

**PENGEMBANGAN SISTEM INFORMASI
UNTUK MONITORING
UKURAN KINERJA TERPILIH BERBASIS BSC**



PERTAMINA
Selalu Hadir Melayani

UNIT PEMASARAN VI KALIMANTAN

Disusun Oleh:
DADAN HAMDANI
Tim IT PT. DUTA INDOMEDIA PERSADA



DUTA
INDOMEDIA
PERSADA

PT. DUTA INDOMEDIA PERSADA
JL. HOS Cokroaminoto No 28 Jakarta Selatan Tlp. 021 58843002
Tahun 2007

**PENGEMBANGAN SISTEM INFORMASI
UNTUK
MONITORING UKURAN KINERJA TERPILIH
BERBASIS BSC**



UNIT PEMASARAN VI KALIMANTAN

**Disusun Oleh:
Tim IT PT.DUTA INDOMEDIA PERSADA**



DUTA
INDOMEDIA
PERSADA

**PT. DUTA INDOMEDIA PERSADA
JALAN HOS COKROAMINOTO NO 28 JAKARTA SELATAN TLP 021 5843002**

DAFTAR ISI

	Hal
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Maksud dan Tujuan	2
1.3 Ruang Lingkup Program	3
1.4 Output Program	4
1.5 Metodologi Pelaksanaan Program	4
1.6 Tahapan Program	5
BAB II LANDASAN TEORI DAN KERANGKA BERFIKIR	
2.1. Konsep Dasar Sistem Informasi	10
2.2. Sistem Informasi Manajemen	13
2.3. Konsep Balanced Scorecard	15
2.3.1. Aspek-aspek yang Diukur dalam (BSc)	17
2.3.2. Perspektif Keuangan (Financial)	19
2.3.3. Perspektif Pelanggan	22
2.3.4. Perspektif Proses Bisnis Internal	26
2.3.5. Perspektif Pembelajaran dan Pertumbuhan	28
BAB III DESAIN SISTEM	
3.1. Desain Sistem Secara Umum	34
3.2. Desain Sistem Terinci	35
3.2.1. Desain Basis Data	35
3.2.2. Database UKT	38
3.2.3. Desain Form Input dan Display	47
BAB IV IMPLEMENTASI SISTEM	
4.1. Pemilihan Perangkat Keras	51
4.2. Pemilihan Perangkat Lunak	52
4.3. Pengujian Sistem	53
4.4. Penerapan Sistem	53
4.5. Mekanisme Penerapan Sistem Yang Disarankan	54
BAB V KESIMPULAN	56

DAFTAR GAMBAR

No.		hal
1	Pengembangan Sistem Informasi dan Dokumen Tertulis yang dihasilkan dalam setiap Bagian	5
2	Blok system informasi yang berinteraksi	11
3	Sistem manajemen kinerja berbasis BSc	18
4	Ukuran Utama Perspektif Pelanggan	23
5	Perspektif Proses Bisnis Internal - Model Rantai Nilai Generik	27
6	Kelompok Pengukuran Utama Pekerja	29
7	Contoh Form Input untuk Target dari UKT	47
8	Contoh Display Rekapitulasi UKT untuk semua fungsi	48
9	Contoh Display Rekapitulasi UKT Fungsi Penjualan	49

DAFTAR TABEL

No.		hal
1	Pengukuran Strategis dari Tema Keuangan	21
2	Ukuran Hasil dan Ukuran Pemacu Kinerja untuk Perspektif Keuangan	21
3	Profitabilitas Pelanggan dan Segmen Sasaran	25
4	Proses Pemaparan BSc	33
5	Struktur tabel Akun0	36
6	Struktur tabel Akun1	37
7	Struktur tabel Akun2	37
8	Struktur tabel users	38
9	Database UKT	39

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pertamina adalah suatu organisasi besar yang telah beroperasi selama lebih dari 40 tahun, yaitu sebagai suatu lembaga bisnis yang mengelola sumber daya minyak dan gas bumi di Indonesia. Karena tekanan globalisasi pemerintah mengeluarkan UU MIGAS No. 22/2001, dan Pertamina diposisikan menjadi perusahaan yang bertarung dengan pemain global dan swasta nasional di bidang migas.

Segara setelah seluruh pasar BBM, BBM khusus dan Petumas sepenuhnya terbuka, Pertamina tidak lagi memonopoli bisnis migas. Pelanggan akan mempunyai pilihan. Tidak harus membeli produk Pertamina. Mitra bisnis juga mempunyai pilihan, tidak harus berbisnis dengan Pertamina.

Konsekuensi logis dari kondisi tersebut di atas, Pertamina harus berfokus kepada pelanggan sambil tetap meningkatkan keuntungan. Seiring dengan hal tersebut, pembenahan secara internal sehingga tersedianya SDM yang amanah dan profesional telah menjadi kebutuhan strategis organisasi/perusahaan. Kebutuhan yang didasari oleh pemahaman bahwa manusia adalah penentu atas semua kinerja perusahaan. Di sisi lain, juga dipahami bahwa manusia dengan segala vitalitasnya, menyimpan sejumlah potensi yang patut dikembangkan. Oleh karena itu, menjadi sangat strategis, jika pendekatan perusahaan dimulai dengan peningkatan kualitas SDM.

PT.PERTAMINA (Persero) Unit Pemasaran VI Balikpapan, dengan cerdas mensikapi kondisi tersebut dan menyimpulkan diperlukannya suatu perubahan mendasar atas kondisi organisasi yang selama ini diwariskan dari

legacy system yang ada. Manajemen UPms VI melakukan suatu terobosan untuk mengubah dan membangun suatu sistem nilai, budaya dan cara kerja baru yang lebih sesuai dengan iklim bisnis kompetisi yang ada saat ini, yakni dengan diimplementasikannya sistem manajemen kinerja berbasis Balanced Score Card (BSC), dengan harapan akan tercapainya tujuan sebagai berikut di bawah ini:

- 1) Terciptanya sistem manajemen kinerja dari setiap level organisasi di Pertamina UPMS VI dengan mempertimbangkan empat perspektif sebagai dasar dalam penilaian yaitu perspektif finansial, perspektif pelanggan, perspektif proses bisnis internal dan perspektif pembelajaran dan pertumbuhan.
- 2) Terciptanya sistem manajemen kinerja dengan dasar utama visi dan misi Pertamina UPMS VI yang dijabarkan pada sasaran dan ukuran kinerja dari masing-masing manajer.
- 3) Terciptanya sistem manajemen kinerja yang berkesinambungan dan saling keterkaitan antara masing-masing manajer untuk mendukung sistem manajemen kinerja General Manager UPMS VI.

Dalam upaya mendukung implementasi Sistem Manajemen Kinerja berbasis BSC, maka dikembangkanlah system informasi berbasis BSC, yaitu pembuatan perangkat lunak yang mampu memberikan kemudahan pelaksanaan dan monitoringnya.

1.2 Maksud dan Tujuan

Maksud dan tujuan dari Pengembangan Sistem Informasi Berbasis BSC adalah:

- 1) Membuat perangkat lunak untuk monitoring system manajemen kinerja berbasis BSC.

- 2) Membantu dan mendukung proses pelaksanaan pengukuran kinerja berbasis BSC
- 3) Membantu dan mempermudah proses implementasi system manajemen kinerja berbasis BSC, mulai pemrosesan dan penyajian laporan-laporan UKT di setiap fungsi secara otomatis (*computerize*) sesuai dengan standar yang telah ditetapkan manajemen.

1.3 Ruang Lingkup Program

Ruang lingkup pekerjaan pengembangan system informasi ini meliputi:

- 1) Penelitian terhadap prosedur-prosedur, formulir-formulir dan laporan-laporan yang berhubungan dengan system manajemen kinerja berbasis BSC.
- 2) Menganalisis operasi, formulasi, metode pengukuran dan pengendalian setiap fungsi yang berhubungan dengan system manajemen kinerja berbasis BSC.
- 3) Mendesain system informasi yang dapat mendukung semua operasi, formulasi, metode pengukuran dan pengendalian setiap fungsi yang berhubungan dengan system manajemen kinerja berbasis BSC.
- 4) Mengintegrasikan system ini dengan system manajemen kinerja berbasis BSC.
- 5) Membuat program komputer untuk system informasi ini.
- 6) Menerapkan dan mengetes system informasi ini sampai dapat dioperasikan.

1.4 Output Program

Output yang dihasilkan dari system informasi ini adalah tersajinya laporan Ukuran Kinerja Terpilih (UKT) dan laporan-laporan lainnya dari setiap fungsi sesuai dengan kesepakatan dan ketetapan dalam system manajemen kinerja berbasis BSC. Disamping tersajinya laporan akhir sesuai periode pelaporan, tersaji pula display monitoring setiap fungsi capaian kinerjanya setiap saat dengan performansi real-time, cepat dan akurat. Visualisasi output berupa graphic dan tabular.

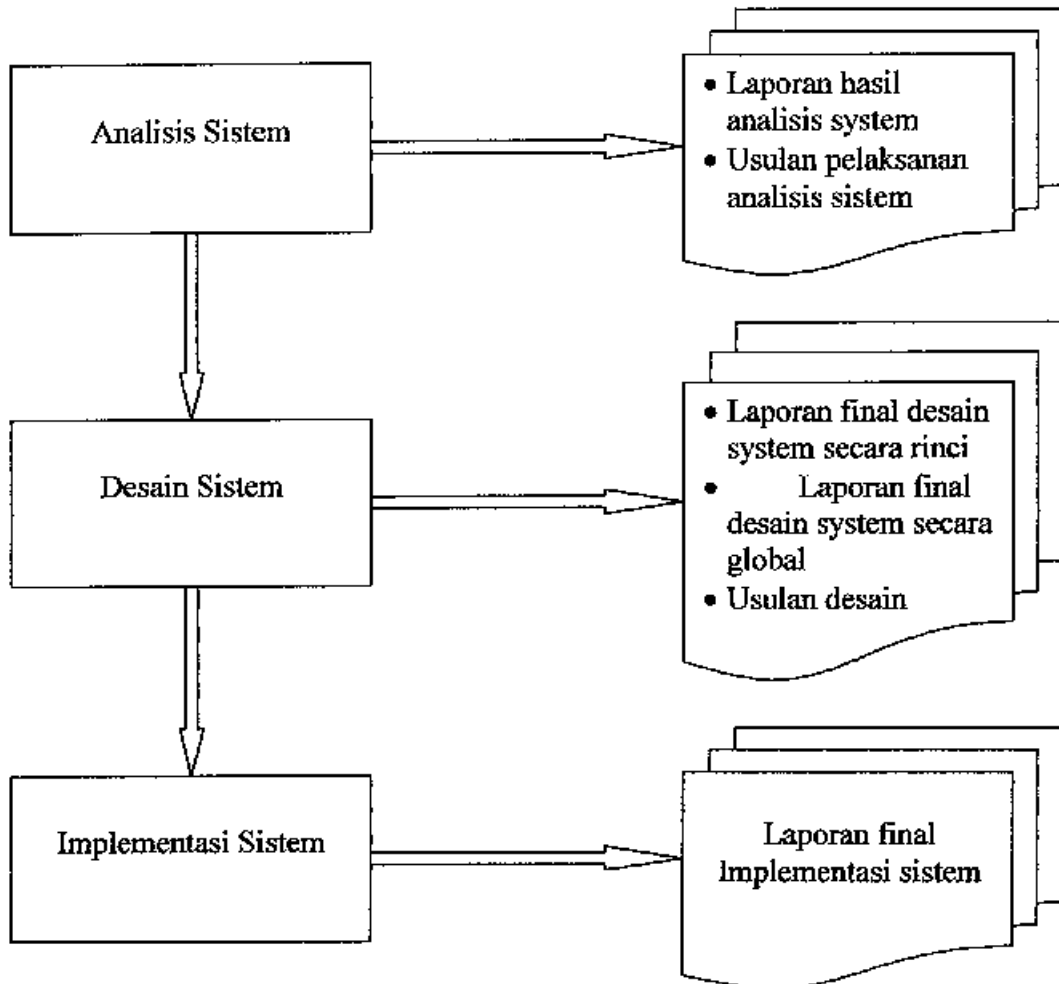
1.5 Metodologi Pelaksanaan Program

Metodologi yang digunakan dalam pengembangan system informasi terbagi ke dalam tiga bagian utama berikut ini:

1. Analisis system (system analysis)
2. Desain system (system design)
3. Implementasi system (system implementation)

Dalam setiap bagian pengembangan tersebut, analisis system menghasilkan dokumen tertulis yang menyajikan rencana pekerjaan yang akan dihasilkan dalam pengembangan system atau hasil pekerjaan pelaksanaan tahap pengembangan system. Bagian pengembangan system dan nama dokumen tertulis yang dihasilkan oleh analisis system dalam setiap bagian pengembangan system disajikan dalam gambar berikut ini:

Gambar. 1. Pengembangan Sistem Informasi dan Dokumen Tertulis yang dihasilkan dalam setiap Bagian



1.6 Tahapan Program

Tahapan program untuk proses pelaksanaan pengembangan system informasi ini adalah sebagai berikut:

1) Analisis Sistem

Dalam tahap ini, analisis sistem membantu pemakai informasi dalam mengidentifikasi informasi yang diperlukan oleh pemakai untuk melaksanakan pekerjaannya. Analisis sistem dapat dibagi menjadi empat tahap:

- Analisis pendahuluan
- Penyusunan usulan pelaksanaan analisis sistem
- Pelaksanaan analisis sistem
- Penyusunan laporan hasil analisis sistem

Dalam analisis pendahuluan, analisis sistem mengumpulkan berbagai informasi umum untuk menyusun dokumen tertulis yang disebut usulan pelaksanaan analisis sistem. Tahap pelaksanaan analisis sistem dilakukan oleh analisis sistem setelah tahap analisis pendahuluan dilakukan dan didasarkan pada usulan pelaksanaan analisis sistem. Hasil analisis sistem dituangkan dalam dokumen tertulis yang disebut laporan hasil analisis sistem.

2) Desain Sistem

Dalam tahap Desain Sistem dilakukan proses penterjemahan kebutuhan pemakai informasi ke dalam alternatif rancangan sistem informasi yang diajukan kepada pemakai informasi untuk dipertimbangkan. Tahap Desain Sistem ini dibagi menjadi lima tahap:

- Desain sistem secara garis besar
- Penyusunan usulan desain sistem secara garis besar
- Evaluasi sistem
- Penyusunan laporan final desain sistem secara garis besar
- Desain sistem secara rinci
- Penyusunan laporan final desain sistem secara rinci

Desain Sistem Secara Garis Besar

Informasi yang diperoleh dalam tahap ini adalah:

- Informasi yang dibutuhkan oleh pemakai beserta persyaratan-persyaratannya.
- Luas system
- Sumber daya yang dimiliki oleh perusahaan (orang, mesin, material, dan metode).

Berdasarkan informasi yang diperolehnya dalam tahap analisis ini, kemudian ditawarkan berbagai alternatif desain system secara garis besar, untuk menghasilkan informasi yang diperlukan oleh pemakai. Berbagai alternatif tersebut terdiri dari desain masing-masing undur blok bangunan system informasi, yang meliputi desain keluaran, masukan, model, teknologi, basis data dan pengendalian.

Penyusunan Usulan Desain Sistem Secara Garis Besar

Isi usulan desain system secara garis besar adalah sebagai berikut:

- Hubungan persyaratan-persyaratan dan berbagai tujuan yang ditetapkan oleh pemakai informasi dengan usulan desain yang diajukan oleh analis system.
- Berbagai alternatif system informasi yang dikembangkan untuk memenuhi kebutuhan pemakai informasi.
- Sumberdaya yang diperlukan untuk mengimplementasikan dan mempertahankan masing-masing system alternatif desain system.
- Asumsi-asumsi kritis atau masalah-masalah yang belum terpecahkan yang mungkin berdampak terhadap desai final system informasi.

Evaluasi Sistem

Dalam tahap evaluasi system ditentukan persyaratan yang harus dipenuhi oleh blok teknologi dalam menjalankan system informasi yang dirancang, serta memilih perangkat lunak bahasa (*language software*) yang tepat, yaitu yang memiliki kemampuan untuk memenuhi persyaratan yang dituntut oleh system informasi.

Penyusunan Laporan Final Desain Sistem Secara Garis Besar

Berdasarkan hasil diskusi antar pemakai informasi dengan analisis system dalam penyajian usulan desain secara garis besar dan evaluasi system, analisis system kemudian membuat "Laporan Final Desain Sistem Secara Garis Besar".

Desain Sistem Secara Rinci

Dalam tahap ini, analisis system melakukan desain rinci masing-masing blok bangunan system informasi menjadi bangunan system informasi yang mampu memenuhi kebutuhan informasi pemakai. Dalam tahap ini analisis sistem merancang format laporan, isi laporan, distribusi laporan, pengendalian atas laporan, dan sebagainya.

Penyusunan Laporan Desain Sistem Secara Rinci

Hasil desain rinci system informasi ini disajikan oleh analisis system dalam dokumen tertulis yang disebut; "Laporan Desain Sistem Secara Rinci".

3) Implementasi Sistem

Implementasi adalah pendidikan dan pelatihan pemakai informasi, pelatihan dan koordinasi teknisi yang akan menjalankan system, setting jaringan, setting user, setting keamanan system, pengujian jaringan, pengujian system, dan perbaikan/pengubahan yang dilakukan untuk membuat system informasi yang sudah dirancang menjadi dapat dilaksanakan secara operasional. Puncak segala kegiatan pengembangan dan perancangan system informasi adalah terletak pada tahap implementasi.

