



FULLSTACK INTENSIVE BOOTCAMP

Data Analyst

MySkill

# How to Measure Business Performance

Oleh: Devita Eka Ratriningrum

---

JOIN THE BEST UPSKILLING COMMUNITY  
WITH ME at [myskill.id/bootcamp](https://myskill.id/bootcamp)

MINI PORTOFOLIO

# Course Summary



Untuk mengukur performa suatu bisnis atau perusahaan kita dapat menggunakan metrik sebagai standar pengukuran untuk digunakan sebagai ukuran terukur untuk memantau dan menilai keberhasilan atau kegagalan berbagai proses bisnis yang telah dilalui.

Contoh penggunaan metrics:

1. Metriks untuk **personal**:

Pada tahun ini siswa A ingin menurunkan berat badannya. Salah satu metriknya adalah diakhir tahun ini berat badan siswa A adalah 65kg.

2. Metriks untuk **Bisnis**:

Perusahaan X mengalami pertumbuhan pada tahun ini. Salah satu metriknya adalah jumlah pelanggan tahun ini mengalami penambahan mencapai 1.000 pelanggan.



# 1. Metriks Bisnis

Ada beberapa step yang dapat dilakukan untuk mengukur performa suatu bisnis, yaitu:

1. Menentukan goals atau tujuan yang ingin dicapai
2. Menyusun KPI
3. Menentukan metrics yang cocok untuk digunakan
4. Lacak dan ukur dari data yang telah dihasilkan

Contoh beberapa metrics penting dalam beberapa bidang, contohnya :

## 1. Bidang Pelanggan

- Total Users, merupakan total pelanggan
- New Users, merupakan pelanggan baru yang diperoleh
- Active Users, merupakan pelanggan yang aktif menggunakan layanan dalam periode tertentu
- Transacting Users, merupakan pelanggan yang melakukan transaksi
- Tenure, merupakan waktu yang dihabiskan pelanggan dalam menggunakan layanan
- Churn rate, merupakan pelanggan yang tidak lagi menggunakan layanan

# 1. Metriks Bisnis

## 2. Bidang Marketing

- User Funnel, merupakan langkah yang diambil oleh pelanggan ketika pertama kali mencari tahu mengenai produk hingga melakukan konversi produk.
- Conversion Rate, merupakan total pelanggan yang melakukan transaksi
- Cost per Acquisition (CPA), merupakan total pengeluaran yang dikeluarkan untuk pelanggan baru
- Click-through-rate (CTR), merupakan frekuensi iklan, tautan atau situs web yang diklik oleh pelanggan dan dibandingkan dengan jumlah impression

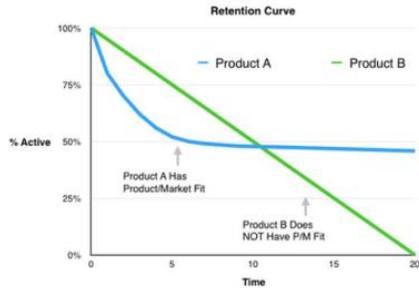
## 3. Bidang Finance

- Gross Merchandise Value (GMV), merupakan volume produk yang dijual melalui platform pelanggan ke pelanggan atau platform e-commerce
- Average Basket Size (ABS), merupakan jumlah produk yang terjual dalam satu pembelian
- Revenue, merupakan jumlah pendapatan yang dihasilkan oleh penjualan barang atau jasa yang terkait dengan operasi utama suatu perusahaan
- Profit Margin, merupakan persentase penjualan atau pendapatan yang telah berubah menjadi keuntungan

# 1. Metriks Bisnis

## 4. Bidang Produk

- Produk Market Fit, merupakan metrics yang digunakan untuk mengontrol apakah produk akan bertahan atau tidak di pasaran



Berdasarkan gambar dari sebelah kiri, dapat disimpulkan bahwa **Produk A** mempunyai produk fit yang stabil dibandingkan dengan **Produk B**.

