

# Instrumen Penilaian Kinerja Pertumbuhan Ritel di Pasar Tradisional Tangerang

Rodhiah, Zahrida Zainal

Fakultas Ekonomi dan Bisnis  
Universitas Tarumanegara

---

**Abstrak** : Persaingan bisnis ritel semakin tinggi, untuk itu peritel perlu meningkatkan kinerja usahanya. Banyak model penilaian kinerja , tetapi untuk penilaian kinerja pertumbuhan bagi usaha ritel masih jarang dilakukan. Untuk itu kajian dan pengujiannya penting untuk dilakukan. Penelitian dilakukan pada UKM ritel pasar Tradisional yang terdapat di kota, Kabupaten Tangerang dan Tangerang Selatan. Sampel dipilih secara area sebanyak 20 pasar Tradisional ditiga wilayah. Sample random sampling dilakukan dalam memilih UKM ritel pada masing-masing pasar, dipilih tiap lokasi kurang lebih 20 pengecer katagori produk fashion, sehingga seluruh sampel berjumlah 400 UKM pemilik toko ritel. Pengumpulan data diperoleh melalui observasi,wawancara,kuesioner dan FGD. Validitas isi instrumen itu akan diperiksa dengan meminta pendapat dari teman sejawat dan beberapa pakar dalam manajemen dan pemasaran ritel. Sehingga perbaikan yang diperlukan dapat dilakukan. Selanjutnya, instrumen perbaikan diuji-cobakan pada pengusaha ritel yang menjadi sampel penelitian. Uji-coba dimaksudkan untuk menganalisis validitas dan reliabilitasnya dengan menggunakan analisis faktor konfirmasi dengan bantuan perangkat lunak LISREL Hasil penelitian menunjukkan seluruh instrumen penilaian pertumbuhan ritel dari 5 indikator memiliki nilai loading faktor di atas 0,5 yang menunjukkan bahwa seluruh item pernyataan dalam instrument pertumbuhan valid dalam mengukur variabel Kondisi Pertumbuhan ritel. Hasil penelitian diharapkan dapat meningkatkan keberlanjutan usaha dan pertumbuhan usaha sub sektor produk fashion ritel pasar tradisional.

**Key words:** instrumen, penilaian kinerja, UKM Ritel, pertumbuhan, pasar tradisional

---

## PENDAHULUAN

Indonesia memiliki pasar ritel tradisional yang sangat banyak, dan tersebar hampir disetiap lokasi. Di kota besar maupun daerah. Pasar tradisional tumbuh sejak zaman nenek moyang. Sampai saat ini masih tetap eksis. Keberadaan pasar tradisional memberikan efek kehidupan ekonomi masyarakat. Bukan hanya pada masyarakat pedagang ritel itu sendiri, tetapi juga berkontribusi pada perekonomian wilayah setempat.

Sebagaimana Setyobudi, 2007 menemukan bisnis ritel memberikan kontribusi dalam perekonomian suatu Negara dan memiliki pangsa pasar yang cukup besar. Untuk itu menjadi tanggung jawab dari berbagai pihak baik swasta, maupun pemerintah. Melalui peraturan Presiden No. 112 tahun 2007 tentang Penataan dan Pembinaan Pasar Tradisional, Pusat Perbelanjaan dan Toko Modern dimaksudkan untuk menciptakan kesaling serasian, saling memerlukan, saling memperkuat serta saling menguntungkan antara pasar tradisional dan pasar modern.

Berdasarkan ketentuan Perpres tersebut, pengaturan tentang zonasi pasar tradisional dan pasar modern merupakan urusan wajib daerah otonom yang dalam hal ini menjadi urusan Kabupaten/Kota. Pemerintah Kabupaten/Kota lah yang bertanggungjawab dalam pemberian izin usaha pasar modern, maupun pasar tradisional. Dengan demikian perlindungan pasar tradisional telah dilakukan.