BAB II

LANDASAN TEORI DAN KERANGKA BERFIKIR

2.1. Konsep Dasar Sistem Informasi

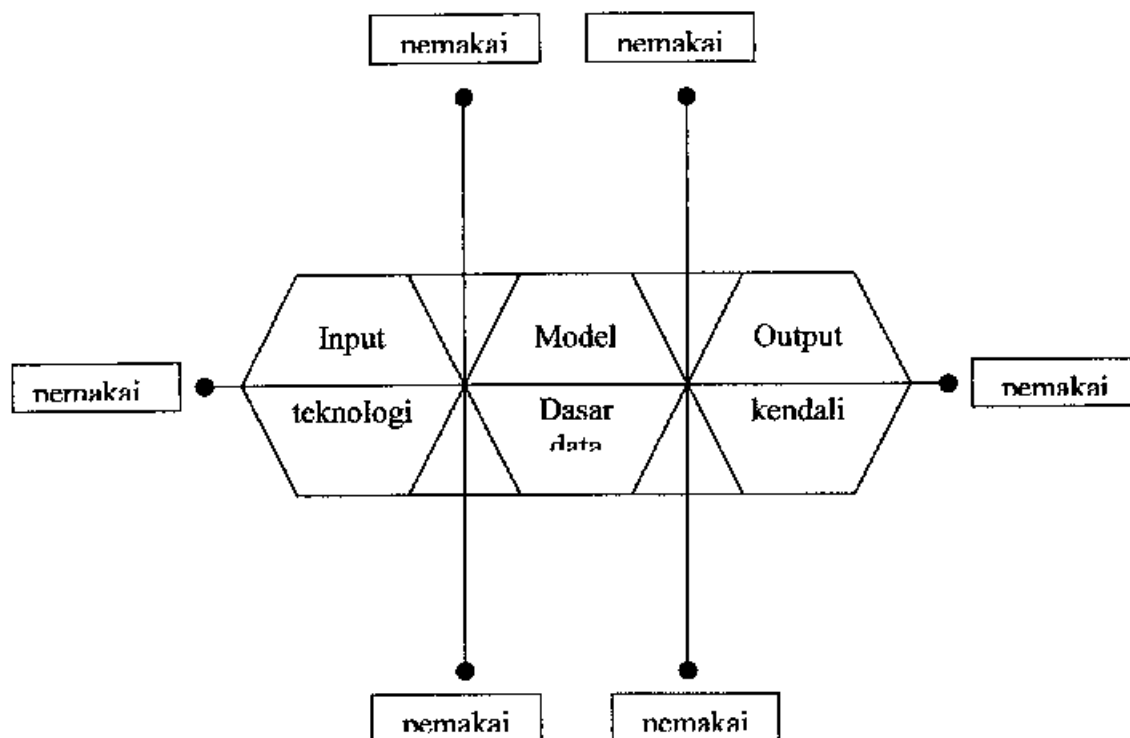
Telah diketahui bahwa informasi merupakan hal yang sangat penting bagi manajemen di dalam pengambilan keputusan. Informasi dapat diperoleh dari system informasi atau disebut juga dengan processing system atau information processing system atau information generating system. Sistem informasi didefinisikan oleh Robert A. Leitch dan K. Roscoe Davis sebagai berikut:

System informasi adalah suatu system di dalam suatu organisasi yang mempertemukan kebutuhan pengolahan transaksi harian, mendukung operasi, bersifat manajerial dan kegiatan strategi dari suatu organisasi dan menyediakan pihak luar tertentu dengan laporan-laporan yang diperlukan.

Komponen Sistem Informasi

John Burch dan Gary Grudnitski mengemukakan bahwa system informasi terdiri dari komponen-komponen yang disebutnya dengan istilah blok bangunan (building block), yaitu blok masukan input (input block), blok model (model block), blok keuaran (output block), blok teknologi (technology block), blok basis data (database block) dan blok kendali (controls block). Sebagai suatu system, keenam blok tersebut masing-masing saling berinteraksi satu dengan yang lainnya membentuk satu kesatuan untuk mencapai sasarnya.

Gambar. 2. Blok system informasi yang berinteraksi



Blok Masukan

Input mewakili data yang masuk kedalam system informasi. Input disini termasuk metode-metode dan media untuk menangkap data yang akan dimasukkan, yang dapat berupa dokumen-dokumen dasar.

Blok Model

Blok ini terdiri dari kombinasi prosedur, logika dan model matematika yang akan memanipulasi data input dan data yang tersimpan di basis data dengan cara yang sudah tertentu untuk menghasilkan keluaran yang diinginkan.

Blok Keluaran

Produk dari system informasi adalah keluaran yang merupakan informasi yang berkualitas dan dokumentasi yang berguna untuk semua tingkatan manajemen serta semua pemakai system.

Blok Teknologi

Teknologi merupakan "kotak alat" (*tool-box*) dalam system informasi. Teknologi digunakan untuk menerima input, menjalankan model, menyimpan dan mengakses data, menghasilkan dan mengirimkan keluaran dan membantu pengendalian dari system secara keseluruhan. Teknologi terdiri dari tiga bagian utama, yaitu teknisi (*human ware* atau *brain ware*), perangkat lunak (*software*) dan perangkat keras (*hardware*). Teknisi dapat berupa orang-orang yang mengetahui teknologi dan membuatnya dapat beroperasi. Misalnya teknisi adalah operator komputer, pemrogram, operator pengolah kata, spesialis komunikasi, analis system, penyimpan data dan lain sebagainya.

Blok Basis Data

Basis data (*database*) merupakan kumpulan dari data yang saling berhubungan satu dengan yang lainnya, tersimpan dalam perangkat keras komputer dan digunakan perangkat lunak untuk memanipulasinya. Data perlu disimpan di dalam basis data untuk keperluan penyediaan informasi lebih lanjut. Data di dalam basis data perlu diorganisasikan sedemikian rupa, supaya informasi yang dihasilkan berkualitas. Organisasi data yang baik juga

berguna untuk efisiensi kapasitas penyimpanannya. Basis data diakses atau dimanipulasi dengan menggunakan perangkat lunak pakaet yang disebut dengan DBMS (*Database Management System*).

Blok Kendali

Banyak hal yang dapat merusak system informasi, seperti misalnya bencana alam, api, temperatur, air, debu, kecurangan-kecurangan, kegagalan-kegagalan system itu sendiri, kesalahan-kesalahan, ketidak efisienan, sabotase dan lain sebagainya. Beberapa pengendalian perlu dirancang dan diterapkan untuk meyakinkan bahwa hal-hal yang dapat merusak system dapat dicegah ataupun bila terjadi kesalahan-kesalahan dapat langsung cepat diatasi.

2.2. Sistem Informasi Manajemen

Sistem informasi manajemen atau sering dikenal dengan istilah MIS (*Management Information System*) merupakan penerapan system informasi di dalam organisasi untuk mendukung informasi-informasi yang dibutuhkan oleh semua tingkatan manajemen. SIM (system informasi manajemen) didefinisikan oleh George M.Scott sebagai berikut:

Suatu SIM adalah kumpulan dari interaksi-interaksi system-sistem informasi yang menyediakan baik untuk kebutuhan manajerial maupun kebutuhan operasi.

Menurut Barry E. Cushing:

Suati SIM adalah kumpulan dari manusia dan sumber-sumber daya modal di dalam suatu organisasi yang bertanggung jawab mengumpulkan dan mengolah data untuk menghasilkan informasi yang berguna untuk semua tingkatan manajemen didalam kegiatan perencanaan dan pengendalian.

Menurut Gordon B. Davis:

SIM adalah system manusia/mesin yang menyediakan informasi untuk mendukung operasi, manajemen dan fungsi pengambilan keputusan dari suatu organisasi.

Dari beberapa definisi tersebut, dapat dirangkum bahwa MIS adalah:

- Kumpulan dari interaksi system-sistem informasi;
- menghasilkan informasi yang berguna untuk semua tingkatan manajemen.

Secara teori, komputer tidak harus digunakan di dalam SIM, tetapi kenyataannya tidaklah mungkin SIM yang kompleks dapat berfungsi tanpa melibatkan elemen non-komputer dan elemen komputer. Dari definisi yang diberikan oleh Gordon B. Davis, elemen non-komputer adalah system manusia dan elemen komputer adalah system mesin. Lebih lanjut Gordon B. Davis juga menegaskan bahwa SIM selalu berhubungan dengan pengolahan informasi yang berbasis pada komputer (*computer-based information processing*).

2.3. Konsep Balanced Scorecard

Balanced Scorecard lebih dari sekedar sistem pengukuran taktis atau operasional. Perusahaan yang inovatif menggunakan *scorecard* sebagai sebuah sistem manajemen strategis, untuk mengelola strategi jangka panjang. Menurut Kaplan dan Norton (1996), *balanced scorecard* merupakan: "...a set measures that gives top managers a fast but comprehensive view of business...includes financial measures that tell the results of actions already taken...complements the financial measures with operational measures on customer satisfaction, internal processes, and the organization's innovation and improvements activities__operational measures that are drivers of future financial performance."

Dalam ungkapan yang lebih singkat, Anthony dkk (1997) mendefinisikan *balanced scorecard* sebagai: "a measurement and management system that views a business unit's performance from four perspectives: financial, customer, internal business process, and learning and growth."

Olve, dkk. (1999) menguraikan pengertian *balanced scorecard* dari dua kata yang membentuknya. Kata benda "*score*" merujuk pada makna "penghargaan" atas poin-poin yang dihasilkan. Dalam konteks sebagai kata kerja, "*score*" berarti "memberi angka". Dengan makna yang lebih bebas, *scorecard* (juga) berarti suatu kesadaran (bersama) di mana segala sesuatu perlu diukur. Pengukuran menjadi suatu hal yang vital sebelum melakukan evaluasi atau pengendalian terhadap suatu objek. Objek di sini dapat berarti suatu entitas bisnis, organisasi, korporat, divisi, unit, tim, atau bahkan individu. Jadi, *balanced scorecard*, di mana terdapat tambahan kata "*balanced*" di depan kata "*score*", maksudnya adalah bahwa angka atau "*score*" tersebut harus mencerminkan keseimbangan antara sekian banyak elemen penting dalam kinerja.

Mulyadi (2001) juga menguraikan pengertian *balanced scorecard* sebagaimana yang dilakukan Olive dkk. Menurut Mulyadi (2001), *Balanced Scorecard* terdiri dari dua kata: (1) kartu skor (*scorecard*) dan (2) berimbang (*balanced*). Kartu skor adalah kartu yang digunakan untuk mencatat skor hasil kinerja seseorang. Kartu skor juga dapat digunakan untuk merencanakan skor yang hendak diwujudkan oleh personel di masa depan. Melalui kartu skor, skor yang hendak diwujudkan personel di masa depan dibandingkan dengan hasil kinerja sesungguhnya. Hasil perbandingan ini digunakan untuk melakukan evaluasi atas kinerja personel yang bersangkutan. Kata berimbang dimaksudkan untuk menunjukkan bahwa kinerja personel diukur secara berimbang dari dua aspek: keuangan dan non keuangan, jangka pendek dan jangka panjang, intern dan ekstern. Oleh karena itu, jika kartu skor personel digunakan untuk merencanakan skor yang hendak diwujudkan di masa depan, personel tersebut harus memperhitungkan keseimbangan antara pencapaian kinerja keuangan dan non keuangan, antara kinerja jangka pendek dan kinerja jangka panjang, serta antara kinerja yang bersifat intern dan kinerja yang bersifat ekstern.

Dengan demikian, *balanced scorecard* (BSC) merupakan suatu sistem manajemen, pengukuran, dan pengendalian yang secara cepat, tepat, dan komprehensif dapat memberikan pemahaman kepada manajer tentang *performance* bisnis (Sony, dkk., 2006). Pengukuran kinerja tersebut memandang unit bisnis dari empat perspektif, yaitu perspektif keuangan, pelanggan, proses bisnis dalam perusahaan, serta proses pembelajaran dan pertumbuhan.. Melalui mekanisme sebab akibat (*cause and effect*), perspektif keuangan menjadi tolok ukur utama yang dijelaskan oleh tolok ukur operasional pada tiga perspektif lainnya sebagai *driver* (*lead indicators*).

Sebagai kerangka kerja operasionalisasi strategi, penjabaran visi, misi, dan strategi ke dalam empat perspektif BSC dimaksudkan untuk menjawab empat pertanyaan pokok berikut ini (Kaplan dan Norton, 1996):

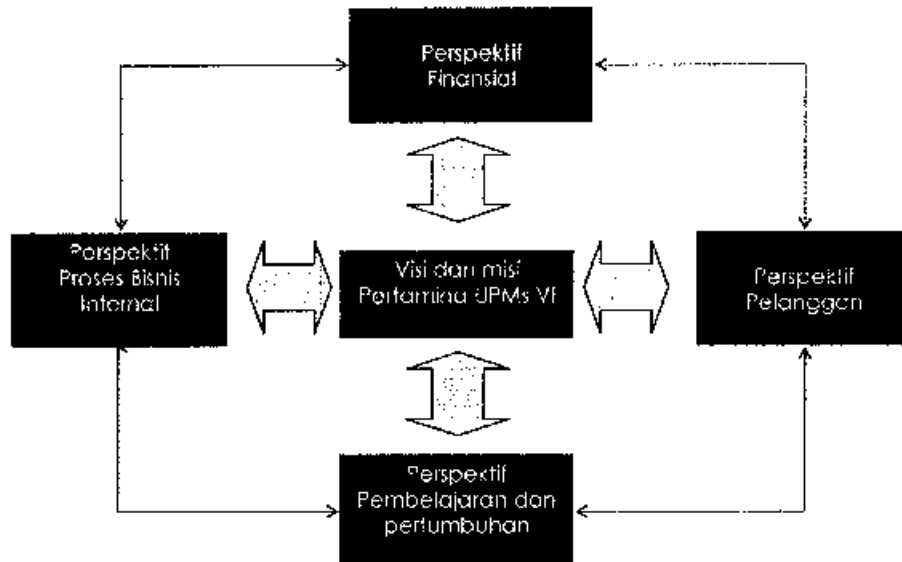
- a. Bagaimana penampilan perusahaan di mata para pemegang saham? (perspektif keuangan).
- b. Bagaimana pandangan para pelanggan terhadap perusahaan? (perspektif pelanggan).
- c. Proses bisnis apa yang harus ditingkatkan/ diperbaiki perusahaan? (perspektif proses bisnis internal).

Apakah perusahaan dapat melakukan perbaikan dan menciptakan nilai secara berkesinambungan? (perspektif inovasi dan belajar).

2.3.1. Aspek-aspek yang Diukur dalam Balanced Scorecard (BSc)

Terdapat empat perspektif yang dijadikan acuan dalam sistem manajemen kinerja berbasis BSc (Kaplan & Norton, 1996), yaitu: 1) perspektif finansial (*shareholder* – pemegang saham), 2) Perspektif pelanggan (*customer*), 3) perspektif proses bisnis internal (*internal business process*), dan 4) perspektif pembelajaran dan pertumbuhan karyawan, manajemen, dan organisasi (*learning and growth*). Hal yang harus diperhatikan bahwa keempat perspektif dalam BSc tersebut selalu berpijak pada visi dan misi perusahaan. Secara skematis sistem manajemen kinerja berbasis BSc dapat dilihat pada bagan berikut ini.

Gambar. 3.: Sistem manajemen kinerja berbasis BSc



Sumber: Kaplan & Norton (1996), disesuaikan

Dari gambar tersebut terlihat bahwa visi dan strategi dikaitkan secara seimbang dengan perspektif finansial, perspektif pelanggan, perspektif bisnis internal dan perspektif pembelajaran dan pertumbuhan. Metode BSc memberikan manajemen organisasi suatu pengetahuan, keterampilan dan sistem yang memungkinkan semua orang baik karyawan bawah maupun manajemen untuk belajar dan berkembang secara terus-menerus (perspektif pembelajaran dan pertumbuhan), dalam berinovasi untuk membangun kapabilitas strategi yang tepat serta efisiensi (perspektif proses bisnis internal) agar mampu menyerahkan nilai spesifik ke pasar (perspektif pelanggan) dan selanjutnya akan mengarah pada nilai saham yang terus-menerus meningkat (perspektif finansial). Uraian lebih jauh mengenai keempat perspektif yang dijadikan acuan dalam model sistem manajemen kinerja berbasis BSc tersebut adalah sebagai berikut.

2.3.2. Perspektif Keuangan (Financial)

Pengukuran kinerja keuangan mempertimbangkan adanya tahapan dari siklus kehidupan bisnis, yaitu: *growth*, *sustain*, dan *harvest* (Kaplan dan Norton 1996). Sedangkan Vincent (2002) menyebut ketiganya sebagai tahap awal pertumbuhan (*early stage company*), tahap keberlangsungan (*sustainable stage company*), dan tahap kematangan (*mature stage company*).

Growth adalah tahapan awal siklus kehidupan perusahaan di mana perusahaan memiliki potensi pertumbuhan terbaik. Di sini manajemen terikat dengan komitmen untuk mengembangkan suatu produk atau jasa baru, membangun dan mengembangkan suatu produk/jasa dan fasilitas produksi, menambah kemampuan operasi, mengembangkan sistem, infrastruktur, dan jaringan distribusi yang akan mendukung hubungan global, serta membina dan mengembangkan hubungan dengan pelanggan.

