

Analisis *Target Costing* dalam Upaya Peningkatan Laba Perusahaan Oteku di Karang Bedil Mataram

Muhammad Syukri¹, Syarifah Massuki Fitri², Mega Tri Purna³, Suandi⁴
^{1,2,3,4} Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi 45 Mataram
e-mail : m.syukri513@gmail.com

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk pengelolaan biaya dan peningkatan laba yang ditargetkan perusahaan, sehingga dapat membantu perusahaan dalam perencanaan untuk meningkatkan laba. Jenis penelitian adalah kualitatif dengan menggunakan analisis deskriptif. Objek penelitian adalah OTEKU. Teknik analisis data yang dilakukan adalah dengan cara menganalisis proses produksi, menganalisis harga produk dengan pesaing dan mengimplementasi metode *target costing*. Penerapan *target costing* dilakukan dengan melalui proses rekayasa nilai (*value engineering*) yang terdiri dari tahapan pembelian telur di satu supplier dan membeli di supplier lain, pembelian kuantitas tepung dan gula yang lebih murah, mengurangi biaya kemasan dan biaya gaji tenaga kerja langsung. Melalui proses tersebut, perusahaan penghematan biaya sebesar Rp. 3.359.000 yang sebelumnya sebesar Rp. 3.527.500 untuk produksi roti loaf dan lainnya setiap hari. Dengan penghematan tersebut, perusahaan mampu untuk mencapai laba penjualan yang diinginkan sebesar 31%, dari sebelumnya yang hanya mampu mendapatkan laba penjualan sebesar 29%. Hasil dari penelitian menunjukkan bahwa usaha OTEKU dapat meningkatkan laba dengan menerapkan metode *target costing*.

Kata Kunci : *Target Costing, Rekayasa Nilai, Target Laba*

Abstract

This study aims to manage costs and increase the company's targeted profit, so that it can assist companies in planning to increase profits. This type of research is qualitative using descriptive analysis. The object of research is OTEKU. The data analysis technique used is by analyzing the production process, analyzing product prices with competitors and implementing the target costing method. The application of target costing is carried out through a value engineering process which consists of the stages of buying eggs from one supplier and buying at another supplier, purchasing cheaper quantities of flour and sugar, reducing packaging costs and direct labor costs. Through this process, the company saves Rp. 3,359,000 which previously amounted to Rp. 3,527,500 for the production of loaf and others every day. With these savings, the company was able to achieve the desired sales profit of 31%, from previously only being able to get a sales profit of 29%. The results of the study show that OTEKU's business can increase profits by applying the target costing method.

Keywords: *Target Costing, Value Engineering, Profit Target*

PENDAHULUAN

Usaha roti dan gorengan di wilayah Mataram terhitung sudah sangat banyak, mulai usaha yang baru tumbuh hingga usaha yang berkembang besar dan terkenal dengan ciri khas produk masing-masing. Tingginya persaingan antar usaha yang sama dan meningkatnya angka permintaan konsumen akan produk makanan ini, maka pihak perusahaan perlu melakukan sebuah perencanaan strategis yang baik agar usaha tersebut mampu bertahan dan tetap bersaing dengan kompetitornya. Salah satu perencanaan yang baik dalam rangka mencapai tujuan untuk peningkatan laba dari unit usaha adalah dengan perencanaan dan penetapan harga jual suatu produk (Rudianto, 2013).

Penyesuaian harga target dengan daya beli konsumen, maka pihak produsen perlu menetapkan suatu metode untuk penetapan harga jual. Beberapa metode yang dapat di terapkan oleh pihak produsen untuk menghitung harga jual diantaranya adalah penetapan harga berdasarkan biaya proses, penetapan harga berdasarkan biaya pemesanan, penetapan harga berdasarkan biaya aktivitas, penetapan harga berdasarkan siklus hidup dan penetapan harga berdasarkan *Target Costing*.