Kenyataan menunjukkan tingkat persaingan bisnis di pasar tradisional untuk produk fashion semakin kondusif, peritel menghadapi pesaing yang bukan hanya diantara pasar ritel yang itu sendiri tetapi gempuran pasar moderen yang semakin marak, bahkan online shopping pun telah memberikan efek pada kemajuan dan keberlanjutan usaha. Bahkan banyak peritel yang tidak dapat melangsungkan kegiatannya. Kondisi ini tidak terlepas dari kinerja usaha yang buruk. Nandakumar *et al.*, (2010). berpendapat suatu perusahaan memberikan keunggulan kompetitif jika mampu meningkatkan kinerja. Pengelolaan kinerja diperlukan bagi suatu organisasi, supaya mampu mengidentifikasi keunggulan dan keterbatasan perusahaan dalam persaingan masa mendatang; Sejalan dengan hal tersebut setiap usaha dalam bidang apapun sangat penting untuk melakukan pengukuran kinerja. Perubahan perilaku salah satu kunci efektivitas kinerja dan meningkatkan visibilitas kinerja. "Mengukur" yakni proses-cara-kinerja Swartling & Poksinska (2013). Saat ini, pengukuran kinerja dan praktek kinerja manajemen adalah hal umum di semua sektor industri dan perdagangan, termasuk sektor publik (Umit Bititci dkk., 2012). Banyak penelitian tentang pengukuran

kinerja yang berorientasi pada manajemen berbagai model pengukuran kinerja (Pietro Michelia dan Luca Mari, 2014), (Xenophon Koufterosa dkk., 2014), (Steven A. Melnyka dkk., 2014), (Cristian-Ionut dkk., 2014; Joanna L.Y. Ho dkk., 2014).

Untuk itu penting bagi peritel menyelaraskan faktor –faktor yang menentukan kinerja usaha melalui penilaian kinerja yang strategis. Hasil penelital Adeoye *et al* (2012) bahwa penilaian kinerja dapat meliputi: efektifitas, efisiensi, peningkatan penjualan dan pencapaian tujuan perusahaan., growth share yang diukur melauai pertumbuhan penjualan dan porsi pasar. Selain itu Peneliti menganjurkan pertumbuhan penjualan (*sales growth*), pertumbuhan tenaga kerja (*employment growth*), pertumbuhan pendapatan (*income growth*) dan pertumbuhan pangsa pasar (*marketshare growth*) sebagai penentu kinerja perusahaan kecil yang paling penting Bellavance, *et al.*, (2013). Penilaian kinerja subjektif diartikan sebagai penilaian/judgment yang didasarkan pada kesan-kesan personal atasan yang tidak dapat dikuantifikasi (Bol, 2011). Tidak ada ukuran yang paling layak dalam memberikan penilaian ukuran kinerja. Pengukuran objektif dapat dilengkapi dengan pengukuran subjektif ( Breuer *et al.*, 2013). Beberapa penelitian sebelumnya mengakui bahwa kedua model penilaian kinerja tersebut justru tidak saling meniadakan melainkan saling melengkapi. Merupakan hal yang penting dalam menyusun instrumen berdasarkan faktor pertumbuhan di sektor ritel fashion di pasar tradisional di kota Tangerang, Tangerang Selatan maupun di kabupaten

Tangerang. Untuk itu tujuan dari penelitian ini adalah: 1) dapat merancang suatu pemetaan kinerja usaha ritel fashion di pasar Tradisional, 2) rancangan instrumen penilaian kinerja berdasarkan aspek pertumbuhan. 3) mampu menyusun instrumen dengan justifikasi para ahli, 4) instrumen penilaian kinerja dapat terstandar digunakan secara nasional dalam mengukur dan meningkatkan keberlanjutan usaha sektor ritel.

## TINJAUAN PUSTAKA

### Model Penilaian Kinerja

Banyak model kinerja berhasil dibuat para akademisi dan praktisi, dimana model tersebut mampu memotret kinerja secara keseluruhan. Tiga di antaranya adalah: Balanced Scorecard Kaplan dan Norton, (1996), Integrated Performance Measurement System (IPMS) Bititci et al, (1997), dan SMART System dari Wang Laboratory, Inc.. Usaha kecil menengah membutuhkan sistem pengukuran kinerja sederhana yang dapat memberikan manajemen. Kenyataannya, usaha kecil tidak memiliki sumber daya yang dibutuhkan untuk melaksanakan model yang kompleks dan tidak benar-benar membutuhkan model yang kompleks (McAdam 2000;). Selanjutnya, Neely (2010) menawarkan kerangka kerja kinerja, "prisma kinerja", disebut sebagai "sentral stakeholder". Peneliti menganjurkan pertumbuhan penjualan (*sales growth*), pertumbuhan tenaga kerja (*employment growth*), pertumbuhan pendapatan (*income growth*) dan pertumbuhan pangsa pasar (*marketshare growth*) Bellavance, et al., (2013). Camison dan Lopez (2010) menunjukkan perusahaan kecil dan menengah yang mengoptimalkan sumber daya finansial mampu meningkatkan kemampuan bersaing. Tanpa

