

Perancangan Pengukuran Kinerja Perusahaan Menggunakan Metode *Balanced Scorecard* (BSC) di PT House of Rattan

Rifqa Aufi Zahidah *, Nugraha, Dewi Shofi Mulyati

Prodi Teknik Industri, Fakultas Teknik, Universitas Islam Bandung, Indonesia.

rifqazahidah@gmail.com, nugraha692024@gmail.com, dewishofi@gmail.com

Abstract. The industrial process for transforming raw materials into ready-to-use goods is utilized by manufacturing companies. The company must also work to meet customer needs by offering the best services, which can only be achieved by producing high-quality goods quickly. With sufficient resources, the company can rapidly develop high-quality products. To ensure optimal productivity within the company, employee performance evaluation is a necessary step toward acquiring quality resources. The final project research was conducted at PT. House of Rattan, which is an industrial company that produces furniture made from rattan. The raw materials for the bread are obtained by purchasing from local raw material depots that are abundant in Cirebon. The issue identified is that the company is still conducting performance measurements that are not integrated and balanced due to the continued use of manual methods. Performance evaluation in the company only assesses from the perspective of employees. Based on the aforementioned issues, this research will measure performance at PT. House of Rattan using the Balanced Scorecard method (BSC). The measurement results using the Balanced Scorecard (BSC) yielded proposals based on the four BSC perspectives (financial, customer, internal business processes, growth, and learning), resulting in 9 strategic initiatives: 2 initiatives in the financial perspective, 1 initiative in the customer perspective, 2 initiatives in the internal business processes perspective, and 4 initiatives in the growth and learning perspective.

Keywords: *Balanced Scorecard (BSC), Employee Performance, Productivity*

Abstrak. Proses industri untuk mengubah bahan baku menjadi barang siap pakai digunakan oleh perusahaan manufaktur. Perusahaan juga harus bekerja untuk memenuhi kebutuhan pelanggan dengan menawarkan layanan terbaik, yang hanya dapat dicapai dengan memproduksi barang-barang berkualitas tinggi dengan cepat. Dengan sumber daya yang cukup, perusahaan dapat dengan cepat mengembangkan produk berkualitas tinggi. Untuk memastikan produktivitas optimal dalam perusahaan, evaluasi kinerja karyawan adalah langkah yang diperlukan menuju mendapatkan sumber daya berkualitas. Penelitian Tugas Akhir dilakukan di PT. House of Rattan yang merupakan perusahaan industri yang memproduksi furnitur dari bahan rotan. Bahan baku rotannya diperoleh dari membeli di depot-depot bahan baku lokal yang banyak terdapat di Cirebon. Permasalahan yang ditemukan yaitu, perusahaan masih melakukan pengukuran kinerja yang belum terintegrasi dan seimbang dikarenakan masih menggunakan cara yang manual. Penilaian kinerja di perusahaan hanya menilai dari perspektif karyawan saja. Dari permasalahan yang tersebut, maka pada penelitian ini akan dilakukan pengukuran kinerja di PT. House of Rattan menggunakan metode *Balanced Scorecard* (BSC). Hasil pengukuran dengan BSC mendapatkan usulan berdasarkan empat perspektif BSC (keuangan, pelanggan, proses bisnis internal, pertumbuhan dan pembelajaran) didapatkan 10 inisiatif strategi, yaitu 2 inisiatif pada perspektif keuangan, 2 inisiatif pada perspektif pelanggan, 2 inisiatif pada perspektif proses bisnis internal, 4 inisiatif pada perspektif pertumbuhan dan pembelajaran.

Kata Kunci: *Balanced Scorecard (BSC), Kinerja Karyawan, Produktivitas.*

A. Pendahuluan

PT. House of Rattan merupakan perusahaan yang memproduksi mebel dengan bahan baku utamanya yaitu rotan. Perusahaan ini menggunakan metode *make to order* (MTO) pada produksinya, yang artinya proses produksi akan dilakukan setelah mendapatkan pesanan dari pelanggan. Selain menggunakan bahan rotan untuk produksi, pada pengembangan akhir produk yang dihasilkan digunakan juga bahan baku lain seperti rotan sintetis, kayu, aluminium yang dimodifikasi sesuai dengan permintaan konsumen.