Dalam tahap pertumbuhan, perusahaan biasanya beroperasi dengan arus kas yang negatif dengan tingkat pengembalian modal yang rendah. Dengan demikian, strategi dan pengukuran dalam perspektif finansial yang dilakukan dapat difokuskan pada pertumbuhan penerimaan (*revenue growth*), penghasilan/keuntungan positif (*positive earnings*), dan peningkatan penjualan dan pangsa pasar (*sales and market share growth*).

Sustain adalah tahapan kedua di mana perusahaan masih melakukan investasi dan reinvestasi dengan mengisyaratkan tingkat pengembalian terbaik. Dalam tahap ini, perusahaan mencoba mempertahankan pangsa pasar yang ada, bahkan mengembangkannya, jika mungkin. Investasi yang dilakukan umumnya diarahkan untuk menghilangkan *bottleneck*, mengembangkan kapasitas, dan meningkatkan perbaikan operasional secara

konsisten. Sasaran keuangan pada tahap ini diarahkan pada besarnya tingkat pengembalian atas investasi yang dilakukan. Tolok ukur yang kerap digunakan pada tahap ini, adalah peningkatan pendapatan operasional, peningkatan tingkat pengembalian investasi (*return on investment* - ROI), dan peningkatan keuntungan kotor (*gross margin*).

Harvest adalah tahapan ketiga di mana perusahaan benar-benar menuai hasil investasi di tahap-tahap sebelumnya. Tidak ada lagi investasi besar, baik ekspansi maupun pembangunan kemampuan baru, kecuali pengeluaran untuk pemeliharaan dan perbaikan fasilitas. Strategi dan pengukuran dalam perspektif finansial dapat difokuskan pada pengelolaan arus kas (*cash flow management*), nilai tambah ekonomis (*economic value added* - EVA), dan nilai tambah kas (*cash value added*).

Tema-tema strategis (*strategies themes*) untuk perspektif keuangan yang umum ditampilkan pada ketiga tahap dari siklus hidup bisnis adalah: 1) pertumbuhan dan keberagaman sumber penerimaan (*revenue growth and mix*), 2) reduksi biaya dan/ atau peningkatan produktivitas (*cost reduction/ productivity improvement*), dan 3) utilisasi asset dan/ atau strategi investasi (*asset utilization/ investment strategy*). Pengukuran strategis dari setiap tema finansial ditunjukkan dalam tabel 1 berikut ini (Vincent, 2002).

Tabel 1. Pengukuran Strategis dari Tema Keuangan

TEMA STRATEGIS				
STRATEGI BISNIS UNIT	Tahap- tahap	Peningkatan Penerimaan	Peningkatan Produktivitas	Peningkatan Utilisasi Aset
	<i>Awal (Early)</i>	Tingkat peningkatan penjualan per segmen pasar, persentase penerimaan dari produk baru dan pelanggan baru.	Tingkat penjualan per karyawan	Persentase investasi terhadap penjualan, persentase R & D terhadap penjualan
	Berlangsung (<i>Sustainable</i>)	Pangsa pasar dari target pelanggan, profitabilitas dari lini produk dan pelanggan, persentase penerimaan dari pelanggan baru	Biaya produksi dibandingkan terhadap pesaing, tingkat reduksi biaya, pengeluaran/ biaya tidak langsung dibandingkan terhadap penjualan	Rasio-rasio modal kerja, tingkat kerja, tingkat pengembalian investasi, ROI, tingkat utilisasi aset.
	Matang (<i>Mature</i>)	Profitabilitas lini produk dan pelanggan, persentase pelanggan yang tidak menguntungkan	Biaya per unit produk, biaya per unit transaksi.	Tingkat pengembalian investasi (<i>payback period</i>)

Sumber: Vincent (2002)

Sedangkan menurut Mulyadi (2001), ukuran hasil dan ukuran pemacu kinerja sasaran strategik untuk perspektif finansial adalah sebagai berikut:

Tabel 2. Ukuran Hasil dan Ukuran Pemacu Kinerja untuk Perspektif Keuangan

Sasaran Strategik	Ukuran Strategik	
	Ukuran Hasil (<i>Lag Indicators</i>)	Ukuran Pemacu Kinerja (<i>Lead Indicators</i>)
Shareholder Value S1 Pertumbuhan ROI S2 Pertumbuhan Pendapatan S3 Berkurangnya Biaya	ROI PertumbuhanPendapatan Penurunan Biaya	<i>Revenue Mix</i> (Bauran Pendapatan) <i>Cycle Effectiveness</i>

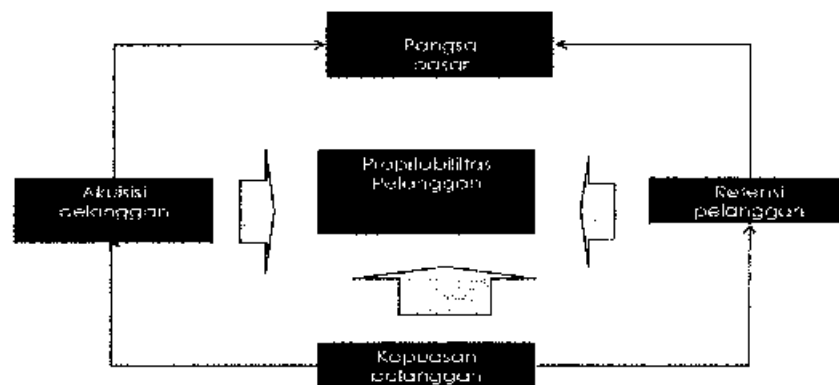
Sumber: Mulyadi (2001)

Pemahaman mengenai perspektif finansial dalam BSc sangatlah penting karena keberlangsungan suatu unit bisnis strategis sangat tergantung pada posisi dan kekuatan finansial.

2.3.3. Perspektif Pelanggan

Dalam kaitannya dengan perspektif pelanggan dalam BSc, perusahaan harus melakukan identifikasi pelanggan dan segmen pasar yang akan dimasuki. Segmen pasar merupakan sumber yang akan menjadi komponen penentu tujuan finansial perusahaan. Perspektif pelanggan memungkinkan perusahaan menyelaraskan berbagai ukuran pelanggan penting (utama), yaitu kepuasan, loyalitas, retensi, akuisisi dan profitabilitas pelanggan dengan segmen pasar sasaran. Perspektif pelanggan juga memungkinkan perusahaan melakukan identifikasi dan pengukuran secara eksplisit, proposisi nilai yang akan perusahaan berikan kepada pelanggan dan pasar sasaran. Kelompok pertama disebut sebagai kelompok ukuran utama, sedangkan kelompok ukuran kedua merupakan faktor pendorong kinerja_pembeda (*differentiator*) hasil pelanggan (Kaplan & Norton, 1996). Secara skematis Kaplan & Norton (1996) menggambarkan ukuran utama perspektif pelanggan sebagai berikut:

Gambar 4 : Ukuran Utama Perspektif Pelanggan



Sumber: Kaplan & Norton (1996)

1) Kelompok Pengukuran Utama Pelanggan

Kelompok ukuran utama pelanggan pada umumnya sama untuk semua jenis perusahaan. Kelompok ini terdiri dari ukuran:

- Pangsa Pasar
- Retensi Pelanggan
- Akuisisi Pelanggan
- Kepuasan Pelanggan
- Profitabilitas Pelanggan

Pangsa Pasar. Pangsa pasar menggambarkan proporsi bisnis yang dijual oleh sebuah unit bisnis di pasar tertentu (dalam bentuk jumlah pelanggan, uang yang dibelanjakan, atau volume satuan yang terjual). Mengukur pangsa pasar dapat segera dilakukan bila kelompok pelanggan sasaran atau segmen pasar sudah ditentukan. Kelompok industri, asosiasi perdagangan, data statistik pemerintah, dan sumber publik lainnya dapat memberikan estimasi ukuran pasar secara keseluruhan.

Retensi Pelanggan. Mempertahankan dan meningkatkan pangsa pasar dalam segmen pelanggan sasaran diawali dengan mempertahankan pelanggan yang ada di segmen tersebut. Perusahaan yang dapat segera melakukan identifikasi seluruh pelanggan, dapat mengukur retensi pelanggan dari periode ke periode. Selain mempertahankan pelanggan, banyak perusahaan menginginkan dapat mengukur loyalitas pelanggan melalui persentase pertumbuhan bisnis dengan pelanggan yang ada saat ini.

Akuisisi Pelanggan. Mengukur dalam bentuk relatif atau absolut keberhasilan unit bisnis menarik atau memenangkan pelanggan atau bisnis baru. Secara umum, perusahaan yang ingin menumbuhkan bisnis menetapkan sebuah tujuan berupa peningkatan basis pelanggan dalam segmen sasaran. Ukuran akuisisi pelanggan mengukur, dalam bentuk absolut atau relatif, kekuatan unit bisnis menarik dan memenangkan pelanggan atau bisnis baru. Akuisisi pelanggan dapat diukur dengan banyaknya jumlah pelanggan baru atau jumlah penjualan kepada pelanggan baru di segmen yang ada. Perusahaan dapat mengukur biaya yang dikeluarkan untuk satu pelanggan baru yang diperoleh, dan rasio pendapatan dari pelanggan baru untuk setiap usaha penjualan atau untuk setiap rupiah yang dikeluarkan bagi usaha pemasaran.

Kepuasan Pelanggan. Menilai tingkat kepuasan atas kriteria kinerja tertentu di dalam proposisi nilai. Retensi dan akuisisi pelanggan ditentukan oleh usaha perusahaan untuk dapat memuaskan berbagai kebutuhan pelanggan. Ukuran kepuasan pelanggan memberikan umpan balik mengenai seberapa baik perusahaan melaksanakan bisnis. Namun demikian, sekedar memenuhi kepuasan pelanggan tidaklah cukup untuk mendapatkan loyalitas, retensi, atau profitabilitas yang tinggi. Hanya jika pelanggan menilai pengalaman pembeliannya sebagai pengalaman yang amat memuaskan, barulah perusahaan dapat mengharapkan para pelanggan melakukan pembelian ulang. Tingkat kepuasan pelanggan dapat diketahui melalui suatu

survei pelanggan. Ada tiga teknik yang biasanya digunakan, yaitu survey melalui pos, wawancara melalui telepon, dan wawancara pribadi. Masing-masing teknik survei ini membutuhkan biaya yang berbeda, sehingga tingkat respon maupun temuan yang dihasilkan juga berbeda.

Profitabilitas Pelanggan. Berhasil dalam empat ukuran utama pelanggan di atas, bukanlah jaminan bahwa perusahaan memiliki pelanggan yang menguntungkan. Perusahaan seharusnya menginginkan pelanggan yang lebih dari sekedar terpuaskan dan senang; mereka sudah selayaknya menginginkan pelanggan yang memberikan keuntungan. Profitabilitas pelanggan merupakan ukuran keuntungan bersih yang diperoleh dari pelanggan atau segmen tertentu setelah menghitung berbagai pengeluaran yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan pelanggan tersebut. Ukuran profitabilitas pelanggan dapat mengungkapkan sasaran tertentu yang tidak memberi keuntungan. Pelanggan baru, walaupun saat ini tidak memberikan keuntungan, tetap berharga karena potensi pertumbuhannya. Tetapi pelanggan yang sama sekali tidak memberikan keuntungan setelah bertahun-tahun menjadi pelanggan perusahaan mungkin membutuhkan tindakan yang eksplisit untuk mengubahnya menjadi aktiva perusahaan. Tabel 3. di bawah ini menampilkan cara sederhana untuk menggabungkan pertimbangan segmen pasar sasaran dengan profitabilitas pelanggan.

Tabel 3. Profitabilitas Pelanggan dan Segmen Sasaran

Pelanggan	Menguntungkan	Tidak Menguntungkan
Segmen Sasaran	Pertahankan	Ubah
Bukan Segmen Sasaran	Pantau	Hapuskan

Sumber: Kaplan & Norton (1996)

2) Di Luar Kelompok Pengukuran Utama Pelanggan: Mengukur Proposisi Nilai Pelanggan

Proposisi nilai pelanggan menyatakan atribut yang diberikan perusahaan kepada produk dan jasanya untuk menciptakan loyalitas dan kepuasan pelanggan dalam segmen pasar sasaran. Serangkaian atribut yang membentuk proposisi nilai dibagi dalam tiga kategori, yaitu:

- Atribut Produk/ Jasa
- Hubungan Pelanggan
- Citra dan Reputasi

Atribut produk/jasa mencakup fungsionalitas produk atau jasa, harga, waktu, dan mutu. Sedangkan hubungan pelanggan, dimensinya mencakup penyampaian produk/jasa kepada pelanggan, yang meliputi dimensi waktu tanggap dan penyerahan, serta bagaimana perasaan pelanggan setelah membeli produk/jasa dari perusahaan yang bersangkutan. Adapun citra dan reputasi menggambarkan faktor-faktor tak berwujud yang membuat pelanggan tertarik kepada suatu perusahaan. Hal tersebut dapat dicapai di antaranya melalui pengiklanan, mutu produk/jasa yang diberikan, sehingga mampu menghasilkan loyalitas pelanggan jauh melampaui berbagai aspek produk dan jasa yang berwujud.

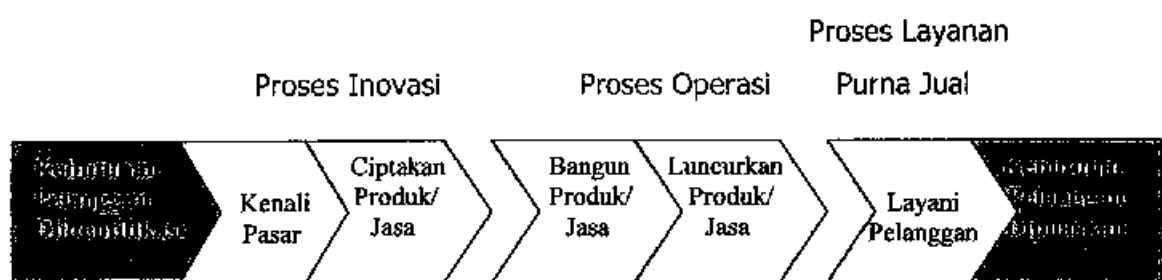
2.3.4. Perspektif Proses Bisnis Internal

Pada perspektif proses bisnis internal, perusahaan harus melakukan berbagai proses yang sangat penting untuk mencapai tujuan pelanggan dan pemegang saham. Perusahaan biasanya mengembangkan tujuan dan ukuran-ukuran untuk perspektif ini setelah merumuskan tujuan dan ukuran untuk perspektif finansial dan pelanggan. Urutan ini memungkinkan perusahaan memfokuskan pengukuran proses bisnis internal kepada proses yang

mendorong tercapainya tujuan yang ditetapkan untuk pelanggan dan para pemegang saham.

Pada perspektif proses bisnis internal, para manajer disarankan untuk menentukan rantai nilai internal lengkap (Kaplan & Norton, 1996) yang diawali dengan proses inovasi - mengenali kebutuhan pelanggan saat ini dan yang akan datang; operasi - menyampaikan produk dan jasa saat ini kepada pelanggan saat ini - dan diakhiri dengan layanan purna jual yang menawarkan layanan sesudah penjualan, yang memberi nilai tambah kepada produk dan jasa yang diterima pelanggan. Skema perspektif proses bisnis internal - model rantai nilai generik ditunjukkan dalam Gambar 3. berikut ini.

Gambar 5. Perspektif Proses Bisnis Internal - Model Rantai Nilai Generik



Sumber: Kaplan & Norton (1996)

Proses inovasi adalah gelombang panjang penciptaan nilai di mana perusahaan pertama kali menemukan dan mengembangkan pasar baru, pelanggan baru, serta kebutuhan yang sedang berkembang dan yang tersembunyi dari pelanggan yang ada saat ini. Kemudian dengan melanjutkan gelombang panjang penciptaan dan pertumbuhan nilai, perusahaan merancang dan mengembangkan produk dan jasa baru yang memungkinkannya menjangkau pasar dan pelanggan baru dan memuaskan kebutuhan pelanggan yang baru teridentifikasi. Sebaliknya, proses operasi menampilkan gelombang pendek penciptaan nilai, dimana perusahaan hanya menyampaikan produk dan jasa kepada pelanggan yang ada saat ini. Tahap

terakhir dari rantai nilai adalah layanan purna jual yang mencakup garansi dan berbagai aktivitas perbaikan, penggantian produk yang rusak dan yang dikembalikan, serta proses pembayaran, seperti administrasi kartu kredit, misalnya.

2.3.5. Perspektif Pembelajaran dan Pertumbuhan

Perspektif yang terakhir adalah pembelajaran dan pertumbuhan. Perspektif ini mengembangkan tujuan dan ukuran yang mendorong pembelajaran dan pertumbuhan perusahaan. Tujuan yang ditetapkan dalam perspektif finansial, konsumen, dan proses bisnis internal mengidentifikasi apa yang harus dikuasai perusahaan untuk menghasilkan kinerja yang istimewa. Tujuan perspektif pembelajaran dan pertumbuhan adalah menyediakan infrastruktur yang memungkinkan tujuan dalam tiga perspektif lainnya tercapai, sekaligus merupakan faktor pendorong dihasilkannya kinerja yang istimewa dalam tiga perspektif tersebut. Menurut Kaplan & Norton (1996) terdapat tiga kategori utama untuk perspektif pembelajaran dan pertumbuhan yaitu: 1) kapabilitas pekerja, 2) kapabilitas sistem informasi dan 3) motivasi, pemberdayaan dan keselarasan.

