

# Pengembangan Penyusunan Anggaran Operasional & Mekanisme Kontrol Kinerja Keuangan dan Perbaikan Katalog UMKM PT. Nebraska Pratama = Operational Budgeting & Control Mechanism of Financial Performance Development and Catalog Improvement of MSME PT. Nebraska Pratama

Velicia Faustine, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=20524778&lokasi=lokal>

---

## Abstrak

Tulisan ini bertujuan untuk membantu UMKM dalam upaya mengembangkan penyusunan anggaran operasional & mekanisme kontrol kinerja keuangan dan memperbaiki katalog produk dengan kegiatan business coaching. Penelitian ini didasarkan pada studi kasus UMKM di Industri Kimia dan Pengelolaan Limbah B3, PT. Nebraska Pratama, yang berlokasi di Jakarta Barat. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kualitatif dengan pendekatan business coaching. Melalui penelitian ini, penulis menemukan bahwa UMKM memiliki tujuan untuk lebih mengembangkan bisnisnya dan meningkatkan penjualan & pangsa pasarnya, dan penulis juga menemukan serangkaian potensi UMKM yang dimiliki untuk mendukung tujuannya. Namun setelah melakukan serangkaian analisis berdasarkan penelitian dan wawancara mendalam pula, penulis mengidentifikasi berbagai kelemahan yang dapat menghambat usaha bisnis tersebut.

Dalam studi ini, penulis berfokus pada dua masalah utama sebagai pusat kegiatan business coaching. Isu pertama terkait dengan penyusunan anggaran operasional dan mekanisme kontrol kinerja keuangan yang menitikberatkan pada bagaimana merumuskan anggaran operasional yang bermakna dan lebih sesuai untuk UMKM. Budgeting adalah alat penting untuk membantu dalam pengambilan keputusan dan memberikan tujuan yang jelas bagi UMKM. Kedua, adalah masalah terkait dengan katalog produk, yang merupakan salah satu pendukung strategi pemasaran penting bagi bisnis untuk menawarkan proposisi nilainya kepada pelanggan. Oleh karena itu, sebuah katalog yang menarik penting bagi bisnis dalam meningkatkan customer engagement. Namun, dibandingkan dengan pesaing, katalog UMKM belum mencerminkan karakteristik profesional perusahaan dan kontennya belum diperbarui. Dengan mengembangkan penyusunan anggaran dan pemasaran katalog UMKM, hasil penelitian memiliki potensi untuk diterapkan di seluruh kasus serupa agar dapat memberikan peningkatan positif bagi UMKM.

.....This paper aims to assist the MSME in developing its operational budgeting & control mechanism and reforming the product catalog with business coaching activity. This research is based on a case study of an MSME in the Chemical and B3 Waste Management Services Industry, PT. Nebraska Pratama, which was located in West Jakarta. The method used in this study is a qualitative method based on the business coaching approach. Here, we find from our engagement with the MSME that the coachee aims to further expand his business and increase its sales & market share, and we also find that the MSME possesses plenty of strengths to support its objective. However, after performing a series of analyses based on research and in-depth interviews, the authors identify various shortcomings that can hinder the business.

In this study, we focus on two main problems as the center of our business coaching activity. The first issue is pertaining to the development of its budgeting practice and financial performance control mechanism, which focuses on how to formulate a meaningful operating budget that is more fit for the MSME. Budgeting

is an essential tool to aid in decision-making and give clear goals for the MSME. Second, the issue is related to the product catalog, which is one of the critical marketing strategies for the business to deliver its value proposition to customers. Hence, a winning catalog is important for the business in increasing its consumer engagement. However, in comparison to the competitors, the catalog has not yet reflected the professional characteristics of the company and is not enriched with an updated content. By developing budgeting practice and MSME's catalog marketing, the research results have the potential across the similar case to deliver positive improvements for MSMEs.