adanya penilaian kinerja yang kompleks, maka akan sulit untuk melihat apakah perusahaan tersebut telah sukses untuk mewujudkan tercapainya tujuan perusahaan dan meningkatkan peningkatan kinerja dari segala aspek. Adityo (2012) penilaian kinerja perusahaan di Indonesia masih didominasi dengan proses penilaian *performance* secara konvensional, yakni hanya berfokus pada perspektif segi keuangan semata tanpa memperhitungkan perspektif-perspektif lainnya pada hal sangat penting juga untuk dilakukan penilaian secara *continous*.

**Tabel 1 Model Penilaian Kinerja Berdasarkan Pertumbuhan**

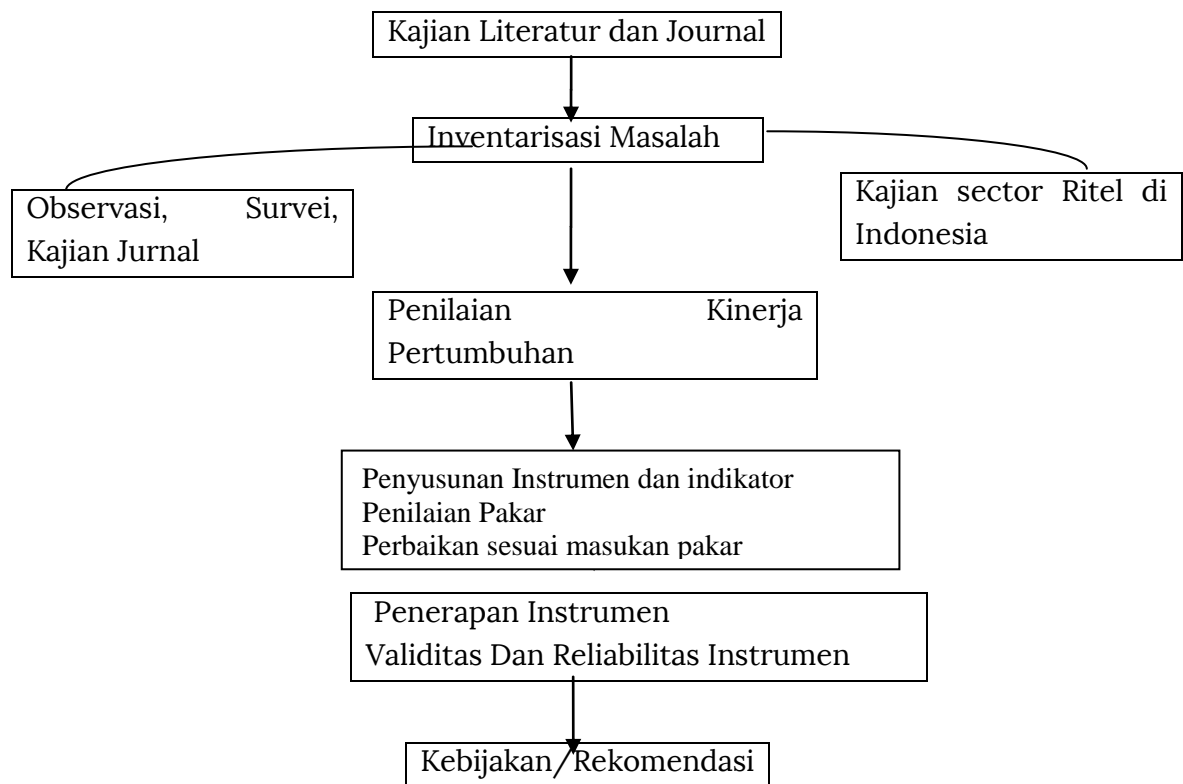
Model Penilaian kinerja berdasarkan tingkat pertumbuhan	
Pertumbuhan penjualan meningkat	Kondisi pertumbuhan penjualan setiap tahun yang diperoleh suatu usaha, sehingga dapat dilakukan perbandingan antara penjualan saat ini dengan penjualan sebelumnya.
Pertumbuhan modal meningkat	Kondisi pertumbuhan modal setiap tahun yang dimiliki pemilik usaha, dapat dilakukan perbandingan antara tahun berjalan dengan tahun sebelumnya
Penambahan tenaga kerja setiap tahun	Kondisi pertumbuhan tenaga kerja setiap tahun yang terdapat pada suatu usaha, dapat dibandingkan dengan tahun sebelumnya
Pertumbuhan pasar dan pemasaran semakin baik	Kondisi pertumbuhan pasar dan pemasaran setiap tahun yang diperoleh suatu usaha, dapat dibandingkan dengan tahun sebelumnya
Pertumbuhan keuntungan/laba usaha semakin baik	Kondisi pertumbuhan keuntungan atau laba usaha setiap tahun yang diperoleh suatu usaha, dapat dibandingkan dengan laba usaha di tahun sebelumnya.

