



**ANALISIS PENERAPAN *TARGET COSTING* SEBAGAI ALAT EFISIENSI
BIAYA PRODUKSI DAN PENINGKATAN LABA
(Studi Kasus pada UD Sido Makmur Beton Jember)**

*Diajukan untuk memenuhi sebagian persyaratan memperoleh gelar Sarjana pada
program studi S1 Akuntansi*

SKRIPSI

Oleh

Putri Intan Angraini

210810301004

KEMENTERIAN PENDIDIKAN TINGGI, SAINS, DAN TEKNOLOGI

UNIVERSITAS JEMBER

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

S1 AKUNTANSI

JEMBER

2025

PERSEMBAHAN

Bismillahirrahmanirrahim

Dengan mengucapkan rasa Syukur kepada Allah SWT. atas segala Rahmat dan hidayah-Nya yang telah memberikan kekuatan, Kesehatan, dan kesabaran dalam mengerjakan skripsi ini. Saya persembahkan karya sederhana ini kepada orang-orang yang kusayangi:

1. Kedua orang tua tercinta yaitu Bapak Samsul Hadi dan Ibu Erna Wati yang telah membesarkan saya dengan penuh kasih sayang, memberikan dukungan moral dan material, serta doa yang tiada henti untuk kesuksesan saya;
2. Almarhum adik pertama yaitu Nur, dan adik tercinta Syifa terimakasih atas doa dan bantuan selama ini;
3. Kepada seluruh keluarga besar saya yang selalu memberikan dukungan dan semangat dalam menyelesaikan pendidikan ini. Terimakasih atas doa dan motivasi yang diberikan;
4. Kepada Prof. Dr. Alwan Sri Kustono, S.E, M.Si, Ak selaku Dosen Pembimbing Utama dan Dr. Hendrawan Santosa Putra, S.E., M.Si.,Ak selaku Dosen Pembimbing Anggota yang telah membimbing dengan penuh kesabaran, memberikan masukan, dan meluangkan waktunya untuk mengarahkan penulis hingga skripsi ini dapat terselesaikan;
5. Sahabatku sejak SD yaitu Zela, dan sahabatku sejak SMP yaitu Dinot terimakasih telah memberikan motivasi dan dorongan semangat;
6. Sahabat-sahabatku dari awal maba hingga saat ini yang membantu serta memberikan arahan dalam proses pembuatan skripsi ini yaitu Gendis, Izzah, Nadia, Siti, Angelin, Cyndi, Dita, Zahra, dan Rizka;
7. Teman-teman angkatan 2021 khususnya prodi S1 Akuntansi yang telah memberikan banyak informasi selama masa perkuliahan;
8. Dengan penuh rasa Syukur, skripsi ini saya persembahkan untuk diri saya sendiri Putri Intan Anggraini yang telah berjuang dengan gigih melewati berbagai rintangan dan tidak menyerah meski berkali-kali terjatuh. Terima kasih kepada diriku yang selalu bangkit dan terus melangkah, walau ada saat-saat ingin menyerah namun tetap bertahan hingga garis akhir. Semoga

pencapaian ini menjadi pengingat bahwa aku mampu melewati hal-hal sulit dan membuktikan bahwa kerja keras serta doa tidak akan mengkhianati hasil.

MOTTO

“Bahwa manusia hanya memperoleh apa yang telah diusahakannya”

QS. An-Najm: 39

“Pemenang adalah mereka yang tidak pernah menyerah, dan orang yang menyerah adalah mereka yang tidak pernah menang”

Mario Teguh

“Habis gelap terbitlah terang”

R.A Kartini

PERNYATAAN ORISINALITAS

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Putri Intan Anggraini

NIM : 210810301004

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi yang berjudul: ANALISIS PENERAPAN *TARGET COSTING* SEBAGAI ALAT EFISIENSI BIAYA PRODUKSI DAN PENINGKATAN LABA (Studi Kasus pada UD Sido Makmur Beton Jember) adalah benar-benar hasil karya sendiri, kecuali jika dalam pengutipan substansi disebutkan sumbernya, dan belum pernah diajukan pada institusi manapun, serta bukan karya jiplakan. Saya bertanggung jawab atas keabsahan dan kebenaran isinya sesuai dengan sikap ilmiah yang harus dijunjung tinggi.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya, tanpa adanya tekanan dan paksaan dari pihak manapun serta bersedia mendapat sanksi akademik jika ternyata di kemudian hari pernyataan ini tidak benar.

Jember, 12 Desember 2024

Yang menyatakan,

Putri Intan Anggraini

NIM 210810301004

HALAMAN PERSETUJUAN

Skripsi berjudul *Analisis Penerapan Target Costing sebagai Alat Efisiensi Biaya Produksi dan Peningkatan Laba (Studi Kasus pada UD Sido Makmur Beton Jember)* telah diuji dan disetujui oleh Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Jember pada:

Hari : Senin

Tanggal : 23 Desember 2024

Tempat : Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Jember

Pembimbing

Tanda Tangan

1. Pembimbing Utama

Nama : Prof. Dr. Alwan Sri Kustono, S.E, M.Si, Ak (.....)

NIP : 197204162001121001

2. Pembimbing Anggota

Nama : Dr. Hendrawan Santosa Putra, S.E., M.Si., Ak (.....)

NIP : 197405062002121006

Penguji

1. Penguji Utama

Nama : Kartika, S.E., M. Sc, Ak. (.....)

NIP : 198202072008122002

2. Penguji Anggota 1

Nama : Rochman Effendi, S.E., M.Si., Ak. (.....)

NIP : 197102172000031001

ABSTRAK

Perkembangan industri pengolahan di Indonesia menunjukkan pertumbuhan yang signifikan, dimana setiap perusahaan dituntut untuk mengelola sumber daya yang efektif dan efisien. Pada konteks persaingan bisnis yang semakin ketat, pelaku usaha harus mampu menerapkan strategi manajemen biaya yang tepat, terutama dalam penetapan harga pokok produksi dan harga jual untuk mempertahankan daya saing dan profitabilitas.

Penelitian ini menggunakan penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Penelitian ini difokuskan pada UD Sido Makmur Beton, sebuah industri konstruksi di Jl. Kartini No. 27 Kemuning Sari Kidul, Kec. Jenggawah, Kab. Jember. Data dalam penelitian ini diperoleh melalui dua metode yaitu data primer dan data sekunder. Pengumpulan data dilakukan dengan cara wawancara, observasi, dan dokumentasi. Penelitian ini dilakukan karena perusahaan mengalami penurunan penjualan batako di tahun 2023. Maka untuk mengatasi hal tersebut, penelitian ini mengusulkan penerapan *target costing* sebagai pendekatan yang strategis dalam menentukan harga pokok produksi yang optimal dan memaksimalkan keuntungan.

Hasil dari penelitian ini yaitu, dengan mengimplementasikan *target costing* perusahaan berhasil menurunkan biaya produksi batako Rp1.496 per unit menjadi Rp1.373 per unit dengan efisiensi biaya mencapai 12,4%. Metode ini mampu mereduksi total biaya produksi batako sebesar Rp7.576.250 dan meningkatkan margin laba sebesar 5.50% sehingga perusahaan berhasil mencapai target laba 39%. Penelitian ini memberikan kontribusi bagi pelaku bisnis dalam mengembangkan strategi pengelolaan biaya dan penetapan harga jual yang tepat.

Kata kunci: *Target Costing*, Efisiensi Biaya, Peningkatan Laba

ABSTRACT

The development of the processing industry in Indonesia shows significant growth, where every company is required to manage resources effectively and efficiently. In the context of increasingly tight business competition, business actors must be able to implement appropriate cost management strategies, especially in determining the cost of production and selling prices to maintain competitiveness and profitability.

This research uses qualitative research with a descriptive approach. This research focuses on UD Sido Makmur Beton, a construction industry on Jl. Kartini No. 27 Kemuning Sari Kidul, District. Jenggawah, Kab. Jember. The data in this research was obtained through two methods, namely primary data and secondary data. Data collection was carried out by means of interviews, observation and documentation. This research was conducted because the company experienced a decline in brick sales in 2023. So to overcome this, this research proposes implementing target costing as a strategic approach in determining the optimal cost of production and maximizing profits.

The results of this research are, by implementing target costing the company succeeded in reducing brick production costs from IDR 1,496 per unit to IDR 1,373 per unit with a cost efficiency of 12.4%. This method was able to reduce the total cost of brick production by IDR 7.576.250 and increase the profit margin by 5.50% so that the company succeeded in achieving its profit target of 39%. This research contributes to business people in developing cost management strategies and determining appropriate selling prices.

Keywords: Target Costing, Cost Efficiency, Increased Profit

RINGKASAN

ANALISIS PENERAPAN *TARGET COSTING* SEBAGAI ALAT EFISIENSI BIAYA PRODUKSI DAN PENINGKATAN LABA (Studi Kasus pada UD Sido Makmur Beton), Putri Intan Anggraini, NIM 210810301004, Tahun 2025.
Program Studi SI Akuntansi, Universitas Jember.

Perkembangan industri yang semakin pesat mengharuskan setiap perusahaan untuk dapat mengelola sumber daya secara efektif dan efisien. Salah satu aspek penting yang perlu diperhatikan adalah pengelolaan biaya produksi dan penetapan harga jual yang tepat. Persaingan yang semakin ketat di pasar membuat banyak perusahaan mengalami kesulitan dalam mempertahankan eksistensinya karena tidak mampu mengelola biaya produksi dengan baik.

UD Sido Makmur Beton merupakan perusahaan manufaktur yang bergerak dalam produksi material konstruksi seperti batako, paving, pilar minimalis, dan produk konstruksi lainnya. Beberapa tahun terakhir, perusahaan mengalami penurunan penjualan yang signifikan, khususnya pada produk batako yang merupakan produk unggulan. Hal ini berdampak pada penurunan profitabilitas perusahaan.

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis penerapan metode *target costing* sebagai alat untuk mengefisiensi biaya produksi dan meningkatkan laba perusahaan. *Target costing* merupakan metode penentuan biaya produksi berdasarkan harga jual yang kompetitif di pasar, dengan tetap mempertimbangkan margin keuntungan yang diharapkan.

Metode penelitian yang digunakan adalah studi kasus dengan pendekatan kualitatif deskriptif. Pengumpulan data dilakukan dengan melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi. Analisis data meliputi perhitungan biaya produksi menggunakan *target costing* dan membandingkannya dengan metode perhitungan yang selama ini digunakan oleh perusahaan.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa penerapan *target costing* memberikan dampak positif bagi perusahaan. Penerapan *target costing* di UD Sido Makmur Beton berhasil menekan biaya produksi batako dari Rp1.496 per unit menjadi Rp1.373 per unit dengan efisiensi biaya mencapai 12,4%. Adanya penerapan

metode *target costing* dapat meningkatkan margin laba sebesar 5.50% sehingga perusahaan berhasil mencapai target laba 39%.

Penelitian ini menyimpulkan bahwa metode *target costing* efektif dalam meningkatkan efisiensi biaya produksi dan profitabilitas perusahaan. Metode ini tidak hanya berfungsi sebagai alat pengendalian biaya, tetapi juga sebagai strategi komprehensif dalam meningkatkan daya saing perusahaan di pasar. Selain itu, *target costing* tidak hanya sekedar perhitungan biaya, melainkan strategi untuk dapat meningkatkan kinerja dan produktivitas tim produksi.

SUMMARY

ANALYSIS OF THE IMPLEMENTATION OF TARGET COSTING AS A TOOL OF PRODUCTION COST EFFICIENCY AND PROFIT INCREASE (Case Study at UD Sido Makmur Beton), Putri Intan Anggraini, NIM 210810301004, Tahun 2025. Program Studi SI Akuntansi, Universitas Jember.

The rapid industrial development requires every company to manage resources effectively and efficiently. One crucial aspect that needs attention is production cost management and proper selling price determination. Increasingly fierce market competition has caused many companies to experience difficulties in maintaining their existence due to inability to manage production costs properly.

UD Sido Makmur Beton is a manufacturing company engaged in the production of construction materials such as concrete blocks, paving, minimalist pillars, and other construction products. In recent years, the company has experienced a significant decline in sales, particularly in concrete blocks, which is their flagship product. This has impacted the company's profitability.

This research aims to analyze the implementation of target costing method as a tool for production cost efficiency and company profit improvement. Target costing is a production cost determination method based on competitive market selling prices while considering the expected profit margin.

The research method used is a case study with a descriptive qualitative approach. Data collection was conducted through observation, interviews, and documentation. Data analysis includes production cost calculations using target costing and comparing it with the calculation method currently used by the company.

The research results show that the implementation of target costing has a positive impact on the company. The application of target costing at UD Sido Makmur Beton successfully reduced the production cost of concrete blocks from Rp1,496 per unit to Rp1,373 per unit with cost efficiency reaching 12.4%. The implementation of the target costing method increased the profit margin by 5.50%, enabling the company to achieve its 39% profit target.

This research concludes that the target costing method is effective in improving production cost efficiency and company profitability. This method not only functions as a cost control tool but also as a comprehensive strategy in improving the company's market competitiveness. Furthermore, target costing is not merely a cost calculation but a strategy to improve production team performance and productivity.

PRAKATA

Alhamdulillah, segala puji syukur bagi Allah SWT yang telah memberikan Rahmat, taufik, dan hidayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “**Analisis Penerapan *Target Costing* sebagai Alat Efisiensi Biaya Produksi dan Peningkatan Laba (Studi Kasus pada UD Sido Makmur Beton Jember)**”. Skripsi ini disusun untuk memenuhi salah satu syarat dalam memperoleh gelar Sarjana pada program studi Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Jember.

Shalawat serta salam semoga senantiasa tercurahkan kepada junjungan kita Nabi Muhammad SAW, kepada keluarganya, para sahabatnya, hingga kepada umatnya hingga akhir zaman.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa dalam penulisan skripsi ini tidak lepas dari bimbingan, dukungan, dan bantuan dari berbagai pihak, baik secara langsung maupun tidak langsung. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan ucapan terima kasih dan penghargaan yang setinggi-tingginya kepada:

1. Kepada Dr. Ir. Iwan Taruna, M. Eng., IPM selaku rektor Universitas Jember yang telah memberikan kesempatan dan fasilitas kepada penulis untuk mengikuti dan menyelesaikan pendidikan di Universitas Jember;
2. Prof. Dr. Isti Fadah, M.Si., CRA., CMA. selaku Dekan FEB Universitas Jember yang telah memberikan izin penelitian dan segala fasilitas dalam proses pembelajaran;
3. Prof. Dr. Alwan Sri Kustono, S.E, M.Si, Ak selaku Dosen Pembimbing Utama, yang dengan penuh kesabaran telah meluangkan waktu, tenaga, dan pikiran dalam memberikan bimbingan, arahan, dan motivasi dalam penyusunan skripsi ini;
4. Dr. Hendrawan Santosa Putra, S.E., M.Si.,Ak selaku Dosen Pembimbing Anggota yang telah memberikan bimbingan, masukan, dan saran yang berharga dalam penyempurnaan skripsi;

5. Ibu Kartika, S.E., M. Sc, Ak. selaku Penguji 1 dan Bapak Rochman Effendi, S.E., M.Si., Ak. selaku Penguji 2, terimakasih atas masukan dan saran yang bermanfaat dalam menyempurnakan skripsi ini;
6. Dr. Agung Budi Sulistiyo, SE, MSi, Ak, selaku Koordinator Program Studi S1 Akuntansi serta Dosen Pembimbing Akademik yang telah memberikan arahan dan motivasi kepada penulis;
7. Seluruh Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Jember yang telah membagikan ilmu pengetahuan, pengalaman, dan wawasan sejak awal perkuliahan hingga akhir masa studi.

