

KPI With Balanced ScoreCard

Perubahan lingkungan bisnis seringkali sulit untuk diantisipasi, karena berjalan tidak linier. Sehingga ketidakpastian tersebut justru menjadi kepastian yang sering terjadi. Untuk mengurangi factor turbulensi perlu ada ukuran-ukuran kunci atau Key Performance Indicator (KPI) yang dapat memberkan panduan bagi kegiatan di perusahaan.

Key Performance Indicator (KPI) sebagai unsur yang sangat terpenting dalam sistem manajemen kinerja merupakan jantung dalam siklus performance management, berupa Performance Planning, Performance Coaching & Performance Appraisal. Seorang karyawan akan konsentrasi dalam bekerja bila mengetahui dengan jelas KPI-nya.

Dengan KPI pula seseorang dapat mengetahui area di mana ia harus bekerja dan menghasilkan output sesuai dengan target yang telah disepakati. KPI juga merupakan alat komunikasi atasan dengan bawahan berlangsung serta alat komunikasi keinginan perusahaan ke semua lini organisasi.

KPI seharusnya bukan hanya mencerminkan target yang harus dicapai. KPI juga sebaiknya secara eksplisit menyatakan kemampuan proses yang harus dicapai, sehingga target perusahaan juga tercapai. Melalui pendekatan proses maka keterkaitan antar divisi atau departemen menjadi suatu jawaban mutlak keberhasilan berbagai metode sistem manajemen kinerja.

Pelatihan ini juga dilakukan secara gamblang sehingga mudah dimengerti karena dikembangkan berdasarkan pengalaman praktis di perusahaan. Model pembelajaran yang berhasil akan menjadi pola dalam pelatihan ini.

Tujuan dan Manfaat Pelatihan

Workshop ini didesain untuk memandu para peserta mengidentifikasi key performance indicators secara optimal, berdasar job des dan tugas yang telah menjadi tanggung jawabnya. Didalamnya juga akan diuraikan mengenai cara mengukur dan memonitor pencapaian KPI serta target kinerja yang telah ditetapkan.

Materi

1. Analisis lingkungan bisnis
2. Analisis Portofolio Perusahaan
3. Menjembatani target organisasi dengan target individu
4. Menuangkan target kinerja perusahaan ke level divisi/departemen.
5. Metode untuk mengidentifikasi KPI dari beragam peran dalam organisasi.
6. Merancang dan menetapkan Individual Performance Scorecard berlandaskan pada perusahaan dan departemen scorecard
7. Merancang strategi mapping dan sasaran kinerja perusahaan dengan pendekatan balanced scorecard.
8. Menggunakan pendekatan integrasi untuk meningkatkan kinerja perusahaan : corporate, departemen and individual scorecard

Metode Pelatihan

1. Pemaparan materi menggunakan modul yang disesuaikan dengan output/ tujuan pelatihan ini.
2. Penyampaian materi diberikan dengan metode pengalaman, sehingga dapat sesuai dengan kondisi lingkungan kerja di perusahaan Anda.

3. Pemaparan materi menggunakan media Visual, Auditory, dan Kinesthetic peserta.
4. Penyampaian materi untuk menciptakan persepsi baru yang dapat merubah mindset dan pemahaman peserta pelatihan.

Fasilitator

Eko Supriyatno SE, MM, Mtb

Beliau adalah lulusan dari PPM Institute dengan konsentrasi pada Manajemen. Saat ini masih aktif sebagai entrepreneur Tabloid Wanita Indonesia. Ia adalah mantan direktur LP3I MTC dan Managing Director LP3I entrepreneur Center. Selain itu beliau adalah seorang instruktur/trainer/speaker pada berbagai workshop dan training di bidang sumber daya manusia dan pemasaran. Sebelumnya, beliau telah sukses sebagai praktisi, terbukti dari berbagai posisi yang pernah disandangnya. Posisi Assistant Manager di PT Astra International pernah dipegangnya, serta posisi Business Manager di PT Wicaksana Overseas International Tbk. Selain itu beliau pernah bekerja sebagai direktur training LP3I (lembaga pendidikan ternama). Beberapa proyek yang pernah ditanganinya adalah *Creating KPI With Balanced Scorecard (BSC)*, *Penyusunan Job Description*, *Pengembangan dan Desain Organisasi*, *strategi SDM*, *Pengembangan Peran Baru SDM* di berbagai perusahaan retail, *Fast Moving Consumer Good (FMCG)*, pelayaran, Penerbangan, Perusahaan Energi (anak perusahaan PLN) dan Lembaga Keuangan. Tak diragukan lagi bahwa beliau sangat piawai dalam mengemukakan formulasi-formulasi baru di bidang SDM, Marketing dan Strategi yang bersifat praktis. Beberapa training yang seringkali dibawakan adalah *Negotiating skills*, *KPI With Balanced Scorecard*, *Time Management*, *Marketing Intelligence*, *Effective Marketing for Your Company*, *Metode dan Teknik Penyusunan SOP*, *Smart Selling*, *Managing HR for Beginner*, *Recruitment Handbook* dan lain-lain