Saat dilakukan survey di PT. House of Rattan, diketahui kondisi aktual di perusahaan masih melakukan penilaian kinerja dengan cara yang manual dan sederhana. Penilaian kinerja pada perusahaan hanya menilai dari perspektif karyawan saja. Cara penilaian tersebut masih bersifat subjektif. Sedangkan penilaian kinerja yang baik seharusnya dilakukan secara obyektif. Jika dilihat dari perspektif yang ada pada *Balanced Scorecard* (BSC), pada perspektif keuangan, perspektif pelanggan, pada perspektif bisnis internal, dan pada perspektif pertumbuhan dan pembelajaran masih menggunakan metode konvensional.

Berdasarkan survey yang telah dilakukan, maka akan dilakukan pengukuran kinerja di PT. House of Rattan menggunakan metode *Balanced Scorecard* (BSC) dari 4 perspektif yaitu keuangan, pelanggan, bisnis internal serta pertumbuhan dan pembelajaran. Sehingga rumusan masalah pada penelitian ini yaitu:

1. Bagaimana penilaian kinerja yang dilakukan di PT. House of Rattan saat ini?
2. Bagaimana perhitungan penilaian kinerja dengan metode *Balanced Scorecard* pada PT. House of Rattan?
3. Bagaimana usulan peta strategi setelah menggunakan metode *Balanced Scorecard* untuk PT. House of Rattan?

Lalu tujuan dari penelitian ini yaitu:

1. Mengetahui penilaian kinerja di PT. House of Rattan.
2. Melakukan perhitungan penilaian kinerja dengan metode *Balanced Scorecard* pada PT. House of Rattan.
3. Memberikan usulan peta strategi setelah menggunakan metode *Balanced Scorecard* untuk PT. House of Rattan.

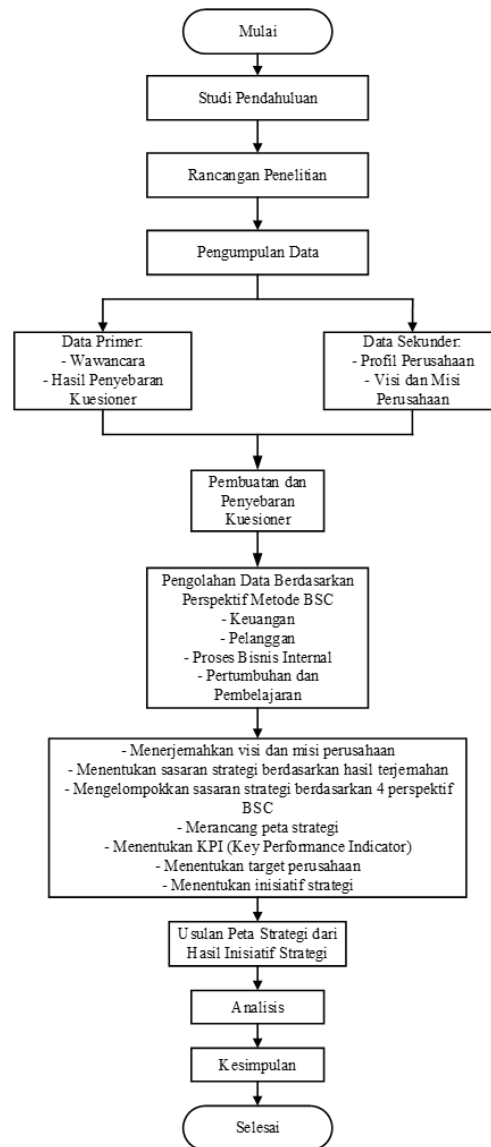
B. Metode

Penilaian kinerja akan terus dianggap sebagai bagian penting dalam pengelolaan organisasi dan orang-orang di dalamnya. Bagian penting dari proses penilaian adalah bagaimana penilaian itu dapat memberikan umpan balik yang akurat terhadap kegiatan penilaian dan menghubungkan penilaian dengan pekerjaan dan tujuan organisasi. Chusminah dan Haryati (2019) menyatakan bahwa tujuan penilaian kinerja adalah untuk menghasilkan data yang akurat mengenai perilaku dan kinerja para karyawan perusahaan.