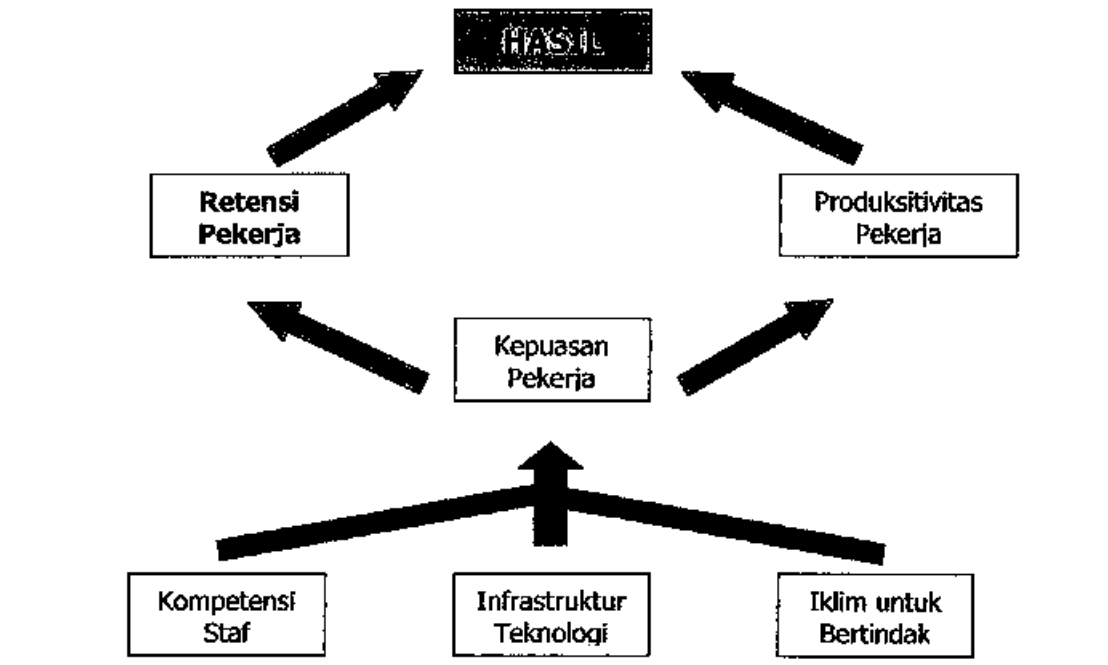
1) Kapabilitas Pekerja

Dalam kaitannya dengan kapabilitas pekerja, terdapat tiga pengukuran utama pekerja. Ketiga ukuran ini kemudian ditambah dengan faktor pendorong yang dapat disesuaikan dengan situasi tertentu. Tiga pengukuran tersebut adalah (Kaplan & Norton, 1996):

4. Kepuasan pekerja,
5. Retensi pekerja, dan
6. Produktivitas pekerja

Hubungan di antara ketiga pengukuran utama pekerja tersebut ditunjukkan dalam Gambar 4. berikut ini.

Gambar 6. Kelompok Pengukuran Utama Pekerja



Sumber: Kaplan & Norton (1996)

Mengukur Kepuasan Pekerja.

Tujuan kepuasan pekerja menyatakan bahwa moral pekerja dan kepuasan pekerja secara keseluruhan saat ini dipandang sangat penting oleh sebagian besar perusahaan. Pekerja yang puas merupakan pra-kondisi bagi peningkatan produktivitas, daya tanggap, mutu dan layanan pelanggan. Oleh karena itu, perusahaan yang ingin mencapai tingkat kepuasan pelanggan yang tinggi perlu memiliki pekerja yang terpuaskan oleh perusahaan.

Perusahaan biasanya mengukur kepuasan pekerja dengan survei tahunan, atau survei rutin di mana persentase tertentu dari para pekerja yang dipilih secara acak disurvei setiap bulan. Unsur-unsur dalam survei kepuasan pekerja dapat meliputi:

- 1) Keterlibatan dalam pengambilan keputusan;

- 2) Penghargaan karena telah melakukan pekerjaan dengan baik;
- 3) Akses yang memadai kepada informasi untuk melaksanakan pekerjaan dengan baik;
- 4) Dorongan aktif untuk bekerja kreatif dan menggunakan inisiatif;
- 5) Tingkat dukungan dan fungsi staff;
- 6) Kepuasan keseluruhan dengan perusahaan.

Para pekerja dapat diminta menilai perasaan mereka pada skala 1 sampai 3 atau 5 ("tidak puas" sampai dengan "sangat puas"). Suatu indeks agregat kepuasan pekerja kemudian dapat disertakan dalam BSc, dengan para eksekutif yang kompeten menetapkan tingkat kepuasan menurut divisi, departemen, lokasi, dan supervisor.

Mengukur Retensi Pekerja. Tujuan retensi pekerja adalah mempertahankan selama mungkin para pekerja yang diminati perusahaan. Landasan teorinya, perusahaan membuat investasi jangka panjang dalam diri pekerja sehingga setiap kali ada pekerja yang berhenti bukan atas keinginan perusahaan, merupakan suatu kerugian modal intelektual bagi perusahaan. Para pekerja yang bekerja dalam jangka lama dan loyal membawa nilai bagi perusahaan, pengetahuan tentang berbagai proses organisasional, dan diharapkan sensitivitasnya terhadap kebutuhan para pelanggan. Retensi pekerja pada umumnya diukur dengan presentase keluarnya pekerja yang memegang jabatan kunci.

Mengukur Produktivitas Pekerja. Produktivitas pekerja adalah suatu ukuran hasil, dampak keseluruhan usaha peningkatan moral dan keahlian pekerja, inovasi, proses internal, dan kepuasan pelanggan. Tujuannya adalah membandingkan keluaran yang dihasilkan oleh para pekerja dengan jumlah pekerja yang dikerahkan untuk menghasilkan keluaran tersebut.

Ukuran produktivitas yang paling sederhana adalah pendapatan (keluaran) per pekerja, dengan indikator, bahwa semakin tinggi pendapatan semakin

baik dan sebaliknya. Namun ukuran ini mengandung kelemahan karena tidak mempertimbangkan komponen biaya yang terkait dengan pendapatan tersebut. Ukuran lain adalah nilai tambah per pekerja, yaitu dengan mengurangi material, peralatan, dan jasa yang dibeli secara eksternal, dari pendapatan (keluaran) dalam rasio tadi. Modifikasi lainnya, untuk mengendalikan substitusi para pekerja yang lebih produktif tetapi bergaji lebih tinggi, adalah menggunakan kompensasi sebagai angka penyebut menggantikan jumlah pekerja. Dengan demikian, yang diukur lebih pada tingkat pengembalian kompensasi daripada tingkat pengembalian pekerja yang terpakai. Pendapatan (keluaran) per pekerja adalah sebuah ukuran diagnostik yang berguna selama struktur internal bisnis tidak berubah secara radikal.

2) Kapabilitas Sistem Informasi

Motivasi dan keahlian pekerja mungkin diperlukan untuk mencapai sasaran yang luas dalam tujuan pelanggan dan proses bisnis internal, tetapi dengan itu saja tidak cukup. Pekerja perlu mendapat informasi tentang pelanggan, proses internal, dan konsekuensi finansial dari keputusan perusahaan, agar dapat bekerja dalam lingkungan bisnis yang kompetitif dewasa ini.

Para pekerja garis depan (*frontliner*) perlu mendapatkan informasi yang akurat dan tepat waktu tentang setiap hubungan yang ada antara perusahaan dengan pelanggan, misalnya sebuah estimasi tentang profitabilitas setiap pelanggan yang diturunkan dari analisis biaya berdasarkan aktivitas. Selain itu, mereka seharusnya diberi informasi mengenai segmen di mana pelanggan berada, sehingga dapat ditentukan upaya-upaya untuk memuaskan pelanggan yang bersangkutan.

Para pekerja di bagian operasi membutuhkan umpan balik yang cepat, tepat waktu, dan akurat tentang produk yang dihasilkan atau jasa yang baru

diberikan. Dengan demikian, mereka diharapkan dapat senantiasa mempertahankan program perbaikan yang secara sistematis mengeliminasi berbagai kekeliruan dan menghapuskan biaya, waktu, dan sisa produksi yang berlebihan dari sistem produksi.

Sistem informasi yang baik adalah suatu persyaratan bagi para pekerja untuk meningkatkan secara berkesinambungan proses bisnis, melalui berbagai upaya TQM, atau secara tidak berkesinambungan, melalui proyek perancangan atau rekayasa ulang. Beberapa perusahaan telah mengembangkan apa yang disebut dengan *strategic information coverage ratio*, suatu ukuran ketersediaan informasi saat ini dibandingkan dengan antisipasi kebutuhan perusahaan yang akan datang.

3) Motivasi, Pemberdayaan, dan Keselarasan

Selain terampil dan dilengkapi dengan akses informasi yang luas, para pekerja perlu memiliki motivasi bertindak terbaik untuk kepentingan perusahaan. Suatu ukuran sederhana untuk mengukur motivasi para pekerja adalah banyaknya saran yang diberikan oleh mereka. Ukuran ini mengukur partisipasi pekerja dalam meningkatkan kinerja perusahaan. Ukuran seperti ini dapat diperkuat lagi dengan sebuah ukuran pelengkap seperti jumlah saran yang dilaksanakan, yang menilai mutu saran yang diajukan, dan juga mengkomunikasikan kepada tenaga kerja bahwa saran-saran mereka dihargai dan benar-benar diperhatikan.

Komunikasi dapat dilakukan dengan cara-cara berikut ini:

- a) Menerbitkan setiap saran yang berhasil meningkatkan visibilitas dan kredibilitas proses,
- b) Memperlihatkan manfaat dan perbaikan yang telah dicapai karena saran para pekerja, dan
- c) Mengkomunikasikan struktur imbalan untuk setiap saran yang dilaksanakan

Hal ini akan mendorong terjadinya peningkatan yang dramatis dalam jumlah saran yang diajukan maupun yang dilaksanakan.

Mengukur jumlah saran yang berhasil dilaksanakan dan cepatnya peningkatan yang terjadi dalam proses penting adalah ukuran hasil yang baik bagi tujuan keselarasan perusahaan maupun perorangan. Ukuran ini memberi indikasi bahwa para pekerja secara aktif berpartisipasi dalam aktivitas peningkatan perusahaan.

Faktor pendorong kinerja keselarasan perorangan dan perusahaan berfokus kepada apakah setiap departemen dan pekerja perusahaan telah menyelaraskan tujuan mereka dengan tujuan perusahaan yang dinyatakan dalam BSc. Untuk itu perlu dilakukan proses pemaparan BSc (Tabel 4.)

Tabel 4. Proses Pemaparan BSc

1. Pemaparan Manajemen Atas – Bawah
<ul style="list-style-type: none"> a. Tetapkan konteks BSc sebagai sarana untuk mengkomunikasikan tujuan bersama b. Bangun pemahaman dan penerimaan terhadap BSc c. Ajak para manajer untuk mengadaptasi ukuran yang ada agar sesuai dengan bidang tanggung jawab masing-masing d. Ajak para manajer memantau kinerja untuk menetapkan dasar informasi dalam penentuan sasaran e. Ajak para manajer mengembangkan dan melaksanakan rencana pelaksanaan penyebaran BSc ke seluruh bagian perusahaan.
2. Pemaparan Pekerja
<ul style="list-style-type: none"> a. Komunikasikan konteks, strategi, dan inisiatif perusahaan b. Perkenalkan BSc - Apa itu; bagaimana menggunakannya; Apa rencana pelaksanaannya; Apa yang sudah dicapai; Apa langkah berikutnya?
3. Rencana Keuntungan/ Penetapan Sasaran
<ul style="list-style-type: none"> a. Laksanakan proses atas – bawah untuk menentukan sasaran finansial b. Laksanakan proses atas – bawah untuk menetapkan sasaran ukuran nonfinansial
4. Keselarasan Tujuan Pribadi
<ul style="list-style-type: none"> a. Setiap pekerja menetapkan tujuan yang selaras dengan strategi perusahaan yang menghasilkan aktivitas (dan/ atau suatu ukuran) yang akan memberi dampak kepada pengukuran dalam <i>scorecard</i> b. Tujuan pribadi ditetapkan melalui proses negosiasi dengan manajemen

Sumber: Kaplan & Norton (1996)

Proses pemaparan BSc tersebut memiliki dua tujuan utama yaitu:

- 1) Agar tujuan setiap pekerja dan sub-unit perusahaan, sistem imbalan, dan penghargaan, selaras dengan usaha pencapaian tujuan bisnis, dan
- 2) Agar kinerja tim dapat diukur.

BAB III DESAIN SISTEM

Desain system terbagi dalam dua bagian, yaitu desain system secara umum (*general system design*) dan desain system terinci (*detailed system design*). Desain system secara umum disebut juga dengan desain konseptual (*conceptual design*) atau desain logical (*logical design*) atau desain secara makro (*macro design*). Desain system terinci disebut juga dengan desain system secara phisik (*physical system design*) atau desain internal (*internal design*).

3.1. Desain Sistem Secara Umum

Sistem dikembangkan dalam bentuk WEB, agar dapat diakses oleh semua pihak yang berkepentingan dari mana saja berada, tanpa dibatasi oleh waktu. Sistem dilengkapi dengan Keamanan melalui pengaturan user / pemakai yang berhak memasukkan data maupun melihat hasil.

Sistem dirancang untuk mengakomodir proses pada sistem manajemen kinerja berbasis BSc, yang terdiri dari :

1. Entri Data

Secara umum, entri data dilakukan secara periodik bulanan, Walaupun ada beberapa yang dilakukan triwulan, semester dan tahunan.

Sifat data yang dientri terbagi dalam beberapa kriteria :

- J untuk yang dijumlahkan (diakumulasikan)
- R untuk yang dirata-ratakan
- K untuk dipilih yang terkecil
- B untuk dipilih yang terbesar
- P untuk diambil yang pertama (tidak untuk diubah)
- A untuk diambil nilai yang terakhir dientri

2. Proses, tercakup di dalamnya:

- a. Akumulasi data, data diinput berdasarkan transaksi bulanan, selanjutnya akan diakumulasikan atau di rata-ratakan (sesuai jenis data) dengan data-data yang telah terkumpul sebelumnya.
- b. Perhitungan data dengan rumus yang telah ditentukan, setelah data transaksi diinput selanjutnya dihitung nilainya berdasarkan rumus-rumus yang digunakan.
- c. Penentuan Nilai berdasarkan kriteria, setelah nilai dihitung selanjutnya dirubah kedalam nilai skala yang dihitung berdasarkan kriteria
- d. Penghitungan Nilai Akhir yang dikaitkan dengan bobot yang dilakukan secara berjenjang

3. Display

Untuk melihat nilai di fungsi tertentu maupun di seluruh fungsi didahului dengan display daftar UKT, untuk selanjutnya dapat diinput maupun diedit datanya.

4. Grafik

Data yang tersaji dalam display dapat ditampilkan dalam bentuk grafik.

5. Cetak

Data yang tersaji dalam display dapat juga dicetak ke kertas.

3.2. Desain Sistem Terinci

3.2.1. Desain Basis Data

Basis Data merupakan sekumpulan tabel (penampung data) yang saling terkait satu dengan yang lainnya. Struktur dari tabel-tabel yang digunakan terdiri dari :

1. Tabel Akun0, digunakan untuk menampung daftar UKT berikut kodefikasi dan klasifikasinya.

2. Tabel Akun1, digunakan untuk menampung daftar UKT berikut aturan-aturan yang berkaitan dengan perhitungan nilainya serta nilai hasil perhitungan yang didapatkan.
3. Tabel Akun2, digunakan untuk menampung histori bulanan dari nilai-nilai UKT, sehingga dapat disajikan nilai-nilai untuk bulan-bulan sebelumnya.
4. Tabel Users, digunakan untuk menampung daftar pemakai dan hak akses yang diberikan agar tidak semua orang dapat melihat atau memodifikasi, kecuali oleh yang mendapatkan wewenang.

Untuk struktur tabel secara lebih rinci dapat dilihat pada tabel 5 sampai dengan tabel 8.

