomitmen untuk menjaga kualitas sayur yang higienis dan bebas dari pestisida sehingga memuaskan konsumen, berkomitmen untuk memaksimalkan produksi baik dari segi kualitas dan kuantitas, dan menjaga kepuasan karyawan dan membina karyawan sehingga menjadi SDM yang berkualitas.

Adanya visi dan misi ini maka usaha Namar Farm Hidroponik akan tertantang untuk mencapai harapannya dan mengetahui langka–langka yang harus ditempuh untuk mencapai keberhasilannya dari target–target yang telah ditentukan sebelumnya (Mustari & Primawati, 2014).

### **Penentuan Sasaran Strategis dan Performance Indicators (KPI)**

Sasaran strategis ditentukan dari visi dan misi usaha Namar Farm Hidroponik yang akan dijabarkan dalam keempat perspektif dalam konsep *Balanced Scorecard (BSC)*, Sasaran strategis ini akan menterjemhakan hubungan sebab dan akibat dari keempat perspektif sehingga dapat memicu keberhasilan dalam mencapai visi dan misi Namar Farm Hidroponik yang telah ditentukan sebelumnya. *Key Performance Indicators (KPI)* merupakan indikator kunci yang sangat penting dalam suatu pengukuran kinerja, Penentuan KPI harus berdasarkan dari penjabaran visi, misi, dan sasaran strategis suatu perusahaan. Dalam penentuan ukuran performansi atau KPI terdapat dua ukuran dalam mencapai sasaran strategis, yaitu ukuran kinerja (*landing indicators*) dan ukuran pemicu kinerja (*leading indicators*). Keberhasilan dalam pencapaian sasaran strategis disebut dengan ukuran hasil. Berikut adalah sasaran strategis dan *Key Performance Indicators (KPI)* dari usaha sayur Namar Farm Hidroponik.

Penentuan sasaran strategis berdasarkan sebab dari visi dan misi dari Namar Farm Hidroponik seperti pada Pespektif finansial sasaran strategisnya adalah usaha yang menguntungkan dan efisiensi usaha ditentukan berdasarkan misi “menjadikan usaha Namar Farm Hidroponik menguntungkan dari segi finansial serta berkelanjutan. Begitu pula pada perspektif yang lain ditentukan berdasarkan visi dan misi usaha Namar Farm Hidroponik. Berikut adalah hasil pengukuran kerja secara keseluruhan pada usaha Namar Farm

Hidroponik menggunakan metode *balanced scorecard (BSC)*.

Tabel 14. Sasaran Strategis dan *Key Performance Indicators (KPI)* dari usaha sayur Namar Farm Hidroponik.

Perspektif	Sasaran Strategis	<i>Key Performance Indicators (KPI)</i>	
		Ukuran Hasil ( <i>lag indicators</i> )	Ukuran Pemicu ( <i>lag indicators</i> )
Keuangan	Usaha yang menguntungkan dan Efisiensi usaha	Uasaha yang menguntungkan Peningkatan Pendapatan <i>R/C Ratio</i> BEP	Keuntungan Peningkatan pendapatan dan berkurangnya biaya produksi
Pelanggan	Kepuasan Pelanggan	Hasil ukur kepuasan pelanggan	Sayuran yang berkualitas dan pelayanan yang baik
Proses Bisnis Internal	Melakukan Inovasi guna menjaga kepuasan konsumen, Memaksimalkan produksi secara efektif dan efisien, Meningkatkan mutu dan kualitas sayur guna memenuhi keinginan konsumen	Survei proses Inovasi pada usaha Penambahan jenis sayuran Survei Proses produksi pada usaha Memaksimalkan produksi Meningkatkan Volume Penjualan Survei layanan purna jual pada usaha dan Komplain konsumen	Meminta saran dan pendapat kepada konsumen dalam berinovasi, menambah jenis sayur sesuai saran konsumen, meningkatkan volume produksi serta penjualan, menanggapi komplain dengan baik, dan meminimalis komplain konsumen dengan cara peningkatan kualitas sayuran.
Pembelajar & pertumbuhan	Menjaga dan mejamin kepuasan karyawan	Survei Kepuasan Karyawan dan Retensi Karyawan	Meningkatkan kepuasan karywan dan kinerja karyawan

Sumber: Data Primer diolah, 2021

Dapat dilihat pada Tabel 15 bahwa hasil kinerja secara keseluruhan menggunakan metode *Balanced Scorecard (BSC)* pada aspek finansial diperoleh skor 2 dengan jumlah ukuran strategis 4 maka diperoleh hasil 50% atau 0.5 dengan kategori “Cukup”. Pada aspek non finansial memperoleh skor 5 dengan jumlah ukuran strategis 10 maka didapatkan hasil 50% atau 0.5 dengan kategori “Cukup”. Dari keempat perspektif diperoleh skor 7 dengan sedangkan jumlah ukuran satrategisnya adalah 14 maka didapatkan hasil 50% atau 0.5 dengan ini maka kinerja keseluruhan usaha sayur Namar Farm Hidroponik dengan pendekatan *Balanced Scorecard (BSC)* dikategorikan “Cukup baik” argumentasinya adalah jika kinerja ada pada skor 50 % maka dikategorikan cukup (Hanuman & Kiawara, 2011).