Balanced scorecard (BSC) adalah kerangka untuk menilai kinerja pada sebuah perusahaan. BSC mencakup serangkaian ukuran kinerja yang berasal dari strategi perusahaan secara keseluruhan. Menurut Mulyadi (2018) BSC adalah kerangka komprehensif yang dapat dibuat dengan menerjemahkan misi perusahaan menjadi tujuan strategi perusahaan. Sasaran strategis perusahaan dibangun berdasarkan empat perspektif BSC, yaitu pembelajaran dan pertumbuhan, pelanggan, proses bisnis internal dan keuangan.

Pada penelitian ini, menggunakan jenis penelitian kombinasi antara kuantitatif dan kualitatif. Pengukuran kinerja kuantitatif didasarkan pada data numerik, dapat diukur, dibandingkan serta dianalisis. Sedangkan pengukuran kinerja kualitatif didasarkan pada kualitas/mutu.

Pada penelitian ini dilakukan penelitian langsung terhadap masalah penilaian kinerja perusahaan yang masih menggunakan metode konvensional. Tahapan/alur penelitian ini dapat dilihat pada Gambar 1.



Gambar 1. Flowchart Penelitian

C. Hasil Penelitian dan Pembahasan

Menerjemahkan Visi Perusahaan

Identifikasi dan penerjemahan visi perusahaan dilakukan agar dapat menghasilkan sasaran strategi.

Visi: “Menghasilkan produk yang berkualitas dan memperoleh keuntungan untuk mengembangkan perusahaan sehingga menjadi lebih baik, profesional, dan maju.” Dari visi perusahaan diatas maka didapatkan hasil penerjemahan, yaitu:

1. Meningkatkan kualitas produk.
2. Meningkatkan keuntungan perusahaan.
3. Akuisisi pelanggan.
4. Berkembang lagi agar menjadi lebih baik, profesional dan maju.

Menentukan Sasaran Strategi Berdasarkan Hasil Terjemahan

Setelah dilakukan penerjemahan visi dan misi maka dilakukan penentuan sasaran strategi berdasarkan hasil terjemahan yang dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1. Penentuan Sasaran Strategi Berdasarkan Hasil Terjemahan Visi

| No | Sasaran Strategi Berdasarkan Visi |
|----|---|
| 1 | Meningkatkan keuntungan perusahaan |
| 2 | Akuisisi pelanggan |
| 3 | Meningkatkan kualitas produk |
| 4 | Berkembang lagi agar menjadi lebih baik, profesional dan maju |

Mengelompokkan Sasaran Strategi Berdasarkan 4 Perspektif *Balanced Scorecard* (BSC)

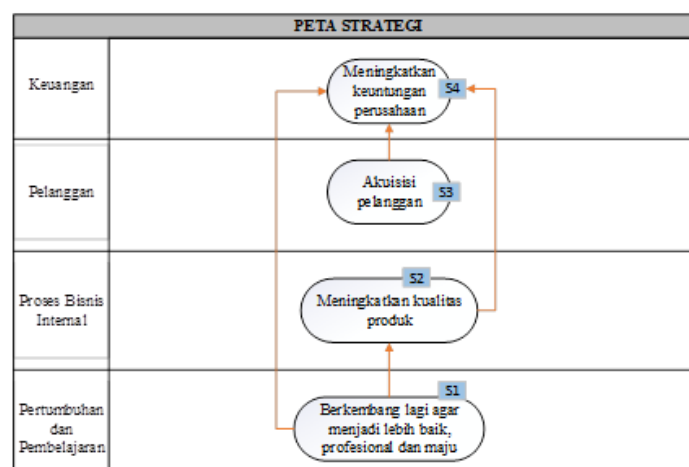
Setelah mendapatkan sasaran strategi dari hasil penerjemahan visi, maka dilakukan pengelompokkan sasaran strategi ke dalam 4 perspektif BSC, yaitu perspektif keuangan, perspektif pelanggan, perspektif proses bisnis internal, dan perspektif pertumbuhan dan pembelajaran. Pengelompokkan sasaran strategi berdasarkan 4 perspektif BSC dapat dilihat pada Tabel 2.