Tabel 5. Struktur tabel Akun0

Nama tabel : Akun0

Primary key : Tanggal+Kode

NO	Field Name	Type	Length	Description
1.	Tahun	Int	4	Tahun
2.	Kode	char	1	Kode UKT
3.	Keterangan	Varchar	50	Keterangan
4.	Klas	Char	1	Klasifikasi

Tabel 6. Struktur tabel Akun1

Nama tabel : Akun1

Primary key : Tanggal+Kode

NO	Field Name	Type	Length	Description
1.	Tanggal	date	-	Tanggal
2.	Kode	varchar	7	Kode UKT
3.	Induk	varchar	7	Induk UKT
4.	Keterangan	varchar	50	Keterangan
5.	Bobot	int	3	Bobot
6.	TKet	varchar	5	Keterangan Target
7.	TNilai	decimal	14,2	Nilai Target
8.	TSatuan	varchar	10	Satuan Nilai Target
9.	PRumus	varchar	2	Rumus Penilaian
10.	PParam	varchar	50	Parameter Rumus
11.	KSifat	char	1	Sifat Data (dijumlah,dirata2)
12.	EPeriode	char	1	Periode Data
13.	EKet	varchar	10	Keterangan
14.	LTOkriteria	varchar	30	Batas Nilai Kriteria
15.	LTOOP	varchar	10	Operator Batas Nilai
16.	LTONilai	varchar	11	Nilai-nilai untuk Kriteria

Tabel 7. Struktur tabel Akun2

Nama tabel : Akun2

Primary key : Tanggal+Kode

NO	Field Name	Type	Length	Description
1.	Tanggal	date	-	Tanggal
2.	Kode	varchar	7	Kode UKT
3.	Nilai	decimal	6,2	Nilai Kriteria
4.	BSC Proses	decimal	14,2	Nilai perhitungan Rumus
5.	Sampai dengan Bualan ini	decimal	14,2	Nilai Kumulatif
6.	Bualan ini	decimal	14,2	Nilai Entri
7.	uUser	varchar	10	User pengentri
8.	uTanggal	timestamp	-	Tanggal Entri

Tabel 8. Struktur tabel users

Nama tabel : Users

Primary key : kode

NO	Field Name	Type	Length	Description
1.	Kode	char	10	Kode User
2.	pass	char	32	password
3.	Hak4	tinytext		Hak akses

3.2.2. Database UKT

Berikut ini adalah database yang digunakan untuk menampung daftar UKT berikut aturan-aturan yang berkaitan dengan sifat data, periode, kriteria, bobot dan perhitungan nilainya serta nilai hasil perhitungan yang didapatkan, dapat dilihat dalam Tabel 9 berikut di bawah ini:

Tabel. 9 Database UKT

No	Kode	Induk	Level	Bobot	PRumus	PPrem	Keterangan	Tiket	TNilai	TSabuan	Kobat	SPawaca	Eket	LTC/nilai	LTCOP	LTONilai
1	A		1	0	RO		Penjualan		0					N-P		
2	A01	A	2	0	RN		Volume Penjualan BBM PSO		0					N-P		
3	A0101	A01	3	0	RT		Premium	MIN	1032530 KL		J	B		0,95;99;100	=BBB	02341
4	A0102	A01	3	0	RT		Minyak Tanah	MIN	684246 KL		J	B		0,95;99;100	=BBB	02341
5	A0103	A01	3	0	RT		Solar	MIN	1329626 KL		J	B		0,95;99;100	=BBB	02341
6	A02	A	2	0	RN		Volume Penjualan BBM non-PSO		0					N-P		
7	A0201	A02	3	0	RT		Premium	MIN	16812 KL		J	B		0,70;90;110	=BBB	02341
8	A0202	A02	3	0	RT		Minyak Tanah	MIN	1622 KL		J	B		0,70;90;110	=BBB	02341
9	A0203	A02	3	3	RT		Minyak Solar	MIN	3000000 KL		J	B		0,70;90;110	=BBB	02341
10	A0204	A02	3	0	RT		Minyak Diesel	MIN	7429 KL		J	B		0,70;90;110	=BBB	02341
11	A0205	A02	3	0	RT		Minyak Bakar	MIN	31187 KL		J	B		0,70;90;110	=BBB	02341
12	A03	A	2	0	RN		Volume Penjualan Produk non-PSO		0					N-P		
13	A0301	A03	3	0	RT		Pelumas	MIN	45003 KL		J	B		0,70;90;110	=BBB	02341
14	A0302	A03	3	0	RT		Aviasi	MIN	159253 KL		J	B		0,70;90;110	=BBB	02341
15	A0303	A03	3	0	RT		Elpiji	MIN	27000 KL		J	B		0,70;90;110	=BBB	02341
16	A0304	A03	3	0	RT		Aspal	MIN	40044 KL		J	B		0,70;90;110	=BBB	02341
17	A0305	A03	3	0	RT		NBBM / Parafin wax	MIN	2871 KL		J	B		0,70;90;110	=BBB	02341
18	A0306	A03	3	0	RT		Pertamax	MIN	7223 KL		J	B		0,70;90;110	=BBB	02341
19	A04	A	2	0	RN		Pangsa Pasar BBM dan non-BBM		0					N-P		
20	A0401	A04	3	0	R1	A0301,A0401 01	Pelumas	MIN	56 persen					0,52;54;56	=BB-	01234
21	A040101	A0401	4	0			Vol.Penjualan Pertamina dan Pesawat		0		J	B				
22	A0402	A04	3	0	R1	A0304,A0402 01	Aspal	MIN	80 persen					0,70;75;80	=BB=	01234
23	A040201	A0402	4	0			Vol.Penjualan Pertamina dan Pesawat		0		J	B				
24	A0403	A04	3	0	R6	A0201,A0202 A0203,A0204 A0205,A04 0301	PKS non-PSO	MIN	100 persen					0,80;90;100	=BB=	01234
25	A040301	A0403	4	0			Vol.Penjualan Pertamina dan Pesawat		0		J	B				
26	A05	A	2	0	RN		Pangsa Piktan BBM dan non-BBM		0					N-P		
27	A0501	A05	3	0			Pelumas	MIN	0		R	6	Q+P	0,60;70;80	=BB=	01234
28	A0502	A05	3	0			Elpiji	MIN	0		R	6	Q+P	0,60;70;80	=BB=	01234
29	A06	A	2	0	RN		Pangsa Perasaan BBM dan non-BBM		0					N-P		
30	A0601	A06	3	0			Pelumas	MIN	0		R	6	Q+P	0,60;70;80	=BB=	01234
31	A0602	A06	3	0			Elpiji	MIN	0		R	6	Q+P	0,60;70;80	=BB=	01234
32	A07	A	2	0	RN		Kepuasan Konsumen BBM dan non-BBM		0					N-P		
33	A0701	A07	3	0	RN		Pengukuran Quality dan Value		0					N-P		
34	A070101	A0701	4	0			Pelumas	MIN	0		R	B	Q+P	0,2;3;4	=BBB	01234
35	A070102	A0701	4	0			Aspal	MIN	0		R	B	Q+P	0,2;3;4	=BBB	01234
36	A070103	A0701	4	0			Elpiji	MIN	0		R	B	Q+P	0,2;3;4	=BBB	01234
37	A070104	A0701	4	0			Pertamax	MIN	0		R	B	Q+P	0,2;3;4	=BBB	01234
38	A070105	A0701	4	0			Aviasi	MIN	0		R	B	Q+P	0,2;3;4	=BBB	01234
39	A070106	A0701	4	0			PKS non-PSO	MIN	0		R	B	Q+P	0,2;3;4	=BBB	01234
40	A0702	A07	3	0	RN		Pengukuran Emobanal factor		0					N-P		
41	A070201	A0702	4	0			Pelumas	MIN	0		R	B	Q+P	0,60;70;80	=BB=	01234
42	A070202	A0702	4	0			Aspal	MIN	0		R	B	Q+P	0,60;70;80	=BB=	01234
43	A070203	A0702	4	0			Elpiji	MIN	0		R	B	Q+P	0,60;70;80	=BB=	01234
44	A070204	A0702	4	0			Pertamax	MIN	0		R	B	Q+P	0,60;70;80	=BB=	01234
45	A070205	A0702	4	0			Aviasi	MIN	0		R	B	Q+P	0,60;70;80	=BB=	01234
46	A070206	A0702	4	0			PKS non-PSO	MIN	0		R	B	Q+P	0,60;70;80	=BB=	01234
47	A08	A	2	0	R1	A0801,A0802	Realisasi Anggaran	MAX	100 persen					0,85;100;110	====	04321
48	A0801	A08	3	0			Realisasi Anggaran Penjualan		0		J	B				
49	A0802	A08	3	0			Rencana Anggaran Penjualan		0		T	T				
50	A09	A	2	0			Kepuasan Konsumen Lembaga Penyaku	MIN	3,8 skala 4		R	6	Q+L	0,2;3;4	=BBB	01234

Tabel. 9 Database UKT (lanjutan ...)

No	Kode	Induk	Lever	Bobot	PRumpe	PRanam	Keterangan	Tkai	TNilai	TSaluan	KSiter	EPeroda	Eker	L.TOKRabas	L.TOOP	L.TONNgr
51	A10	A	2	0	-	-	Continuous Improvement	MIN	3 buah	J	B	-	0,1;2;3	----		01234
52	A11	A	2	0	-	-	Realisasi SPBU Pola Baru	MIN	25 buah	J	B	-	0,15;20;25	=BBB		01234
53	A12	A	2	0	-	-	Akuisisi Pelanggan Pelumas Industri	MIN	0	J	B	-	0,4;7;10	=BBB		01234
54	A13	A	2	0	-	-	Tingkat Pembinaan ISO 9001:2000 Dipertahankan	MIN	3,8 skala 4	R	B	Q+L	0,2;3;4	=BBB		01234
55	A14	A	2	0	-	-	ISO 9001:2000 Dipertahankan	YA	1	-	R	T	0,1	=B		014
56	B	-	1	0	RC	-	Suplai dan Distribusi	-	0	-	-	-	N=P	-	-	-
57	B01	B	2	0	RN	-	Actual Supply BBM (PSO dan non-PSO)	-	0	-	-	-	N=P	-	-	-
58	B0101	B01	3	0	RT	-	Premium	MIN	1049342 KL	J	B	-	0,70;90;110	=BBB		01234
59	B0102	B01	3	0	RT	-	Kerosokan	MIN	865961 KL	J	B	-	0,70;90;110	=BBB		01234
60	B0103	B01	3	0	KY	-	Snair	MIN	2821529 KL	J	B	-	0,70;90;110	=BBB		01234
61	B02	B	2	0	RN	-	Actual Supply Produk non-PSO	-	0	-	-	-	N=P	-	-	-
62	B0201	B02	3	0	RT	-	Pelumas	MIN	45003 KL	J	B	-	0,70;90;110	=BBB		01234
63	B0202	B02	3	0	RT	-	Aviasi	MIN	165253 KL	J	B	-	0,70;90;110	=BBB		01234
64	B0203	B02	3	0	RT	-	Elpiji	MIN	27000 KL	J	B	-	0,70;90;110	=BBB		01234
65	B0204	B02	3	0	RT	-	Pertambak	MIN	7225 KL	J	B	-	0,70;90;110	=BBB		01234
66	B03	B	2	0	R7	B0301,B0302	Ketahanan Stock	MIN	8 Hari	-	-	-	0,5;7;10	=B++		01234
67	B0301	B03	3	0	-	-	Pumpable Stock	-	0	-	R	3	-	-	-	-
68	B0302	B03	3	0	-	-	Daily of take	-	0	-	R	3	-	-	-	-
69	B04	B	2	0	KN	-	Losses BBM	-	0	-	-	-	N=P	-	-	-
70	B0401	B04	3	0	R2	B040101,B040102	Supply Loss	MAX	0,25 persen	-	-	-	0,23;0,25;0,26	==		4321
71	B040101	B0401	4	0	-	-	AR	-	0	-	R	B	-	-	-	-
72	B040102	B0401	4	0	-	-	B/L	-	0	-	R	B	-	-	-	-
73	B0402	B04	3	0	R3	B040201,B040202,B040203	Working Loss	MAX	0,1 persen	-	-	-	0,23;0,25;0,26	==		4321
74	B040201	B0402	4	0	-	-	Stock Akhir Fisik	-	0	-	R	B	-	-	-	-
75	B040202	B0402	4	0	-	-	Stock Akhir Perhitungan	-	0	-	R	B	-	-	-	-
76	B040203	B0402	4	0	-	-	Penyerahan	-	0	-	R	B	-	-	-	-
77	B05	B	2	0	-	-	ISO 9001:2000 Dipertahankan	YA	1	-	R	T	0,1	=B		014
78	B06	B	2	0	-	-	Internal Customer Satisfaction	MIN	3,8 skala 4	R	B	Q+L	0,2;3;4	=BBB		01234
79	B07	B	2	0	-	-	Continuous Improvement	MIN	3 buah	J	B	-	0,1;2;3	====		01234
80	B08	B	2	0	R1	B0801,B0802	Realisasi Anggaran	MAX	100 persen	-	-	-	0,85;100;110	====		04321
81	B0801	B08	3	0	-	-	Realisasi Anggaran S&D	-	0	-	J	B	-	-	-	-
82	B0802	B08	3	0	-	-	Rencana Anggaran S&D	-	0	-	T	T	-	-	-	-
83	B09	B	2	0	R5	B0901,B0902	Evaluasi Mitra Kerja	MIN	2 mitra	-	-	-	0,1;2	====		1234
84	B0901	B09	3	0	-	-	Pemasok	-	0	-	J	B	-	-	-	-
85	B0902	B09	3	0	-	-	Transportir / Kontraktor	-	0	-	J	B	-	-	-	-
86	B10	B	2	0	-	-	Tingkat Kepuasan Mitra Kerja	MIN	3,8 skala 4	R	B	Q+L	0,2;3;4	=BBB		01234
87	B11	B	2	0	-	-	Tingkat Pembinaan	MIN	3,8 skala 4	R	B	Q+L	0,2;3;4	=BBB		01234
88	C	-	1	0	RC	-	Keuangan	-	0	-	-	-	N=P	-	-	-
89	C01	C	2	0	-	-	Laporan Keuangan	MAX	3 hari	R	B	-	0,2;4;6	====		04321
90	C02	C	2	0	-	-	Laporan Arus Minyak	MAX	4 hari	R	B	-	0,2;4;6	====		04321
91	C03	C	2	0	-	-	Continuous Improvement	MIN	3 buah	J	B	-	0,1;2;3	====		01234
92	C04	C	2	0	R1	C0401,C0402	Piutang Bermasalah	MAX	0,03 persen	-	-	-	0,03;0,06	=B+		4321
93	C0401	C04	3	0	-	-	Jumlah Piutang bermasalah	-	0	-	R	B	-	-	-	-
94	C0402	C04	3	0	-	-	Jumlah Piutang	-	0	-	R	B	-	-	-	-
95	C05	C	2	0	R1	C0501,C0502	Menyediakan dana Operasional UPMs VI	MAX	312728 jt.rupiah	-	-	-	0,85;100;110	====		04321
96	C0501	C05	3	0	-	-	Jumlah Dana Operasional Terealisasi	-	0	-	J	B	-	-	-	-
97	C0502	C05	3	0	-	-	Rencana Jumlah Dana Operasional	-	0	-	T	T	-	-	-	-
98	C06	C	2	0	R1	C0601,C0602	Menyediakan dana Investasi	MAX	50251 jt.rupiah	-	-	-	0,85;100;110	====		04321
99	C0601	C06	3	0	-	-	Jumlah Dana Investasi	-	0	-	J	B	-	-	-	-
100	C0602	C06	3	0	-	-	Rencana Jumlah Dana Investasi	-	0	-	T	T	-	-	-	-

Tabel. 9 Database UKT (lanjutan ...)

