
EVALUASI PRODUKTIVITAS CV. BESTONE INDONESIA DENGAN METODE POSPAC DAN PERFORMANCE PRISM

Oleh

Hamdan Fauzan¹, Ari Zaqi Al-Faritsy²

^{1,2}Universitas Teknologi Yogyakarta

Jl. Glagahsari 63 Yogyakarta

Email: ¹hamdanfauzan16@gmail.com, ²ari_zaqi@uty.ac.id

Article History:

Received: 20-07-2023

Revised: 16-08-2023

Accepted: 22-08-2023

Keywords:

Productivity, POSPAC,
Performance Prism

Abstract: *CV Bestone Indonesia is a company engaged in the production sector of natural stone cutting, which utilizes natural stone to make ceramics and other futuristic ornaments. CV. Bestone Indonesia is located in Tegal Rejo, Jatingarang, Weru, Sukoharjo. From the results of the partial POSPAC productivity calculations from January 2022 to December 2022 it shows that the value of productivity from month to month has decreased and increased (fluctuations). The highest productivity ratio results were obtained for the sales indicator in the October 2022 period with a productivity ratio of 21.277 and a productivity index of 110.64%, for the lowest productivity measurement Also the Sales indicator in the June 2022 period with a productivity ratio value of 19.608 and a productivity index of 88.24% . Things that can be done by companies to increase sales productivity based on the Performance Prism analysis is to maintain reciprocal relationships with consumers (Customer relationship). Customer relationship is a marketing strategy that is useful for maintaining consumers, customers, and also clients so they don't switch to competitors' businesses. Through well-maintained customer relationships, the business being run will have more potential to get repeat purchases from customers..*

PENDAHULUAN

Di era globalisasi saat ini, kecepatan perkembangan sektor ekonomi semakin cepat, industri berkembang di segala bidang, baik barang maupun jasa, menyebabkan persaingan antar industri industri yang tak terhindarkan dan salah satu upaya untuk mengalahkan persaingan ini adalah dengan memenangkan persaingan. Setiap bisnis harus berusaha untuk memaksimalkan *output* dan meminimalkan *input* bisnis, menerapkan perbaikan dalam bisnis itu sendiri, seperti pengendalian dan peningkatan produksi, meningkatkan perencanaan dokumentasi, dan sebagainya [1].

CV Bestone Indonesia merupakan salah satu perusahaan yang bergerak disektor produksi pemotongan batu alam, yang memanfaatkan batuan alam untuk dijadikan keramik dan benda pajangan futuristik lainnya. CV. Bestone Indonesia berada di Tegal Rejo,

Jatingarang, Weru, Sukoharjo. CV. Bestone Indonesia berkomitmen untuk membuat rumah dan bangunan terlihat indah dengan mengolah ubin dan pelapis dinding batu alam berkepresisian tinggi dengan berbagai lahan dan desain yang diterapkan pada bangunan.

Pada perhitungan produktivitas produksi bulan Januari 2022 hingga bulan Desember 2022 menunjukkan bahwa nilai indeks produktivitas produksi dari bulan ke bulan mengalami penurunan dan kenaikan. Dengan nilai indeks produktivitas produksi tertinggi pada bulan Juli yaitu sebesar 108,95% dan terendah pada bulan November yaitu sebesar 92,90%. Sehingga mengakibatkan citra perusahaan akan berpengaruh di mata konsumen. Selain itu faktor yang mempengaruhi penurunan produktivitas adalah kenaikan harga bahan baku. Mengukur produktivitas adalah langkah pertama dalam program peningkatan produktivitas [2].

Pada perhitungan produktivitas produksi bulan Januari 2022 hingga bulan Desember 2022 menunjukkan bahwa nilai indeks produktivitas produksi dari bulan ke bulan mengalami penurunan dan kenaikan. Dengan nilai indeks produktivitas produksi tertinggi pada bulan Juli yaitu sebesar 108,95% dan terendah pada bulan November yaitu sebesar 92,90%. Sehingga mengakibatkan citra perusahaan akan berpengaruh di mata konsumen. Selain itu faktor yang mempengaruhi penurunan produktivitas adalah kenaikan harga bahan baku.