Tabel 2. Pengelompokkan Sasaran Strategi Berdasarkan 4 Perspektif BSC

| No | Sasaran Strategi | Perspektif <i>Balanced Scorecard</i> |
|----|---|--------------------------------------|
| 1 | Meningkatkan keuntungan perusahaan | Keuangan |
| 2 | Akuisisi pelanggan | Pelanggan |
| 3 | Meningkatkan kualitas produk | Proses bisnis internal |
| 4 | Berkembang lagi agar menjadi lebih baik, profesional dan maju | Pertumbuhan dan pembelajaran |

Merancang Peta Strategi

Perancangan peta strategi dilakukan berdasarkan hasil pengelompokkan sasaran strategi. Perancangan peta strategi dilakukan untuk mengetahui hubungan sebab-akibat dari setiap sasaran strategi pada 4 perspektif BSC. Hasil rancangan peta strategi dapat dilihat pada Gambar 2.



Gambar 2. Peta Strategi

Penjelasan dari hubungan sebab-akibat pada peta strategi dan dapat dilihat pada Tabel 3.

Tabel 3. Hubungan Sebab-Akibat Antar Sasaran Strategi

| No | Strategi | Uraian |
|----|----------|--|
| 1 | S1 & S2 | Perusahaan perlu belajar lagi agar dapat berkembang menjadi lebih baik, profesional dan maju sehingga hal tersebut dapat meningkatkan kualitas produk yang akan dibuat. |
| 2 | S1 & S4 | Dengan belajar untuk berkembang menjadi lebih baik, profesional dan maju, perusahaan dapat meningkatkan keuntungan perusahaan. |
| 3 | S2 & S4 | Produk yang berkualitas dapat meningkatkan keuntungan perusahaan. Karena produk yang kualitasnya semakin baik, konsumen juga akan semakin menyukai produk yang dijual oleh perusahaan. Hal itu dapat membuat konsumen menjadi lebih sering membeli produk di perusahaan. |
| 4 | S3 & S4 | Dengan melakukan akuisisi pelanggan dapat meningkatkan keuntungan perusahaan. Karena semakin banyak konsumen yang datang, maka akan meningkat pula keuntungan perusahaan. |

Menentukan KPI (Key Performance Indicator)

Penentuan *key performance indicator* (KPI) harus didasarkan pada sasaran strategi yang sudah dibuat. Penentuan KPI awal pada penelitian ini didasarkan dari wawancara kepada Direktur Utama perusahaan. KPI awal hasil wawancara dapat dilihat pada Tabel 4.

Tabel 4. KPI Awal Hasil Wawancara

| Perspektif | Sasaran Strategi | KPI |
|------------------------------|---|---|
| Keuangan | Meningkatkan keuntungan perusahaan | Meningkatkan Investasi Meningkatkan Efisiensi Biaya Meningkatkan Profit |
| Pelanggan | Akuisisi pelanggan | Loyalitas Konsumen Membuat Produk Baru |
| Proses Bisnis Internal | Meningkatkan kualitas produk | Mengurangi Cacat Produksi Loyalitas Pekerja |
| Pertumbuhan dan Pembelajaran | Berkembang lagi agar menjadi lebih baik, profesional dan maju | Produktivitas Pekerja |

Lalu penentuan KPI akhir didasarkan dari kuesioner yang disebarkan kepada lima orang pakar yang ada di PT. House of Rattan yaitu, 1) Direktur utama, 2) Direktur keuangan, 3) Direktur operasional, 4) Manajer produksi, dan 5) Manajer pemasaran dan RND. Kuesioner dibuat menggunakan skala *likert* dengan penilaian skala 1 sampai 3, dengan ketentuan 1 (tidak penting), 2 (cukup penting) dan 3 (sangat penting).