Sumber: hasil olahan beberapa jurnal dan artikel

### Kerangka Berpikir

Hal yang paling penting bagi peritel adalah mempertahankan meningkatkan kinerja toko ritelnya, ini sangat tergantung dari bagaimana menempatkan posisinya lebih dari posisi pesaing. Melalui faktor pertumbuhan diharapkan dapat meningkatkan kinerja ritel di toko ritel fashion di pasar tradisional Tangerang. Secara sistematis model penelitian dapat digambarkan sebagai berikut:





Gambar 1 Model Penelitian

## METODOLOGI

Penelitian ini bertujuan mengkaji dan menganalisis permasalahan seputar pengembangan instrumen penilaian kinerja pertumbuhan UKM Ritel melalui beberapa tahapan:

1. Membuat pemetaan kondisi kinerja UKM Ritel produk fashion di berbagai Pasar Tradisional
2. Membuat rancangan instrumen penilaian kinerja pada usaha eceran dengan katagori produk fasjhion yang dijual di pasar Tradisional
3. Membuat model rancangan instrumen validitas isi berdasarkan justifikasi ahli (*expert judgement*).
4. Membuat model instrumen penilaian kinerja untuk uji coba.

Penelitian dilakukan pada usaha ritel produk fashion dipasar tradisional yaitu: pasar Tradisional yaitu: pasar Bandeng, Malabar, pasar Anyer, Serpong, Pasar BSD,

Kelapa Dua, Sinpasa, Modern land, Paramount, Bonang, Cipadu, Ciputat, Bintaro, Cikupa, Kemis, dan lainnya yang tersebar di kota Tangerang, Tangerang Selatan, dan Kabupaten Tangerang Banten, yang dilakukan melalui survey. Dengan menggunakan sampel dengan teknik area dan conveniense sampling sebanyak 400 pedagang ritel dari 10 lokasi ritel, dipilih kurang lebih 20 peritel pada masing-masing toko ritel fashion di Tangerang. Pengembangan indikator dari faktor eksternal (terlampir). Pengumpulan data menggunakan kuesioner dengan format 1 sampai 7 yaitu Sangat tidak setuju sampai sangat setuju sekali, selanjunya Instrumen yang digunakan untuk memperoleh data dalam penelitian ini harus diuji validitas dan reliabilitasnya. Sebagaimana dalam aktivitas penelitian, bahwa penelitian ini bertujuan untuk mengembangkan instrumen penilaian kinerja UKM

pendidikan tinggi, maka analisis data yang digunakan pada penelitian ini tidak lain dari analisis untuk menguji validitas dan reliabilitas yang telah diuraikan di atas. Perangkat lunak yang digunakan untuk analisis itu adalah LISREL 8.8.

### Uji-Coba Instrumen Penilaian Kinerja Pertumbuhan

Pada ujicoba penilaian kinerja diperoleh hasil:

## PEMBAHASAN

Tabel 2. Hasil KMO Penilaian Kinerja

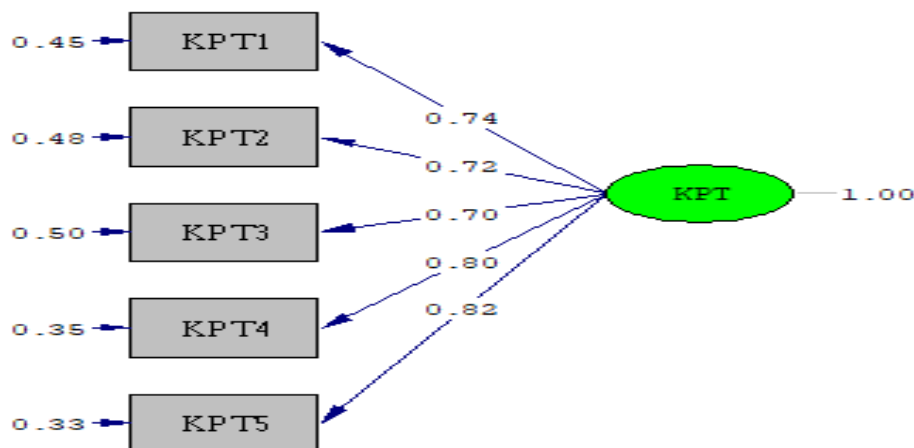
			Kinerja Pertumbuhan		
P	Muatan	CITC	P	Muatan	CITC
KP1	0,609	0,765	KPT1	0,866	0,805
KP2	0,635	0,725	KPT2	0,854	0,795
KP3	0,643	0,716	KPT3	0,887	0,774
			KPT4	0,845	0,838
			KPT5	0,822	0,848
KMO = 0,627			KMO = 0,852		
Bartlett p = 0.000			Bartlett p = 0.000		
Cronbach = 0,576			Cronbach = 0,869		

Variabel Kondisi Pertumbuhan bergerak dari 0,822 sampai dengan 0,887, atau lebih besar daripada 0,500, sehingga semua butir pernyataan tergolong valid. Dalam penelitian ini, Kondisi Pertumbuhan terdiri dari 5 indikator.

Berikut adalah hasil uji spesifikasi model analisis CFA untuk instrument pada variabel Kondisi Pertumbuhan:

### Gambar 2. Spesifikasi Model CFA Variabel Kondisi Pertumbuhan

Berdasarkan gambar model CFA di atas, semua indikator memiliki nilai loading faktor yang lebih tinggi dari 0,5 yang menunjukkan bahwa seluruh item pernyataan tersebut valid dalam mengukur Variabel Kondisi Pertumbuhan. Nilai loading faktor masing-masing indikator dapat dilihat pada tabel berikut:



Chi-Square=26.73, df=5, P-value=0.00006, RMSEA=0.104

Tabel 3 Hasil uji validitas instrument Variabel Kondisi Pertumbuhan

Indikator	Loading Factor	Cut Value	Validitas
KPT1	0,740	0,5	Valid
KPT2	0,720	0,5	Valid
KPT3	0,700	0,5	Valid
KPT4	0,800	0,5	Valid
KPT5	0,820	0,5	Valid

Selanjutnya berdasarkan hasil perhitungan nilai CR dan AVE sebagai alat untuk mengukur reliabilitas instrument pada Variabel Kondisi Pertumbuhan, diperoleh hasil bahwa instrument pada Variabel Kondisi Pertumbuhan ini memiliki nilai AVE

> 0,5 dan CR > 0,7. Hal ini menunjukkan bahwa instrument pada Variabel Kondisi Pertumbuhan ini cukup handal dalam mengukur Variabel Kondisi Pertumbuhan.

Tabel 4. Hasil uji Reliabilitas instrument Variabel Kondisi Pertumbuhan

Variabel	Indikator	$\lambda$	Validitas	AVE	CR	Reliabilitas
Kondisi Pertumbuhan	KPT1	0,740	Valid	0,574	0,870	Reliabilitas
	KPT2	0,720	Valid			
	KPT3	0,700	Valid			
	KPT4	0,800	Valid			
	KPT5	0,820	Valid			

## PENUTUP

### Simpulan

Melalui hasil analisis dan pembahasan penelitian maka dapat dibuat beberapa kesimpulan, yaitu:

Berdasarkan penilaian variabel Kondisi Pertumbuhan menunjukkan bahwa dari 5 indikator dalam variabel Kondisi Pertumbuhan memiliki nilai loading faktor di atas 0,5 yang menunjukkan bahwa seluruh item pernyataan dalam instrument variabel Kondisi Pertumbuhan valid dalam mengukur variabel Kondisi Pertumbuhan..

### Saran

Pernyataan yang dapat dipertahankan berdasarkan hasil uji validitas dan reliabilitas pada penelitian ini masih memungkinkan untuk penambahan

pernyataan pertumbuhan, perlu dilakukan untuk diuji lebih lanjut.

Selain uji penilaian kinerja masih memungkinkan penambahan variable lain seperti daya saing dan pertumbuhan bisnis untuk memperkuat implementasi penilaian kinerja bagi bisnis ritel.