LANDASAN TEORI

Produktivitas merupakan faktor penting dalam mempengaruhi proses kemajuan dan kemunduran suatu perusahaan. Artinya meningkatkan produktivitas berarti meningkatkan kesejahteraan dan mutu perusahaan [3]. Model POSPAC adalah suatu model pengukuran produktivitas Skandinavia, yang sering disebut model pengukuran *Habberstad*. Metode Parsial POSPAC (*Habberstad*) mengevaluasi sumber daya berdasarkan alokasi produktivitas, dengan elemen-elemen yang diukur yaitu produksi, penjualan, organisasi, tenaga kerja, produk dan modal [4]. Sedangkan *Perfomance Prism* merupakan metode untuk mengukur kinerja secara menyeluruh dengan menunjukkan tingkatan kepentingan perspektif *stakeholder* hingga indikator utama kinerja, analisis *perfomance prism* mengukur kepentingan seluruh *stakeholder*.

1. Pengukuran Produktivitas Menggunakan Metode POSPAC

Metode POSPAC merupakan metode yang digunakan untuk mengukur produktivitas parsial yang mempunyai enam dimensi ataupun acuan sebagian kegiatan yang wajib diperhatikan ialah production, organization, sales, product, arbieter, capital . Keuntungan dari model ini adalah mencakup semua elemen parsial industri yang digunakan untuk menghitung produktivitas parsial perusahaan (produksi, organisasi, penjualan, produk, tenaga kerja, dan modal), dan jika salah satu unit produktivitas turun, tindakan korektif dapat segera diambil untuk meningkatkan produktivitas . Untuk menetapkan jumlah produktivitas yang dicapai oleh organisasi, metode parsial POSPAC akan digunakan untuk memulai analisis pengukuran produktivitas, berikut adalah bentuk perhitungannya :

- Produktivitas Produksi (*Production*) =
$$\frac{\text{Penjualan Bersih}}{\text{HPP}}$$
- Produktivitas Organisasi (*Organization*) =
$$\frac{\text{Pertambahan Nilai}}{\text{Biaya Umum}}$$

- c. Produktivitas Penjualan (Sales) = $\frac{Laba\ Kotor}{Biaya\ Penjualan}$
- d. Produktivitas Produk (Product) = $\frac{Laba\ Kotor}{Biaya\ Langsung}$
- e. Produktivitas Tenaga Kerja (Arbeiter) = $\frac{Laba\ Kotor}{Biaya\ Tenaga\ Kerja}$
- f. Produktivitas Modal (Capital) = $\frac{Penjualan\ Bersih}{Modal}$

2. Manfaat Pengukuran Produktivitas

Manfaat mengukur produktivitas bagi organisasi atau bisnis [5] adalah:

1. Perusahaan dapat mengevaluasi efisiensi penggunaan sumber daya dalam produksi barang dan jasa.
2. Pengukuran produktivitas berguna untuk perencanaan sumber daya, baik jangka pendek maupun jangka panjang.
3. Upaya mengukur tingkat produktivitas dapat digunakan untuk merekonstruksi tujuan ekonomi dan non ekonomi suatu bisnis.
4. Rencanakan tujuan produktivitas masa depan.
5. Strategi peningkatan produktivitas dapat diidentifikasi berdasarkan perbedaan antara tingkat produktivitas yang diharapkan dan terukur.