Penulis memahami bahwa skripsi ini masih memiliki keterbatasan dan belum mencapai kesempurnaan. Oleh karena itu, penulis sangat terbuka dan mengharapkan masukan yang dapat menjadi bahan pembelajaran berharga, baik bagi penulis maupun pembaca lainnya. Penulis berharap skripsi ini dapat memberikan kontribusi positif dalam memperkaya pengetahuan dan pemahaman bagi setiap pembacanya.

Jember, 23 Desember 2024

Penulis,

Putri Intan Anggraini

NIM 210810301004

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL	i
PERSEMBAHAN	ii
MOTTO	iv
PERNYATAAN ORISINALITAS	v
HALAMAN PERSETUJUAN	vi
ABSTRAK	vii
ABSTRACT	viii
RINGKASAN	ix
SUMMARY	xi
PRAKATA	xiii
DAFTAR ISI	xv
DAFTAR TABEL	xvii
DAFTAR GAMBAR	xviii
DAFTAR LAMPIRAN	xix
BAB 1. PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	4
1.3 Tujuan Penelitian.....	4
1.4 Manfaat Penelitian.....	4
BAB 2. TINJAUAN TEORI	5
2.1 Landasan Teori	5
2.1.1 Pengertian Biaya	5
2.1.2 Klasifikasi Biaya	5
2.1.3 Harga Pokok Produksi	5
2.1.4 Pengertian Laba.....	6
2.1.5 <i>Target Costing</i>	7
2.1.6 Langkah- Langkah Mengimplementasikan <i>Target Costing</i>	7
2.1.7 Perbedaan <i>Standard Costing</i> dan <i>Target Costing</i>	9
2.1.8 Manfaat <i>Target Costing</i>	9
2.2 Penelitian Terdahulu.....	10

BAB 3. METODE PENELITIAN	13
3.1 Jenis Penelitian	13
3.2 Tempat dan Waktu Penelitian.....	13
3.3 Objek Data	13
3.4 Jenis dan Sumber Data	13
3.5 Teknik Pengumpulan Data	14
3.6 Teknik Uji Keabsahan Data.....	15
3.7 Prosedur Penelitian	15
BAB 4. HASIL DAN PEMBAHASAN	17
4.1 Gambaran Umum UD Sido Makmur Beton	17
4.1.1 Sejarah Berdirinya UD Sido Makmur Beton	17
4.1.2 Visi dan Misi UD Sido Makmur Beton.....	18
4.1.3 Struktur Organisasi UD Sido Makmur Beton	18
4.1.4 Proses Produksi	20
4.2 Analisis Data.....	21
4.2.1 Perhitungan Biaya Produksi Menurut UD Sido Makmur Beton.....	21
4.3 Analisis Penerapan <i>Target Costing</i>	28
4.4 Analisis Rekayasa Nilai (<i>Value Engineering</i>)	30
4.5 Pembahasan dan Interpretasi	34
4.5.1 Perbandingan Biaya Produksi Perusahaan dengan <i>Target Costing</i>	34
4.5.2 Perbandingan Laba Menurut Perusahaan dengan <i>Target Costing</i> ..	35
BAB 5 PENUTUP	37
5.1 Kesimpulan.....	37
5.2 Keterbatasan Penelitian	37
5.3 Saran	37
DAFTAR PUSTAKA	38
DAFTAR LAMPIRAN	40

DAFTAR TABEL

Tabel 2. 1 Penelitian Terdahulu	10
Tabel 4. 1 Data Penjualan UD Sido Makmur Beton Tahun 2023.....	21
Tabel 4. 2 Biaya Bahan Baku Tahun 2023	22
Tabel 4. 3 Biaya Tenaga Kerja Tahun 2023	23
Tabel 4. 4 Biaya Bahan Penolong Tahun 2023.....	24
Tabel 4. 5 Penyusutan Peralatan dan Bangunan tahun 2023	25
Tabel 4. 6 Biaya Overhead Pabrik Tahun 2023	25
Tabel 4. 7 Perhitungan HPP per unit Tahun 2023	26
Tabel 4. 8 Perhitungan HPP Tahun 2023.....	27
Tabel 4. 9 Perhitungan Margin Laba Tahun 2023	27
Tabel 4. 10 Daftar Harga Pasar	28
Tabel 4. 11 Total Biaya Efisiensi Tahun 2023.....	30
Tabel 4. 12 Peningkatan Efisiensi Biaya Bahan Baku Tahun 2023.....	31
Tabel 4. 13 Peningkatan Efisiensi Biaya Tenaga Kerja Tahun 2023.....	31
Tabel 4. 14 Peningkatan Efisiensi Biaya Bahan Penolong Tahun 2023	32
Tabel 4. 15 Peningkatan Efisiensi Biaya Overhead Pabrik Tahun 2023	33
Tabel 4. 16 Perhitungan Biaya Produksi Menggunakan <i>Target Costing</i>	33
Tabel 4. 17 Perbandingan Biaya Produksi Menurut Perusahaan dengan <i>Target Costing</i> Tahun 2023	34
Tabel 4. 18 Perbandingan Laba Menurut Perusahaan dengan <i>Target Costing</i> Tahun 2023	35

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. 1 Grafik Penjualan Batako UD Sido Makmur Beton.....	3
Gambar 2. 1 Bagan Alur <i>Target Costing</i>	7
Gambar 4. 1 Struktur Organisasi UD Sido Makmur Beton	19

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. 1 Klasifikasi Biaya.....	40
Lampiran 1. 2 Perbedaan <i>Standard Costing</i> dan <i>Target Costing</i>	41
Lampiran 1. 3 Kerangka Pemecahan Masalah.....	42
Lampiran 1. 4 Daftar Pertanyaan	43

BAB 1. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perkembangan di sektor usaha dan industri pengolahan terus menunjukkan pertumbuhan yang signifikan. Setiap perusahaan dituntut untuk dapat mengelola sumber daya yang dimiliki secara efektif dan efisien untuk dapat mempertahankan eksistensinya. Salah satu aspek penting yang perlu diperhatikan adalah pengelolaan biaya produksi dan penetapan harga jual yang tepat, karena hal tersebut akan berpengaruh langsung terhadap profitabilitas dan daya saing perusahaan. Tujuan sebuah perusahaan yaitu memperoleh laba yang maksimum. Oleh karena itu, perusahaan harus bisa menghasilkan barang dengan biaya produksi yang minimal untuk dapat mengoptimalkan keuntungan (Hollobrick et al., 2024).

Tingkat kompetisi dalam dunia bisnis, baik di sektor produk maupun layanan jasa, akan terus mengalami peningkatan yang signifikan. Menghadapi situasi tersebut, para pelaku usaha harus menerapkan berbagai pendekatan dan taktik pemasaran yang kreatif untuk menarik calon konsumen agar memilih produk atau jasa yang mereka tawarkan (Darmayasa, 2019). Banyak usaha-usaha baru yang terpaksa menutup operasinya karena ketidakmampuan bertahan di tengah ketatnya persaingan pasar, serta lemahnya sistem pencatatan keuangan yang akan berdampak pada pengelolaan asset, kewajiban, modal, pemasukan, dan pengeluaran perusahaan. Oleh karena itu, perusahaan dituntut untuk terus berinovasi dengan menghasilkan produk yang berkualitas dengan harga yang kompetitif. Para pelaku usaha perlu memiliki pemahaman dan terlibat langsung dalam berbagai aspek manajemen perusahaan, terutama dalam hal penetapan harga jual produk yang dihasilkan.

Penetapan harga pokok produksi dan harga jual bukan suatu hal yang mudah mengingat banyaknya bisnis yang serupa. Harga jual yang terlalu tinggi dapat menyulitkan persaingan, sedangkan harga jual yang terlalu rendah dapat menyulitkan pebisnis untuk mencapai tujuannya dalam memperoleh keuntungan yang diharapkan (Anugerah et al., 2017). Penetapan harga jual harus mencerminkan semua pengeluaran yang terjadi dalam proses pembuatan produk agar memperoleh keuntungan yang optimal. Namun, banyak perusahaan menghadapi kesulitan

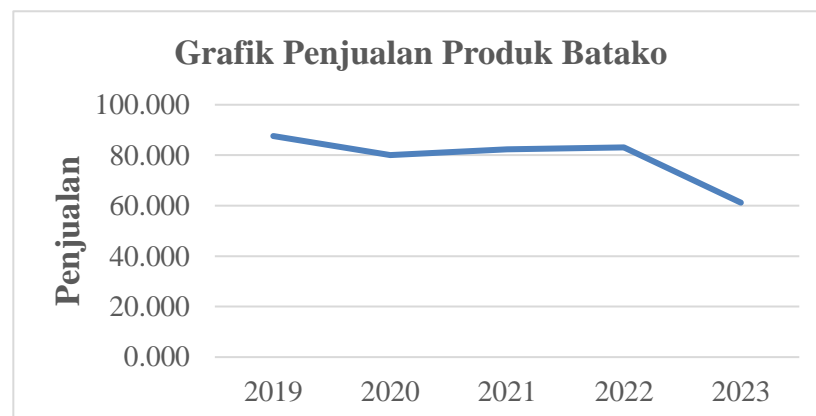
bertahan di pasar karena terjebak pada pendekatan tradisional yang menentukan harga jual setelah produksi selesai. Oleh karena itu, untuk mendukung pengusaha atau pebisnis, diperkenalkan sistem pengendalian biaya dengan kalkulasi biaya target (*target costing*).

Menurut Hollobrick et al. (2024), *target costing* merupakan suatu metode yang digunakan untuk menetapkan harga jual dengan memperhitungkan semua biaya yang dikeluarkan dalam proses pembuatan produk, dengan mempertimbangkan harga pasar yang bersaing dan tingkat keuntungan yang diharapkan. Tujuan penerapan *target costing* adalah untuk membantu perusahaan atau pelaku bisnis dalam menentukan harga pokok produksi yang sesuai dengan target yang telah ditetapkan sebelumnya. Dimana hal tersebut akan menjadi dasar dalam penetapan harga jual suatu produk dan keuntungan yang diharapkan. Tingkat harga akan dipengaruhi oleh kekuatan pasar, oleh karena itu penerapan *target costing* diperlukan untuk mengurangi biaya produksi, sehingga pada akhirnya dapat menciptakan harga yang kompetitif. *Target costing* menawarkan pendekatan yang berbalik dengan pendekatan tradisional, dimana langkah pertama adalah menentukan harga jual. Setelah itu, perusahaan dapat merancang produk dengan cara yang paling efisien untuk memenuhi target harga tersebut tanpa mengorbankan keuntungan. Dengan demikian, peneliti tertarik untuk membahas implementasi *target costing*.

Menurut riset Anugerah et al. (2017), implementasi metode *target costing* pada Sumber Madu berhasil melakukan efisiensi biaya produksi serta mencapai margin keuntungan yang diinginkan. Pada riset yang dilakukan oleh Syukri et al. (2022), membuktikan bahwa pengimplementasian metode *target costing* memberikan dampak yang signifikan terhadap biaya produksi dan membantu perusahaan mencapai target keuntungan yang diinginkan. Berdasarkan penelitian tersebut, penerapan metode *target costing* memiliki peran sangat penting dalam meningkatkan efisiensi biaya produksi serta dalam menentukan harga jual guna mencapai keuntungan yang optimal.

Penelitian ini dilaksanakan di sebuah industri konstruksi yang sedang mengalami perkembangan yang cukup pesat, yaitu UD Sido Makmur Beton, yang

berlokasi di Jl. Kartini No. 27 Kemuning Sari Kidul, Kec. Jenggawah, Kab. Jember. UD Sido Makmur Beton merupakan perusahaan manufaktur yang memproduksi berbagai macam bahan material konstruksi, seperti paving, batako, pilar minimalis, losler, kusen cor, cempolong, dan cagak. Seiring dengan pertumbuhan industri konstruksi yang semakin pesat dan tingginya permintaan pasar, perusahaan ini dituntut untuk dapat mengoptimalkan proses produksinya melalui perencanaan biaya produksi yang matang dan efisien.



Gambar 1. 1 Grafik Penjualan Batako UD Sido Makmur Beton

Grafik penjualan diatas menunjukkan bahwa produk batako mengalami penurunan penjualan yang cukup signifikan. Hal tersebut menjadi permasalahan bagi UD Sido Makmur Beton, mengingat batako merupakan kontributor terbesar dalam penjualan perusahaan. Penurunan penjualan batako yang cukup signifikan terjadi di tahun 2023 yang tentu menjadi perhatian khusus bagi perusahaan karena dapat mempengaruhi profitabilitas perusahaan. Selain itu, berdasarkan riset ditemukan beberapa pesaing yang menawarkan harga jual lebih rendah dibandingkan UD Sido Makmur Beton.

Pada kasus tersebut, peneliti akan menerapkan metode *target costing* pada UD Sido Makmur Beton yang diharapkan menjadi solusi yang tepat untuk mengoptimalkan biaya produksi dan meningkatkan daya saing produk batako di pasar. *Target costing* memungkinkan perusahaan untuk melakukan perencanaan dan pengendalian biaya sejak tahap desain dan pengembangan produk. Metode ini dapat membantu perusahaan mengetahui selisih antara biaya yang dianggarkan

dengan biaya aktual, sehingga dapat dilakukan penyesuaian untuk mencapai target laba yang diinginkan.

Penelitian ini diharapkan dapat membantu para pelaku bisnis dalam mengambil sebuah keputusan dan strategi dalam menekan biaya, dan memperoleh laba yang diinginkan tanpa mengurangi kualitas produk. Oleh karena, peneliti ingin menganalisis terkait dengan perhitungan harga pokok produksi dan harga jual dengan judul “**ANALISIS PENERAPAN *TARGET COSTING* SEBAGAI ALAT EFISIENSI BIAYA PRODUKSI DAN PENINGKATAN LABA (Studi Kasus pada UD Sido Makmur Beton Jember)**”.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, fokus utama penelitian ini adalah bagaimana perhitungan *target costing* sebagai alat efisiensi biaya produksi dan peningkatan laba pada UD Sido Makmur Beton?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah diatas, tujuan adanya penelitian ini adalah untuk mengetahui perhitungan *target costing* pada UD Sido Makmur Beton sebagai alat efisiensi biaya produksi dan peningkatan laba.