Tabel 15 Hasil pengukuran kinerja secara keseluruhan Namar Farm Hidroponik.

Perspektif	Ukuran Hasil	Hasil yang dicapai	Target	Kriteria	Skor
------------	--------------	--------------------	--------	----------	------

		Juni 2020	Januari 2021				
Keuangan	Pendapatan	TR > TC	TR > TC	TR > TC	Baik (Menguntungkan)	1	
	Peningkatan pendapatan	Rp. 5.063.321	Rp. 1.843.613	Rp 30.000.000 (JAN 2021)	Kurang	-1	
	R/C Ratio	R/C Ratio > 1	R/C Ratio > 1	R/C Ratio > 1	Baik (Menguntungkan)	1	
	BEP	BEP < Harga Jual	BEP < Harga Jual	BEP < Harga Jual	Menguntungkan	1	
Total Skor Perspektif Keuangan						2	
Pelanggan	Kepuasan Pelanggan	-	76,2	66-100	Puas / Baik	1	
Total Skor Perspektif Pelanggan						1	
Proses Bisnis Internal	Survei proses Inovasi pada usaha	-	80%	69%-100% (Baik)	Baik	1	
	Penambahan jenis sayuran	5	6	6	Baik	1	
	Survei Oprasi produksi pada usaha	-	82,8%	69%-100% (Baik)	Sangat Baik	1	
	Memaksimalkan produksi	12.000 (Netpot)	10.800 (Netpot)	24.000 ( Netpot)	Kurang	-1	
	Meningkatkan Volume Penjualan	78,7 % Terjual dari Total Panen	56,6 % Terjual dari Total Panen	100% Terjual	Cukup	0	
	Survei layanan purna jual pada usaha	-	86,6%	69%-100 (Baik)	Baik	1	
	Komplain konsumen	0	0	0	Baik	1	
	Total Skor Perspektif Proses Bisnis Internal						4
	Pembelajaran dan Pertumbuhan	Kepuasan Karyawan	-	80%	69%-100%	puas	1
Total Retensi Karyawan		0%	50 %	0%	Kurang	-1	
Total Skor Perspektif Pembelajaran dan Pertumbuhan						0	
Total Skor Kinerja						7	

Sumber : Data Primer diolah, 2021

## KESIMPULAN

Kinerja usaha Namar Farm Hidroponik dinyatakan “cukup” menggunakan metode *Balanced Scorecard (BSC)* berdasarkan aspek finansial (perspektif keuangan) dan aspek non finansial (perspektif pelanggan, perspektif bisnis internal, dan perspektif pertumbuhan dan pembelajaran) memperoleh skor “cukup baik”. Temuan ini menunjukkan bahwa Usaha Namar farm Hidroponik perlu memperbaiki beberapa aspek untuk meningkatkan kinerja usaha. Pada proses pemasaran harus diperbaiki dengan cara lebih menekankan penjualan secara online sehingga jangkauan pemasaran menjadi lebih luas, selain itu pemilik usaha juga dapat menambah mitra-mitra penjualan yang ada di kabupaten Rejang Lebong sehingga dapat meningkatkan volume penjualan. Sebaiknya usaha Namar Farm Hidroponik harus dapat mengoptimalkan produksi sesuai dengan kapasitas yang ada tentu saja hal ini juga harus sejalan

dengan peningkatan mitra penjualan dengan begini usaha akan memperoleh keuntungan yang maksimal. Terakhir pada perspektif pembelajaran dan pertumbuhan pemilik usaha hendaknya dapat meningkatkan upah karyawan sehingga dapat mempertahankan karyawan untuk tetap berkerja, mengingat faktor utama penyebab karyawan berhenti berkerja adalah faktor finansial.