No	Kode	Induk	Level	Bobot	PRumus	AParam	Keterangan	TKrit	TNilai	TSatuan	KSifat	EPenode	EKer	L TOkrensa	L TOOp	L TONilai
101	C07	C	2	0	R1	C0701,C0702	Realisasi Anggaran	MAX	100 persen	-	-	-	-	0,85;100;110	====	04321
102	C0701	C07	3	0	-	-	Realisasi Anggaran	-	0 -	-	J	B	-	-	-	-
103	C0702	C07	3	0	-	-	Rencana Anggaran	-	0 -	-	T	T	-	-	-	-
104	C08	C	2	0	-	-	Tingkat Pembinaan	MIN	3,8 skala 4	R	B	Q+L	0;2;3;4	=BBB	01234	
105	C09	C	2	0	-	-	Waktu Proses Pengajuan Dokumen Secara Lengkap ISO 9001:2000 Dipertahankan	MAX	5 hari	R	B	-	0;6;7;8	=BBB	04321	
106	C10	C	2	0	-	-	SDM dan UMUM	YA	1 -	R	T	-	D1	=B	014	
107	D	-	1	0	R0	-	-	-	0 -	-	-	-	N=P	-	-	
108	D01	D	2	0	-	-	Kepuasan Pekerja	MIN	3,8 skala 4	R	B	Q+L	0;2;3;4	=BBB	01234	
109	D02	D	2	0	RN	-	Pengembangan SDM	-	0 -	-	-	-	N=P	-	-	
110	D0201	D02	3	0	R1	D020101,D020102	Jumlah Peserta Kursus thd. Jumlah Pekerja	-	85 persen	-	-	-	0;85;90;95	=BBB	01234	
111	D020101	D0201	4	0	-	-	Jumlah Peserta Kursus	-	0 -	R	B	-	-	-	-	
112	D020102	D0201	4	0	-	-	Jumlah Pekerja	-	0 -	R	B	-	-	-	-	
113	D0202	D02	3	0	R1	D020201,D020202	Jumlah Kenalkan Golongan thd ya. memenuhi syarat	-	85 persen	-	-	-	0;85;90;95	=BBB	01234	
114	D020201	D0202	4	0	-	-	Jumlah Kenalkan Golongan	-	0 -	R	B	-	-	-	-	
115	D020202	D0202	4	0	-	-	Jumlah Pekerja yg. memenuhi UKG	-	0 -	R	B	-	-	-	-	
116	D03	D	2	0	-	-	Continuous Improvement	MIN	3 buah	J	B	-	0;1;2;3	====	01234	
117	D04	D	2	0	RN	-	Penyelesaian Perkara Hukum	-	0 -	-	-	-	N=P	-	-	
118	D0401	D04	3	0	R1	D040101,D040102	Tingkat Peradilan	MIN	90 persen	-	-	-	0;85;90;95	=BBB	01234	
119	D040101	D0401	4	0	-	-	Jumlah perkara perdata yg dimenangkan	-	0 -	R	B	-	-	-	-	
120	D040102	D0401	4	0	-	-	Jumlah perkara perdata	-	0 -	R	B	-	-	-	-	
121	D0402	D04	3	0	R1	D040201,D040202	Dikar Peradilan	MIN	90 persen	-	-	-	0;85;90;95	=BBB	01234	
122	D040201	D0402	4	0	-	-	Jumlah kasus yang diselesaikan	-	0 -	R	B	-	-	-	-	
123	D040202	D0402	4	0	-	-	Jumlah kasus yang terjadi	-	0 -	R	B	-	-	-	-	
124	D05	D	2	0	R1	D0501,D0502	Tingkat Kesehatan Pekerja	MIN	93 persen	-	-	-	0;85;90;95	=BBB	01234	
125	D0501	D05	3	0	-	-	Jumlah pekerja yang check up dan baik	-	0 -	R	B	-	-	-	-	
126	D0502	D05	3	0	-	-	Jumlah pekerja yang check up	-	0 -	R	B	-	-	-	-	
127	D06	D	2	0	RN	-	Tingkat Kebahandalan Sistem Informasi	-	0 -	-	-	-	N=P	-	-	
128	D0601	D06	3	0	R1	D060101,D060102	Reliability asset IT vital	MIN	90 persen	-	-	-	0;85;90;95	=BBB	01234	
129	D060101	D0601	4	0	-	-	Jumlah tersedia layanan	-	0 -	J	B	-	-	-	-	
130	D060102	D0601	4	0	-	-	Waktu Kerja	-	0 -	J	B	-	-	-	-	
131	D0602	D06	3	0	R1	D060201,D060202	Reliability asset IT operasional	MIN	90 persen	-	-	-	0;85;90;95	=BBB	01234	
132	D060201	D0602	4	0	-	-	Jumlah asset IT siap beroperasi	-	0 -	R	B	-	-	-	-	
133	D060202	D0602	4	0	-	-	Jumlah asset IT	-	0 -	R	B	-	-	-	-	
134	D07	D	2	0	RN	-	Pembinaan Hubungan Baik & Kerjasama dg Stakeholder	-	0 -	-	-	-	N=P	-	-	
135	D0701	D07	3	0	-	-	Jumlah publikasi di media cetak dan elektronik	MIN	6 publikasi	J	B	-	0;5;7;8	=BBB	01234	
136	D0702	D07	3	0	R1	D070201,D070202	Community Development	MAX	100 persen	-	-	-	0;85;90;95	=BBB	01234	
137	D070201	D0702	4	0	-	-	Realisasi Anggaran CD	-	0 -	J	B	-	-	-	-	
138	D070202	D0702	4	0	-	-	Rencana Anggaran CD	-	0 -	T	T	-	-	-	-	
139	D08	D	2	0	R1	D0801,D0802	Realisasi Anggaran	MAX	100 persen	-	-	-	0;85;100;110	====	04321	
140	D0801	D08	3	0	-	-	Realisasi Anggaran	-	0 -	J	B	-	-	-	-	
141	D0802	D08	3	0	-	-	Rencana Anggaran	-	0 -	T	T	-	-	-	-	
142	D09	D	2	0	-	-	Tingkat Pembinaan	MIN	3,8 skala 4	R	B	Q+L	0;2;3;4	=BBB	01234	
143	D10	D	2	0	-	-	Implementasi Peraturan Perusahaan	MIN	90 persen	R	T	-	0;85;90;95	=BBB	01234	
144	D11	D	2	0	-	-	Security Incident	-	0 kejadian	J	B	-	0;1;2	====	4321	
145	D12	D	2	0	R1	D1201,D1202	Security Performance	MIN	90 persen	-	-	-	0;85;90;95	=BBB	01234	
146	D1201	D12	3	0	-	-	Jumlah Kejadian yang dapat ditangani	-	0 -	R	B	-	-	-	-	
147	D1202	D12	3	0	-	-	Jumlah Kejadian	-	0 -	R	B	-	-	-	-	
148	D13	D	2	0	-	-	ISO 9001:2000 Dipertahankan	YA	1 -	R	T	-	01	=B	014	
149	D14	D	2	0	-	-	Evaluasi Job Desc. Fungsi	MIN	2 -	J	T	-	0;1;2	====	1234	
150	E	-	1	0	R0	-	Manae	-	0 -	-	-	-	N=P	-	-	

Tabel. 9 Database UKT (lanjutan ...)

No	Kode	Induk	Lever	Subot	Pramus	PParam	Keterangan	Tiket	TNilai	TSatuan	KStaf	EPerbaca	EKet	LTK/taata	LTOOP	LTONilai
151	E01	E	2	0	R3	E0101,E0102, E0103	Transport Difference	MAX	-0,15 persen	-	-	-	-0,17;-0,15;-0,15	BBB	43210	
152	E0101	E01	3	0	-	-	Shift Figure After Loading	-	0	-	R	B	-	-	-	-
							Shift Figure Before Discharge	-	0	-	R	B	-	-	-	-
153	E0102	E01	3	0	-	-	Bill Of Lading	-	0	-	R	B	-	-	-	-
154	E0103	E01	3	0	-	-	Port Time	MAX	40 jam	-	R	B	-	0;40;45;50	BBB	04321
155	E02	E	2	0	-	E0301,E0302	Penyelesaian Klaim	MIN	90 persen	-	-	-	0;75;85;96	BBB	01234	
156	E03	E	2	0	R1	-	Jumlah Klaim Kembali	-	0	-	J	B	-	-	-	-
157	E0301	E03	3	0	-	-	Jumlah Klaim Terproses	-	0	-	J	B	-	-	-	-
158	E0302	E03	3	0	-	E0401,E0402, F0403,E0404	Ketersediaan Tonase Kapal	MIN	100 persen	-	-	-	0;90;95;100	BBB	01234	
159	E04	E	2	0	R4	-	Objective throughput	-	0	-	R	B	-	-	-	-
160	E0401	E04	3	0	-	-	Round trip days	-	0	-	R	B	-	-	-	-
161	E0402	F04	3	0	-	-	Effective carriage capacity (90% DWT)	-	0	-	R	B	-	-	-	-
162	E0403	E04	3	0	-	-	Commission day	-	0	-	R	B	-	-	-	-
163	E0404	E04	3	0	-	E0501,E0502	Reliabilitas Prasarana Pelus	MIN	90 persen	-	-	-	0;65;90;95	BBB	01234	
164	E05	E	2	0	R1	-	Jumlah LLP yang siap operasi	-	0	-	R	B	-	-	-	-
165	E0501	E05	3	0	-	-	Total LLP tersedia	-	0	-	R	B	-	-	-	-
166	E0502	E05	3	0	-	E0601,E0602	Berth Occupation Ratio	-	70 persen	-	-	-	0;60;65;70;70	BBB	101234321	
167	E06	E	2	0	R1	-	Jumlah Waktu Penggunaan	-	0	-	R	B	-	-	-	-
168	E0601	E06	3	0	-	-	Jumlah Waktu	-	0	-	R	B	-	-	-	-
169	E0602	E06	3	0	-	-	Number of Incident	-	0	-	-	-	N=P	-	-	-
170	E07	E	2	0	RR	-	Pencemaran Minyak di peralihan	-	0 kejadian	-	J	B	-	0	-	41
171	E0701	E07	3	0	-	-	Kecelakaan kerja di kapal	-	0 kejadian	-	J	B	-	0	-	41
172	E0702	E07	3	0	-	-	Tingkat Pembinaan	MIN	3,8 skala 4	-	R	B	Q+L	0;2;3;4	BBB	01234
173	E08	E	2	0	-	-	Recoveries Marine	MIN	85 persen	-	R	B	-	0;85;100;110	BBB	04321
174	E09	E	2	0	-	E1001,E1002	Realisasi Anggaran	MAX	100 persen	-	-	-	0;85;100;110	BBB	04321	
175	E10	E	2	0	R1	-	Realisasi Anggaran Marine	-	0	-	J	B	-	-	-	-
176	E1001	E10	3	0	-	-	Rencana Anggaran Marine	-	0	-	T	T	-	-	-	-
177	E1002	E10	3	0	-	-	Continuous Improvement	MIN	3 buah	-	J	B	-	0;1;2;3	BBB	01234
178	E11	E	2	0	-	-	ISO 9001:2000 Dipertahankan	YA	1	-	T	T	-	01	B	014
179	E12	E	2	0	-	-	UKI	-	0	-	-	-	N=P	-	-	-
180	F	-	1	0	RD	-	Incident Rate Internal	-	0 kejadian	-	J	B	-	0	-	41
181	F01	F	2	0	-	F0201,F0202	Effort SMK3LL	MIN	72 persen	-	-	-	0;65;70;75	BBB	01234	
182	F02	F	2	0	R1	-	Jumlah realisasi implementasi dalam SMK3LL	-	0	-	J	B	-	-	-	-
183	F0201	F02	3	0	-	-	Rencana jumlah realisasi implementasi dalam SMK3LL	-	0	-	T	T	-	-	-	-
184	F0202	F02	3	0	-	F0301,F0302	Incident Rate Mobil Tangki	MAX	0,8 persen	-	-	-	0;6;0,8;0,9	BBB	4321	
185	F03	F	2	0	R1	-	Jumlah Mobil Tangki yang mengalami kecelakaan	-	0	-	R	B	-	-	-	-
186	F0301	F03	3	0	-	-	Jumlah Armada Mobil Tangki	-	0	-	R	B	-	-	-	-
187	F0302	F03	3	0	-	F0401,F0402	Realisasi Anggaran	MAX	100 persen	-	-	-	0;85;100;110	BBB	04321	
188	F04	F	2	0	R1	-	Realisasi Anggaran	-	0	-	J	B	-	-	-	-
189	F0401	F04	3	0	-	-	Rencana Anggaran	-	0	-	T	T	-	-	-	-
190	F0402	F04	3	0	-	-	Continuous Improvement	MIN	3 buah	-	J	B	-	0;1;2;3	BBB	01234
191	F05	F	2	0	-	-	Tingkat Pembinaan	MIN	3,8 skala 4	-	R	B	Q+L	0;2;3;4	BBB	01234
192	F06	F	2	0	-	-	ISO 9001:2000 Dipertahankan	YA	1	-	R	T	-	01	B	014
193	F07	F	2	0	-	F0801,F0802	Incident Rate Ketailer	MAX	3 persen	-	-	-	2;3;4	BBB	4321	
194	F08	F	2	0	R1	-	Jumlah Incident di Lembaga Penyuluh	-	0	-	R	B	-	-	-	-
195	F0801	F08	3	0	-	-	Jumlah Lembaga Penyuluh	-	0	-	R	B	-	-	-	-
196	F0802	F08	3	0	-	-	Layanan Jasa Teknik	-	0	-	-	-	N=P	-	-	-
197	G	-	1	0	RD	-	Preventive Maintenance	-	0	-	-	-	N=P	-	-	-
198	G01	G	2	0	RM	-	Tangki Timbun	-	0	-	-	-	N=P	-	-	-
199	G0101	G01	3	0	R1	G010101,G010102	Realisasi Preventive Maintenance	MIN	90 persen	-	-	-	0;70;90;110	BBB	01234	
200	G010101	G0101	4	0	-	-	Realisasi Preventive Maintenance	-	0	-	J	B	-	-	-	-

Tabel. 9 Database UKT (lanjutan ...)

No	Kode	Induk	Level	Bobot	Promus	Program	Keterangan	Tiket	Tingkat	Tetapan	Kgnet	EPeriode	Eket	LTO/Minuta	LTOpe	LTO/Minut
201	G010102	G0101	4	0	-	-	Rencana Preventive Maintenance	-	-	0	T	T	-	-	-	-
202	G0102	G01	3	0	R1	G010201,G010202	Pipa	MIN	90 persen	-	-	-	0;70;90;110	=BBB	01234	
203	G010201	G0102	4	0	-	-	Realisasi Preventive Maintenance	-	0	-	J	B	-	-	-	-
204	G010202	G0102	4	0	-	-	Rencana Preventive Maintenance	-	0	-	T	T	-	-	-	-
205	G0103	G01	3	0	R1	G010301,G010302	Pompa	MIN	90 persen	-	-	-	0;70;90;110	=BBB	01234	
206	G010301	G0103	4	0	-	-	Realisasi Preventive Maintenance	-	0	-	J	B	-	-	-	-
207	G010302	G0103	4	0	-	-	Rencana Preventive Maintenance	-	0	-	T	T	-	-	-	-
208	G0104	G01	3	0	R1	G010401,G010402	Meter Arus	MIN	90 persen	-	-	-	0;70;90;110	=BBB	01234	
209	G010401	G0104	4	0	-	-	Realisasi Preventive Maintenance	-	0	-	J	B	-	-	-	-
210	G010402	G0104	4	0	-	-	Rencana Preventive Maintenance	-	0	-	T	T	-	-	-	-
211	G0105	G01	3	0	R1	G010501,G010502	Dermaga	MIN	90 persen	-	-	-	0;70;90;110	=BBB	01234	
212	G010501	G0105	4	0	-	-	Realisasi Preventive Maintenance	-	0	-	J	B	-	-	-	-
213	G010502	G0105	4	0	-	-	Rencana Preventive Maintenance	-	0	-	T	T	-	-	-	-
214	G07	G	2	0	RN	-	Reliability of Operational Assets	-	0	-	-	-	N=P	-	-	-
215	G0201	G02	3	0	R1	G020101,G020102	Tangki Timbun	MIN	90 persen	-	-	-	0;70;90;110	=BBB	01234	
216	G020101	G0201	4	0	-	-	Jumlah Asset siap beroperasi	-	0	-	J	B	-	-	-	-
217	G020102	G0201	4	0	-	-	Jumlah Asset yang dikelola	-	0	-	T	B	-	-	-	-
218	G0202	G02	3	0	R1	G020201,G020202	Pipa	MIN	90 persen	-	-	-	0;70;90;110	=BBB	01234	
219	G020201	G0202	4	0	-	-	Jumlah Asset siap beroperasi	-	0	-	J	B	-	-	-	-
220	G020202	G0202	4	0	-	-	Jumlah Asset yang dikelola	-	0	-	T	B	-	-	-	-
221	G0203	G02	3	0	R1	G020301,G020302	Pompa	MIN	90 persen	-	-	-	0;70;90;110	=BBB	01234	
222	G020301	G0203	4	0	-	-	Jumlah Asset siap beroperasi	-	0	-	J	B	-	-	-	-
223	G020302	G0203	4	0	-	-	Jumlah Asset yang dikelola	-	0	-	T	B	-	-	-	-
224	G0204	G02	3	0	R1	G020401,G020402	Meter Arus	MIN	90 persen	-	-	-	0;70;90;110	=BBB	01234	
225	G020401	G0204	4	0	-	-	Jumlah Asset siap beroperasi	-	0	-	J	B	-	-	-	-
226	G020402	G0204	4	0	-	-	Jumlah Asset yang dikelola	-	0	-	T	B	-	-	-	-
227	G0205	G02	3	0	R1	G020501,G020502	Dermaga	MIN	90 persen	-	-	-	0;70;90;110	=BBB	01234	
228	G020501	G0205	4	0	-	-	Jumlah Asset siap beroperasi	-	0	-	J	B	-	-	-	-
229	G020502	G0205	4	0	-	-	Jumlah Asset yang dikelola	-	0	-	T	B	-	-	-	-
230	G04	G	2	0	-	-	Tingkat Pembinaan Continuous Improvement	MIN	3,8 skala 4	R	B	Q-L	0;2;3;4	=BBB	01234	
231	G04	G	2	0	-	-	Evaluasi Kinerja Vendor	MIN	3 buah	J	B	-	0;1;2;3	=BBB	01234	
232	G05	G	2	0	R1	G0501,G0502	Evaluasi Kinerja Vendor	MIN	90 persen	-	-	-	0;85;90;95	=BBB	01234	
233	G0501	G05	3	0	-	-	Jumlah Vendor Terevaluasi	-	0	-	R	B	-	-	-	-
234	G0502	G05	3	0	-	-	Jumlah Vendor Aktif	-	0	-	R	T	-	-	-	-
235	G06	G	2	0	RN	-	Realisasi Proses PK sampai owner estimated	-	0	-	-	-	N=P	-	-	-
236	G0601	G06	3	0	-	-	Ringan	MAX	5 hari	R	B	-	0;4;7;9	=BBB	04321	
237	G0602	G06	3	0	-	-	Sedang	MAX	10 hari	R	B	-	0;10;16;20	=BBB	04321	
238	G0603	G06	3	0	-	-	Berat	MAX	20 hari	R	B	-	0;20;26;30	=BBB	04321	
239	G07	G	2	0	R1	G0701,G0702	Realisasi Anggaran	-	100 persen	-	-	-	0;85;100;110	====	04321	
240	G0701	G07	3	0	-	-	Realisasi Anggaran L1	-	0	-	J	B	-	-	-	-
241	G0702	G07	3	0	-	-	Rencana Anggaran L1	-	0	-	T	T	-	-	-	-
242	G08	G	2	0	RN	-	Investasi	-	0	-	-	-	N=P	-	-	-
243	G0801	G08	3	0	R1	G080101,G080102	Realisasi Fisik terhadap Rencana	-	100 persen	-	-	-	0;90;95;100	====	04321	
244	G080101	G0801	4	0	-	-	Realisasi Pembangunan Fisik	-	0	-	J	B	-	-	-	-
245	G080102	G0801	4	0	-	-	Rencana Pembangunan Fisik	-	0	-	T	T	-	-	-	-
246	G0802	G08	3	0	R1	G080201,G080202	Realisasi Biaya terhadap Owner Estimate	-	100 persen	-	-	-	0;85;100;110	====	04321	
247	G080201	G0802	4	0	-	-	Realisasi Biaya	-	0	-	J	B	-	-	-	-
248	G080202	G0802	4	0	-	-	Owner Estimate	-	0	-	T	T	-	-	-	-
249	G09	G	2	0	-	-	ISO 9001:2000 dipertahankan	YA	1	-	R	T	-	01	=B	014
250	G10	G	2	0	-	-	Rata-rata waktu proses pemberian kontrak	MAX	15 hari	R	B	-	0;15;16;20	=BBB	04321	

Tabel. 9 Database UKT (lanjutan ...)