Metode *Performance Prism*

Performance prism merupakan metode untuk mengukur kinerja secara menyeluruh, dengan menunjukkan tingkatan kepentingan perspektif *stakeholder* hingga indikator utama kinerja, analisis *performance prism* mengukur kepentingan seluruh *stakeholder*, yaitu kepuasan, kontribusi, proses, kapabilitas, serta strategi. Keunggulan *performance prism*, ialah melibatkan seluruh *stakeholder* organisasi, sehingga pelaksanaan metode ini diharapkan bisa mendukung kelangsungan hidup perusahaan dalam jangka panjang akan lebih terjamin. *Performance prism* memberikan cerminan sebenarnya dari faktor-faktor yang mempengaruhi kesuksesan bisnis dengan memberikan metrik menyeluruh dan sudut pandang yang luas, prisma kinerja tidak hanya mengukur hasil akhir, tetapi juga aktivitas yang mempengaruhinya, akibatnya pengukuran kinerja dapat memberikan gambaran yang jelas dan akurat tentang situasi industri saat ini [6]

METODE PENELITIAN

1. Objek Penelitian

Penelitian ini dilakukan dengan cara melakukan pengumpulan data-data yang berhubungan dengan elemen POSPAC dan *Performance Prism* (produksi, organisasi, penjualan, produk, tenaga kerja, modal dan pengukuran KPI dari setiap elemen-elemen tersebut).

2. Diagram Penelitian

Diagram aliran dari metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini dapat digambarkan sebagai berikut

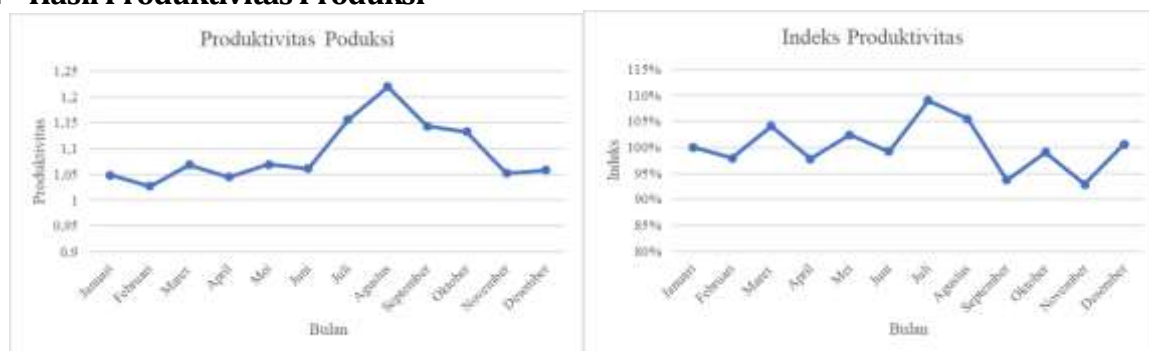


Gambar 1. Diagram Penelitian
(Sumber: Olah Data, 2023)

HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Parsial POSPAC

a. Hasil Produktivitas Produksi



Gambar 2. Hasil Produktivitas Produksi

Nilai produktivitas produksi tertinggi pada bulan Agustus yaitu sebesar 1,220 dan terendah pada bulan Februari yaitu sebesar 1,027. Dengan nilai indeks produktivitas produksi tertinggi pada bulan Juli yaitu sebesar 108,95% dan terendah pada bulan September yaitu sebesar 92,90%.

