

## ABSTRAK

Menjamurnya perusahaan ritel yang ada di Indonesia pada umumnya dan di Kabupaten Grobogan pada khususnya, menjadikan persaingan dalam hal menjual produk menjadi sengit. Ditambah dengan semakin kritisnya konsumen dalam membuat keputusan dalam pembelian produk. Baik tidaknya suatu perusahaan ini dapat dilihat melalui pendekatan *balance scorecard* yang meliputi aspek keuangan maupun non keuangan, yaitu perspektif keuangan, pelanggan, bisnis internal dan pembelajaran dan pertumbuhan. Variabel teknologi informasi, kemampuan perusahaan memilih produk yang akan dijual, serta kinerja manajemen rantai pasokan pada perusahaan ritel akan sangat mempengaruhi kinerja perusahaannya.

Metode yang akan digunakan dalam penelitian ini ada metode analisis *Structural Equation Model* (SEM) yang akan dioperasikan melalui aplikasi AMOS. Data yang digunakan adalah data primer yang akan diperoleh melalui kuesioner yang diberikan pada setiap perusahaan ritel di Kabupaten Grobogan. Jumlah sample yang digunakan berjumlah 100 responden.

Berdasarkan analisis yang telah dilakukan, dapat disimpulkan bahwa perusahaan ritel di Kabupaten Grobogan telah menggunakan ketiga variabel tersebut dengan baik guna meningkatkan kinerja perusahaan dilihat dari keempat perspektif *balance scorecard*. Hanya pada tiga hipotesis yang memperoleh *probability label* diatas 5%. Serta pada pengujian kelayakan model SEM pada sector GFI dan AGFI mendapat nilai marjinal.

Kata kunci : *balance scorecard, kinerja, ritel, SCM, teknologi informasi, SEM*