

## ABSTRAKSI

PT Len Industri (Persero) merupakan salah satu BUMN. Perusahaan ini fokus pada bidang *Railway Signaling* serta *Renewable Energy*. Len mempunyai visi menjadi salah satu perusahaan manufaktur elektronika industri dan prasarana kelas dunia. Dalam rencana jangka panjangnya PT Len Industri (Persero) telah menyusun serangkaian strategi yang diperkirakan akan mampu membawa perusahaan mencapai target pertumbuhan. Akan tetapi perusahaan belum pernah melakukan pengukuran kinerja untuk melihat performansi keseluruhan. Selama ini perusahaan hanya menitikberatkan penilaian performansi berdasarkan aspek finansial saja. Padahal ukuran finansial hanya mampu memberikan sebagian informasi masa lalu tanpa bisa memberi tuntunan apa yang harus dilakukan untuk mencapai pencapaian target finansial di masa depan (Kaplan-Norton,1996,21). Sistem pengukuran kinerja akan memberikan gambaran menyeluruh tentang kinerja perusahaan, sejauh mana target manajemen tercapai, serta apa saja yang masih perlu dilakukan oleh perusahaan untuk memperbaiki kinerja di masa depan.

Balanced Scorecard atau BSC merupakan salah satu alternative metode pengukuran kinerja. BSC menerjemahkan visi dan strategi perusahaan kedalam tujuan konkrit terorganisasi disepanjang jalur 4 perspektif yang berbeda: finansial, pelanggan, proses internal, dan pembelajaran dan pertumbuhan. Prinsip dasar BSC adalah memfokuskan pada pelanggan, proses internal, dan pembelajaran dan pertumbuhan sekarang, perusahaan akan mengamankan posisi finansial masa depannya. Mengenali keseimbangan antara pengukuran jangka pendek dan menengah ini penting bagi perusahaan yang ingin cenderung menginginkan kesuksesan finansial jangka pendek yang seringkali juga diinginkan oleh para pemegang saham.

Perancangan Balanced Scorecard PT Len Industri (Persero) menghasilkan 24 indikator kinerja dengan bobot perspektif finansial mempunyai bobot paling tinggi yaitu 37,248 %. Bobot tertinggi kedua adalah perspektif pelanggan yaitu 33,554 %. Untuk perspektif bisnis internal memiliki bobot 14,646 %, sedangkan bobot perspektif terakhir yaitu perspektif pembelajaran dan pertumbuhan adalah sebesar 14,552 %. Proses pembobotan menggunakan metoda AHP (*Analytical Hierarchi Process*). Hasil implementasi menghasilkan nilai perspektif finansial **5**. Sedangkan perspektif pelanggan memperoleh nilai performansi paling rendah yaitu **3,75**. Perspektif proses bisnis internal memperoleh nilai performansi sebesar **4,18**, dan perspektif pembelajaran dan pertumbuhan memperoleh skor performansi sebesar **4,74**.

**Kata Kunci :** *Balanced Scorecard (BSC), Indikator kinerja,AHP,(Analytical Hierarchi Process)*