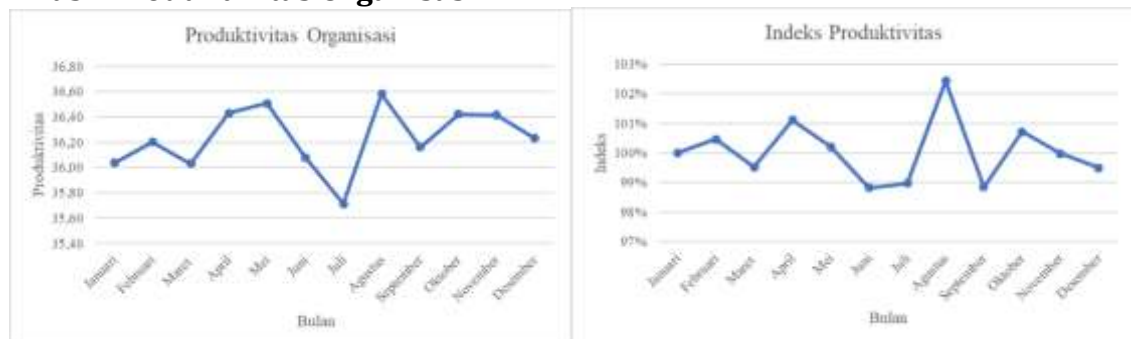
b. Hasil Produktivitas Penjualan



Gambar 3. Hasil Produktivitas Penjualan

Nilai produktivitas penjualan tertinggi pada bulan Mei yaitu sebesar 22,22 dan terendah pada bulan Januari dan September yaitu sebesar 19,23. Dengan nilai indeks produktivitas penjualan tertinggi pada bulan Oktober yaitu sebesar 108,89% dan terendah pada bulan Juni yaitu sebesar 88,24%.

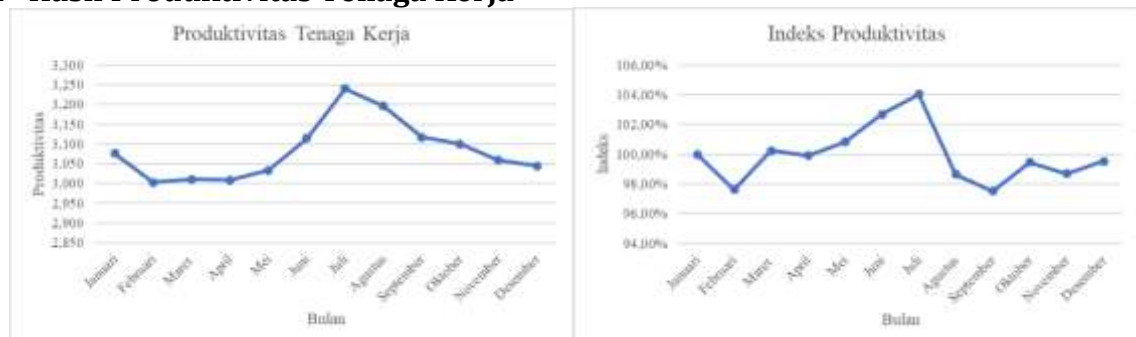
c. Hasil Produktivitas Organisasi



Gambar 4. Hasil Produktivitas Organisasi

Nilai produktivitas organisasi tertinggi pada bulan Agustus yaitu sebesar 36,58 dan terendah pada bulan Juli yaitu sebesar 35,71. Dengan nilai indeks produktivitas organisasi tertinggi pada bulan Agustus yaitu sebesar 102,44% dan terendah pada bulan Juni yaitu sebesar 98,83%.

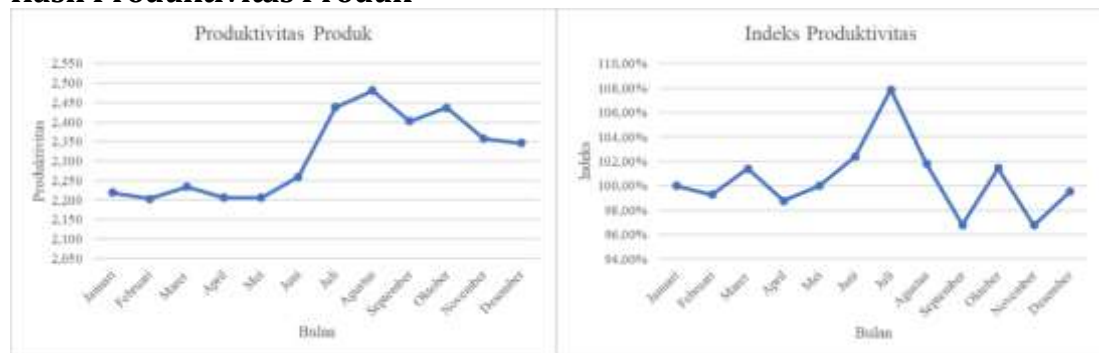
d. Hasil Produktivitas Tenaga Kerja



Gambar 5. Hasil Produktivitas Tenaga Kerja

Dengan nilai produktivitas tenaga kerja tertinggi pada bulan Juli yaitu sebesar 3,240 dan terendah pada bulan Februari yaitu sebesar 3,003. Dengan nilai indeks produktivitas tenaga kerja tertinggi pada bulan Juli yaitu sebesar 104,02% dan terendah pada bulan September yaitu sebesar 97,53%