1.4 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Manfaat Praktis

Penelitian ini dapat menjadi panduan bagi UD Sido Makmur Beton untuk menerapkan metode *target costing*, sehingga dapat meningkatkan efisiensi biaya produksi dan memperoleh laba yang diinginkan. Selain itu, juga dapat menjadi acuan bagi UMKM dalam mengatasi masalah penentuan harga.

2. Manfaat Akademis

Penelitian ini dapat dijadikan referensi penelitian selanjutnya dan memberikan wawasan kepada pembaca tentang penerapan metode *target costing* untuk efisiensi biaya dalam penetapan harga jual.

BAB 2. TINJAUAN TEORI

2.1 Landasan Teori

2.1.1 Pengertian Biaya

Darmayasa (2019), menyatakan bahwa biaya merupakan sejumlah pengeluaran atau pengorbanan nilai yang dilakukan untuk mendapatkan barang atau jasa. Pengorbanan tersebut memiliki manfaat yang dapat dirasakan di masa mendatang, bahkan melebihi jangka waktu satu periode akuntansi. Biaya merujuk pada pengeluaran yang digunakan dalam menjalankan operasional perusahaan, seperti pembelian bahan baku, gaji karyawan, dan lain sebagainya.

2.1.2 Klasifikasi Biaya

Klasifikasi biaya dapat membantu manajemen dalam menganalisis, merencanakan, serta mengontrol biaya-biaya. Klasifikasi biaya dapat diartikan sebagai proses pengelompokan biaya-biaya ke dalam kategori berdasarkan karakteristik atau tujuan penggunaannya. Menurut Siregar (2016), klasifikasi biaya dibagi menjadi 5 yaitu sebagai berikut:

1. Berdasarkan Hubungan Biaya dengan Produk
2. Berdasarkan Hubungan Biaya dengan Volume Kegiatan
3. Berdasarkan Elemen Biaya Produksi
4. Berdasarkan Fungsi Pokok Perusahaan
5. Berdasarkan Hubungan Biaya dengan Proses Pokok Manajerial

2.1.3 Harga Pokok Produksi

Menurut Marisya (2022), Harga Pokok Produksi (HPP) merupakan suatu hal yang perlu diperhatikan, mengingat banyaknya persaingan antar perusahaan untuk menghasilkan produk berkualitas dengan harga yang menarik bagi konsumen. Melakukan perhitungan HPP secara akurat, perusahaan dapat menentukan harga jual produk yang optimal sehingga dapat memperoleh keuntungan yang diinginkan. Menurut Longdong (2016), Unsur-unsur harga pokok produksi terbagi menjadi 3, yaitu sebagai berikut:

1. Biaya Bahan baku

Biaya bahan baku memiliki peran yang sangat penting dalam proses produksi barang jadi, dimana biaya ini akan dimasukkan ke dalam proses produksi untuk diubah menjadi barang jadi. Biaya bahan baku terdiri dari bahan baku utama, yang merupakan bahan-bahan kunci yang digunakan dalam seluruh proses produksi hingga mencapai produk akhir, serta bahan baku penolong yang merupakan bahan-bahan tambahan yang digunakan selama proses produksi dengan nilai yang lebih rendah.

2. Biaya Tenaga Kerja

Biaya tenaga kerja mencakup pengeluaran yang diperlukan untuk membayar pekerja selama proses produksi. Biaya tenaga kerja terbagi menjadi dua bagian, biaya tenaga kerja langsung dan biaya tenaga kerja tidak langsung. Biaya tenaga kerja langsung yaitu biaya yang terkait secara langsung dengan proses pembuatan produk. Sebaliknya, biaya tenaga kerja tidak langsung yaitu biaya yang tidak terkait secara langsung dengan proses pembuatan produk.

3. Biaya Overhead Pabrik

Biaya overhead pabrik merupakan biaya yang dikeluarkan untuk aspek lain selain biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja. Biaya overhead pabrik meliputi biaya-biaya seperti biaya perbaikan dan pemeliharaan, peralatan, dan lain lain. Menurut Saputri (2024), biaya overhead pabrik terbagi menjadi tiga kategori, yaitu bahan baku tidak langsung, tenaga kerja tidak langsung, dan biaya produksi tidak langsung.

2.1.4 Pengertian Laba

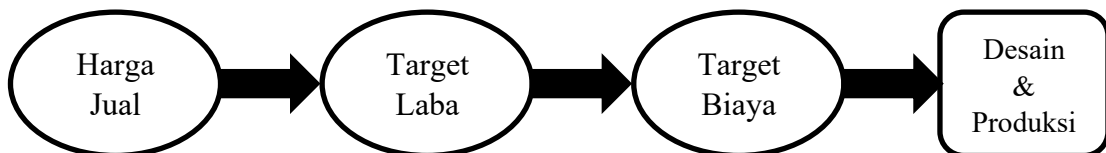
Labanya merupakan selisih antara pendapatan yang diterima perusahaan dengan total biaya yang dikeluarkan selama periode tertentu. Menurut Rahmawati et al. (2021), mengatakan bahwa kelangsungan hidup perusahaan sangat bergantung pada laba, sehingga setiap transaksi yang dilakukan menghasilkan keuntungan diproses melalui tahapan pencatatan, klasifikasi, dan penyajian dalam laporan keuangan sebagai evaluasi kinerja operasional dalam periode tertentu. Secara konseptual, laba adalah alat ukur kinerja utama suatu perusahaan yang

menggambarkan keberhasilan usaha dalam menghasilkan keuntungan dari aktivitas operasionalnya.

2.1.5 Target Costing

Rudianto, (2013) “Target biaya atau *target costing* adalah metode penentuan biaya produksi dimana perusahaan terlebih dulu menentukan biaya produksi yang harus dikeluarkan berdasarkan harga pasar kompetitif, sehingga perusahaan dapat memperoleh laba yang diharapkan.”

Target costing merupakan pendekatan yang sangat efektif untuk meningkatkan efisiensi dan profitabilitas perusahaan. Metode *target costing* memiliki keunggulan yaitu harga jual produk ditentukan di awal proses, lalu ditentukan margin laba dan target biaya yang harus dicapai. Jika perusahaan ingin meningkatkan margin laba, maka perusahaan dapat melakukan perekayasa nilai atau melakukan penghematan biaya baik biaya produksi maupun non-produksi agar perusahaan dapat mempertahankan daya saing di pasar yang semakin kompetitif (Rudianto, 2013). Berikut merupakan bagan alur dari *target costing* (Rudianto, 2013):



Gambar 2. 1 Bagan Alur *Target Costing*

Target costing membutuhkan pemahaman mendalam terhadap kondisi pasar dan kemampuan internal perusahaan. Setiap departemen dalam perusahaan harus berkolaborasi untuk dapat mencapai target biaya yang ditetapkan tanpa harus mengorbankan kualitas produk. Penerapan *target costing* mendorong kreativitas perusahaan dalam menciptakan metode produksi optimal yang sesuai dengan anggaran. Penerapan metode ini memungkinkan perusahaan untuk dapat mempertahankan daya saing melalui pengendalian biaya strategis.

2.1.6 Langkah- Langkah Mengimplementasikan *Target Costing*

Menurut Muharam (2021), industri yang menerapkan metode *target costing* dalam menentukan harga jual perlu memahami langkah-langkah yang diperlukan

untuk mengimplementasinya. Menurut Rudianto (2013), terdapat langkah-langkah dalam mengimplementasikan *target costing*, yaitu sebagai berikut:

1. Menentukan Harga Jual yang Kompetitif

Menentukan harga produk merupakan salah satu keputusan terpenting yang dihadapi manajemen dalam menjalankan bisnis. Harga yang tepat tidak hanya berdampak pada profitabilitas perusahaan, tetapi juga mempengaruhi daya beli konsumen, citra merek, dan strategi pemasaran secara keseluruhan. Oleh karena itu, penting bagi manajemen untuk mempertimbangkan berbagai faktor internal dan eksternal secara menyeluruh sebelum menetapkan harga produk.

2. Menentukan Laba yang Diharapkan

Perusahaan perlu menentukan target laba per unit produk setelah mempertimbangkan harga jual produknya dengan memperhitungkan kondisi pasar yang berlaku. Penentuan harga jual per unit produk dipengaruhi oleh berbagai faktor, termasuk target pangsa pasar yang ingin dicapai perusahaan, tingkat pertumbuhan perusahaan, volume penjualan yang direncanakan, dan faktor-faktor lainnya. Faktor-faktor tersebut akan memiliki dampak langsung terhadap laba per unit produk yang dimaksud.

3. Menetapkan Target Biaya

Harga jual produk menjadi acuan bagi perusahaan untuk menentukan struktur biaya produksi yang optimal. Selisih antara harga jual dan laba yang diharapkan akan menentukan besaran biaya yang dapat dialokasikan. Harga jual yang ditetapkan harus mencerminkan nilai pasar produk dan daya saing perusahaan.

$$\text{Target Biaya} = \text{Harga Jual} - \text{Laba yang Diharapkan}$$

4. Melakukan Rekayasa Nilai (*Value Engineering*)

Rekayasa nilai (*Value Engineering*) merupakan usaha untuk mengubah produk perusahaan dengan menurunkan biaya tanpa mengurangi nilai atau kualitas produk tersebut. Rekayasa nilai digunakan dalam target biaya untuk mengurangi biaya produk dengan melakukan analisis trade-off antara:

- a. Jenis dan tingkat fungsionalitas produk yang berbeda;
- b. Biaya produk total

5. Menggunakan *Kaizen Costing* dan Pengendalian Operasi

Kaizen merupakan upaya berkelanjutan dalam melakukan perbaikan untuk mencari metode yang lebih baik dalam proses pengerjaan sesuatu. *Kaizen* dalam proses produksi merupakan upaya terus menerus dalam mencari cara yang lebih baik dalam proses produksi. Sedangkan dalam perhitungan biaya, *kaizen* merupakan upaya yang dilakukan dalam mencari metode produksi untuk dapat menurunkan biaya produksi, seperti biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, dan biaya *overhead* pabrik dalam suatu produk. *Kaizen costing* merupakan pendekatan yang berfokus pada pengurangan biaya produksi secara berkelanjutan melalui perbaikan terus-menerus dalam semua aspek proses produksi.

2.1.7 Perbedaan *Standard Costing* dan *Target Costing*

Standard costing dan *target costing* merupakan metode akuntansi manajemen yang dirancang untuk membantu perusahaan dalam perencanaan dan pengendalian biaya. Meskipun memiliki tujuan yang serupa, kedua pendekatan tersebut memiliki perbedaan. Menurut Siregar (2016), *Standard costing* atau biaya standar merupakan biaya yang ditentukan di muka, yang merupakan jumlah biaya yang seharusnya dikeluarkan untuk membuat satu satuan produk atau untuk membiayai kegiatan tertentu. *Standard costing* menggunakan biaya yang ditentukan sebelumnya atau direncanakan untuk mengukur atau mengendalikan biaya.

Target costing memiliki pendekatan yang lebih komprehensif dalam penentuan biaya. Perusahaan tidak hanya mempertimbangkan faktor internal, tetapi juga menganalisis lingkungan eksternal yang mencakup konsumen dan pesaing. Selain itu, *target costing* juga mempertimbangkan berbagai aspek pasar untuk memenuhi target laba dengan memperhatikan perspektif konsumen dan dinamika persaingan di pasar. Perbedaan *standard costing* dan *target costing* dapat dilihat dalam lampiran 1.2

2.1.8 Manfaat *Target Costing*

Penerapan *target costing* dalam suatu perusahaan dengan tujuan agar dapat menetapkan harga pokok produksi sebagai penetapan harga jual dengan memperoleh laba atau keuntungan yang diharapkan. Menurut Candra & Putra

(2023), *target costing* dapat memberikan kegunaan atau manfaat bagi perusahaan, yaitu sebagai berikut:

1. Meningkatkan kepuasan pelanggan melalui desain yang lebih efisien dan efektif
2. Dapat mengurangi biaya-biaya selama proses produksi
3. Dapat mengurangi jumlah waktu yang dibutuhkan untuk mengembangkan produk melalui koordinasi yang lebih baik antara manajer desain, manufaktur, dan pemasaran

2.1.9 *Value Engineering* atau Rekayasa Nilai

Menurut Halik (2018), *Value Engineering* atau rekayasa nilai merupakan suatu metodologi sistematis dan inovatif yang bertujuan untuk menekan biaya hingga lebih baik atau lebih rendah dari anggaran awal, namun tetap mempertahankan standar kualitas yang telah ditetapkan. Perekayasaan nilai adalah sebuah proses yang berfokus pada pelanggan. Tujuan utamanya adalah untuk memastikan bahwa produk atau jasa yang dihasilkan tidak hanya memenuhi kebutuhan konsumen, tetapi juga memberikan nilai tambah yang lebih besar dibandingkan dengan produk atau jasa pesaing.

2.2 Penelitian Terdahulu

Dalam penelitian sebelumnya, peneliti akan menggunakan penelitian sebelumnya sebagai referensi atau sumber inspirasi untuk penelitian berikutnya. Berikut ini adalah penelitian terdahulu yang relevan dengan penelitian ini:

Tabel 2. 1 Penelitian Terdahulu

No	Nama Peneliti	Metode Penelitian	Judul Penelitian	Hasil Penelitian
1.	Syukri et al., (2022)	Kualitatif	<i>Analisis Target Costing dalam Upaya Peningkatan Laba Perusahaan Oteku di</i>	Hasil penelitian menunjukkan bahwa penerapan metode <i>target costing</i> menghasilkan hasil yang efektif dengan menciptakan efisiensi biaya produksi, sehingga perusahaan dapat mencapai laba yang diinginkan. Dengan menerapkan <i>target costing</i> ,

No	Nama Peneliti	Metode Penelitian	Judul Penelitian	Hasil Penelitian
2.	Bancin et al.(2023)	Deskriptif Kuantitatif	<i>Karang Bedil Mataram Analisis Penerapan Target Costing sebagai Sistem Pengendalian Biaya pada UD. Era Jaya Sibolga Kota Sibolga</i>	perusahaan mampu mencapai laba yang melebihi perkiraan sebelumnya. Hasil penelitian menunjukkan bahwa penerapan metode <i>target costing</i> di UD. Era Jaya Sibolga menjadi alternatif yang efektif untuk mengurangi biaya selama proses produksi. Dengan menerapkan metode ini, Perusahaan dapat menghemat biaya sebesar 9-13% dibandingkan dengan biaya sebelumnya.
3.	Anugerah et al. (2017)	Deskriptif Kualitatif	<i>Penerapan Target Costing dalam Pengelolaan Biaya Produksi untuk Optimalisasi Laba</i>	Hasil penelitian menunjukkan bahwa penerapan <i>target costing</i> berhasil mengurangi biaya produksi di Sumber Madu. Metode ini memungkinkan perusahaan menghemat biaya produksi, sehingga mencapai keuntungan yang diharapkan.
4.	Tuju et al., (2022)	Deskriptif Kualitatif	<i>Analisis Penggunaan Metode Target Costing Sebagai Salah Satu Sistem Pengendalian Biaya Untuk Meningkatkan</i>	Hasil penelitian ini mengindikasikan bahwa implementasi <i>target costing</i> pada PT. Jobroindo Makmur Manado memberikan hasil yang lebih optimal dalam hal efisiensi biaya produksi. Metode ini terbukti efektif dalam mengurangi biaya dan meningkatkan profitabilitas perusahaan.