Salah satu permasalahan OTEKU adalah dalam menetapkan harga jual produknya, usaha ini masih menggunakan pola metode *cost based pricing*. Berdasarkan pendapat Supriyono (2010), *cost based pricing* merupakan teknik dalam peningkatan laba dimana perusahaan akan membuat produk terlebih dahulu kemudian pihak perusahaan akan melakukan penentuan biaya dan laba setelah itu pihak perusahaan menetapkan harga jual, berbeda dengan metode *Target costing* menurut Rudianto (2013), perusahaan terlebih dahulu harus menentukan biaya produknya, baru kemudian membuat produk yang sesuai dengan biaya yang telah ditentukan. Dari perbedaan tersebut metode *cost based pricing* memiliki kelemahan yaitu biaya dan laba yang ditentukan di awal akan menjadi dasar penentuan harga jual sehingga harga jual sering kali menjadi kurang kompetitif.

Dengan permasalahan yang telah dikemukakan di atas, maka pentingnya metode *Target Costing* diterapkan untuk meningkatkan laba perusahaan. Kelebihan metode ini yaitu sangat berguna bagi pihak perusahaan yang memiliki produk dengan tingkat kompetisi pasar yang tinggi (Rudianto, 2013). Oleh karena itu, metode *Target Costing* yang digunakan pada penelitian ini untuk meningkatkan laba. Dengan mengetahui daya beli konsumen, harga jual kompetitif, maka perusahaan dapat menentukan strategi, menetapkan, dan mendesain produk sesuai dengan biaya yang telah ditargetkan, untuk menghindari membengkaknya biaya-biaya produksi dan dapat terus bersaing dengan kompetitor lainnya.

Adapun laporan laba rugi perusahaan OTEKU sebelum *Target Costing* adalah sebagai berikut :

Tabel 1 Laporan laba rugi sebelum *target costing*

| OTEKU Laporan laba rugi Periode agustus 2021 | |
|---|--------------|
| Penjualan | Rp.5.350.000 |
| Dikurangi | |
| Harga Pokok penjualan | Rp.3.527.500 |
| Laba kotor atas penjualan | Rp.1.822.500 |
| Dikurangi | |
| Biaya angkut | Rp.200.000 |
| Biaya lembur | Rp. 100.000 |
| Laba bersih | Rp.1.522.500 |

Sumber : Data Pnelitian 2021

Berdasarkan uraian yang telah di paparkan, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah bagaimana penerapan metode *Target Costing* untuk meningkatkan laba perusahaan dibandingkan dengan perhitungan sebelumnya yang dilakukan oleh perusahaan OTEKU

Witjaksono (2013), menuturkan bahwa *target costing* merupakan suatu sistem dimana penentuan harga pokok produk merupakan harga yang sesuai dengan yang diinginkan oleh (target) sebagai suatu dasar dalam penentuan harga jual produk untuk menghasilkan laba yang diinginkan perusahaan, atau dalam penentuan harga pokoknya

harus sesuai dengan harga jual yang konsumen mampu untuk membayarnya. Dari penjelasan tersebut maka *target costing* dapat dirumuskan sebagai berikut :

$$TC = P - M$$

Keterangan :

TC = *Target costing*

P = Harga Jual

M = Laba

Landasan teori yang digunakan dalam penelitian ini adalah *Target Costing* Oleh Witjaksono (2013) dimana *Target Costing* sebagai acuan bagi manajemen dalam menurunkan biaya produksi untuk menentukan harga pokok produk. Penentuan tersebut menjadi dasar penetapan harga jual yang diinginkan konsumen dan mampu dibayarkan, sehingga dapat mempengaruhi laba yang diinginkan perusahaan.

Adapun penelitian mengenai *Target Costing* banyak dilakukan di Indonesia, beberapa diantaranya adalah Khaira Citra dkk, (2014), Khasanah Rosiatul dkk, (2017), Purwaningsari, (2015), Juwita Rukmi, dkk (2016), Nurul Ikhsan Arifin dkk, (2016). Berdasarkan dari hasil penelitian yang dilakukan di atas mempunyai persamaan dan perbedaan dari penelitian terdahulu dengan penelitian yang akan dilakukan. Persamaan diantara kelima penelitian ini adalah sama sama menggunakan *Target Costing* dalam metode analisis dan fokus pada peningkatan laba, penelitian sebelumnya juga memiliki objek yang hampir sama dengan penelitian yang akan dilakukan yaitu penelitian Juwita *et al.*, (2016), yaitu objek berhubungan dengan usaha pembuatan kemeja dan untuk meningkatkan laba.