Hasil nilai dari kuesioner tersebut nantinya akan dirata-ratakan, lalu nilai rata-rata tersebut digunakan untuk mengeliminasi indikator yang mempunyai pengaruh yang kecil untuk penilaian kinerja. Eliminasi dilakukan dengan cara melakukan *cut off point*. Salah satu teknik yang digunakan oleh responden untuk menentukan kriteria yang relevan saat menilai setiap kriteria pada skala adalah metode *cut off point*.

Hasil dari perhitungan nilai *cut off point*, maka dapat ditentukan KPI untuk masing-masing perspektif BSC yang dapat dilihat pada Tabel 5.

Tabel 5. Perancangan *Key Performance Indicator*

| Perspektif | Sasaran Strategi | Hasil KPI setelah <i>Cut Off Point</i> | Perhitungan KPI |
|------------------------------|---|--|-----------------------------------|
| Keuangan | Meningkatkan keuntungan perusahaan | Meningkatkan Investasi | Produktivitas Keuangan |
| | | Meningkatkan Profit | |
| Pelanggan | Akuisisi pelanggan | Loyalitas Konsumen | Persentase Resistensi Konsumen |
| Proses Bisnis Internal | Meningkatkan kualitas produk | Mengurangi Cacat Produksi | Persentase Produk Cacat |
| Pertumbuhan dan Pembelajaran | Berkembang lagi agar menjadi lebih baik, profesional dan maju | Loyalitas Pekerja | <i>Turnover</i> Karyawan |
| | | Produktivitas Pekerja | Persentase Produktivitas Karyawan |

Menentukan Target Perusahaan

Salah satu tujuan dari penentuan target perusahaan adalah untuk memberikan acuan terhadap perusahaan untuk mencapai *key performance indicator* (KPI) yang telah ditetapkan sebelumnya. Tujuan dari KPI ini adalah untuk menentukan apa yang akan menjadi capaian perusahaan di masa depan/ masa yang akan datang. Penentuan target perusahaan menggunakan *baseline* dari data tahun 2023. Hasil penentuan target perusahaan dapat dilihat pada Tabel 6.

Tabel 6. Penentuan Target Perusahaan

| Perspektif | Sasaran Strategi | KPI | Baseline 2023 | Target | |
|------------------------------|---|-----------------------------------|---------------|--------|--------|
| | | | | 2024 | 2025 |
| Keuangan | Meningkatkan keuntungan perusahaan | Produktivitas Keuangan | 10.25 | 15 | 20 |
| Pelanggan | Akuisisi pelanggan | Persentase Retensi Konsumen | 80.00% | 85.00% | 90.00% |
| Proses Bisnis Internal | Meningkatkan kualitas produk | Persentase Produk Cacat | 0.084% | 0.03% | 0% |
| Pertumbuhan dan Pembelajaran | Berkembang lagi agar menjadi lebih baik, profesional dan maju | <i>Turnover</i> Karyawan | 0% | 5% | 10% |
| | | Persentase Produktivitas Karyawan | 13.639.79 | 15.000 | 15.500 |