No	Nama Peneliti	Metode Penelitian	Judul Penelitian	Hasil Penelitian
			<i>Kontribusi Laba pada Pt. Jobroindo Makmur Manado</i>	
5.	Usman et al. (2024)	Kualitatif	<i>Implementasi Target Costing dalam Upaya Efisiensi Biaya Produksi untuk Meningkatkan Laba Produk</i>	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwasannya penerapan <i>target costing</i> terbukti mampu meningkatkan profitabilitas perusahaan secara signifikan. Dengan mengendalikan biaya produksi secara ketat, perusahaan dapat meraih margin keuntungan yang lebih besar, bahkan ketika harga jual produk diturunkan untuk meningkatkan daya saing.

Berdasarkan penelitian terdahulu, menunjukkan bahwasannya banyak Perusahaan yang belum menerapkan *target costing*, mereka menghitung biaya produksi terlebih dahulu, lalu menentukan harga jual berdasarkan biaya tersebut. Hal ini disebabkan oleh ketidakpahaman mereka dalam menerapkan *target costing*. Penerapan *target costing* dapat membawa perusahaan pada tujuannya dengan cara penekanan biaya produksi dan akan berdampak pada peningkatan laba. *Target costing* merupakan alternatif baik bagi perusahaan untuk menetapkan harga jual dan memaksimalkan laba.

BAB 3. METODE PENELITIAN

3.1 Jenis Penelitian

Menurut Abdussamad (2021), pendekatan penelitian yang berfokus pada pengamatan dan analisis fenomena alamiah atau kejadian yang terjadi secara wajar dalam lingkungan sosial disebut sebagai penelitian kualitatif. Penelitian ini menggunakan penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Analisis deskriptif digunakan untuk mengilustrasikan hasil penelitian, namun tidak dimaksudkan untuk menarik hasil akhir yang komprehensif.

3.2 Tempat dan Waktu Penelitian

Tempat penelitian merupakan lokasi dimana kegiatan penelitian dilakukan. Peneliti akan melakukan penelitian di salah satu perusahaan konstruksi yang ada di Kabupaten Jember yaitu UD Sido Makmur Beton yang berlokasi di Jl. Kartini No. 27 Kemuning Sari Kidul, Kecamatan Jenggawah, Kabupaten Jember. Waktu penelitian merujuk pada jangka waktu yang dibutuhkan untuk melaksanakan seluruh tahapan penelitian. Waktu penelitian dilaksanakan pada bulan November hingga Desember 2024.

3.3 Objek Data

Objek dalam penelitian ini adalah perusahaan konstruksi yang bernama UD Sido Makmur Beton yang menyediakan paving, batako, pilar minimalis, loster, kusen cor, cempolong, cagak, dan lain-lain. Alasan pemilihan UD Sido Makmur Beton adalah karena adanya persaingan yang ketat antar perusahaan sejenis dan terjadinya penurunan penjualan. Oleh karena itu, saya ingin membantu dalam perhitungan harga pokok produksi serta penetapan harga jual menggunakan metode *target costing*. Data penjualan dan biaya produksi produk batako yang digunakan oleh peneliti di UD Sido Makmur Beton yaitu data di tahun 2023.

3.4 Jenis dan Sumber Data

Data dalam penelitian ini diperoleh melalui dua metode yaitu data primer dan data sekunder. Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Menurut Anugerah et al. (2017), Data primer adalah data yang didapatkan dari hasil tanya jawab langsung dengan pemilik perusahaan. Selain

dengan melakukan wawancara, peneliti juga melakukan observasi untuk mendapatkan gambaran yang lebih komprehensif tentang penetapan *target costing* di UD Sido Makmur Beton. Sedangkan data sekunder merupakan data yang diambil dari hasil pengolahan data sebelumnya, lalu dianalisis ulang oleh peneliti (Longdong, 2016). Data sekunder pada penelitian ini meliputi berbagai jenis biaya produksi di UD Sido Makmur Beton serta dokumen-dokumen pendukung lainnya yang berkaitan dengan penelitian ini.

3.5 Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan tahapan penting dalam penelitian karena tujuan utamanya adalah mendapatkan data yang tepat dan dapat dipercaya (Abdussamad, 2021). Data yang diperlukan dalam penelitian ini diperoleh melalui teknik-teknik berikut:

1. Wawancara

Menurut Moleong (2016), Wawancara adalah sebuah dialog yang memiliki tujuan spesifik, di mana terjadi interaksi antara dua pihak: pihak penanya (pewawancara) dan pihak yang memberikan informasi (narasumber). Pada penelitian ini wawancara yang dilakukan di UD Sido Makmur Beton dikomunikasikan secara langsung dengan pemilik UD Sido Makmur Beton, karyawan, dan pelanggan.

2. Observasi

Pengamatan yang secara sistematis dan terencana terhadap fenomena yang menjadi objek penelitian disebut dengan observasi (Abdussamad, 2021). Dalam penelitian ini observasi yang dilakukan pada UD Sido Makmur Beton yaitu terkait dengan bagaimana kondisi perusahaan, struktur organisasinya, proses produksinya, yang dimulai dari perencanaan, pembelian bahan baku, hingga proses akhir.

3. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan pencarian data terkait dengan objek atau variabel yang terdiri dari bukti, catatan, maupun laporan historis (Pratiwi & Wirananda, 2022). Dokumentasi dalam penelitian ini mencakup berbagai dokumen pendukung, terutama yang berkaitan dengan komponen biaya produksi, seperti biaya bahan

baku, biaya tenaga kerja, dan overhead pabrik, serta dokumen-dokumen relevan lainnya.

3.6 Teknik Uji Keabsahan Data

Uji keabsahan data dilakukan untuk memastikan tingkat akurasi dan kepercayaan terhadap data yang diperoleh. Penelitian ini mengaplikasikan metode triangulasi sebagai metode keabsahan data dalam mengukur kepercayaan. Menurut Moleong (2016), “Dengan triangulasi, peneliti dapat *me-recheck* temuannya dengan jalan membandingkannya dengan berbagai *sumber, metode atau teori*”. Triangulasi yang digunakan dalam penelitian ini yaitu triangulasi teknik. Triangulasi teknik diartikan sebagai pendekatan pengumpulan data yang menggunakan berbagai metode seperti wawancara, observasi, dan dokumentasi untuk mendapatkan data dari satu sumber yang sama.

3.7 Prosedur Penelitian

Prosedur penelitian mengacu pada langkah-langkah yang diambil oleh peneliti untuk mencapai tujuan penelitian. Adapun prosedur dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Mengidentifikasi masalah

Mengidentifikasi masalah pada penelitian ini dilakukan dengan cara melakukan pra riset, dengan menyiapkan pertanyaan dasar yang akan diajukan kepada pemilik UD Sido Makmur Beton. Wawancara pada penelitian ini dilakukan kepada pemilik UD Sido Makmur Beton bernama Bapak Amir, karyawan, dan pelanggan.

2. Pengumpulan data

Pengumpulan data dilakukan dengan tujuan untuk mendapatkan informasi yang tepat dan relevan bagi penelitian ini. Untuk mencapai tujuan tersebut, penelitian ini menerapkan tiga metode utama yaitu wawancara, observasi, dan dokumentasi.

3. Melakukan uji keabsahan data

Uji keabsahan data dilakukan untuk memastikan bahwa informasi yang dihasilkan relevan dengan penelitian ini. Jika nantinya terdapat informasi yang tidak sesuai dengan fokus penelitian, maka informasi tersebut akan dihapus dari

analisis. Proses ini penting untuk menjaga integritas dan kualitas data yang digunakan.

4. Menganalisis data
 - a. Melakukan perhitungan harga pokok produksi atas keseluruhan biaya yang dikeluarkan oleh UD Sido Makmur Beton;
 - b. Melakukan penerapan *target costing* pada UD Sido Makmur Beton , dengan langkah-langkah sebagai berikut:
 - a) Melihat harga pasar untuk dapat menetapkan harga jual,
 - b) Menentukan laba yang diinginkan oleh UD Sido Makmur Beton dengan melakukan wawancara secara langsung,
 - c) Menetapkan *target costing* dengan menggunakan rumus sebagai berikut:
Target Biaya= Harga Jual- Laba yang Diharapkan
 - d) Melakukan rekayasa nilai (*value engineering*) untuk mengurangi biaya produksi.
5. Melakukan perbandingan antara perhitungan yang dilakukan oleh UD Sido Makmur Beton, dengan perhitungan yang dilakukan oleh peneliti menggunakan metode *target costing*.
6. Menyimpulkan temuan penelitian dan memberikan rekomendasi berdasarkan hasil yang diperoleh.

BAB 4. HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum UD Sido Makmur Beton

4.1.1 Sejarah Berdirinya UD Sido Makmur Beton

UD Sido Makmur Beton merupakan usaha yang bergerak di bidang konstruksi yang didirikan oleh Bapak Amir pada tahun 2009. UD Sido Makmur Beton berlokasi di Jl. Kartini No. 27 Kemuning Sari Kidul, Kecamatan Jenggawah, Kabupaten Jember. Usaha ini bermula dari pengamatan Bapak Amir terhadap potensi pembangunan yang begitu pesat khususnya di Kabupaten Jember, sehingga beliau melihat peluang besar dalam penyediaan material bangunan.

Awal berdirinya, UD Sido Makmur Beton memulai usaha dengan fokus pada produksi batako dan paving sebagai produk utamanya. Pemilihan produk tersebut didasari oleh tingginya permintaan masyarakat akan material bangunan dasar, dan pada saat itu usaha ini hanya memiliki 2 karyawan yang membantu proses produksi. Seiring dengan berjalannya waktu, Bapak Amir melihat bahwa pasar tidak hanya membutuhkan material dasar, tetapi juga menginginkan variasi produk yang lebih beragam.

Merespon kebutuhan pasar yang terus berkembang, UD Sido Makmur Beton mulai memperluas jenis produknya. Perusahaan ini kemudian mengembangkan berbagai produk konstruksi seperti pilar minimalis, loster, kusen cor, cempolong, serta cagak. Seiring dengan bertambahnya produk, jumlah karyawan di UD Sido Makmur Beton ini bertambah menjadi 9 orang. Pengembangan produk ini membuat UD Sido Makmur Beton semakin dipercaya oleh masyarakat sekitar sebagai penyedia material konstruksi yang lengkap dan berkualitas.

UD Sido Makmur Beton menghadapi tantangan penjualan dengan munculnya berbagai pesaing baru di industri yang sama. Persaingan yang semakin ketat ini berdampak signifikan terhadap penurunan penjualan perusahaan. Situasi tersebut memaksa perusahaan untuk lebih kreatif dalam strategi pemasaran dan mempertahankan kualitas produknya untuk tetap bersaing di pasar.

UD Sido Makmur Beton menerapkan sistem kerja yang dimulai dari pukul 07.30 hingga 15.00. UD Sido Makmur Beton menerapkan sistem pengupahan borongan, dimana karyawan memperoleh gaji berdasarkan jumlah produksi yang

dihasilkan. Sistem tersebut diterapkan untuk mendorong produktivitas dan memberikan kesempatan bagi karyawan untuk memaksimalkan pendapatan mereka. Banyaknya perusahaan sejenis yang berdiri, berpengaruh terhadap jumlah tenaga kerja di UD Sido Makmur Beton. Terhitung sejak tahun 2015 hingga saat ini UD Sido Makmur Beton memiliki 5 karyawan atau tenaga kerja. Jika terjadinya pesanan yang meningkat, Bapak Amir akan merekrut tenaga kerja temporer untuk membantu perusahaan dalam melakukan produksi. Selain itu, proses produksi batako di usaha ini dilakukan secara manual tanpa menggunakan mesin. Perusahaan mengandalkan tenaga kerja manusia dalam proses pencetakan batako.

4.1.2 Visi dan Misi UD Sido Makmur Beton

Visi:

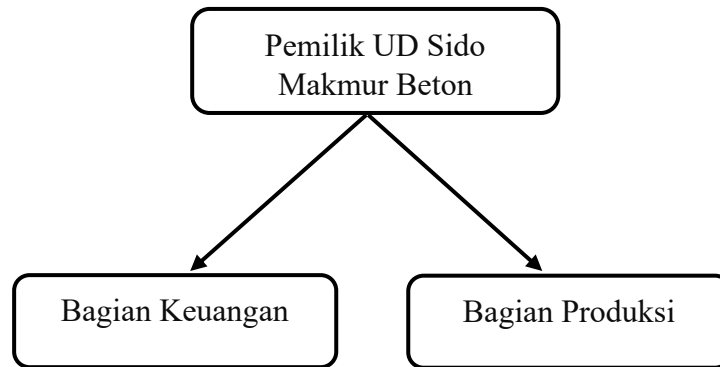
“Menjadi perusahaan manufaktur material konstruksi terdepan di Kabupaten Jember yang mengutamakan kualitas, inovasi, dan kepuasan pelanggan”

Misi:

1. Menghasilkan produk material konstruksi yang berkualitas tinggi dengan harga yang terjangkau untuk memenuhi kebutuhan masyarakat,
2. Memberikan pelayanan terbaik kepada pelanggan dengan mengutamakan ketepatan waktu dan kualitas produk,
3. Menjalin kemitraan dengan supplier dan pelanggan untuk menciptakan hubungan bisnis yang saling menguntungkan.

