

**Pengembangan model bisnis syafitri gallery: perumusan standar profit formula dan penambahan media promosi guna meningkatkan kinerja penjualan = Business model development of syafitri gallery standard profit formulation and improvement of promotion media to increase sales performance / Anis Dwiyanti**

Anis Dwiyanti, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=20433993&lokasi=lokal>

---

Abstrak

Tesis ini membahas tentang business coaching yang dilakukan penulis selaku coach terhadap Syafitri Gallery, sebuah UMKM yang memproduksi pakaian bordir dengan nuansa etnik Indonesia. Tujuan coaching ini adalah untuk mengembangkan model bisnis Syafitri Gallery dengan membuat perumusan standar profit formula dan menambahkan media promosi berupa website guna meningkatkan kinerja penjualannya. Metode yang digunakan dalam penelitian adalah analisis data kualitatif. Pada akhir periode pelaksanaan business coaching, UMKM telah memiliki standar profit formula yang terdiri dari standard costing per unit dan penggunaan cost volume profit analysis untuk mengetahui titik impas dan mencapai target laba. Selain itu, Syafitri Gallery sudah memiliki desain website akan tetapi belum diluncurkan. Keberhasilan strategi pengembangan bisnis terhadap kinerja penjualan belum dapat diukur.

.....

This thesis is a business coaching conducted by the author as a coach to Syafitri Gallery, an SME that produces clothes with Indonesia ethnic embroidered. The purpose of this study is to improve the SME's business model by standard profit formulation and improvement of promotion media in form of website to increase sales performance. Method used in this thesis is qualitative data analysis. At the end of business coaching, SME has successfully found standard profit formulation which are consist of standard costing of unit cost and appliance cost volume profit analysis to determine break even point and achieve the target profit. Moreover, Syafitri Gallery already has a web design but has not launched yet. Business development strategy success of sales performance is not able to be measured yet.