

Analisis proses bisnis, formulasi model bisnis, dan penghitungan harga pokok produksi (business coaching pada PT. Isra Presisi Indonesia) = Business process analysis business model formulation and cost of goods manufactured calculation (business coaching at PT. Isra Presisi Indonesia) / Michael Evan

Michael Evan, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=20446551&lokasi=lokal>

---

Abstrak

<b>ABSTRAK</b><br>

Tesis ini merupakan hasil penelitian dan analisa dari proses business coaching yang dilakukan pada PT. Isra Presisi Indonesia PT. IPI yang berlokasi di Lippo Cikarang dengan melakukan wawancara dan observasi secara langsung kepada pemilik UKM. Permasalahan pertama yang ditemukan adalah belum adanya alur proses bisnis yang jelas atas seluruh kegiatan yang terdapat di PT. IPI. Kemudian permasalahan yang ditemukan berikutnya adalah belum adanya model bisnis yang jelas atas sumber daya dan strategi yang dimiliki, serta pemaparan value proposition yang ingin ditawarkan oleh PT. IPI pada konsumennya. Dari analisa proses bisnis, ditemukan bahwa permasalahan UKM di bidang keuangan yang saat ini sedang dihadapi oleh perusahaan adalah bahwa PT. IPI masih belum memiliki Harga Pokok Produksi HPP untuk produk yang selama ini mereka buat. Selama ini perusahaan melakukan penetapan harga jual untuk produk yang diproduksi hanya didasarkan pada harga kompetitor, kecepatan penyelesaian produk serta kerumitannya, sehingga penetapan harga jual untuk produk selama ini tidak didasarkan pada perhitungan biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan untuk melakukan pembuatan produk mulai dari material mentah, pemrosesan material dengan menggunakan mesin, serta biaya-biaya lain yang dikeluarkan perusahaan hingga produk jadi. Tujuan dari business coaching ini adalah melakukan analisa proses bisnis, formulasi model bisnis kanvas, serta melakukan penghitungan HPP. Tujuan dari dilakukannya penghitungan HPP adalah agar PT. IPI dapat menetapkan harga jual untuk produk yang mereka produksi secara tepat dan didasarkan pada seluruh biaya produksi yang telah dikeluarkan oleh perusahaan Full Costing . Dalam penelitian ini, penghitungan HPP akan dilakukan pada tiga produk utama yang paling sering diproduksi oleh PT. IPI yaitu produk precision parts jenis Die Blank, Punch Blank, dan Die Forming. Tesis ini merupakan hasil penelitian dan analisa dari proses business coaching yang dilakukan pada PT. Isra Presisi Indonesia PT. IPI yang berlokasi di Lippo Cikarang dengan melakukan wawancara dan observasi secara langsung kepada pemilik UKM. Permasalahan pertama yang ditemukan adalah belum adanya alur proses bisnis yang jelas atas seluruh kegiatan yang terdapat di PT. IPI. Kemudian permasalahan yang ditemukan berikutnya adalah belum adanya model bisnis yang jelas atas sumber daya dan strategi yang dimiliki, serta pemaparan value proposition yang ingin ditawarkan oleh PT. IPI pada konsumennya. Dari analisa proses bisnis, ditemukan bahwa permasalahan UKM di bidang keuangan yang saat ini sedang dihadapi oleh perusahaan adalah bahwa PT. IPI masih belum memiliki Harga Pokok Produksi HPP untuk produk yang selama ini mereka buat. Selama ini perusahaan melakukan penetapan harga jual untuk produk yang diproduksi hanya didasarkan pada harga kompetitor, kecepatan penyelesaian produk serta kerumitannya, sehingga penetapan harga jual untuk produk selama ini tidak didasarkan pada perhitungan biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan untuk melakukan pembuatan produk mulai dari material mentah, pemrosesan material dengan menggunakan