4.1.3 Struktur Organisasi UD Sido Makmur Beton

UD Sido Makmur Beton memiliki struktur organisasi yang cukup sederhana dalam menjalankan operasional perusahaan, yang terdiri dari dua divisi utama yaitu bagian produksi dan bagian keuangan. Struktur organisasi di UD Sido Makmur Beton terbilang tidak kompleks, tetapi setiap karyawannya memiliki tugas dan wewenang yang spesifik. Berikut merupakan bagan struktur organisasi yang ada di UD Sido Makmur Beton:



Gambar 4. 1 Struktur Organisasi UD Sido Makmur Beton

Berikut rincian tugas untuk masing-masing posisi yang ada di UD Sido Makmur Beton:

a. Pemilik UD Sido Makmur Beton

UD Sido Makmur Beton berada dibawah kepemimpinan Bapak Amir selaku pemilik usaha, yang memiliki wewenang penuh dalam mengelola sumber daya manusia dan bertanggung jawab atas berbagai aspek operasional perusahaan. Bapak Amir selaku owner memiliki tugas seperti, melakukan pengawasan terhadap kinerja karyawan, memantau ketersediaan bahan baku, dan mengelola hubungan dengan pelanggan. Selain itu, karena keterbatasan tenaga kerja beliau tidak segan untuk terjun langsung membantu para karyawannya.

b. Bagian Keuangan

Bagian keuangan di UD Sido Makmur Beton memiliki peran dalam mengelola aspek finansial perusahaan. Tugas dalam departemen keuangan yaitu mengelola seluruh transaksi perusahaan, termasuk pencatatan pembukuan, perhitungan gaji karyawan untuk memastikan stabilitas finansial usaha.

c. Bagian Produksi

Bagian produksi di UD Sido Makmur Beton beranggotakan 5 karyawan. Karyawan tersebut bertanggung jawab atas seluruh proses pembuatannya, mulai dari pengolahan bahan baku seperti semen, pasir, dan material lainnya; dilanjutkan dengan proses pencetakan sesuai dengan spesifikasi yang dibutuhkan. Selain itu, mereka juga melakukan *quality control* untuk memastikan produk yang dihasilkan memenuhi standar kualitas yang ditetapkan.

4.1.4 Proses Produksi

Annaafi (2023), menyatakan bahwa aktivitas produksi dipahami bukan hanya sebagai proses mengubah bahan baku menjadi produk, tetapi juga sebagai rangkaian kegiatan yang dapat menciptakan nilai tambah di setiap tahapnya. UD Sido Makmur Beton dalam proses produksi batako masih menggunakan cara yang manual. Adapun tahapan dalam proses produksi di UD Sido Makmur Beton yaitu sebagai berikut:

1. Persiapan Alat dan Bahan:

Tahap awal ini, semua peralatan dan bahan yang digunakan untuk proses produksi dipersiapkan terlebih dahulu. Peralatan yang digunakan seperti cetakan, cangkul, dan lain sebagainya. Sedangkan bahan baku yang digunakan dalam pembuatan batako yaitu pasir abu batu, semen, dan air;

2. Pencampuran Bahan Kering

Bahan seperti semen dan pasir abu batu dengan komposisi tersebut dapat dicampurkan terlebih dahulu hingga tidak ada penggumpalan;

3. Penambahan Air

Campuran bahan kering setelah merata, kemudian ditambahkan air secara bertahap, lalu aduk hingga merata, serta memastikan adonan tersebut tidak terlalu encer atau tidak terlalu kering;

4. Pencetakan

Tahap awal yang dilakukan dalam pencetakan dengan membersihkan cetakan terlebih dahulu, lalu sebelum memasuki adonan olesi solar. Masukkan adonan kedalam cetakan, jika dirasa adonan telah rata lalu keluarkan dari cetakan;

5. Pengeringan

Pengeringan bertujuan untuk menguapkan sebagian besar air dalam campuran beton sehingga batako menjadi kuat. Proses pengeringan dilakukan ditempat yang tidak terkena matahari secara langsung. Pengeringan dilakukan 2 hingga 3 hari tergantung pada kondisi dan cuaca;

6. Perawatan

Perawatan dilakukan dengan menyemprot air pada permukaan batako secara berkala. UD Sido Makmur Beton melakukan penyiraman 1x dalam sehari;

7. Quality Control

Batako yang sudah jadi diperiksa untuk memastikan tidak adanya kerusakan atau cacat.

4.2 Analisis Data

4.2.1 Perhitungan Biaya Produksi Menurut UD Sido Makmur Beton

Produsen beton skala kecil seperti UD Sido Makmur Beton memiliki kontribusi yang signifikan dalam mendukung pembangunan infrastruktur lokal, namun seringkali menghadapi kendala dalam manajemen keuangan dan strategi produksinya. Melihat lingkungan bisnis yang semakin kompetitif ini, kemampuan untuk melakukan perhitungan biaya produksi menjadi faktor keberlangsungan dan daya saing usaha.

Penentuan harga jual dan perhitungan harga pokok produksi di kalangan pelaku usaha kecil dan menengah masih menerapkan metode kalkulasi yang relatif sederhana, termasuk di UD Sido Makmur Beton ini. Pada tahun 2023 UD Sido Makmur Beton mengalami penurunan yang cukup signifikan, khususnya pada produk batako yang menjadi objek dalam penelitian ini. Penjualan batako pada tahun tersebut yaitu 61.200 unit. Berikut merupakan data penjualan di UD Sido Makmur Beton tahun 2023:

Tabel 4. 1 Data Penjualan UD Sido Makmur Beton Tahun 2023

Jenis Produk	Harga	Unit	Jumlah
Batako	Rp 2,250	61.200	Rp 137,700.000
Total			Rp 137,700.000

Sumber: UD Sido Makmur Beton, 2023

1. Biaya Bahan Baku

Biaya bahan baku merupakan pengeluaran yang digunakan untuk memperoleh bahan baku yang dimanfaatkan dalam proses produksi suatu produk jadi (Rudianto, 2013). Pada periode tahun 2023, UD Sido Makmur Beton melakukan pembelian bahan baku utama berupa pasir abu batu, dan semen.

Penggunaan bahan baku tersebut dioptimalkan untuk menghasilkan produk batako yang berkualitas. Rincian penggunaan biaya bahan baku tersebut dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 4. 2 Biaya Bahan Baku Tahun 2023

Bahan Baku	Kebutuhan selama 1 Tahun	Satuan	Harga (Rp)	Total Biaya (Rp)
Pasir Abu Batu	51	Truk	Rp650,000	Rp33,150,000
Semen	765	Buah	Rp41,000	Rp31,365,000
Total				Rp64,515,000

Sumber: UD Sido Makmur Beton, 2023

Berikut merupakan rincian biaya bahan baku batako per unit pada Tahun 2023:

$$\begin{aligned} \text{Biaya Bahan Baku} &= \frac{\text{Biaya Bahan Baku}}{\text{Total Produksi}} \\ \text{Biaya Bahan Baku} &= \frac{\text{Rp64,515,000}}{61.200 \text{ unit}} \\ &= \text{Rp1,054.17} \end{aligned}$$

Berdasarkan informasi dari pemilik UD Sido Makmur Beton, biaya bahan baku yang digunakan untuk produk batako dengan biaya per unitnya sebesar Rp1.054.17 dengan total produksinya 61.200 unit, maka total keseluruhan selama di tahun 2023 yaitu Rp64.515.000. Perhitungan biaya bahan baku per unit batako diperoleh dari total biaya sebesar Rp64.515.000 dibagi total produksi 61.200unit, maka menghasilkan biaya bahan baku sebesar Rp1.054.17 per unit batako.

2. Biaya Tenaga Kerja

UD Sido Makmur Beton mengalokasikan sejumlah anggaran untuk pembayaran upah karyawan yang terlibat dalam proses produksinya. Tenaga kerja langsung dalam memproduksi batako sebanyak 5 orang. Perusahaan ini menerapkan sistem pengupahan borongan yang berdasarkan jumlah batako yang dihasilkan oleh setiap karyawan. Nominal upah yang ditetapkan sebesar Rp400.00

per unit batako. Berikut merupakan rincian biaya tenaga kerja di UD Sido Makmur Beton:

Tabel 4. 3 Biaya Tenaga Kerja Tahun 2023

Biaya Tenaga Kerja	Kebutuhan selama 1 Tahun	Satuan	Harga (Rp)	Total Biaya (Rp)
Bagian Produksi 1	10.500	Unit	Rp400	Rp4,200,000
Bagian Produksi 2	14.600	Unit	Rp400	Rp5,840,000
Bagian Produksi 3	11.000	Unit	Rp400	Rp4,400,000
Bagian Produksi 4	13.600	Unit	Rp400	Rp5,440,000
Bagian Produksi 5	11.500	Unit	Rp400	Rp4,600,000
Total	61.200	Unit		Rp24,480,000

Sumber: UD Sido Makmur Beton, 2023

Berikut merupakan rincian biaya tenaga kerja batako per biji pada Tahun 2023:

$$\begin{aligned}
 \text{Biaya Tenaga Kerja} &= \frac{\text{Biaya Tenaga Kerja}}{\text{Total Produksi}} \\
 \text{Biaya Tenaga Kerja} &= \frac{\text{Rp } 24,480,000}{61.200 \text{ unit}} \\
 &= \text{Rp } 400.00
 \end{aligned}$$

UD Sido Makmur Beton mengalokasikan biaya tenaga kerja untuk tahun 2023 terbagi menjadi tiga bagian. Pada bagian produksi memiliki 5 karyawan, dan total produksi 61.200 unit batako dengan biaya Rp400 per unit. Maka, total biaya tenaga kerja sebesar Rp24.480.000. Perhitungan biaya tenaga kerja per unit batako diperoleh dari total biaya sebesar Rp24.480.000 dibagi total produksi 61.200unit, maka menghasilkan biaya tenaga kerja sebesar Rp400.00 per unit batako.

3. Biaya Overhead Pabrik

Biaya overhead pabrik di UD Sido Makmur Beton meliputi biaya bahan baku penolong, biaya penyusutan peralatan, biaya penyusutan bangunan, dan biaya non produksi. Biaya overhead pabrik yang dimaksud adalah sebagai berikut:

Tabel 4. 4 Biaya Bahan Penolong Tahun 2023

No	Jenis Biaya	Total Biaya (Rp)
1	Biaya Listrik	Rp 180,000
2	Biaya Perawatan Peralatan	Rp 100,000
3	Biaya Perawatan Bangunan	Rp 575,000
4	Biaya Solar	Rp 347,000
5	Biaya Perlengkapan	Rp 20,000
Total		Rp1,222,000

Sumber: UD Sido Makmur Beton, 2023

Berikut merupakan penjelasan penggunaan dalam biaya bahan baku penolong di UD Sido Makmur Beton:

a. Biaya Listrik

Biaya listrik per bulan adalah Rp15.000, maka total biaya listrik per bulan yaitu $Rp15.000 \times 12 = Rp180.000$

b. Biaya Perawatan Peralatan

Biaya perawatan peralatan mencakup cetakan batako, dan perbaikan peralatan yang rusak, dengan total Rp100.000

c. Biaya Perawatan Bangunan

Perusahaan melakukan perbaikan atap sebesar Rp575.000

d. Biaya Solar

1liter solar dengan harga Rp6.800/ liter cukup untuk 1.200 batako, dan untuk memproduksi 61.200 unit batako membutuhkan 51 liter. Maka, total biaya solar yaitu $Rp6.800 \times 51 \text{ liter} = Rp347.000$

e. Biaya Perlengkapan

Perlengkapan yang digunakan di UD Sido Makmur Beton ini yaitu berupa ember sebanyak 2 buah, dan per buahnya sebesar Rp10.000. Jadi total biaya perlengkapan di UD Sido Makmur Beton sebesar Rp20.000.

Tabel diatas menunjukkan rincian biaya bahan baku penolong di UD Sido Makmur Beton pada Tahun 2023. Terdapat lima jenis biaya yaitu biaya listrik sebesar Rp180.000, biaya perawatan peralatan sebesar Rp100.000, biaya perawatan bangunan sebesar Rp575.000, biaya solar sebesar Rp347.000, dan biaya

perlengkapan sebesar Rp20.000. Maka, total keseluruhan biaya bahan baku penolong sebesar Rp1.222.000.

Tabel 4. 5 Penyusutan Peralatan dan Bangunan tahun 2023

Keterangan	Harga per unit	Jumlah Unit	Harga Beli	Nilai Sisa	Dep (%)	Masa Manfaat	Biaya Penyusutan per tahun
Peralatan							
-Cetakan Batako	Rp350,000	2	Rp700,000	Rp175,000	25%	4	Rp131,250
-Cangkul	Rp25,000	2	Rp50,000	Rp12,500	25%	4	Rp9,375
-Artco	Rp150,000	1	Rp150,000	Rp37,500	25%	4	Rp28,125
Bangunan	Rp 25,000,000	1	Rp 25,000,000	Rp 1,250000	5%	20	Rp1,187,500
Total							Rp1,356,250

Sumber: Data Primer diolah, 2023

Berdasarkan tabel yang disajikan, perhitungan penyusutan peralatan dan bangunan di UD Sido Makmur Beton mengacu pada Peraturan Menteri Keuangan Republik Indonesia Nomor 72 Tahun 2023. Kelompok bangunan permanen, persentase penyusutannya ditetapkan sebesar 5% per tahun. sementara itu, untuk kelompok peralatan masuk kedalam kelompok 1 dengan persentase penyusutan sebesar 25% per tahun. Metode perhitungan penyusutan yang digunakan adalah metode garis lurus yaitu (Harga Perolehan-Nilai Sisa) : Umur Ekonomis. Menggunakan metode ini, total penyusutan peralatan di tahun 2023 adalah Rp168.750, sedangkan penyusutan bangunan sebesar Rp1.187.500. Total keseluruhan biaya penyusutan peralatan dan bangunan pada tahun 2023 adalah Rp1.356.250, dan biaya penyusutan per bulan sebesar Rp113.021.

Tabel 4. 6 Biaya Overhead Pabrik Tahun 2023

Keterangan	Total Biaya (Rp)
Biaya Bahan Penolong	Rp1,222,000
Biaya Penyusutan Peralatan dan Bangunan	Rp1.356.250
Total	Rp2.578.250

Sumber: Data Primer diolah, 2023

Berikut merupakan rincian biaya overhead pabrik batako per unit pada Tahun 2023:

$$\begin{aligned} \text{Biaya Overhead Pabrik} &= \frac{\text{Biaya Overhead Pabrik}}{\text{Total Produksi}} \\ \text{Biaya Overhead Pabrik} &= \frac{\text{Rp2,578,250}}{61.200 \text{ unit}} \\ \text{Biaya Overhead Pabrik} &= \text{Rp42.13} \end{aligned}$$

Biaya *overhead* pabrik untuk produk batako di UD Sido Makmur Beton tahun 2023 yaitu biaya bahan baku penolong sebesar Rp1.222.000, dan biaya penyusutan peralatan dan bangunan sebesar Rp1.356.250. Jadi, total biaya *overhead* pabrik yang dikeluarkan oleh UD Sido Makmur Beton yaitu Rp2.578.250. Perhitungan biaya *overhead* pabrik per unit diperoleh dengan membagi total biaya *overhead* pabrik sebesar Rp2.578.250 dengan total produksi 61.200unit, yang akan menghasilkan Rp42.13 per unit batako.