## DAFTAR PUSTAKA

- Agustianis, A., Simatupang, D., & Widiastuti, M. (2020). Strategi Pengembangan Industri Kecil Pembuatan Gula Kelapa. *MuJagri: Musamus Journal of Agribusiness*, 3(1), 1-17. <https://doi.org/10.35724/mujagri.v0i0.3272>
- Astaurina, E., I.N. Widyantari, & F.C. Situmorang. (2024). Keadaan Sosial Ekonomi Dan Tingkat Kesejahteraan Petani Padi Orang Asli Papua (OAP) Di Distrik Kurik Kabupaten Merauke. *MuJagri: Musamus Journal of Agribusiness*, 7(1): 17-24.
- BPS Provinsi Bengkulu. (2021). Produksi dan Luas Lahan Tanaman Hortikultura di Provinsi Bengkulu. Badan Pusat Statistik.
- Chrysanthini, B., U. Sumarwan, & A. Rifin. (2018). Preferensi Konsumen terhadap Produk Sayuran Organik (Studi Kasus Konsumen UD Fabela-Myfarm) di Bogor Jawa Barat. *MANAJEMEN IKM: Jurnal Manajemen Pengembangan Industri Kecil Menengah*, 12(2). <https://doi.org/10.29244/mikm.12.2.151-160>
- Dumasari. 2020. Pembangunan Pertanian: Mendahulukan Yang Tertinggal. Cetakan I, Desember 2020 Penerbit PUSTAKA PELAJAR (Anggota IKAPI).
- Firdaus, M. (2010). *Manajemen Agribisnis*. Jakarta: PT Bumi Aksara.
- Hanuma, S., dan E. Kiswara. (2011). *Analisis Balanced Scorecard Sebagai Alat Pengukur Kinerja Perusahaan (Studi Kasus pada PT Astra Honda Motor)*. <http://eprints.undip.ac.id/26355/1/JURNAL.pdf>. Diakses tanggal 13 Februari 2017.
- Herry. (2012). *Balanced Scorecard for Business*. Jakarta: PT. Grasindo.
- Jayasman. (2013). Pengaruh Intrinsik Rewerd dan Pendidikan terhadap Motivasi Kerja Pegawai Pada Badan Kepegawaian Daerah (BKD) Kota Pariaman. *Journal of Petrology*, 369(1): 1689–1699.
- Jumadi, A. (2008). *Rancangan Balanced Scorecard Sebagai Instrumen Manajemen Strategi Dalam Pengembangan Kinerja PT Puspeta Agronusa*. 1–150.
- Kasmir. (2010). *Analisis Laporan Keuangan edisi II*. Yogyakarta: BPFE Group.
- Lingga P. (2007). *Budidaya sayuran Hidroponik*. Jakarta: Paneber Swadayah
- Rifaldi Ismail M., & P. M. Elsje. (2019). Analisis Pendapatan Usahatani Hidroponik Matuari Di Kelurahan Paniki Bawah Kota Manado. *Journal of Agribusiness and Rural Development (Jurnal Agribisnis Dan Pengembangan Pedesaan)*, 1(2): 153–161.
- Mustari, D., & A. Primawati. (2014). Pemetaan Strategic Management Dengan Balanced Scorecard Pada Pt. a. *Semnasteknomedia Online* 2, 10(1), 2.08-1-20.08-6.
- Rindyani, R. (2011). *Analisis kelayakan finansial budidaya melon hidroponik (Studi Kasus PT Mekar Unggul Sari, Cileungsi, Bogor)*. Skripsi. Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah.
- RPJMD Perubahan Kabupaten Rejang Lebong Tahun 2016-2021
- Setiyowati, S. (2017). Pengaruh Keragaman Produk dan Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Konsumen di PB Swalayan Metro. *Jurnal Manajemen Magister*, 03(02), 186–199. <http://repository.umy.ac.id/bitstream/handle/123456789/17923/NASKAHPUBLIKASI.pdf?sequence=12&isAllowed=y>
- Sarino, A. (2010). Upaya Menciptakan Kepuasan Pelanggan Dengan Pengelolaan Service Quality (Servqual). *Manajerial : Jurnal Manajemen Dan Sistem Informasi*, 9(2): 19–24.

- Surtiyah, K. (2008). *Ilmu Usaha Tani*. Penebar Swadaya, Jakarta
- Suprpto, H. (2012). *Management Sistem Performa kerja Untuk Menghasilkan Keunggulan dalam bersaing dengan Perusahaan pesaing*. Bumi Aksarah: Jogjakarta
- Tanto, E. A. (2012). Faktor-faktor yang mempengaruhi produktivitas pekerja pada pengerjaan atap baja ringan di perumahan green hills malang. *Jurnal Rekayasa Sipil*, 6(1): 69–82. <http://rekayasasipil.ub.ac.id/index.php/rs/article/view/191>
- Vionita, V.G. (2008). Pengaruh Tingkat Pendidikan dan Motivasi Kerja Terhadap Kinerja Pegawai Tata Usaha SMK Negeri di Kota Payakumbuh. *Pendidikan Ekonomi*, 1(1): 2004–2012.
- Wibowo, 2007. *Manajemen Kinerja*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Widayat, & Amirullah. (2002). *Metode Penelitian Pemasaran*. Malang: CV. Cahaya Press
- Wulandari, D., G. Mulyasari, & Reswita. (2023). Analisis Kelayakan Usaha Budidaya Jamur Tiram di Kota Bengkulu. *Musamus Journal of Agribusiness*, 6(1): 1-9.