

Penyusunan laporan keuangan dan evaluasi strategi penetapan harga pada UMKM toko emas XYZ = Financial statements preparation and evaluation of pricing strategy in MSME jewellery store XYZ

Nyimas Dewi Andriani, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=20495836&lokasi=lokal>

Abstrak

Toko Emas XYZ merupakan UMKM yang bergerak dibidang jual beli perhiasan emas yang berlokasi di Jakarta Selatan. Dalam mencapai target pengembangan usaha toko, pemilik terkendala permasalahan internal, salah satunya adalah permasalahan dalam bidang keuangan. Permasalahan dalam bidang keuangan yang dijumpai adalah masalah penyusunan laporan keuangan dan evaluasi strategi penetapan harga yang saat ini diterapkan oleh Toko Emas XYZ. Permasalahan penyusunan laporan keuangan timbul dikarenakan kurangnya pencatatan transaksi keuangan yang memadai dan terbatasnya pengetahuan pemilik toko akan akuntansi keuangan. Permasalahan evaluasi strategi penetapan harga muncul dikarenakan dalam penetapan harga yang saat ini dilakukan oleh pemilik hanya berdasarkan pada pengalaman tanpa disertai dengan data keuangan dan perhitungan yang memadai. Proses business coaching dilakukan dengan tujuan untuk membantu UMKM dalam menyelesaikan kedua permasalahan tersebut. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode business coaching. Pengumpulan data dilakukan dengan in-depth interview, observasi dan studi dokumentasi. Beberapa alat analisis digunakan seperti STP, Marketing Mix, Business Model Canvas, Porters Five Forces, SWOT, Gap dan Pareto analysis. Hasil dari penelitian ini adalah penyusunan laporan keuangan toko dan evaluasi strategi penetapan harga.

.....

Jewelry Store, called XYZ, is a MSME engaged in buying and selling gold jewelry located in South Jakarta. In achieving the target of its business development, the owner faced several internal constrains, one of them is related to financial areas. The problem faces related to financial reporting and evaluation of pricing strategy applied by XYZ Store. The problem of preparing financial statements arises because of the lack of adequate recording of financial transactions and the limited knowledge of the owners on financial accounting. The problem of evaluating the pricing strategy arises because in the price setting that is currently applied by the owner based solely on the owner experiences without supported by adequate financial data and calculation. The business coaching was carried out with the aim of helping MSMEs to prepare financial reports and evaluation of pricing strategy. This research used qualitative approach. Data were collected through in-depth interviews, observation and study of documentation. Several tools were used to analyse the data such as STP, Marketing Mix, Business Model Canvas, Porters Five Forces, SWOT/TOWS, Gap and Pareto analysis. The results of this study are preparation of financial statements and evaluation of pricing strategies.