Tabel 4. 7 Perhitungan HPP per unit Tahun 2023

Keterangan	Total Biaya (Rp)
Biaya Bahan Baku	Rp1,054.17
Biaya Tenaga Kerja	Rp400.00
Biaya Overhead Pabrik	Rp42.13
Total Biaya per Unit	Rp1,496
Unit Produksi	61.200
Total Keseluruhan	Rp 91,573,250

Sumber: Data Primer diolah, 2023

Tabel diatas menunjukkan struktur biaya produksi batako di UD Sido Makmur Beton, dimana biaya bahan baku batako sebesar Rp 1.054.17 dengan biaya tenaga kerja yaitu sebesar Rp400.00 dan biaya *overhead* pabrik sebesar Rp42.13. Total keseluruhan biaya yang digunakan untuk memproduksi batako di UD Sido Makmur Beton tahun 2023 yaitu sebesar Rp91.573.250 dengan unit produksi 61.200 unit.

Tabel 4. 8 Perhitungan HPP Tahun 2023

Keterangan	Total Biaya (Rp)
Biaya Bahan Baku	Rp64,515,000
Biaya Tenaga Kerja	Rp24,480,000
Biaya Overhead Pabrik	Rp 2,578,250
Total Biaya	Rp91,573,250
Unit Produksi	61.200
HPP per Unit	Rp1,496
Harga Jual	Rp2,250

Sumber: Data Primer diolah, 2023

UD Sido Makmur Beton melakukan perhitungan Harga Pokok Produksi dengan total biaya produksi sebesar Rp91.573.250 yang terdiri dari biaya bahan baku sebesar Rp64.515.000, biaya tenaga kerja sebesar Rp24.480.000, dan biaya *overhead* pabrik sebesar Rp2.578.250. Unit produksi mencapai 61.200unit dengan HPP per unit sebesar Rp1.496. Perusahaan menetapkan harga jual sebesar Rp2.250 per unit.

Tabel 4. 9 Perhitungan Margin Laba Tahun 2023

Margin laba	=	$\frac{\text{Harga Jual} - \text{Harga Pokok Produksi}}{\text{Harga Jual}}$	x	100%
Margin laba	=	$\frac{\text{Rp2,250} - \text{Rp1,496}}{\text{Rp 2,250}}$	x	100%
Margin laba	=	$\frac{\text{Rp753.71}}{\text{Rp2,250}}$	x	100%
Margin laba	=	33.50%		

Sumber: Data Primer diolah, 2023

Tabel diatas memperlihatkan perhitungan margin laba UD Sido Makmur Beton pada tahun 2023. Perhitungan dilakukan dengan menggunakan rumus margin laba yaitu (Harga Jual- Harga Pokok Produksi) / Harga Jual x 100%. Berdasarkan data yang telah diperoleh harga jual ditetapkan sebesar Rp2.250 dan HPP sebesar Rp1.496. Hasil perhitungan menunjukkan selisih Rp753.71, sehingga margin laba

yang diperoleh sebesar 33.50%. Persentase tersebut menunjukkan keuntungan yang diperoleh perusahaan dari setiap unit batako yang dijual.

4.3 Analisis Penerapan *Target Costing*

Penerapan *target costing* merupakan metode yang dapat digunakan untuk merencanakan laba dan mengelola biaya berdasarkan harga jual yang ingin dicapai di pasar. Metode ini berfokus pada pembatasan biaya yang dikeluarkan selama proses produksi yang tujuannya untuk mendapatkan harga jual yang kompetitif. Berikut merupakan langkah-langkah penerapan *target costing* yang dilakukan di UD Sido Makmur Beton:

1. Menentukan Harga Jual yang Kompetitif

Menentukan harga jual yang kompetitif merupakan strategi krusial dalam meningkatkan daya saing produk beton di UD Sido Makmur Beton. Pada penelitian ini, yang akan dilakukan analisis *target costing* yaitu produk batako karena memiliki penjualan tertinggi, tetapi pada tahun 2023 mengalami penurunan yang cukup signifikan. Harga yang ditawarkan oleh UD Sido Makmur Beton untuk produk batako sebesar Rp2.250 per unit, sementara berdasarkan riset pasar terdapat beberapa kompetitor yang menawarkan harga yang lebih rendah. Berikut merupakan perbandingan harga batako antara UD Sido Makmur Beton dan kompetitor:

Tabel 4. 10 Daftar Harga Pasar

No	Nama Perusahaan	Harga
1.	UD Sido Makmur Beton	Rp2.250
2.	Batako P. Dulhalim	Rp2.200
3.	Karunia Beton	Rp2.250
4.	Fatih Jaya Matrial	Rp2.200
5.	Fauzi Jaya Beton	Rp2.200

Sumber: Data Riset, 2023

Penetapan harga jual di UD Sido Makmur Beton mempertimbangkan harga yang ditawarkan oleh pesaing di pasar, tidak sama-mata keputusan dari internal perusahaan itu sendiri. Jika perusahaan menetapkan harga jual yang lebih tinggi dibandingkan dengan harga pesaing, maka akan menurunkan minat konsumen

terhadap produk batako di UD Sido Makmur Beton. Oleh karena itu, strategi dalam penetapan harga memerlukan analisis yang mendalam dan mempertimbangkan komprehensif untuk menjaga keseimbangan antara keuntungan perusahaan dan daya tarik produk di pasaran.

2. Menentukan Target Laba

UD Sido Makmur Beton menetapkan target laba sebesar 39% dari harga jual yang sudah ditetapkan atau penambahan 5% dari laba sebelumnya. Harga jual batako di UD Sido Makmur Beton sebesar Rp2.250 per unit. Sehingga perusahaan menginginkan laba 39% dari Rp2.250. UD Sido Makmur Beton akan memperoleh laba sebesar Rp878 per unit. Perhitungan target laba untuk produk batako di UD Sido Makmur Beton yaitu sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{Target Laba} &= \text{Harga Jual Produk} \times \text{Target Laba} \\ &= \text{Rp } 2,250 \times 39\% \\ &= \text{Rp } 878 \end{aligned}$$

UD Sido Makmur Beton awalnya memperoleh laba sebesar 33.50% dengan nilai Rp753.71 per unit produk. Besaran laba ini masih kurang dari target yang diharapkan oleh perusahaan. Perusahaan berkeinginan untuk meningkatkan perolehan laba sebesar 39% atau dengan nilai Rp878 per produk.

3. Menentukan Biaya per Produk

Penjualan yang dilakukan oleh perusahaan akan menentukan berapa biaya per unit produk yang dikeluarkan dari harga jual yang sesuai dengan kebijakan dan tujuan perusahaan. UD Sido Makmur Beton menetapkan biaya per unit sebesar 61% dari harga jual yang ditetapkan yaitu Rp2.250 per unit. Berikut merupakan perhitungan target biaya untuk produk batako:

$$\begin{aligned} \text{Target Biaya} &= \text{Harga Jual per Unit} - \text{Laba per Unit} \\ &= \text{Rp } 2,250 - (39\% \times \text{Rp}2,250) \\ &= \text{Rp } 1,373 \end{aligned}$$

Berdasarkan perhitungan diatas, UD Sido Makmur Beton menetapkan target biaya produksi batako sebesar Rp1.373 per unit. Perusahaan menetapkan harga jual sebesar Rp2.250 dan target laba Rp878, maka perusahaan mampu menghasilkan

batako dengan biaya produksi tidak lebih dari Rp1.373 untuk mencapai keuntungan yang diinginkan.

Tabel 4. 11 Total Biaya Efisiensi Tahun 2023

Keterangan	Total
Penjualan	Rp 137,700,000
Profit yang diinginkan (39%)	Rp 53,703,000
Target Total Biaya	Rp 83,997,000

Sumber: Data Primer diolah, 2023

Berikut merupakan rincian total biaya efisiensi untuk produksi batako di UD Sido Makmur Beton tahun 2023:

$$\begin{aligned}
 \text{Total Biaya} &= \text{Penjualan selama setahun} - \text{Laba yang diinginkan} \\
 &= \text{Rp } 137,700,000 - (39\% \times \text{Rp}137,700,000) \\
 &= \text{Rp } 83,997,000
 \end{aligned}$$

Berdasarkan perhitungan diatas, dapat diketahui bahwa total biaya efisiensi produk batako di UD Sido Makmur Beton tahun 2023 sebesar Rp83.997.000. Hal tersebut merupakan total biaya produksi yang harus ditanggung oleh perusahaan untuk menghasilkan 61.200 unit batako dengan target laba 39% dari harga jual atau senilai Rp53.703.000. Maka dari itu, perusahaan harus mampu menekan biaya produksi agar mencapai target laba yang diinginkan.

4.4 Analisis Rekayasa Nilai (*Value Engineering*)

Target costing telah dilakukan, selanjutnya perusahaan dapat melakukan analisis rekayasa nilai. Rekayasa nilai atau *value engineering* merupakan suatu metode untuk menurunkan biaya produksi tanpa mengurangi atau merusak kualitas produk yang dihasilkan. Tujuan dari pendekatan ini adalah menciptakan produk yang berkualitas dengan biaya produksi yang lebih efisien. Rekayasa nilai memungkinkan perusahaan untuk tetap kompetitif di pasar dengan harga yang terjangkau. Strategi ini tidak sekedar untuk menurunkan biaya, melainkan mengoptimalkan seluruh proses produksinya. Peneliti akan berusaha menemukan alternatif pengurangan biaya yang sesuai dengan target laba yang diinginkan oleh UD Sido Makmur Beton.

1. Biaya Bahan Baku

Tabel 4. 12 Peningkatan Efisiensi Biaya Bahan Baku Tahun 2023

Biaya Bahan Baku	Kebutuhan selama 1 Tahun	Satuan	Harga (Rp)	Total Biaya (Rp)
Pasir Abu Batu	45	Truk	Rp 650,000	Rp 29,250,000
Semen	680	Sak	Rp 41,000	Rp 27,880,000
Total				Rp 57,130,000

Sumber: Data Primer diolah, 2023

Berdasarkan tabel diatas, UD Sido Makmur Beton dapat meningkatkan efisiensi melalui optimalisasi komposisi bahan baku dalam pembuatan batako. Takaran 1 sak semen dan 6 arko pasir pada kondisi aktual seringkali menghasilkan 80 batako, namun berdasarkan pengalaman operasional perusahaan, takaran yang sama dapat dimaksimalkan hingga menghasilkan 90 batako. Peneliti merekomendasikan optimalisasi takaran bahan baku untuk dapat mencapai hasil produk maksimal tersebut. Perhitungan biaya tahunan perusahaan menunjukkan pengeluaran untuk pasir abu batu sebesar Rp29.250.000, dan semen sebesar Rp27.880.000, menghasilkan total biaya sebesar Rp57.130.000. Optimalisasi takaran ini menghasilkan penghematan biaya sebesar Rp7.385.000 dibandingkan penggunaan takaran sebelumnya.

2. Biaya Tenaga Kerja

Tabel 4. 13 Peningkatan Efisiensi Biaya Tenaga Kerja Tahun 2023

Biaya Tenaga Kerja	Kebutuhan selama 1 Tahun	Satuan	Harga (Rp)	Total Biaya (Rp)
Bagian Produksi 1	10.500	Unit	Rp400	Rp4,200,000
Bagian Produksi 2	14.600	Unit	Rp400	Rp5,840,000
Bagian Produksi 3	11.000	Unit	Rp400	Rp4,400,000
Bagian Produksi 4	13.600	Unit	Rp400	Rp5,440,000
Bagian Produksi 5	11.500	Unit	Rp400	Rp4,600,000
Total	61.200	Unit		Rp24,480,000

Sumber: UD Sido Makmur Beton, 2023

Berdasarkan analisis mendalam, bagian biaya tenaga kerja tidak ada peningkatan efisiensi biaya. Perusahaan akan tetap memberikan upah kepada bagian produksi yang sesuai dengan jumlah yang dihasilkan. 1 unit batako akan diberi upah sebesar Rp400, dengan total produksi sebanyak 61.200 unit. Maka total keseluruhan sebesar Rp24.480.000.

3. Biaya Overhead Pabrik

Tabel 4. 14 Peningkatan Efisiensi Biaya Bahan Penolong Tahun 2023

No	Jenis Biaya	Total Biaya (Rp)
1	Biaya Listrik	Rp300,000
2	Biaya Perawatan Peralatan	Rp100,000
3	Biaya Perawatan Bangunan	Rp575,000
4	Biaya Solar	Rp 37.000
5	Biaya Perlengkapan	Rp 20,000
Total		Rp1,032,000

Sumber: Data Primer diolah, 2023

Berikut merupakan penjelasan peningkatan efisiensi biaya bahan penolong di UD Sido Makmur Beton:

a. Biaya Listrik

Biaya listrik per bulan di tingkatkan menjadi Rp25.000, maka total biaya listrik per bulan yaitu $Rp25.000 \times 12 = Rp300.000$

b. Biaya Solar

Peneliti menaikkan biaya listrik, dan menurunkan biaya solar menjadi Rp37.000 atau membutuhkan 5 liter solar. Tujuannya agar perusahaan dapat memanfaatkan air dengan maksimal.

Bagian overhead pabrik yang dapat dilakukan efisiensi biaya hanya pada bagian biaya bahan penolong yaitu biaya listrik dan biaya solar. Terlihat pada tabel 4.14 terdapat kenaikan biaya listrik, dan penghapusan biaya solar. Berdasarkan wawancara yang telah dilakukan, diketahui bahwa air tidak hanya digunakan untuk pencampuran bahan baku, tetapi juga dimanfaatkan untuk membersihkan peralatan produksi. Hal ini dilakukan agar saat adonan melewati tahap pencetakan, tidak lengket. Pada sisi lain, solar juga digunakan sebagai pelicin, pada cetakan batako. Melihat adanya persamaan fungsi antara air dan solar dalam proses produksi,

peneliti berusaha meningkatkan biaya listrik dan menurunkan biaya solar. Air dimanfaatkan untuk membersihkan peralatan agar tidak lengket, perusahaan dapat mengoptimalkan penggunaan air dan sekaligus menekan biaya solar. Berdasarkan tabel diatas, terlihat perbedaan biaya sebelum dan sesudah rekayasa. Biaya listrik sebelum rekayasa sebesar Rp180.000, setelah rekayasa sebesar Rp300.000, terjadi peningkatan untuk biaya listrik sebesar Rp120.000. Sedangkan untuk biaya solar sebelum rekayasa sebesar Rp347.000, setelah rekayasa sebesar Rp37.000, terjadi penurunan pada biaya solar sebesar Rp310.000.

Tabel 4. 15 Peningkatan Efisiensi Biaya Overhead Pabrik Tahun 2023

Keterangan	Total Biaya (Rp)
Biaya Bahan Penolong	Rp1,032,000
Biaya Penyusutan Peralatan dan Bangunan	Rp1,356,250
Total	Rp2,387,000

Sumber: Data Primer Diolah, 2023

Berdasarkan tabel diatas, terlihat adanya total biaya pada biaya bahan baku penolong dan biaya penyusutan peralatan dan bangunan. Peningkatan efisiensi pada biaya overhead pabrik pada biaya penolong sebesar Rp1,032,000, dan biaya penyusutan peralatan dan bangunan sebesar Rp1,356,250. Maka total peningkatan efisiensi biaya overhead pabrik di tahun 2023 sebesar Rp2.387.000.