## 2. Key Performance Indicator (KPI)

KPI merupakan nilai terukur yang menentukan efektifitas karyawan dan tim dalam bekerja secara fokus. Selain digunakan untuk menentukan efektifitas karyawan, KPI juga dapat digunakan untuk melihat perkembangan suatu bisnis dengan ditetapkan strategi, target serta tujuan yang ingin dicapai oleh suatu perusahaan.

Ada beberapa macam tipe KPI, yaitu:

1. Kuantitatif, merupakan metrik yang hanya diukur dengan angka  
*Contoh: Laba, Pendapatan*
2. Kualitatif, merupakan metrik yang cenderung didasarkan pada sifat proses atau kepurusan bisnis tertentu  
*Contoh: Statistaction Index*
3. Leading, merupakan metrik yang digunakan untuk mengukur trend dimasa yang akan datang  
*Contoh: Active User*
4. Lagging, merupakan metrik yang membutuhkan waktu sebelum dampak dapat diukur  
*Contoh: Conversion Rate*



# 3. Objectives and Key Result (OKR)

OKR merupakan tujuan secara objective yang dibuat secara deskriptif, terdaftar dan semenantang mungkin.

Pada umumnya, OKR akan digunakan oleh suatu perusahaan dengan tujuan merefleksikan prioritas dan kemampuan para karyawan yang akan berdampak di kemudian hari.

OKR mempunyai 2 komponen dan karakteristik, yaitu:

**1. Objective**, merupakan goal atau tujuan yang ingin dicapai

Karakteristik:

- Kualitatif
- Sederhana (mudah dimengerti)
- Menginspirasi dan memotivasi

**2. Key Result**, merupakan metrics yang akan digunakan untuk mengukur suatu progress

Karakteristik:

- Kuantitatif
- Jelas terstruktur
- S.M.A.R.T (Specific, Measurable, Achievable, Relevant, and Time-bound)



## 2. Key Performance Indicator (KPI)

Terdapat beberapa proses dalam pembuatan OKR, yaitu:

1. **Objective**, menentukan strategi sesuai dengan goal atau tujuan yang ingin dicapai
2. **Key Result**, menentukan progress yang dapat diikuti untuk mencapai tujuan
3. **Evaluasi**, merupakan penilaian terhadap OKR yang sudah dibuat apakah memadai dan dapat dinilai
4. **Penyesuaian**, merupakan negosiasi apakah ada perubahan dalam OKR yang sudah dibuat
5. **Menandai Proses OKR**
6. **Melaporkan Proses**
7. **Menilai OKR**

# Perbedaan KPI dan OKR

	KPI	OKR
<b>Objective</b>	Goals dibuat secara terukur dalam jangka waktu Panjang untuk mengetahui keuntungan secara finansial	Goals dibuat secara objective yang berisikan hal-hal strategis yang ingin dilakukan
<b>Tendency</b>	Goals dibuat untuk menentukan dan mengukur goals operasional sebelumnya untuk stabilitas perubahan	Goals dibuat dengan tujuan untuk perubahan
<b>Time – Scope</b>	Goals dibuat dengan waktu yang lebih lama, umumnya tahunan	Goals dibuat dengan ketentuan waktu, umumnya per quarter
<b>Direction</b>	Goals yang telah dibuat akan diatur dan dikomunikasikan oleh manajemen	Goals yang telah dibuat akan disusun dan diatur oleh atasan dan karyawan dalam tim



# Persamaan KPI dan OKR

1. Ditunjukkan melalui metrik
2. Kinerja yang diharapkan, OKR secara strategis dan KPI secara operasional
3. Membantu melakukan monitoring keberjalanan kinerja karyawan
4. Sebagai pengukuran keberhasilan organisasi



# Follow me!

LinkedIn : [linkedin.com/in/ratriiratri](https://www.linkedin.com/in/ratriiratri)

Bootcamp Data Analysis  
by @myskill.id