Menentukan Inisiatif Strategi

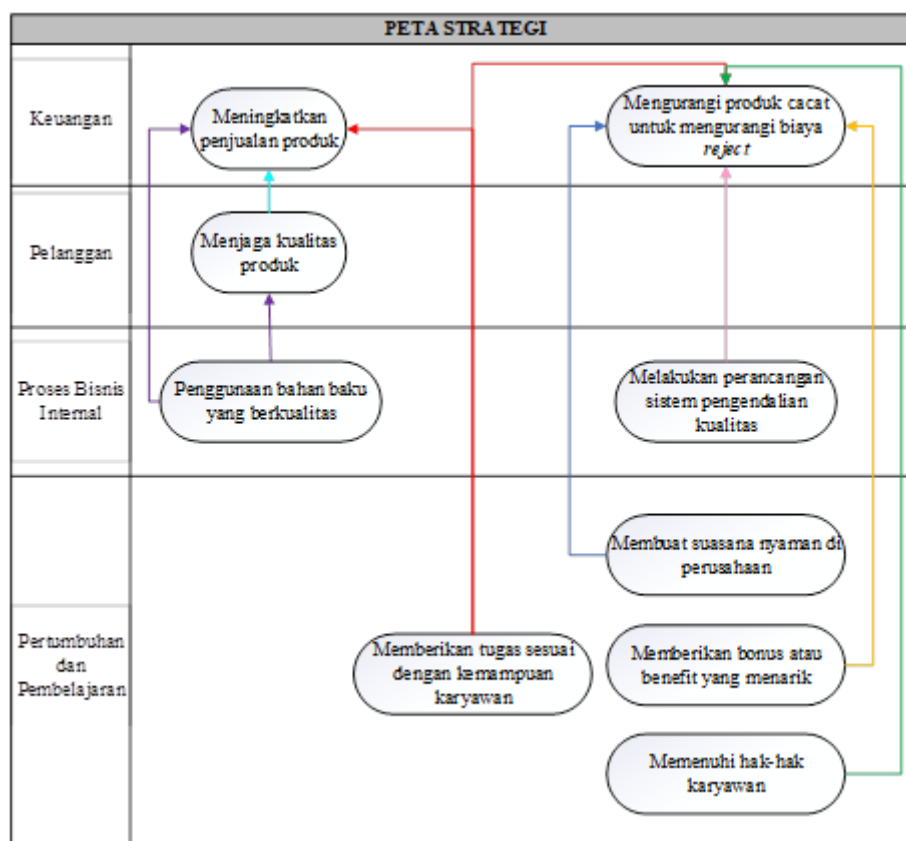
Inisiatif strategi adalah rencana mengenai strategi untuk mencapai dan mewujudkan sasaran strategi. Pemilihan inisiatif strategi mengutamakan strategi yang belum diterapkan serta penentuan strategi tersebut juga didasarkan pada kesanggupan perusahaan. Hasil inisiatif strategi dapat dilihat pada Tabel 7.

Tabel 7. Hasil Inisiatif Strategi

| No | Perspektif | Sasaran Strategi | KPI | Inisiatif Strategi |
|----|------------------------------|---|---|--|
| 1 | Keuangan | Meningkatkan keuntungan perusahaan | Produktivitas Keuangan | Meningkatkan penjualan produk Mengurangi produk cacat untuk mengurangi biaya <i>reject</i> |
| 2 | Pelanggan | Akuisisi pelanggan | Persentase Resistensi Konsumen | Menjaga kualitas produk Penggunaan bahan baku yang berkualitas |
| 3 | Proses Bisnis Internal | Meningkatkan kualitas produk | Persentase Produk Cacat | Melakukan perancangan sistem pengendalian kualitas |
| 4 | Pertumbuhan dan Pembelajaran | Berkembang lagi agar menjadi lebih baik, profesional dan maju | <i>Turnover</i> Karyawan Persentase Produktivitas Karyawan | Memenuhi hak-hak karyawan Membuat suasana nyaman di perusahaan Memberikan bonus atau benefit yang menarik Memberikan tugas sesuai dengan kemampuan karyawan |

Usulan Peta Strategi dari Hasil Inisiatif Strategi

Usulan peta strategi dibuat berdasarkan dari hasil inisiatif strategi yang telah dilakukan sebelumnya. Usulan peta strategi ini dilakukan untuk mengetahui bagaimana peta strategi yang dibuat setelah dilakukannya perhitungan dengan metode BSC. Usulan peta strategi berdasarkan hasil inisiatif strategi dapat dilihat pada Gambar 3.