Tabel 4. 16 Perhitungan Biaya Produksi Menggunakan *Target Costing*

Keterangan	Total Biaya
Harga Jual	Rp 2,250
Unit Produksi	61.200
Biaya	Rp1,373
Persentase Biaya	61%
Total Biaya	Rp 83,997,000
Laba	Rp 878
Persentase Biaya	39%
Total Laba	Rp 53,703,000

Sumber: Data Primer diolah, 2023

Berdasarkan analisis *target costing* pada produk batako, perhitungan dilakukan dengan mempertimbangkan harga jual sebesar Rp2.250 per unit. Metode *target costing* mengalokasikan 61% dari harga jual untuk biaya produksi yang

setara dengan Rp1.373 per unit. Total produksi di UD Sido Makmur Beton pada tahun 2023 sebesar 61.200 unit, dengan total keseluruhan sebesar Rp83.997.000. Sementara itu, laba yang diinginkan sebesar 39% dari harga jual, yaitu Rp878 per unit yang akan menghasilkan total laba sebesar 53.703.000.

4.5 Pembahasan dan Interpretasi

Penerapan *target costing* sangat bermanfaat untuk perusahaan, karena dapat membantu mengatur biaya produksi sehingga dapat menghasilkan keuntungan yang maksimal. Selain itu, penerapan *target costing* dapat membantu perusahaan dalam mempertahankan harga jual yang kompetitif di pasar dengan menekan biaya produksinya. Melalui pendekatan yang sistematis ini, perusahaan dapat melakukan inovasi dan efisiensi berkelanjutan dalam proses desain dan manufaktur produknya.

4.5.1 Perbandingan Biaya Produksi Perusahaan dengan *Target Costing*

Tabel 4. 17 Perbandingan Biaya Produksi Menurut Perusahaan dengan *Target Costing* Tahun 2023

No	Jenis Biaya	Biaya Menurut Perusahaan	Biaya Menurut <i>Target Costing</i>	Efisiensi Biaya
1	Biaya Bahan Baku	Rp 64,515,000	Rp 57,130,000	Rp 7,385,000
2	Biaya Tenaga Kerja Biaya Overhead	Rp 24,480,000	Rp 24,480,000	Rp -
3	Pabrik	Rp 2,578,250	Rp 2,387,000	Rp 191,250
	Total	Rp 91,573,250	Rp 83,997,000	Rp 7,576,250

Sumber: Data Primer diolah, 2023

Berdasarkan tabel diatas, terlihat perbandingan perhitungan biaya produksi menurut perusahaan dan *target costing*. Biaya bahan baku menurut perhitungan perusahaan sebesar Rp64.515.000, sedangkan menurut perhitungan *target costing* sebesar Rp57.130.000. Perusahaan dapat menghemat biaya bahan baku sebesar Rp7.385.000. Perhitungan biaya tenaga kerja tidak ada perbedaan antara perhitungan yang dilakukan oleh perusahaan dengan *target costing* yaitu sebesar Rp24.480.000. Sedangkan untuk perhitungan biaya *overhead* pabrik menurut perusahaan sebesar Rp2.578.250, dan menurut perhitungan *target costing* sebesar Rp2.387.000. Terlihat adanya penghematan biaya yaitu sebesar Rp191.250. Jadi

total keseluruhan biaya menurut perusahaan sebesar Rp91.573.250, dan menurut *target costing* Rp83.997.000, dan efisiensi biaya yang diperoleh perusahaan sebesar Rp7.576.250.

4.5.2 Perbandingan Laba Menurut Perusahaan dengan *Target Costing*

Tabel 4. 18 Perbandingan Laba Menurut Perusahaan dengan *Target Costing* Tahun 2023

Keterangan	Sebelum Rekayasa Nilai	Setelah Rekayasa Nilai	Persentase Perubahan
Margin laba (%)	33.50%	39.00%	5.50%
Volume Penjualan (unit)	61.200	61.200	0.00%
Biaya Produksi (per unit)	Rp1.496	Rp1.373	12.4%

Sumber: Data Primer diolah, 2023

Berdasarkan tabel diatas, terlihat perbandingan laba, dan biaya produksi setelah menggunakan perhitungan *target costing*. Perolehan margin laba sebelum dilakukannya rekayasa nilai sebesar 33.50%, dan setelah rekayasa nilai atau melalui perhitungan *target costing* sebesar 39%. Adanya *target costing* membantu perusahaan untuk mencapai target laba yang diinginkan. Selain itu biaya produksi per unit sebelum direkayasa sebesar Rp1.496, dan setelah rekayasa sebesar Rp1.373. Perusahaan dapat menghemat biaya sebesar 12,4%.

Penerapan *target costing* telah memberikan dampak yang positif bagi perusahaan. Margin laba meningkat, dan biaya produksi dapat ditekan, meskipun volume penjualan tetap. Hal ini dapat membantu perusahaan dalam mengambil keputusan yang strategis terkait dengan pengelolaan biaya dan peningkatan profitabilitas perusahaan. Adanya penurunan biaya produksi sebesar Rp12.4%, perusahaan dapat meningkatkan daya saing produknya di pasar. Selain itu, peningkatan margin laba sebesar 5,50% akan memberikan ruang bagi perusahaan untuk terus mengembangkan produknya.

Metode *target costing* berhasil mengoptimalkan penggunaan bahan baku, mengurangi pemborosan, dan dapat meningkatkan produktivitas karyawan dalam proses produksi. Selain itu, dapat menstandarisasi takaran bahan baku untuk setiap unit batako yang diproduksi, sehingga kualitas produk menjadi lebih konsisten dan

menghindari pemborosan bahan baku akibat takaran yang tidak terukur. Oleh karena itu, *target costing* tidak hanya sekedar metode perhitungan biaya, tetapi juga menjadi strategi untuk meningkatkan kinerja dan produktivitas tim produksi. Pendekatan inovatif ini memungkinkan perusahaan untuk menciptakan nilai tambah yang signifikan dalam mencapai tujuan operasional dan kompetitif.

BAB 5 PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan seluruh proses penelitian yang telah dilakukan, dapat disimpulkan bahwasannya:

1. Berdasarkan penelitian yang dilakukan di UD Sido Makmur Beton, ditemukan bahwa perusahaan awalnya menggunakan metode tradisional dengan total biaya produksi batako sebesar Rp91.573.250 dengan biaya per unit sebesar Rp1.496, namun mengalami kesulitan dalam mencapai target laba. Melalui penerapan metode *target costing*, perusahaan berhasil melakukan rekayasa biaya yang signifikan dengan menurunkan biaya produksi sebesar Rp1.373 per unit dengan efisiensi sebesar 12.4%, serta menurunkan total biaya produksi sebesar Rp7.576.250.
2. Metode *target costing* terbukti dalam membantu perusahaan mencapai target laba 39% dengan mengoptimalkan penggunaan bahan baku, mengurangi pemborosan, dan meningkatkan produktivitas karyawan. Pendekatan ini tidak hanya sekedar perhitungan biaya, melainkan strategi komprehensif untuk meningkatkan kinerja produksi, termasuk standarisasi takaran bahan baku yang menghasilkan konsistensi kualitas produk dan margin laba yang meningkat sebesar 5,50%.

5.2 Keterbatasan Penelitian

Penelitian ini memiliki keterbatasan dalam hal kelengkapan dokumentasi biaya produksi. Data yang digunakan sebagian besar berasal dari hasil wawancara karena perusahaan tidak memiliki pencatatan biaya produksi yang lengkap.

5.3 Saran

Perusahaan disarankan untuk menerapkan metode *target costing* dan mengembangkan sistem pencatatan biaya produksi yang lebih sistematis, seperti melakukan pencatatan harian. Penelitian selanjutnya dapat mengembangkan metodologi penelitian yang komprehensif, merancang instrumen validasi data, dan menggunakan metode triangulasi untuk memastikan akurasi informasi biaya produksi.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdussamad. (2021). *Metode Penelitian Kualitatif*.
- Annaafi. (2023). *Jurnal JEMATANSI (Jurnal Ekonomi, Manajemen dan Akuntansi)*) *Get to Know Production Activities : “ Definition , Purpose , Factors , Functions , and Type of Production”*. 1(1), 1–7.
- Anugerah, E. G., Mas’ud, I., & Wahyuni, N. I. (2017). *Penerapan Target Costing dalam Pengelolaan Biaya Produksi untuk Optimalisasi Laba (Target Costing Application on Managing Production Cost for Profit Optimizing)*. IV(2012), 19–23.
- Bancin, S. M., Pohan, S., & Tambunan, Y. S. (2023). *Analisis Penerapan Target Costing sebagai Sistem Pengendalian Biaya Produksi pada UD . Era Jaya Kota Sibolga*. 1(2), 87–96.
- Candra, N., & Putra, A. (2023). *Analisis Pendekatan Target Costing Sebagai Alat Penilaian Efisiensi Biaya Produksi Perusahaan (Studi Kasus pada UMKM Warunk Si Adul)*.
- Darmayasa, D. (2019). *Analisis Penerapan Target Costing dalam Efisiensi Biaya*. 11(2).
- Halik. (2018). *Analisis Value Engineering pada Plat Atap dan Pasangan Dinding (Studi Kasus : Toko Modisland Manado)*. 6(11), 973–982.
- Hollobrick, U., Nyiur, B., Husein, R. A., Pusung, R. J., & Kalalo, M. Y. B. (2024). *Multidisciplinary Science Analisis Penerapan Metode Target Costing Sebagai Sistem Pengendalian Biaya Produksi Pada*. 1(6), 441–448.
- Longdong. (2016). *Penerapan Target Costing Dalam Perencanaan Biaya Produksi Pada CV. Sinar Mandiri*. 4(1), 1409–1418.
- Marisyah, F. (2022). *Analisis Perhitungan Harga Pokok Produksi Menggunakan Metode Full Costing Untuk Menentukan Harga Jual Pada UMKM Tempe Pak Rasman Oku Selatan*. 7, 141–152.
- Moleong, L. J. (2016). *Metodologi Penelitian Kualitatif*.
- Muharam. (2021). *Penerapan target costing sebagai upaya sistem pengendalian biaya produksi pada cv golden foods asia raya periode 2019*.

- Pratama. (2018). *Penerapan Target Costing dalam upaya Peningkatan Laba pada Produk Keripik Kentang di UD. Rimbaku Kota Batu.*
- Pratiwi, W. A., & Wirananda, H. A. (2022). *Analisis Perbandingan Penerapan Target Costing Dan Activity Based Costing Dalam Pengendalian Biaya Produksi Pada UD . Ratu Bakery And Cake Shop. 1(2), 121–131.*
- Rahmawati, F., Sari, Y. K. E., & Sopian, D. (2021). *PENGARUH BIAYA OPERASIONAL TERHADAP LABA BERSIH (Studi Kasus pada Perum Jasa Tirta II Jatiluhur Purwakarta Periode 2012-2019). 9(1), 75–85.*
- Rudianto. (2013). *Akuntansi Manajemen: Informasi untuk Pengambilan Keputusan Strategis.* Erlangga. ISBN:9786022415305.
- Saputri, F. (2024). *Implementasi Perhitungan Harga Pokok Produksi dengan Metode Full Costing Pada Ampera Sederhana di Kubang Raya.*
- Siregar. (2016). *Akuntansi Biaya Edisi 2.* Salemba 4.
- Syukri, M., Fitri, S. M., & Purna, M. T. (2022). *Analisis Target Costing dalam Upaya Peningkatan Laba Perusahaan Oteku di Karang Bedil Mataram. 6, 13581–13586.*
- Tuju, S. M., Alexander, S. W., Pinatik, S., Akuntansi, J., Ekonomi, F., Sam, U., & Bahu, J. K. (2022). *Analisis Penggunaan Metode Target Costing Sebagai Salah Satu Sistem Pengendalian Biaya Untuk Meningkatkan Kontribusi Laba Pada Pt . Jobroindo Makmur Manado Analysis Of The Use Of The Target Costing Method As A Cost. 6(1), 5–11.*
- Usman, A., Pratiwi, D. D., Rezki, L., Amalia, N., Wijayanti, W., & Hasanuddin, U. (2024). *Implementasi Target Costing dalam Upaya Efisiensi. 4(4), 537–548.*

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. 1 Klasifikasi Biaya

Klasifikasi biaya

Dasar Penggolongan	Jenis Biaya
Hubungan Biaya dengan Produk	<ol style="list-style-type: none">1. Biaya Langsung2. Biaya Tidak Langsung
Hubungan Biaya dengan Volume Kegiatan	<ol style="list-style-type: none">1. Biaya Variabel2. Biaya Tetap3. Biaya Campuran
Elemen Biaya Produksi	<ol style="list-style-type: none">1. Biaya Bahan Baku2. Biaya Tenaga Kerja Langsung3. Biaya <i>Overhead</i> Pabrik
Fungsi Pokok Perusahaan	<ol style="list-style-type: none">1. Biaya Produksi2. Biaya Pemasaran3. Biaya Administrasi dan Umum
Hubungan Biaya dengan Proses Pokok Manajerial	<ol style="list-style-type: none">1. Biaya Standar2. Biaya Aktual3. Biaya Terkendali4. Biaya Tidak Terkendali5. Biaya Komitan6. Biaya Diskrisioner7. Biaya Relevan8. Biaya Kesempatan

Sumber: Siregar (2016)