Perbedaan dalam penelitian ini adalah pada fokus penelitian dimana salah satu penelitian hanya fokus pada peningkatan laba perusahaan kemudian salah satu penelitian menggunakan *Target Costing* untuk penentuan harga jual, kemudian salah satu hasil penelitian membuat laba perusahaan menjadi kecil karena memiliki perbedaan dalam penentuan harga jual yaitu menggunakan harga pesaing Dan perbedaan lainnya adalah objek penelitian yaitu di usaha dagang sepatu dan kulit, konstruksi, clothing dan usaha pengolahan kedelai. Perbedaan kemudian dengan penelitian milik Nurul Ikhsan Arifin yang menggunakan objek perusahaan makanan adalah penelitian sebelumnya tidak melakukan analisis harga kompetitor perusahaan yang memproduksi produk sejenis dan hanya melihat harga pasar dan hanya fokus dalam peningkatan laba perusahaan dengan melakukan efisiensi biaya dan tidak berupaya untuk membuat produk yang akan di teliti dapat bersaing dengan komprtitornya.

METODE PENELITIAN

Jenis penelitian adalah penelitian kualitaitif deskriptif dengan menggunakan analisa deskriptif yaitu menggambarkan keadaan dari objek atau permasalahannya menurut Sugiono (2011), menyatakan bahwa metode deskriptif merupakan suatu metode yang digunakan untuk menggambarkan atau menganalisa suatu hasil penelitian tetapi tidak digunakan untuk membuat kesimpulan yang lebih luas dan penelitian ini dilakukan di Perusahaan Oteku yang berada di jalan ,Arif Rahman Hakim No. 29B Karang Bedil, kota Mataram. objek dalam penelitian ini adalah tentang penetapan harga jual untuk meningkatkan laba dengan meggunakan metode *Target Costing*. Dasar pemilihan objek di perusahaan Oteku karena tingkat persaingan yang tinggi antar usaha yang sejenis yang tersebut berpengaruh pada komisi atau laba yang diperoleh setiap bulan menjadi tidak menentu. Subjek yang digunakan di dalam penelitian adalah manajemen produksi perusahaan OTEKU karena dalam penelitian ini bertujuan untuk meningkatkan laba perusahaan.

Jenis data yang digunakan terdiri atas Data kuantitatif, berupa data-data yang memiliki hubungan dengan penetapan Harga Pokok Produksi, contohnya adalah data-data biaya produksi, data jumlah barang yang diproduksi.Data kualitatif, berupa penjelasan sejarah singkat dari perusahaan, struktur organisasi, proses produksi dan informasi yang memiliki hubungan dengan penelitian ini.

Data yang diperoleh dari keterangan untuk penelitian ini menggunakan metode pengumpulan data yaitu 1) Observasi, melakukan pengamatan secara langsung dilapangan

untuk mendapatkan data tentang aktivitas perusahaan, struktur organisasi, kondisi dan posisi perusahaan Oteku Wawancara, melakukan pengumpulan data dari manajemen produksi yang bersangkutan dengan cara bertanya langsung tentang penjualan produk, proses produksi, keunggulan produk dan informasi yang memiliki kaitan dengan penelitian. 2) Dokumentasi, pengumpulan data dengan cara melihat catatan dari dokumen anggaran biaya, anggaran penjualan, laporan biaya produksi dan non produksi dan catatan atau dokumen tentang laba rugi.