mesin,serta biaya-biaya lain yang dikeluarkan perusahaan hingga produk jadi. Tujuan dari business coaching ini adalah melakukan analisa proses bisnis, formulasi model bisnis kanvas, serta melakukan penghitungan HPP. Tujuan dari dilakukannya penghitungan HPP adalah agar PT. IPI dapat menetapkan harga jual untuk produk yang mereka produksi secara tepat dan didasarkan pada seluruh biaya produksi yang telah dikeluarkan oleh perusahaan Full Costing . Dalam penelitian ini, penghitungan HPP akan dilakukan pada tiga produk utama yang paling sering diproduksi oleh PT. IPI yaitu produk precision parts jenis Die Blank, Punch Blank, dan Die Forming. Tesis ini merupakan hasil penelitian dan analisa dari proses business coaching yang dilakukan pada PT. Isra Presisi Indonesia PT. IPI yang berlokasi di Lippo Cikarang dengan melakukan wawancara dan observasi secara langsung kepada pemilik UKM. Permasalahan pertama yang ditemukan adalah belum adanya alur proses bisnis yang jelas atas seluruh kegiatan yang terdapat di PT. IPI. Kemudian permasalahan yang ditemukan berikutnya adalah belum adanya model bisnis yang jelas atas sumber daya dan strategi yang dimiliki, serta pemaparan value proposition yang ingin ditawarkan oleh PT. IPI pada konsumennya. Dari analisa proses bisnis, ditemukan bahwa permasalahan UKM di bidang keuangan yang saat ini sedang dihadapi oleh perusahaan adalah bahwa PT. IPI masih belum memiliki Harga Pokok Produksi HPP untuk produk yang selama ini mereka buat. Selama ini perusahaan melakukan penetapan harga jual untuk produk yang diproduksi hanya didasarkan pada harga kompetitor, kecepatan penyelesaian produk serta kerumitannya, sehingga penetapan harga jual untuk produk selama ini tidak didasarkan pada perhitungan biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan untuk melakukan pembuatan produk mulai dari material mentah, pemrosesan material dengan menggunakan mesin,serta biaya-biaya lain yang dikeluarkan perusahaan hingga produk jadi. Tujuan dari business coaching ini adalah melakukan analisa proses bisnis, formulasi model bisnis kanvas, serta melakukan penghitungan HPP. Tujuan dari dilakukannya penghitungan HPP adalah agar PT. IPI dapat menetapkan harga jual untuk produk yang mereka produksi secara tepat dan didasarkan pada seluruh biaya produksi yang telah dikeluarkan oleh perusahaan Full Costing . Dalam penelitian ini, penghitungan HPP akan dilakukan pada tiga produk utama yang paling sering diproduksi oleh PT. IPI yaitu produk precision parts jenis Die Blank, Punch Blank, dan Die Forming.

---

## **ABSTRACT**

This thesis is the output of business coaching that is conduct at PT. Isra Presisi Indonesia PT. IPI which is locate in Lippo Cikarang. The data collection method that is use in this paper are interviews and observation with SME rsquo s owner as an interviewees. The first problem that arise is the unavailability of company business process flow and the next one is the unavailability of appropriate business models for company rsquo s resources , strategy, and the explanation of company rsquo s value propositions. From business process analysis, the main problems that arise from finance division is, that PT. IPI do not have cost of goods manufactured calculations for all of the products that produce by the company. Currently, the company set their selling price based on competitor price as their benchmark, speed of completion, and also the complexity of the products. That kind of price settlement method is not relevance since it is not considered all of the production cost which includes direct material cost, direct labor cost, and fixed overhead cost until it transforms into finished goods. The objective of this business coaching is to analyze company rsquo s business process, formulate company rsquo s business model, and calculate company rsquo s cost of goods manufactured. The objectives of COGM calculation at PT. IPI is to help PT. IPI setting their selling price based on all of the production cost that they incur to produce the products Full Costing . In this thesis, the calculation of COGM will be conduct on three main products that most

frequently produces in PT. IPI, which are Die Blank, Punch Blank, and Die Forming.