## DAFTAR PUSTKA

- Adeoye, Abayomi Olarewaju & Elegunde, Ayobami Folarin (2012). Impacts of External Business Environment on Organisational Performance in the Food and Beverage Industry in Nigeria. *British Journal of Arts and Social Sciences* ISSN: 2046-9578.
- Aditiyo, Marhenda. 2012. *Evaluasi Penerapan Balanced Scorecard*

- Sebagai Sistem Pengukuran Organisasi. Dalam Jurnal Program Magister Akuntansi Fakultas Ekonomika dan Bisnis Universitas Gadjah Mada.
- Bellavance F, Landry, S & Schiehl, E 2013, „Procedural Justice in Managerial Performance Evaluation: Effect of Subjectivity, Relationship Quality, and Voice Opportunity“, *The British Accounting Review*, 45, 149-166.
- Bol, J. C. (2011), “The determinants and performance effects of managers' performance evaluation biases,” *The Accounting Review*, 86(5), 1549-157
- Breuer, K., Nieken, P., and D. Sliwka (2013), “Social ties and subjective performance evaluations: An empirical investigation,” *Review of Managerial Science*, 7(2). 141-157.
- Byrne, Barbara M. (1998). *Structural equation modeling with LISREL, PRELIS, and SIMPLIS: basic concepts, applications, and programming*. Mahwah, New Jersey: Lawrence Erlbaum Associates, Publishers.
- Camison, Cesar, & Lopez Ana Villar. 2010. *Effect of SMEs International Experience on Foreign Intensity and Economic Performance: the Mediating Role of Internationally Exploitable Assets and Competitive Strategy*, *Journal of Small Business Management*, 48(2). Pp 116151.
- Chin, W. (1998). Issues and opinions on structural equation modeling. *MIS Quarterly*, 22(1), pp. 7-16
- McAdam, R. and McKeown, M. (1999), “Life after ISO 9000: an analysis of the impact of ISO 9000 and total quality management on small business in Northern Ireland”, *Total Quality Management*, Vol. 10 No. 2, hal. 229
- Micheli, P., dan A. Neely. 2010. Performance Measurement in the Public Sector in England. *Public Administration Review* (July/August 2010):10.
- Munizu, Musran, 2010, Pengaruh Faktor-Faktor Eksternal dan Internal Terhadap Kinerja Usaha Mikro dan Kecil (UMK) di Sulawesi Selatan, *Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan* 12, 33-41.
- Nandakumar, M.K; Abby Ghobadian & Nicholas O'Regan. (2010). *Bussiness-Level Strategy and Performance : The Moderating Effect of Environment and Structure*. *Manajement Decision*, 48, 6, 907-939.
- Kaplan, Robert S. & Norton, David P. 2007 , *Using The Balanced Scorecard As A Strategic Management System*, *Harvard Business Review*,
- Pietro Michelia, dan Luca Mari. 2014. The theory and practice of performance measurement: *Management Accounting Research* 147-156.
- Rodhiah dan Zahrida (2016)” *Internal Performance Measurement Model for Small Retailers*”. *proceeding ICONLEE Muhammadiyah Metro Lampung*, Nop 12-13, 2016 hal 43.
- Rodhiah dan Zahrida Wiryawan (2015), *Rancangan Model Keunggulan Bersaing Usaha Kecil Ritel Dalam Meningkatkan Kinerja (Studi Pada Ritel Tradisional Dan Moderen Di Kabupaten Tangerang*, Laporan hibah bersaing dikti.
- Setyobudi, Andang 2007, *Peran Serta Bank Indonesia dalam Pengembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah*



(UMKM),  
Buletin Hukum Perbankandan Kebank  
sentralan 5, 29-35

Swartling, Dag & Poksinska, Bozena (2013).  
*Management Initiation of  
Continuous Improvement from a  
Motivational Perspective*. Journal of  
Applied Economics and Business  
Research JAEBR, 3 (2): Pp.81-94.

Temtime, Zelealem T., and J. Pansiri, 2004,  
Small Business Critical  
Success/Failure Factors in  
Developing Economies: Some  
Evidence From Botswana, *American  
Journal of Applied Sciences* 1, 18-25

Umit Bititci, P. G., V. Dörfler, dan S.  
Nudurupati. 2012. Performance  
Measurement:

Challenges for Tomorrow. *International  
Journal of Management Reviews* Vol.  
14 (2012):22.