No	Kode	Induk	Level	Bobot	PRumus	PParam	Keterangan	TKat	TNilai	TSatuan	KRelat	EPeriode	EKey	LTKriteria	LTOpp	LTONilai
251	G11	G	2	0	R1	G1101,G1102	Kebidaksesuaian Spesifikasi dari pesanan user	MAX	5	persen	-	-	-	0;4;6;8	=BB=	04321
252	G1101	G11	3	0	-	-	Jumlah PO yang tidak sesuai	-	0	-	R	B	-	-	-	-
253	G1102	G11	3	0	-	-	Jumlah PO terbit	-	0	-	R	B	-	-	-	-
254	1	-	1	0	R0	-	Cabang Pontianak	-	0	-	-	-	-	N=P	-	-
255	101	1	2	0	RN	-	Volume Penjualan BBM PSO	-	0	-	-	-	-	N=P	-	-
256	10101	101	3	0	RT	-	Premium	MIN	1032530	KL	J	B	-	0;95;99;100	=BB=	02341
257	10102	101	3	0	RT	-	Minyak Tanah	MIN	684340	KL	J	B	-	0;95;99;100	=BB=	02341
258	10103	101	3	0	RT	-	Solar	MIN	1329820	KL	J	B	-	0;95;99;100	=BB=	02341
259	102	1	2	0	RN	-	Volume Penjualan BBM non-PSO	-	0	-	-	-	-	N=P	-	-
260	10201	102	3	0	RT	-	Premium	MIN	16812	KL	J	B	-	0;70;90;110	=BB=	02341
261	10202	102	3	0	RT	-	Minyak Tanah	MIN	1622	KL	J	B	-	0;70;90;110	=BB=	02341
262	10203	102	3	0	RT	-	Minyak Solar	MIN	3000000	KL	J	B	-	0;70;90;110	=BB=	02341
263	10204	102	3	0	RT	-	Minyak Diesel	MIN	7429	KL	J	B	-	0;70;90;110	=BB=	02341
264	10205	102	3	0	RT	-	Minyak Bakar	MIN	31137	KL	J	B	-	0;70;90;110	=BB=	02341
265	103	1	2	0	RN	-	Volume Penjualan Produk non-PSO	-	0	-	-	-	-	N=P	-	-
266	10301	103	3	0	RT	-	Pelumas	MIN	45003	KL	J	B	-	0;70;90;110	=BB=	02341
267	10302	103	3	0	RT	-	Aviasi	MIN	169253	KL	J	B	-	0;70;90;110	=BB=	02341
268	10303	103	3	0	RT	-	Elpiji	MIN	27000	KL	J	B	-	0;70;90;110	=BB=	02341
269	10304	103	3	0	RT	-	Aspal	MIN	40044	KL	J	B	-	0;70;90;110	=BB=	02341
270	10305	103	3	0	RT	-	NBBM / Parafin wax	MIN	2871	KL	J	B	-	0;70;90;110	=BB=	02341
271	10306	103	3	0	RT	-	Pertamax	MIN	7225	KL	J	B	-	0;70;90;110	=BB=	02341
272	104	1	2	0	RN	-	Pangsa Pasar BBM dan non-BBM	-	0	-	-	-	-	N=P	-	-
273	10401	104	3	0	R1	10301,10401	Pelumas	MIN	56	persen	-	-	-	0;52;54;56	=BB=	01234
274	1040101	10401	4	0	-	-	Vol. Penjualan Pertamina dan Pesaing Aspal	-	0	-	J	B	-	-	-	-
275	10402	104	3	0	R1	10304,10402	Aspal	MIN	80	persen	-	-	-	0;70;75;80	=BB=	01234
276	1040201	10402	4	0	-	-	Vol. Penjualan Pertamina dan Pesaing PKS non-PSO	-	0	-	J	B	-	-	-	-
277	10403	104	3	0	R6	10201,10202,10203,10204,10205,10403	PKS non-PSO	MIN	100	persen	-	-	-	0;80;90;100	=BB=	01234
278	1040301	10403	4	0	-	-	Vol. Penjualan Pertamina dan Pesaing	-	0	-	J	B	-	-	-	-
279	105	1	2	0	RN	-	Pangsa Penerimaan BBM dan non-BBM	-	0	-	-	-	-	N=P	-	-
280	10501	105	3	0	-	-	Pelumas	MIN	0	-	R	6	Q+P	0;60;70;80	=BB=	01234
281	10502	105	3	0	-	-	Elpiji	MIN	0	-	R	6	Q+P	0;60;70;80	=BB=	01234
282	106	1	2	0	RN	-	Pangsa Perasaan BBM dan non-BBM	-	0	-	-	-	-	N=P	-	-
283	10601	106	3	0	-	-	Pelumas	MIN	0	-	R	6	Q+P	0;60;70;80	=BB=	01234
284	10602	106	3	0	-	-	Elpiji	MIN	0	-	R	6	Q+P	0;60;70;80	=BB=	01234
285	107	1	2	0	RN	-	Kepuasan Konsumen BBM dan non-BBM	-	0	-	-	-	-	N=P	-	-
286	10701	107	3	0	RN	-	Pengukuran Quality dan Value	-	0	-	-	-	-	N=P	-	-
287	1070101	10701	4	0	-	-	Pelumas	MIN	0	-	R	0	Q+P	0;2;3;4	=BB=	01234
288	1070102	10701	4	0	-	-	Aspal	MIN	0	-	R	0	Q+P	0;2;3;4	=BB=	01234
289	1070103	10701	4	0	-	-	Elpiji	MIN	0	-	R	0	Q+P	0;2;3;4	=BB=	01234
290	1070104	10701	4	0	-	-	Pertamax	MIN	0	-	R	0	Q+P	0;2;3;4	=BB=	01234
291	1070105	10701	4	0	-	-	Aviasi	MIN	0	-	R	0	Q+P	0;2;3;4	=BB=	01234
292	1070106	10701	4	0	-	-	PKS non-PSO	MIN	0	-	R	0	Q+P	0;2;3;4	=BB=	01234
293	10702	107	3	0	RN	-	Pengukuran Emotional Factor	-	0	-	-	-	-	N=P	-	-
294	1070201	10702	4	0	-	-	Pelumas	MIN	0	-	R	0	Q+P	0;60;70;80	=BB=	01234
295	1070202	10702	4	0	-	-	Aspal	MIN	0	-	R	0	Q+P	0;60;70;80	=BB=	01234
296	1070203	10702	4	0	-	-	Elpiji	MIN	0	-	R	0	Q+P	0;60;70;80	=BB=	01234
297	1070204	10702	4	0	-	-	Pertamax	MIN	0	-	R	0	Q+P	0;60;70;80	=BB=	01234
298	1070205	10702	4	0	-	-	Aviasi	MIN	0	-	R	0	Q+P	0;60;70;80	=BB=	01234
299	1070206	10702	4	0	-	-	PKS non-PSO	MIN	0	-	R	0	Q+P	0;60;70;80	=BB=	01234
300	108	1	2	0	R1	10801,10802	Realisasi Anggaran	MAX	100	persen	-	-	-	0;85;100;110	====	04321

Tabel. 9 Database UKT (lanjutan ...)

No	Kode	Induk	Lantai	Sublot	PRumus	PRagam	Keterangan	TKet	TKial	TSatuan	AKSnet	EPeroda	EHer	L.TOKhabaria	L.TODe	L.TOKliat
301	10801	108	3	0	-	-	Realisasi Anggaran Penjualan	-	0	-	J	B	-	-	-	-
302	10802	108	3	0	-	-	Rencana Anggaran Penjualan	-	0	-	T	T	-	-	-	-
303	109	1	2	0	-	-	Kepuasan Konsumen Lembaga Penyalur	MIN	3,8 skala 4		R	6	Q+L	0,2;3;4	=BBB	01234
304	110	1	2	0	-	-	Continuous Improvement	MIN	3 buah		J	B	-	0;1;2;3	=BBB	01234
305	111	1	2	0	-	-	Realisasi SPBU Pola Baru	MIN	25 buah		J	B	-	0;15;20;25	=BBB	01234
306	112	1	2	0	-	-	Akuisisi Pelanggan Pelumas Industri	MIN	0		J	B	-	0;4;7;10	=BBB	01234
307	113	1	2	0	-	-	Tingkat Pembinaan	MIN	3,8 skala 4		R	B	Q+L	0,2;3;4	=BBB	01234
308	2	-	1	0	R0	-	Cabang Banjarmasin	-	0	-	-	-	-	N=P	-	-
309	201	2	2	0	RN	-	Volume Penjualan BBM PSO	-	0	-	-	-	-	N=P	-	-
310	20101	201	3	0	RT	-	Premium	MIN	1032530 KL		J	B	-	0,95;99;100	=BBB	02341
311	20102	201	3	0	RT	-	Minyak Tanah	MIN	684340 KL		J	B	-	0,95;99;100	=BBB	02341
312	20103	201	3	0	RT	-	Solar	MIN	1329820 KL		J	B	-	0,95;99;100	=BBB	02341
313	202	2	2	0	RN	-	Volume Penjualan BBM non-PSO	-	0	-	-	-	-	N=P	-	-
314	20201	202	3	0	RT	-	Premium	MIN	16812 KL		J	B	-	0,70;90;110	=BBB	02341
315	20202	202	3	0	RT	-	Minyak Tanah	MIN	1622 KL		J	B	-	0,70;90;110	=BBB	02341
316	20203	202	3	0	RT	-	Minyak Solar	MIN	3000000 KL		J	B	-	0,70;90;110	=BBB	02341
317	20204	202	3	0	RT	-	Minyak Diesel	MIN	7429 KL		J	B	-	0,70;90;110	=BBB	02341
318	20205	202	3	0	RT	-	Minyak Bakar	MIN	31137 KL		J	B	-	0,70;90;110	=BBB	02341
319	203	2	2	0	RN	-	Volume Penjualan Produk non-PSO	-	0	-	-	-	-	N=P	-	-
320	20301	203	3	0	RT	-	Pelumas	MIN	45003 KL		J	B	-	0,70;90;110	=BBB	02341
321	20302	203	3	0	RT	-	Aviasi	MIN	169253 KL		J	B	-	0,70;90;110	=BBB	02341
322	20303	203	3	0	RT	-	Elpiji	MIN	27000 KL		J	B	-	0,70;90;110	=BBB	02341
323	20304	203	3	0	RT	-	Aspal	MIN	40044 KL		J	B	-	0,70;90;110	=BBB	02341
324	20305	203	3	0	RT	-	NBBM / Parafin wax	MIN	2871 KL		J	B	-	0,70;90;110	=BBB	02341
325	20306	203	3	0	RT	-	Pertamax	MIN	7225 KL		J	B	-	0,70;90;110	=BBB	02341
326	204	2	2	0	RN	-	Pangsa Pasar BBM dan non-BBM	-	0	-	-	-	-	N=P	-	-
327	20401	204	3	0	R1	20301,20401 01	Pelumas	MIN	56 persen		-	-	-	0,52;54;56	=BBB	01234
328	2040101	20401	4	0	-	-	Vol.Penjualan Pertamina dan Pesaino	-	0	-	J	B	-	-	-	-
329	20402	204	3	0	R1	20304,20402 01	Aspal	MIN	80 persen		-	-	-	0,70;75;80	=BBB	01234
330	2040201	20402	4	0	-	-	Vol.Penjualan Pertamina dan Pesaino	-	0	-	J	B	-	-	-	-
331	20403	204	3	0	R6	20201,20202, 20203,20204, 20205,20403 01	PKS non-PSO	MIN	100 persen		-	-	-	0,80;90;100	=BBB	01234
332	2040301	20403	4	0	-	-	Vol.Penjualan Pertamina dan Pesaino	-	0	-	J	B	-	-	-	-
333	205	2	2	0	RN	-	Pangsa Pikiran BBM dan non-BBM	-	0	-	-	-	-	N=P	-	-
334	20501	205	3	0	-	-	Pelumas	MIN	0		R	6	Q+P	0,60;70;80	=BBB	01234
335	20502	205	3	0	-	-	Elpiji	MIN	0		R	6	Q+P	0,60;70;80	=BBB	01234
336	206	2	2	0	RN	-	Pangsa Perasaan BBM dan non-BBM	-	0	-	-	-	-	N=P	-	-
337	20601	206	3	0	-	-	Pelumas	MIN	0		R	6	Q+P	0,60;70;80	=BBB	01234
338	20602	206	3	0	-	-	Elpiji	MIN	0		R	6	Q+P	0,60;70;80	=BBB	01234
339	207	2	2	0	RN	-	Kepuasan Konsumen BBM dan non-BBM	-	0	-	-	-	-	N=P	-	-
340	20701	207	3	0	RN	-	Pengukuran Quality dan Value	-	0	-	-	-	-	N=P	-	-
341	2070101	20701	4	0	-	-	Pelumas	MIN	0		R	B	Q+P	0,2;3;4	=BBB	01234
342	2070102	20701	4	0	-	-	Aspal	MIN	0		R	B	Q+P	0,2;3;4	=BBB	01234
343	2070103	20701	4	0	-	-	Elpiji	MIN	0		R	B	Q+P	0,2;3;4	=BBB	01234
344	2070104	20701	4	0	-	-	Pertamax	MIN	0		R	B	Q+P	0,2;3;4	=BBB	01234
345	2070105	20701	4	0	-	-	Aviasi	MIN	0		R	B	Q+P	0,2;3;4	=BBB	01234
346	2070106	20701	4	0	-	-	PKS non-PSO	MIN	0		R	B	Q+P	0,2;3;4	=BBB	01234
347	20702	207	3	0	RN	-	Pengukuran Emotional Factor	-	0	-	-	-	-	N=P	-	-
348	2070201	20702	4	0	-	-	Pelumas	MIN	0		R	B	Q+P	0,60;70;80	=BBB	01234
349	2070202	20702	4	0	-	-	Aspal	MIN	0		R	B	Q+P	0,60;70;80	=BBB	01234
350	2070203	20702	4	0	-	-	Elpiji	MIN	0		R	B	Q+P	0,60;70;80	=BBB	01234

Tabel. 9 Database UKT (lanjutan ...)

No	Kode	Indik	Level	Subot	PPRumus	PParam	Keterangan	Tiket	TNilai	TStatus	K3Hsl	EPendata	EKet	L.TOK/Status	L.TOOP	L.TONilai
351	2070204	20702	4	0	-	-	Portamax	MIN	0	-	R	B	Q+P	0,60;70;80	=BB	01234
352	2070205	20702	4	0	-	-	Aviasi	MIN	0	-	R	B	Q+P	0,60;70;80	=BB	01234
353	2070206	20702	4	0	-	-	PKS non-PSO	MIN	0	-	R	B	Q+P	0,60;70;80	=BB	01234
354	208	2	2	0	R1	20801,20802	Realisasi Anggaran	MAX	100 persen	-	-	-	0,85;100;110	====	04321	
355	20801	208	3	0	-	-	Realisasi Anggaran Penjualan	-	0	-	J	B	-	-	-	-
356	20802	208	3	0	-	-	Rencana Anggaran Penjualan	-	0	-	T	T	-	-	-	-
357	209	2	2	0	-	-	Kepuasan Konsumen Lembaga Penyalur	MIN	3,8 skala 4	R	6	Q+L	0,2;3;4	=BBB	01234	
358	210	2	2	0	-	-	Continuous Improvement	MIN	3 buah	J	B	-	0,1;2;3	====	01234	
359	211	2	2	0	-	-	Realisasi SPBU Pola Baru	MIN	25 buah	J	B	-	0,15;20;25	=BBB	01234	
360	212	2	2	0	-	-	Akuisisi Pelanggan Pelumas Industri	MIN	0	-	J	B	-	0,4;7;10	=BBB	01234
361	213	2	2	0	-	-	Tingkat Pembinaan	MIN	3,8 skala 4	R	B	Q+L	0,2;3;4	=BBB	01234	
362	0	-	1	0	RO	-	General Manager	-	0	-	-	-	N=P	-	-	
363	001	0	2	0	RN	-	Volume Penjualan BBM PSO	-	0	-	-	-	N=P	-	-	
364	00101	001	3	0	RX	A0101	Premium	-	0	-	-	-	N=P	-	-	
365	00102	001	3	0	RX	A0102	Minyak Tanah	-	0	-	-	-	N=P	-	-	
366	00103	001	3	0	RX	A0103	Solar	-	0	-	-	-	N=P	-	-	
367	002	0	2	0	RN	-	Volume Penjualan BBM non-PSO	-	0	-	-	-	N=P	-	-	
368	00201	002	3	0	RX	A0201	Premium	-	0	-	-	-	N=P	-	-	
369	00202	002	3	0	RX	A0202	Minyak Tanah	-	0	-	-	-	N=P	-	-	
370	00203	002	3	0	RX	A0203	Minyak Solar	-	0	-	-	-	N=P	-	-	
371	00204	002	3	0	RX	A0204	Minyak Diesel	-	0	-	-	-	N=P	-	-	
372	00205	002	3	0	RX	A0205	Minyak Bakar	-	0	-	-	-	N=P	-	-	
373	003	0	2	0	RN	-	Volume Penjualan Produk non-PSO	-	0	-	-	-	N=P	-	-	
374	00301	003	3	0	RX	A0301	Pelumas	-	0	-	-	-	N=P	-	-	
375	00302	003	3	0	RX	A0302	Aviasi	-	0	-	-	-	N=P	-	-	
376	00303	003	3	0	RX	A0303	Epilji	-	0	-	-	-	N=P	-	-	
377	00304	003	3	0	RX	A0304	Aspal	-	0	-	-	-	N=P	-	-	
378	00305	003	3	0	RX	A0305	NBBM / Parafin wax	-	0	-	-	-	N=P	-	-	
379	00306	003	3	0	RX	A0306	Portamax	-	0	-	-	-	N=P	-	-	
380	004	0	2	0	RN	-	Biaya Distribusi	-	0	-	-	-	N=P	-	-	
381	00401	004	3	0	RT	-	BBM PSO	MAX	56,35 Rp/Liter	-	-	-	N=P	-	-	
382	00402	004	3	0	RT	-	BBM non-PSO	MAX	31,89 Rp/Liter	-	-	-	N=P	-	-	
383	00403	004	3	0	RT	-	Non-BBM	MAX	150,87 Rp/Liter	-	-	-	N=P	-	-	
384	005	0	2	0	RN	-	Losses BBM	-	0	-	-	-	N=P	-	-	
385	00501	005	3	0	RX	B0401	Supply Loss	-	0	-	-	-	N=P	-	-	
386	00502	005	3	0	RX	B0402	Working Loss	-	0	-	-	-	N=P	-	-	
387	006	0	2	0	RN	-	Investasi	-	0	-	-	-	N=P	-	-	
388	00601	006	3	0	RX	G0601	Realisasi Fisik terhadap Rencana	-	0	-	-	-	N=P	-	-	
389	00602	006	3	0	RX	G0602	Realisasi Biaya terhadap Over Estimate	-	0	-	-	-	N=P	-	-	
390	007	0	2	0	RX	A11	Realisasi SPBU Pola Baru	-	0	-	-	-	N=P	-	-	
391	008	0	2	0	RN	-	Kepuasan Konsumen BBM dan non-BBM	-	0	-	-	-	N=P	-	-	
392	009	0	2	0	RN	-	Kinerja K3LL	-	0	-	-	-	N=P	-	-	
393	00901	009	3	0	RX	F01	Incident Rate Internal	-	0	-	-	-	N=P	-	-	
394	00902	009	3	0	RX	F02	Effort SMK3LL	-	0	-	-	-	N=P	-	-	
395	010	0	2	0	-	-	Pertamina Quality Award	MIN	3,8 skala 4	R	B	Q+L	0,2;3;4	=BBB	01234	