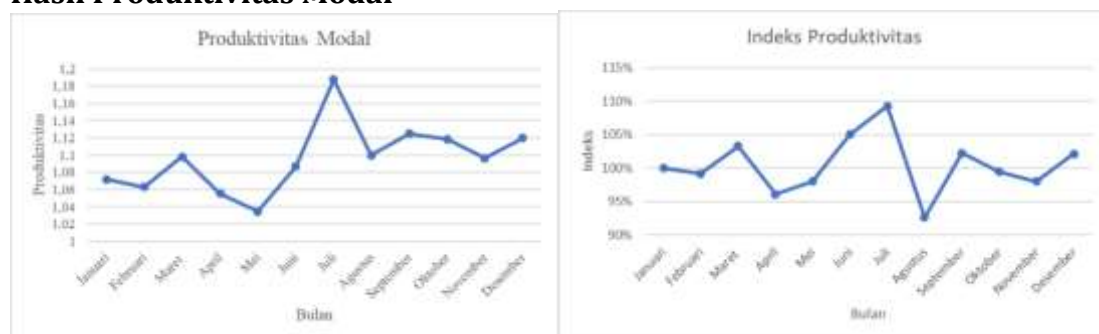
e. Hasil Produktivitas Produk



Gambar 6. Hasil Produktivitas Produk

Nilai produktivitas produk tertinggi pada bulan Agustus yaitu sebesar 2,481 dan terendah pada bulan Februari yaitu sebesar 2,203. Dengan nilai indeks produktivitas produk tertinggi pada bulan Juli yaitu sebesar 107,89% dan terendah pada bulan November yaitu sebesar 96,75%.

f. Hasil Produktivitas Modal



Gambar 7. Hasil Produktivitas Modal

Nilai produktivitas modal tertinggi pada bulan Juli yaitu sebesar 1,188 dan terendah pada bulan Februari yaitu sebesar 1,035. Dengan nilai indeks produktivitas modal tertinggi pada bulan Juli yaitu sebesar 109,27% dan terendah pada bulan Agustus yaitu sebesar 96,63%.

2. *Perfomance Prism*

a. *Key Perfomance Indicator*

Indikator Produktivitas	Indikator Kinerja	Bobot KPI	Target	Realisasi	Skor	Skor Akhir
Produksi	Rasio Produktivitas Produksi	20	1,049	1,090	96,23%	19,25
Penjualan	Rasio Produktivitas Penjualan	15	19,231	20,342	94,54%	14,18
Organisasi	Rasio Produktivitas Organisasi	15	36,035	36,234	99,45%	14,92
Produk	Rasio Produktivitas Produk	15	3,076	3,084	99,76%	14,96
Tenaga Kerja	Rasio Produktivitas Tenaga Kerja	20	2,219	2,316	95,82%	19,16
Modal	Rasio Produktivitas Modal	15	1,072	1,096	97,77%	14,67
	Jumlah	100				97,14

Tabel 1 *Key Perfomance*

Berdasarkan tabel perhitungan *Key Perfomance Indicator* hasil yang di dapat dari skor akhir adalah 97,14 dengan menyusaikan tabel penilaian kinerja hasil dari perhitungan *Key Perfomance Indicator* adalah sangat baik. Dengan perolehan skor akhir KPI sebesar 97,14 melalui penyesuaian tabel penilaian kinerja, maka hasil perhitungan KPI dapat dinilai sangat baik [7].