Teknik analisis data dalam penelian ini akan di analisis dengan tahapan sebagai berikut : 1) Tahapan yang pertama adalah melakukan analisis proses produksi hal ini dilakukan agar penulis memahami proses produksi secara keseluruhan akan beberapa produk yang akan dianalisa agar penelitian ini membantu lebih akuratnya pembagian biaya dalam melakukan perhitungan selanjutnya. 2) Tahapan kedua adalah melakukan analisis harga, dalam menganalisis harga peneliti melihat harga produk roti loaf mulai dari harga yang diberlakukan oleh perusahaan saat ini, harga dari dua kompetitor yaitu hanazaheer bakery, awchesses. Berikut daftar harga produk roti loaf yang diberlakukan oleh perusahaan dan kompetitor. 3) Tahapan ketiga, mengimplementasikan metode *Target Costing* dengan langkah sebagai berikut: Menentukan target dari harga jual produk dengan melihat daya beli konsumen terhadap produk dan harga pasar. 4) Membandingkan laba yang diperoleh sebelumnya dengan setelah menggunakan metode *Target Costing* melalui cara rekayasa nilai. 5) Menarik kesimpulan yang berguna sebagai dasar atau pertimbangan oleh pemilik OTEKU untuk menetapkan harga jual dan dalam upaya meningkatkan laba usaha.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil dari penelitian ini dapat dilihat pada tabel 2 dibawah ini yang menunjukkan perbandingan laba perusahaan OTEKU sebelum dan sesudah menggunakan metode *target costing* :

Tabel 2 Perbandingan laba perusahaan OTEKU

| OTEKU | | |
|-------------------------------------|---|---|
| Laporan laba rugi Tahun 2021 | | |
| | Agustus Sebelum <i>target costing</i> | September Sesudah <i>target costing</i> |
| Penjualan | Rp. 5.350.000 | Rp. 5.350.000 |
| Dikurangi | | |
| Harga Pokok penjualan | Rp. 3.527.500 | Rp. 3.359.000 |
| Laba kotor atas penjualan | Rp. 1.822.500 | Rp. 1.991.000 |
| Dikurangi | | |
| Biaya angkut | Rp. 200.000 | Rp. 200.000 |
| Biaya lembur | Rp. 100.000 | Rp. 100.000 |
| Laba bersih | Rp. 1.522.500 | Rp. 1.691.000 |
| Presentase laba | 29% | 31% |

Sumber : Data Pnelitian 2021

Terlihat bahwa apabila perusahaan mengaplikasikan metode *target costing*, pengelola dapat meningkatkan presentase laba sebesar 2% dari laba 29% meningkat menjadi 31% hal tersebut dapat dilakukan apabila perusahaan mengurangi atau

menghilangkan biaya yang kurang efektif (*value engineering*) agar laba yang di inginkan perusahaan dapat dicapai

SIMPULAN DAN REKOMENDASI

Berdasarkan hasil pembahasan hasil penelitian tentang Pengaruh penerapan metode *target costing* terhadap peningkatan laba yang diinginkan perusahaan, menghasilkan hasil yang efektif. Pengaruh yang nyata terhadap penerapan metode *target costing* adalah menciptakan biaya produksi yang efisien, sehingga laba yang di inginkan perusahaan dapat tercapai. Perusahaan OTEKU menargetkan laba sebesar 31% untuk setiap penjual roti. Dari perhitungan sebelumnya perusahaan hanya mendapatkan laba sebesar 29% untuk penjualan roti dalam sehari dan setelah menerapkan metode *target costing* melalui proses rekayasa nilai perusahaan dapat mencapai laba yang ditargetkan sebesar 31%.