Gambar 3. Peta Strategi dari Hasil Inisiatif Strategi

Usulan peta strategi berdasarkan hasil inisiatif strategi yang telah ditentukan terdapat 9 inisiatif. Pada Gambar 3, menunjukkan bahwa perspektif pertumbuhan dan pembelajaran mempunyai hubungan sebab-akibat terhadap perspektif pelanggan dan perspektif keuangan. Perspektif proses bisnis internal mempunyai hubungan sebab-akibat terhadap perspektif pelanggan dan perspektif keuangan. Perspektif pelanggan mempunyai hubungan sebab-akibat terhadap perspektif keuangan. Keempat perspektif tersebut memiliki keterkaitan dan hubungan satu sama lainnya. Lalu pada akhirnya semua hubungan tersebut tertuju pada satu tujuan yaitu untuk meningkatkan penjualan produk dan mengurangi produk cacat untuk mengurangi biaya *reject* yang ada di perspektif keuangan. Semua perspektif tersebut berkaitan dan bertujuan untuk meningkatkan keuntungan perusahaan.

D. Kesimpulan

Berdasarkan pada penelitian yang telah dilakukan, maka dapat disimpulkan:

1. Penilaian kinerja di PT. House of Rattan hanya menilai dari perspektif karyawan saja. Artinya, perusahaan masih melakukan pengukuran dan penilaian kinerja menggunakan metode konvensional dan belum menggunakan metode apapun serta perusahaan juga belum melakukan pengukuran kinerja yang berhubungan dengan visi dan misi di perusahaan.
2. Perhitungan dengan menggunakan metode BSC (*Balanced Scorecard*) didapatkan 8 keputusan strategi. Lalu dilakukan juga pengukuran dengan menggunakan KPI (*Key Performance Indicator*) untuk menentukan capaian perusahaan kedepannya. Hasil pengukuran dengan BSC dan hasil pengukuran dengan KPI menggunakan *baseline* adalah pada Meningkatkan Keuntungan Perusahaan yaitu 10,25 untuk produktivitas keuangan. Pada Akuisisi Pelanggan yaitu 80,00% untuk loyalitas/retensi pelanggan. Pada Meningkatkan Kualitas Produk yaitu 0,084% untuk mengurangi cacat produksi. Pada Berkembang Lagi Agar Menjadi Lebih Baik, Profesional dan Maju yaitu 0% untuk loyalitas pekerja dan 13.639,79 untuk produktivitas pekerja.

- Usulan berdasarkan empat perspektif BSC (keuangan, pelanggan, proses bisnis internal, pertumbuhan dan pembelajaran) didapatkan 9 inisiatif strategi, yaitu 2 inisiatif pada perspektif keuangan, 1 inisiatif pada perspektif pelanggan, 2 inisiatif pada perspektif proses bisnis internal, 4 inisiatif pada perspektif pertumbuhan dan pembelajaran.

Ucapan Terimakasih

Terima kasih kepada kedua orang tua yang selalu memberikan bantuann material dan moral, dosen pembimbing serta dosen penguji yang telah menyediakan waktu, tenaga dan pikiran serta memberikan koreksi dan masukan dalam penyelesaian penelitian ini, dan seluruh pihak yang telah membantu, memberikan ilmu serta dukungan sehingga penelitian ini dapat terlaksana dan selesai dengan baik. Semoga penelitian ini dapat berguna dan bermanfaat bagi penulis maupun para pembaca.