3.2.3. Desain Form Input dan Display

Form yang disajikan untuk display maupun input data menggunakan bentuk yang sama. Ketika mendisplay data, lalu akan dilakukan entri data, maka yang harus dilakukan adalah klik mouse pada salah satu data yang akan diedit, maka data-data yang berada dalam kolom tersebut akan berubah menjadi data-data yang siap diedit

Gambar. 7. Contoh Form Input untuk Target dari UKT

Ukuran Kinerja berbasis BSc
UPms VI Balikpapan - P:2005.3
Fungsi Penjualan

Ukuran Kinerja	Target	Bulan ini	Sd. Bulan ini	Bsc Proses	Nilai	Bobot
01 - Vol Penjualan BBM PSO		- -		RN	2.33	2.33 10.00
Premium	MIN <input type="text" value="1032530.00"/>	KL 1,020,000.00	B J 1,020,000.00	RT	98.79	3.00
Minyak Tanah	MIN <input type="text" value="684340.00"/>	KL 1,600,000.00	B J 1,600,000.00	RT	233.80	1.00
Solar	MIN <input type="text" value="1329820.00"/>	KL 1,300,000.00	B J 1,300,000.00	RT	97.76	3.00
<input type="button" value="REKAM"/>		<input type="button" value="BATAL"/>				

Gambar. 8. Contoh Display Rekapitulasi UKT untuk semua fungsi

Ukuran Kinerja berbasis BSc
UPms VI Balikpapan - P:2005.3
Seluruh Fungsi dan Cabang

Keterangan	Nilai
General Manager	40.00
Cabang Pontianak	40.00
Cabang Banjarmasin	40.00
Fungsi Penjualan	94.51
Fungsi Suplai dan Distribusi	40.00
Fungsi Keuangan	44.00
Fungsi SDM dan UMUM	40.00
Fungsi Marine	40.00
Fungsi LK3	40.00
Fungsi Layanan Jasa Teknik	40.00

Gambar 9. Contoh Display Rekapitulasi UKT Fungsi Penjualan
 Ukuran Kinerja berbasis BSc
 UPms VI Balikpapan - P:2005.3
 Fungsi Penjualan

Ukuran Kinerja	Target	Bulan ini	Sd. Bulan ini	BSc Proses	Nilai	Bobot
Fungsi Penjualan					94.51	94.51
01 Volume Penj. BBM PSO					2.33	2.33 10
Premium	MIN 1,032,530.00 KL	1,020,000.00 J	1,020,000.00		98.79	3.00
Minyak Tanah	MIN 684,340.00 KL	1,600,000.00 J	1,600,000.00		233.80	1.00
Solar	MIN 1,329,820.00 KL	1,300,000.00 J	1,300,000.00		97.76	3.00
02 Volume Penj. BBM non-PSO					2.20	2.20 1
Premium	MIN 16,812.00 KL	10,000.00 J	10,000.00		59.48	1.00
Minyak Tanah	MIN 1,622.00 KL	800.00 J	800.00		49.32	1.00
Minyak Solar	MIN 3,000,000.00 KL	2,800,000.00 J	2,800,000.00		93.33	3.00
Minyak Diesel	MIN 7,429.00 KL	7,000.00 J	7,000.00		94.23	3.00
Minyak Bakar	MIN 31,137.00 KL	31,000.00 J	31,000.00		99.56	3.00
03 Volume Penj. Produk non-PSO					2.33	2.33 2
Pelumas	MIN 45,003.00 KL	45,000.00 J	45,000.00		99.99	3.00
Aviasi	MIN 169,253.00 KL	150,000.00 J	150,000.00		88.62	2.00
Elopiji	MIN 27,000.00 KL	0.00 J	0.00		0.00	0.00
Aspal	MIN 40,044.00 KL	30,000.00 J	30,000.00		74.92	2.00
NBBM / Parafin wax	MIN 2,871.00 KL	0.00 J	0.00		0.00	0.00
Pertamax	MIN 7,225.00 KL	0.00 J	0.00		0.00	0.00
04 Pangsa Pasar BBM dan non-BBM					3.67	3.67 5
Pelumas	MIN 56.00 persen				90.00	4.00
Vol. Penj. Pertamina dan Pesaing		50,000.00 J	50,000.00	50,000.00		
Aspal	MIN 75.00 persen				150.00	4.00
Vol. Penjualan Pertamina dan Pesaing		20,000.00 J	20,000.00	20,000.00		
PKS non-PSO	MIN 100.00 persen				94.96	3.00
Vol. Penjualan Pertamina dan Pesaing		3,000,000.00 J	3,000,000.00	3,000,000.00		
05 Pangsa Pikiran BBM dan non-BBM					0.00	0.00 4
Pelumas	MIN 0.00 -	0.00 R	0.00	0.00	0.00	0.00

Ukuran Kinerja	Target	Bulan ini	Sd.Bulan ini	BSc Proses	Nilai	Bobot
Elpiji	MIN	0.00 -	0.00 R	0.00	0.00	0.00
06 Pangsa Perasaan BBM dan non-BBM			-		0.00	0.00 5
Pelumas	MIN	0.00 -	0.00 R	0.00	0.00	0.00
Elpiji	MIN	0.00 -	0.00 R	0.00	0.00	0.00
07 Kepuasan Kons. BBM dan non-BBM			-		0.00	0.00 0
Pengukuran Quality dan Value			-		0.00	0.00
Pelumas	MIN	0.00 -	0.00 R	0.00	0.00	0.00
Aspal	MIN	0.00 -	0.00 R	0.00	0.00	0.00
Elpiji	MIN	0.00 -	0.00 R	0.00	0.00	0.00
Pertamax	MIN	0.00 -	0.00 R	0.00	0.00	0.00
Aviasi	MIN	0.00 -	0.00 R	0.00	0.00	0.00
PKS non- PSO	MIN	0.00 -	0.00 R	0.00	0.00	0.00
Pengukuran Emotional Factor			-		0.00	0.00
Pelumas	MIN	0.00 -	0.00 R	0.00	0.00	0.00
Aspal	MIN	0.00 -	0.00 R	0.00	0.00	0.00
Elpiji	MIN	0.00 -	0.00 R	0.00	0.00	0.00
Pertamax	MIN	0.00 -	0.00 R	0.00	0.00	0.00
Aviasi	MIN	0.00 -	0.00 R	0.00	0.00	0.00
PKS non- PSO	MIN	0.00 -	0.00 R	0.00	0.00	0.00
08 Realisasi Anggaran	MAX	100.00 persen	-		7.50	4.00 10
Realisasi Anggaran Penjualan			3,000.00 J	3,000.00	3,000.00	
Rencana Anggaran Penjualan			40,000.00 T	40,000.00	40,000.00	
09 Kepuasan Kons. Lembaga Penyalur	MIN	3.80 skala 4	2.40 R	2.40	2.40	2.00 3
10 Continuous Improvement	MIN	3.00 buah	0.00 J	0.00	0.00	0.00 0
11 Realisasi SPBU Pola Baru	MIN	25.00 buah	0.00 J	0.00	0.00	0.00 0
12 Akuisisi Pelanggan Pelumas Industri	MIN	0.00 -	0.00 J	0.00	0.00	0.00 0
13 Tingkat Pembinaan	MIN	3.80 skala 4	0.00 R	0.00	0.00	0.00 0
14 ISO 9001:2000 Dipertahankan	YA	1.00 -	0.00 R	0.00	0.00	0.00 0

BAB IV IMPLEMENTASI SISTEM

4.1 Pemilihan Perangkat Keras

Pemilihan perangkat keras ini akan dibagi ke dalam dua bagian, yaitu pemilihan perangkat keras untuk server (web server dan database server) dan pemilihan perangkat keras untuk client. Adapun perincian kebutuhan perangkat keras tersebut adalah sebagai berikut:

1) Perangkat Keras untuk Server

1. Tipe prosesor pentium 4 1,8 Mhz atau yang lebih tinggi
2. Memori minimal 256 MB atau lebih tinggi
3. Monitor super VGA
4. Hardisk minimal 20 GB
5. Mouse
6. Keyboard

2) Perangkat Keras untuk Client

1. Tipe prosesor pentium II 233 Mhz atau yang lebih tinggi.
2. Memori minimal 32 MB atau lebih tinggi
3. Monitor super VGA
4. Hardisk minimal 3 GB
5. Mouse
6. Keyboard

4.2 Pemilihan Perangkat Lunak

Pemilihan perangkat lunak ini akan dibagi ke dalam beberapa bagian, yaitu sistem operasi, pengelolaan web server, pemilihan browser internet, dan pengelolaan database. Adapun kebutuhan perangkat lunak tersebut adalah sebagai berikut:

a. Sistem Operasi

Sistem operasi yang dapat digunakan untuk pengimplementasian sistem adalah Microsoft Windows ataupun Linux.

b. Web Server dan Perangkat Pemrograman

Dalam pengelolaan web server ini disarankan jika sistem operasi yang digunakan adalah dari Microsoft maka pengelola web server dapat menggunakan Personal Web Server (PWS) atau Internet Information Service (IIS). Dan jika sistem operasi yang digunakan adalah Linux maka pengelola web server dapat menggunakan Apache. Sedangkan perangkat pemrogramannya dengan PHP.

c. Browser Internet

Browser untuk internet akan lebih mudah digunakan adalah Internet Explorer (IE) dari Microsoft. Selain itu dapat juga menggunakan Opera ataupun Netscape Navigator.

d. Perangkat Basis Data

Perangkat basis data yang digunakan adalah MySQL.

4.3 Pengujian Sistem

Pengujian merupakan tahap dimana sistem yang telah dibuat akan di evaluasi dan diuji. Sehingga nantinya tidak akan terjadi kesalahan-kesalahan yang tidak diinginkan. Proses pengujian ini dilakukan tidak hanya pada akhir pembuatan sistem, akan tetapi pengujian juga dilakukan disetiap saat pengkodean program.

4.4 Penerapan Sistem

Setelah dilakukan proses pengujian, maka langkah selanjutnya yang dilakukan adalah penerapan langsung di internet, agar dapat diakses oleh semua orang. Dalam hal ini ada dua hal yang harus dipertimbangkan yaitu membangun server sendiri atau membeli domain dari *web hosting*.

Sebelum penerapan sistem di internet maka yang perlu dilakukan adalah membuat sebuah domain. Untuk nama domain dengan bentuk *www.namadomain.xxx*, dimana *xxx* dapat berupa *com*, *net*, *org* ataupun *co.id*, *or.id* dan *net.id* diharuskan untuk membeli. Banyak situs di internet yang menyediakan jasa pendaftaran nama domain ini seperti *www.rumahhosting.com*, *www.indosite.com* dan lain-lain.

Dalam pemilihan web hosting harus benar-benar tepat dan menjamin keamanan yang tinggi, serta mendukung *script* PHP dan MySQL sebagai databasenya. Setelah memilih web hosting maka langkah selanjutnya adalah meng-*upload* file-file yang ada dalam sistem.

Untuk meng-*upload* file-file ini dapat dilakukan dengan perangkat lunak ftp (*file transfer protocol*) seperti ws-ftp32. Proses *upload* data ini diharuskan untuk melakukan proses login terlebih dahulu dan jika benar maka akan langsung masuk ke home direktori. Selain itu ada beberapa hal yang harus diperhatikan dalam meng-*upload* data diantaranya :

- a. Halaman yang akan diakses pertama kali (halaman depan) harus dinamakan index.html atau index.php
- b. Untuk membuka koneksi ke database MySQL, maka harus mengganti localhost, nama user, dan password dengan nama server, nama user, dan password yang telah diberikan oleh penyedia web hosting.

4.5 Mekanisme Penerapan Sistem Yang Disarankan

Mengingat telah disepakatinya pemasukan data (entry) secara terpusat, maka di sarankan mekanisme pelaksanaannya mengikuti fase sebagai berikut:

Fase Persiapan / pra-entry (tanggal 1 sampai dengan tanggal 5)

- Dokumen data UKT bulanan dari setiap fungsi masuk/dikirim ke bagian entri data.
- Dokumen data UKT sudah ada legalisasi/validasi dari yang berwenang pada setiap fungsi
- Ada bukti penerimaan dokumen data UKT

Fase Pemasukan Data / entry (tanggal 6 sampai dengan tanggal 10)

Operator entri melakukan pemasukkan data UKT, yang bersumber dari dokumen resmi dari setiap fungsi.

Fase Validasi (tanggal 11 sampai dengan tanggal 15)

Pada fase ini merupakan fase pengecekan data yang sudah di entri, oleh pengguna (fungsi-fungsi), dengan cara melihat hasil di monitor masing-masing fungsi. Jika ada ketidak sesuaian atau kekeliruan data yang tertayang pada monitor, maka dapat mengirimkan usulan perbaikan kepada operator entri, dan operator entri langsung memperbaharainya. Apa bila setelah tanggal 15 tidak ada keluhan dari pihak pengguna (fungsi-fungsi) maka data dianggap sudah sah (valid) dan tidak ada kesempatan untuk memperbaharainya.

Fase Akhir (tanggal 16 sampai dengan tanggal akhir bulan)

Mulai tanggal 16, tayangan hasil capaian kinerja setiap fungsi sudah dianggap final (untuk bulan ini dan atau sampai dengan bulan ini). Yang dimaksud bulan ini sesungguhnya adalah capaian kinerja UKT satu bulan sebelumnya, karena data yang dientri pada bulan tersebut adalah data satu bulan sebelumnya. Misalnya informasi capaian kinerja yang tertayang pada monitor pada bulan September adalah merupakan capaian kinerja UKT pada bulan Agustus.

Demikianlah mekanisme proses untuk setiap bulannya.

BAB V KESIMPULAN

Proyek Pengembangan Sistem Informasi Untuk Ukuran Kinerja Terpilih di Unit Pemasaran VI Balikpapan, adalah penyusunan perangkat lunak untuk melengkapi implementasi Sistem Informasi Manajemen Kinerja Berbasis BSC. Dengan demikian kemampuan dari system ini adalah untuk membantu proses penyajian laporan ukuran kinerja di setiap fungsi (manajer dan cabang) di lingkungan Upms VI Balikpapan.

Secara umum *feature system* yang dikembangkan adalah sebagai berikut:

- INPUT; data yang di input berupa data rekapitulasi dengan criteria waktu bulanan, triwulanan, semesteran dan tahunan. Masing-masing memiliki perlakuan proses yang berbeda-beda.
- Sistem bersifat extendable/flexible/scalable seperti; penyesuaian bobot (nilai), penambahan/pengurangan item, perubahan formula (rumus), penambahan/pengurangan target yang diukur (monitor) dan *Network Application*.
- *Output Performance*; Kecepatan; Keakuratan dan Ketepatan
- Output Visualisasi, berupa: Visual graphic; Tabular
- System Utility: Historical report dan Mudah pengoperasian
- System Security: Secure; Multilevel Security dan Encrypted