

Penetapan Harga Pokok Penjualan, Harga Jual Produk dan Penyusunan Laporan Keuangan Pada UMKM XYZ = Determination of Cost of Good Sold, Price of Product and The Preparation of Financial Statement at MSME XYZ

Hairanisa Hazhar, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=20502534&lokasi=lokal>

Abstrak

Penelitian ini merupakan *business coaching* yang dilaksanakan pada UMKM XYZ yang bergerak dalam industri *fashion muslim* yakni hijab. Tujuan dari pelaksanaan *business coaching* ini adalah untuk membantu UMKM dalam menghitung harga pokok penjualan produk, harga jual produk dengan komponen biaya yang lengkap dan memberikan pelatihan dalam penyusunan laporan keuangan. Sehingga, dapat memudahkan UMKM XYZ dalam mengukur kinerja keuangan dan menentukan keputusan bisnis. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif. Data didapat melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi. Analisis yang digunakan dalam menganalisa data adalah Analisis Bisnis Proses, *Business Model Canvas*, Analisis *Market Opportunity* (STP), *Marketing Mix*, Analisis VRIO, *Porter Five Forces*, Analisis SWOT/TOWS, Analisis Gap dan Analisa Pareto.

Dari analisis tersebut didapatkan bahwa masalah utama yang dihadapi oleh UMKM XYZ adalah pada bidang keuangan, yakni tidak adanya perhitungan harga pokok penjualan, tidak lengkapnya komponen perhitungan biaya dalam penetapan harga jual produk dan tidak adanya laporan keuangan pada UMKM XYZ. Sehingga, pemilik mengalami kesulitan untuk dapat mengukur kinerja keuangan dan menentukan keputusan bisnis. Solusi yang diberikan untuk UMKM XYZ adalah dengan membantu membuat model perhitungan harga pokok penjualan sebagai dasar dalam penetapan harga jual produk dan implementasi penggunaan *software* GNUCash sebagai aplikasi untuk menyusun laporan keuangan. Proses *business coaching* ini diharapkan dapat membantu UMKM XYZ dalam meningkatkan kinerjanya.

.....This research is a business coaching conducted at MSME XYZ which engaged in the muslim fashion industry (hijab industry). The purpose of implementing this business coaching is to help MSME XYZ in calculating the cost of goods sold, calculating the product selling price with complete cost components and providing training in the preparation of financial statements. Thus, it can help MSME XYZ for measuring financial performance and determining business decisions. This research uses a qualitative approach. Data were collected from interviews, observation, and documentation. Then, the data were analyzes using several tools such as, Business Process Analysis, Business Model Canvas, Market Opportunity Analysis (STP), Marketing Mix, VRIO Analysis, Porter Five Forces, SWOT / TOWS Analysis, Gap Analysis and Pareto Analysis.

The finding shows that the main problem faced by MSME XYZ was in the financial sector, which were the absence of calculation of cost of goods sold, incomplete cost calculation components in product selling prices and the absence of financial reports on MSME Xyloshoop. Thus, the owner has difficulty in being able to measure financial performance and determine business decisions. The solution given for MSME XYZ is to help create a model for calculating cost of goods sold as the basis for product selling prices and

implementation of the use of GnuCash software as an application for preparing the financial statements. This research is expected to help MSME XYZ to improve their performance.