Daftar Pustaka

- Chusminah, C., dan Haryati, R. (2019). Jurnal Sekretari Dan Manajemen. *Analisis Penilaian Kinerja Pegawai Pada Bagian Kepegawaian dan Umum Direktorat Jenderal P2P Kementerian Kesehatan*, [e-journal] 3(1), 61-70. Tersedia pada: Widya Cipta, <<https://doi.org/10.31294/widyacipta.v3i1.5203>> [Diakses 30 Mei 2024].
- Farizki, F. I., Suhendro, S., dan Masitoh, E. (2021). Journal of Economics and Business. *Pengaruh Profitabilitas, Leverage, Likuiditas, Ukuran Perusahaan dan Struktur Aset Terhadap Nilai Perusahaan*, [e-journal] 5(1), 17-22. Tersedia pada: <<https://doi.org/10.33087/ekonomis.v5i1.273>> [Diakses pada 8 Januari 2025].
- Hasibuan, H. M. (2019). *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Edisi Revisi. Jakarta: Bumi Aksara.
- Inayah, I. N. (2020). Jurnal Ilmu Akuntansi dan Bisnis Syariah. *Prinsip-Prinsip Ekonomi Islam Dalam Investasi Syariah*, [e-journal] 2(2), 90-100. Tersedia pada: <<https://doi.org/10.15575/aksy.v2i2.9801>> [Diakses pada 8 Januari 2025].
- Kasmir. (2019). *Analisis Laporan Keuangan*. Edisi Pertama. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Koseomowidjojo, R.M. Suci. (2017). *Balanced Scorecard: Model Pengukuran Kinerja Organisasi dengan Empat Perspektif*. Edisi Pertama. Jakarta: Penebar Swadaya.
- Mulyadi. (2018). *Sistem Terpadu Pengelolaan Kinerja Personel Berbasis Balanced Scorecard*. [e-book] Yogyakarta: UPP STIM YKPN. Tersedia pada: Perpustakaan Nasional RI <https://opac.perpusnas.go.id/DetailOpac.aspx?id=1147020&_cf_chl_tk=KfQokFjI3VGia2PLZIIgLNieih7dHvyflkSOe.MoJDE-1720026716-0.0.1.1-4585> [Diakses 12 Juni 2024].
- Pamungkas., Wijayanti., dan Fajri. (2020). Journal of Economic, Public, and Accounting (JEPA). *Pengaruh Struktur Aset, Ukuran Perusahaan, Profitabilitas Terhadap Nilai Perusahaan*, 2(2), 86-102. Tersedia pada: <<https://ojs.unsulbar.ac.id/index.php/jepa/article/view/700/372>> [Diakses pada 8 Januari 2025].
- Pramata, F., Kurniawati, D., dan Dhamayanthi, W. (2022). AKUA: Jurnal Akutansi dan Keuangan. *Implementasi Balanced Scorecard Sebagai Pengukuran Hasil Kinerja Koperasi Karyawan (Studi Kasus pada PTPN XII (Persero) Kebun Blawan)*, [e-journal] 1(2), 156-163. Tersedia pada: Politeknik Negeri Jember, <<https://journal.y3a.org/index.php/akua/article/view/530/367>> [Diakses 2 Juni 2024].
- [Sedarmayanti. (2019). *Sumber Daya Manusia: Reformasi Birokrasi dan Manajemen Pegawai Negri Sipil*. Edisi Pertama. Bandung: Refika Aditama.
- Sugiyono. (2019). *Metode Penelitian, Kualitatif, dan R&D*. Edisi Pertama. Bandung: Alfabet.
- Sujarweni, W. (2019). *Metodologi Penelitian Bisnis & Ekonomi*. Edisi Pertama. Yogyakarta: PT. Pustaka Barupress.

- Supriyadi. (2020). *Pengembangan Instrumen Penelitian dan Evaluasi*. [e-book] Pekalongan: Nasya Expanding Management. Tersedia pada: Google Books
<https://www.google.co.id/books/edition/Pengembangan_Instrumen_Penelitian_dan_Ev/odmEAAAQBAJ?hl=id&gbpv=1&kptab=overview> [Diakses 30 Mei 2024].
- Susanti L, FD, dan KS. Pengukuran Produktivitas PTP Nusantara VI Unit Usaha Kayu Aro Dengan Metode Objective Matrix. 1st ed. Vol. 8. *Jurnal Riset Teknik Industri*; 2018. 17–21 p.
- Muhammad Fauzy, M. Dzikron A. M. Peningkatan Produktivitas Kinerja pada Perusahaan Daerah Air Minum (PDAM) Menggunakan Objective Matrix (OMAX). *Jurnal Riset Teknik Industri* [Internet]. 2024 Jul 9;39–48. Available from:
<https://journals.unisba.ac.id/index.php/JRTI/article/view/3839>
- Somantri AR, Endang Prasetyaningsih. Reduksi Waste untuk Meningkatkan Produktivitas pada Proses Produksi Bracket Roulette Gordyn Menggunakan Pendekatan Lean Manufacturing. *Jurnal Riset Teknik Industri*. 2021 Dec 23;1(2):131–42.