

Penyusunan dan penerapan instrumen harga pokok produksi dan anggaran laba rugi pada UMKM CV. Sugiyama Surya Perkasa = Preparation and applicatin of cost of sales instrument and budgeted income statement instrument in SME CV Sugiyama Surya Perkasa

Ayu Sri Wahyuningrum, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=20455824&lokasi=lokal>

Abstrak

ABSTRAK

Tesis ini membahas kegiatan business coaching atas penyusunan dan penerapan instrumen harga pokok penjualan dan anggaran laba rugi pada UMKM CV. Sugiyama Surya Perkasa. Rancangan model usaha tidak berubah karena penambahan aktivitas ini untuk meningkatkan efektifitas perusahaan. Rencana kegiatan business coaching yang dilakukan adalah penyusunan instrumen harga pokok penjualan sebagai dasar penetapan harga jual dan penyusunan instrumen anggaran laba rugi yang berguna bagi pemilik bisnis untuk perencanaan bisnis yang sesuai dengan strategi, menjalankan proses bisnis secara efektif dan efisien, dan evaluasi antara angka aktual dan anggaran pada periode berjalan. Penyusunan instrumen harga pokok penjualan dimulai dari penetapan harga bahan baku, tarif tenaga kerja, bahan pembantu produksi, dan penetapan margin laba. Penyusunan instrumen anggaran laba rugi dimulai dari penetapan tujuan, penyusunan anggaran per fungsi sampai evaluasi anggaran dengan analisis varians. Pada akhir sesi business coaching, UMKM dapat mengaplikasikan instrumen harga pokok penjualan dan anggaran laba rugi sebagai alat bantu UMKM dalam membuat keputusan.

ABSTRACT

This thesis discusses business coaching activities for preparation and application of cost of sales instrument and budgeted income statement instrument in SME CV. Sugiyama Surya Perkasa. The business model would not be affected directly since these activities improve the overall performance. Coaching activities for the session will be arranging cost of sales account to be used as basis for pricing and arranging instrument of budgeted income statement that will help SME to plan their business align with its strategies, run the business efficiently and effectively, and evaluating the actual numbers to its budgeted numbers in specific period. Preparing the cost of sales instrument starts with determining the raw material cost, labor rate, overhead material, and determining the profit margin. Preparing the budgeted income statement instrument starts with determining the objectives, arranging budget for each function, and evaluating the budget with variance analysis. In the end of business coaching session, SME will be able to apply the instrument for their tools to make a decision.