KESIMPULAN

1. Tingkat produktivitas perusahaan mengalami fluktuasi (pola naik turun) secara parsial yang diukur dengan metode POSPAC. Diperoleh hasil rasio produktivitas tertinggi pada indikator Penjualan pada periode bulan Oktober 2022 dengan rasio produktivitas 21,277 dan indeks produktivitas 110,64%. Untuk pengukuran produktivitas terendah juga indikator Penjualan pada periode Juni 2022 dengan nilai rasio produktivitas sebesar 19,608 dan indeks produktivitas sebesar 88,24%. Penurunan produktivitas Penjualan terjadi disebabkan karena mengalami beberapa hambatan dan hal ini harus diperhatikan oleh perusahaan agar tidak mengalami fluktuasi yang akan berpengaruh terhadap kemajuan perusahaan.
2. Dengan skor akhir *Key Perfomance Indicator* adalah 97,14 dengan menyusaikan tabel penilaian kinerja hasil dari perhitungan *Key Perfomance Indicator* dapat dikatakan sangat baik atau memenuhi target perusahaan.
3. Produktivitas produksi, organisasi, produk, tenaga kerja dan modal dari bulan Januari 2022 hingga Desember 2022 mengalami kenaikan dan penerunan. Hal yang dapat dilakukan adalah sebagai berikut:
 - a. Pada bagian produksi adalah pengendalian biaya terutama dapat dilakukan dengan menekan biaya pembelian bahan baku produksi
 - b. Pada bagian penjualan diperlukan suatu usaha promosi yang lebih agar produk-produk yang dihasilkan dikenal oleh konsumen.
 - c. Pada bagian organisasi diperlukan suatu pengembangan organisasi yang disesuaikan dengan kemampuan yang dimiliki perusahaan
 - d. Pada bagian tenaga kerja, upaya yang dapat dilakukan adalah memperbaiki metode kerja yang selama ini diterapkan agar lebih baik lagi.

- e. Pada bagian produk yaitu tindakan yang dapat dilakukan untuk meningkatkan produktivitas produk adalah dengan menganalisa kebutuhan konsumen melalui saluran konsumen.
- f. Tindakan perbaikan untuk meningkatkan produktivitas modal antara lain dengan perencanaan dan pengendalian ekonomi perusahaan, pengelolaan manajemen uang. Penggunaan dana harus lebih efisien, dengan mengurangi atau menghilangkan pemborosan pada bagian-bagian pengeluaran tertentu, sehingga dana yang ada dapat digunakan untuk bagian-bagian pengeluaran yang lebih penting.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Syarifuddin, S., & Yani, L. 2014. Analisis Produktivitas Perusahaan Pada UD. Karya Jaya. *Industrial Engineering Journal (IEJ)* 3(2)
- [2] Sutyono, M. 2012. Analisis Produktivitas dengan Menggunakan Metode Parsial POSPAC dan Total David J. Summanth di PT Yudhistira Ghalia Surabaya. *Tekmapro: Journal of Industrial Engineering and Management* 3(1).
- [3] Syarifuddin, S., Rini., & Maynita, J. 2017. Analisis Produktivitas Perusahaan Dengan Menggunakan Metode Pospac Di PT. Supra Matra Abadi. *Seminar Nasional Teknik Industri Universitas Malikussaleh*.
- [4] Widyaliala. 2006. Pengukuran Produktivitas Dengan Pendekatan Metode *Habberstad Produktivity* Di Koperasi Keluarga Besar Semen Padang. *Diploma Thesis*. Universitas Komputer Indonesia. Bandung.
- [5] Fithri, P., & Regina, Y. 2015. Analisis Produktivitas Perusahaan Alsintan CV. Cherry Sarana Agro.
- [6] Anjasmoro, B. P., & Wiwik, S. 2022. Analisa Produktivitas Menggunakan Metode Pospac Dan *Perfomance Prism* di PT Petrokopindo Cipta Selaras. Universitas Muhammadiyah Sidoarjo.
- [7] Parmenter, D. 2010. *Key Perfomace indicator Developing, Implementing, and Using Winning KPI*.
- [8] Rony, P., & Rizal, A. 2020. Analisis Produktivitas Menggunakan Metode POSPAC Dan *Perfomance Prism* Sebagai Upaya Peningkatan Kinerja (Studi Kasus Baja Tulangan Surabaya). *Jurnal Rekayasa Industri* 9(1).