Metode *target costing* dapat digunakan perusahaan untuk mengurangi biaya produksi dalam pembuatan 50 bomboloni. Biaya biaya yang dapat di kurangi jumlahnya adalah biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya kemasan yang termasuk dalam biaya *overhead* pabrik dimana angka biaya produksi sebelum menggunakan *Target Costing* perusahaan mengeluarkan biaya produksi perharinya sebesar Rp.3.527.500 setelah *target costing* perusahaan mengeluarkan biaya produksi sebesar Rp.3.359.000 maka dengan mengaplikasikan *target costing* perusahaan mendapatkan penghematan biaya sebesar Rp.168.000. Dalam perhitungan sebelumnya apabila perusahaan menggunakan metode *target costing* perusahaan mendapatkan laba sebesar Rp.1.522.500 untuk produksi roti setiap hari dan apabila perusahaan menggunakan metode *target costing* perusahaan dapat menaikkan laba sebesar Rp.1.691.000 untuk setiap produksi roti perharinya. selanjutnya penulis menyarankan untuk dapat menerapkan metode *target costing* pada objek-objek usaha lainnya atau melakukan variasi-variasi penerapan metode *target costing* dengan variabel yang berbeda atau sejenis.

DAFTAR PUSTAKA

- Dunia dan Abdullah (2012). *Akuntansi Biaya*, Jakarta: Salemba Empat.
- Hansen and Mowen (2009) *Akuntansi Manajerial*. Penerbit Salemba Empat: Jakarta.
- Hongeren dkk (2013), . *Akuntansi Biaya Dengan Penekanan Manajerial* Jilid 2 Edisi 12. Jakarta: Erlangga.
- Khaira Citra dkk, (2014) *Analisis Penerapan Target Costing Untuk Meningkatkan Laba Perusahaan (Studi Kasus Pada CV Onderhound Company Shoesh And Leather)*, Jurnal Akuntansi, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis, Universitas Islam, Bandung.
- Khasanah Rosiatul dkk, (2017) *Analisis Penerapan Metode Target Costing Dalam Upaya Meningkatkan Efisiensi Biaya Produksi Untuk Memaksimalkan Laba (Studi Pada Perusahaan Kecap Kuda Kaloka Di Salatiga Di Tahun 2016)* Jurnal Akuntansi. Fakultas Ekonomika Dana Bisnis Universitas Pandanaran : Semarang.
- Kotler dan Keller (2012). 10th edition. Marketing an. Introduction. Indonesia: Perason.
- Krismiaji (2011) *Akuntansi Manajemen*. Edisi 2. Unit Penerbit dan Percetakan Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN: Yogyakarta.
- Mulyadi (2015), *Akuntansi Biaya*. Akademi Manajemen Perusahaan. YKPN:Yogyakarta.
- Nurul Ikhsan Arifin dkk, (2016) *Analisis Target Costing Dalam Upaya Pengurangan Biaya Produksi untuk Peningkatan Laba Kotor Pada Mandala Bakery*, Jurnal Akuntansi Vol 16 No.6.
- Philip Kotler dan Keller (2011), *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Penerbit Erlangga.
- Purwaningsari, (2015) *Analisis Penentuan Harga Jual Berbasis Target Costing Studi Kasus pada CV. Khatara Konstruksi Kraksaan Probolinggo*. Skripsi (tidak dipublikasikan). Fakultas Ekonomi UIN Maulana Malik Ibrahim, Malang.
- Rudianto (2013), *Akuntansi Manajemen: Informasi untuk Pengambilan Keputusan Strategis*. Penerbit Erlangga: Jakarta.

- Rukmi Juwita Dkk (2016), *Penerapan Target Costing dalam Upaya Efisiensi Biaya Produksi Untuk Peningkatan Laba Produk*. Jurnal Kajian Akuntansi, Vol 1: 184-193
- Samryn (2012) *Analisis Target Costing Dalam Upaya Pengurangan Biaya Produksi untuk Peningkatan Laba Kotor Pada Mandala Bakery*, Jurnal Akuntansi Vol 16 No.6.
- Sugiono (2011) *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Alfabeta: Bandung.
- (Supriyadi 2013). *Penerapan Target Costing Dalam Upaya Pengurangan Biaya Produksi Untuk Peningkatan Laba Perusahaan*. Skripsi. Universitas Shafirif Hidayatuallah. Jakarta.
- Supriyono (2010) *Akuntansi Biaya Dan Akuntansi Manajemen Untuk Teknologi Maju dan Globalisasi*. Edisi Pertama. BPPE .Universitas Gajahmada. Jogjakarta.