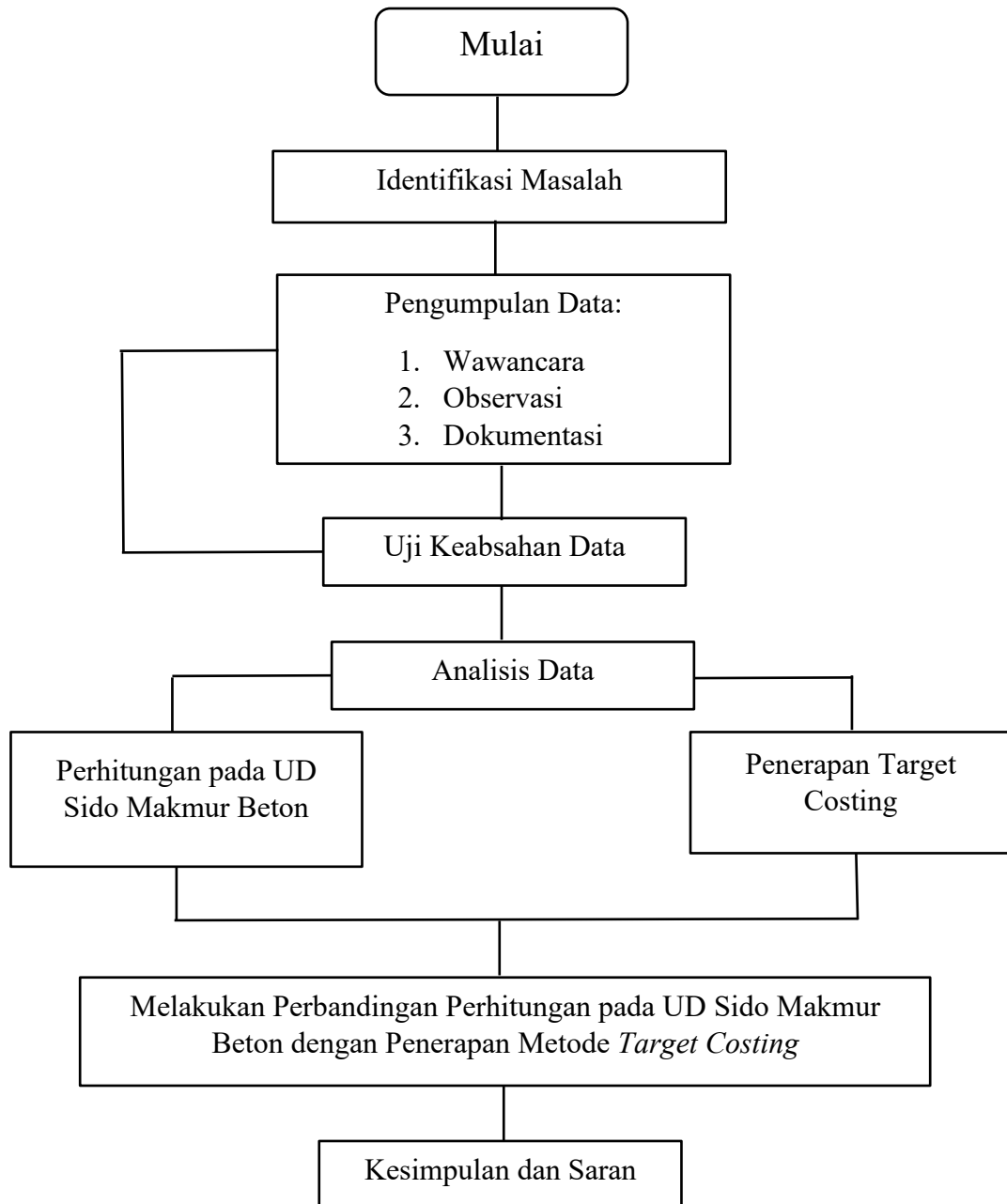
Lampiran 1. 2 Perbedaan Standard Costing dan Target Costing

Perbedaan *Standard Costing* dan *Target Costing*

No	Standar Costing	<i>Target Costing</i>
1	Penetapannya berdasarkan analisis internal dari proses manufaktur	Penetapannya berdasarkan analisis internal dan eksternal (pasar dan pesaing)
2	Penetapan standar mengacu pada perencanaan. Biaya standar + <i>mark up</i> (laba) = harga jual	Harga pasar- <i>mark up</i> (laba) yang diinginkan = biaya yang diperkenankan (<i>allowable cost</i>)
3	Diterapkan pada tahap produksi	Diterapkan pada tahap pengembangan dan perencanaan produk
4	Hanya menekankan pada penentuan dan pencapaian <i>standard cost</i>	Menekan pada penentuan dan pencapaian target cost dan mendorong untuk mengurangi biaya

Sumber: Pratama (2018)

Lampiran 1. 3 Kerangka Pemecahan Masalah



Lampiran 1. 4 Daftar Pertanyaan

**ANALISIS PENERAPAN *TARGET COSTING* SEBAGAI ALAT EFISIENSI
BIAYA PRODUKSI DAN PENINGKATAN LABA
(Studi Kasus pada UD Sido Makmur Beton Jember)**

A. Narasumber

Nama Narasumber : Bapak Amir
Jenis Kelamin : Laki-laki
Jabatan : Pemilik UD Sido Makmur Beton

B. Daftar Pertanyaan Wawancara

1. Bagaimana sejarah berdirinya UD Sido Makmur Beton?
2. Apakah UD Sido Makmur Beton ini memiliki visi dan misi?
3. Bagaimana struktur dari UD Sido Makmur Beton?
4. Berapa jumlah tenaga kerja atau karyawan di UD Sido Makmur Beton?

**ANALISIS PENERAPAN *TARGET COSTING* SEBAGAI ALAT EFISIENSI
BIAYA PRODUKSI DAN PENINGKATAN LABA
(Studi Kasus pada UD Sido Makmur Beton Jember)**

A. Narasumber

Nama Narasumber : Bapak Amir
Jenis Kelamin : Laki-laki
Jabatan : Pemilik UD Sido Makmur Beton

B. Daftar Pertanyaan Wawancara

1. Bagaimana sejarah berdirinya UD Sido Makmur Beton?

Jawab:

UD Sido Makmur Beton merupakan usaha yang bergerak di bidang konstruksi yang didirikan oleh Bapak Amir pada tahun 2009. UD Sido Makmur Beton berlokasi di Jl. Kartini No. 27 Kemuning Sari Kidul, Kecamatan Jenggawah, Kabupaten Jember. Usaha ini bermula dari pengamatan Bapak terhadap potensi pembangunan yang begitu pesat khususnya di Kabupaten Jember ini Nak, sehingga Bapak melihat peluang besar dalam penyediaan material bangunan.

Awal berdirinya hanya berfokus pada produksi batako dan paving sebagai produk utamanya. Pemilihan produk tersebut didasari oleh tingginya permintaan masyarakat akan material bangunan dasar, dan pada saat itu Bapak hanya memiliki 2 karyawan yang membantu proses produksi. Seiring dengan berjalannya waktu, Bapak melihat bahwa pasar tidak hanya membutuhkan material dasar, tetapi juga menginginkan variasi produk yang lebih beragam.

Merespon kebutuhan pasar yang terus berkembang, Bapak memulai memperluas jenis produknya. Perusahaan ini kemudian mengembangkan berbagai produk konstruksi seperti pilar minimalis, loster, kusen cor, cempolong, serta cagak. Seiring dengan bertambahnya produk, jumlah karyawan di UD Sido Makmur Beton ini bertambah menjadi 9 orang.

Pengembangan produk ini membuat UD Sido Makmur Beton semakin di percaya oleh masyarakat sekitar sebagai penyedia material konstruksi yang lengkap dan berkualitas.

UD Sido Makmur Beton menghadapi tantangan penjualan dengan munculnya berbagai pesaing baru di industri yang sama. Persaingan yang semakin ketat ini berdampak signifikan terhadap penurunan penjualan perusahaan. Situasi tersebut memaksa perusahaan untuk lebih kreatif dalam strategi pemasaran dan mempertahankan kualitas produknya untuk tetap bersaing di pasar.

UD Sido Makmur Beton menerapkan sistem kerja yang dimulai dari pukul 07.30 hingga 15.00. UD Sido Makmur Beton menerapkan sistem pengupahan borongan, dimana karyawan memperoleh gaji berdasarkan jumlah produksi yang dihasilkan. Sistem tersebut diterapkan untuk mendorong produktivitas dan memberikan kesempatan bagi karyawan untuk memaksimalkan pendapatan mereka. Banyaknya perusahaan sejenis yang berdiri, berpengaruh terhadap jumlah tenaga kerja di UD Sido Makmur Beton. Terhitung sejak tahun 2015 hingga saat ini UD Sido Makmur Beton memiliki 5 karyawan atau tenaga kerja. Jika terjadinya pesanan yang meningkat, Bapak Amir akan merekrut tenaga kerja temporer untuk membantu perusahaan dalam melakukan produksi. Selain itu, proses produksi batako di usaha ini dilakukan secara manual tanpa menggunakan mesin. Perusahaan mengandalkan tenaga kerja manusia dalam proses pencetakan batako.

2. Apakah UD Sido Makmur Beton memiliki visi dan misi?

Jawab:

Iya ada Nak

Visinya itu Menjadi perusahaan manufaktur material konstruksi terdepan di Kabupaten Jember yang mengutamakan kualitas, inovasi, dan kepuasan pelanggan”

Misinya:

- a. Menghasilkan produk material konstruksi yang berkualitas tinggi dengan harga yang terjangkau untuk memenuhi kebutuhan masyarakat,
 - b. Memberikan pelayanan terbaik kepada pelanggan dengan mengutamakan ketepatan waktu dan kualitas produk,
 - c. Menjalinkan kemitraan dengan supplier dan pelanggan untuk menciptakan hubungan bisnis yang saling menguntungkan.
3. Bagaimana struktur dari UD Sido Makmur Beton?

Jawab:

Usaha ini memiliki struktur yang sederhana hanya ada pemilik, bagian keuangan, dan bagian produksinya saja Nak.

- a. Pemilik UD Sido Makmur Beton

UD Sido Makmur Beton berada dibawah kepemimpinan Bapak Amir selaku pemilik usaha, yang memiliki wewenang penuh dalam mengelola sumber daya manusia dan bertanggung jawab atas berbagai aspek operasional perusahaan. Bapak Amir selaku owner memiliki tugas seperti, melakukan pengawasan terhadap kinerja karyawan, memantau ketersediaan bahan baku, dan mengelola hubungan dengan pelanggan. Selain itu, karena keterbatasan tenaga kerja beliau tidak segan untuk terjun langsung membantu para karyawannya.

- b. Bagian Keuangan

Bagian keuangan di UD Sido Makmur Beton memiliki peran dalam mengelola aspek finansial perusahaan. Tugas dalam departemen keuangan yaitu mengelola seluruh transaksi perusahaan, termasuk pencatatan pembukuan, perhitungan gaji karyawan untuk memastikan stabilitas finansial usaha.

- c. Bagian Produksi

Bagian produksi di UD Sido Makmur Beton beranggotakan 5 karyawan. Karyawan tersebut bertanggung jawab atas seluruh proses pembuatannya, mulai dari pengolahan bahan baku seperti semen, pasir, dan material lainnya; dilanjutkan dengan proses pencetakan sesuai dengan spesifikasi yang dibutuhkan. Selain itu, mereka juga melakukan

quality control untuk memastikan produk yang dihasilkan memenuhi standar kualitas yang ditetapkan.

4. Berapa jumlah tenaga kerja atau karyawan di UD Sido Makmur Beton?

Jawab:

UD Sido Makmur Beton di awal memiliki 2 karyawan, lalu dengan adanya penambahan produk Bapak menambah karyawan sebanyak 7 orang. Tetapi, di Tahun 2015 hingga saat ini karena banyaknya pesaing yang berdiri karyawan Bapak hanya 5 orang Nak.

**ANALISIS PENERAPAN *TARGET COSTING* SEBAGAI ALAT EFISIENSI
BIAYA PRODUKSI DAN PENINGKATAN LABA
(Studi Kasus pada UD Sido Makmur Beton Jember)**

A. Narasumber

Nama Narasumber : Bapak Suprpto
Jenis Kelamin : Laki-laki
Jabatan : Bagian Keuangan

B. Daftar Pertanyaan Wawancara

1. Apakah UD Sido Makmur Beton ini sudah mencatat semua biaya yang telah dikeluarkan selama proses produksi?
2. Bagaimana cara UD Sido Makmur Beton dalam melakukan perhitungan Harga Pokok Produksi?
3. Bagaimana cara UD Sido Makmur Beton menentukan harga jual?
4. Apakah UD Sido Makmur Beton menerapkan *target costing* dalam penentuan harga jual produknya?
5. Jika iya, bagaimana penerapan *target costing* pada UD Sido Makmur Beton?
6. Berapa total biaya bahan baku yang digunakan dalam setiap pembuatan produk?
7. Berapa gaji pada setiap karyawan yang ada di UD Sido Makmur Beton dan bagaimana sistem penggajiannya?
8. Berapa biaya yang dikeluarkan untuk listrik, dan air?

**ANALISIS PENERAPAN *TARGET COSTING* SEBAGAI ALAT EFISIENSI
BIAYA PRODUKSI DAN PENINGKATAN LABA
(Studi Kasus pada UD Sido Makmur Beton Jember)**

A. Narasumber

Nama Narasumber : Bapak Suprpto
Jenis Kelamin : Laki-laki
Jabatan : Bagian Keuangan

B. Daftar Pertanyaan Wawancara

1. Apakah UD Sido Makmur Beton ini sudah mencatat semua biaya yang telah dikeluarkan selama proses produksi?

Jawab:

UD Sido Makmur Beton pada awalnya sangat rajin mencatat setiap pengeluaran biaya produksinya. Namun seiring dengan berjalannya waktu, Bapak mulai tidak konsisten dalam mencatat biaya-biaya yang dikeluarkan selama proses produksi. Hal ini terjadi karena Bapak merasa pencatatan tersebut cukup menyita waktu dan tenaga. Meskipun tidak melakukan pencatatan secara rutin, Bapak tetap memantau pengeluaran biaya produksi secara garis besar.

2. Bagaimana cara UD Sido Makmur Beton dalam melakukan perhitungan Harga Pokok Produksi (HPP)?

Jawab:

Dalam melakukan perhitungan Harga Pokok Produksi, UD Sido Makmur Beton ini hanya menggunakan 2 komponen saja yaitu biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja. Untuk biaya bahan bakunya seperti pembelian pasir dan semen. Sedangkan untuk biaya tenaga kerjanya dari bagian produksi dan bagian pengiriman. Bapak tidak memasukkan biaya listrik dan air dalam perhitungan HPP ini. Meskipun perhitungannya cukup sederhana, Bapak merasa perhitungannya sudah cukup untuk menjalankan usaha ini.

3. Bagaimana cara UD Sido Makmur Beton menentukan harga jual?

Jawab:

Penentuan harga jual di UD Sido Makmur Beton ini mempertimbangkan beberapa faktor, Dimana faktor utamanya yaitu total biaya produksi yang terdiri dari biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja. Bapak juga memperhatikan harga pasar yang berlaku dan harga yang ditawarkan oleh pesaing. Jika bahan baku naik, maka Bapak juga akan menaikkan harga jual tersebut. Selain itu, Bapak juga mempertimbangkan keuntungan yang diinginkan dalam menentukan harga jual ini.

4. Apakah UD Sido Makmur Beton menerapkan *target costing* dalam penentuan harga jual produknya?

Jawab:

UD Sido Makmur Beton ini tidak menggunakan sistem atau metode *target costing*. Bapak menggunakan metode tradisional dalam menghitung biaya produksinya. Penentuan harga ini dilakukan dengan menambahkan keuntungan pada biaya produksinya. Metode tradisional dirasa lebih mudah dipahami dan diterapkan.

5. Jika iya, bagaimana penerapan *target costing* pada UD Sido Makmur Beton?

Jawab:

UD Sido Makmur Beton tidak menggunakan metode *target costing* dalam penentuan harga jualnya.

6. Berapa total biaya bahan baku yang digunakan dalam setiap pembuatan produk?

Jawab:

Biaya bahan baku merupakan komponen terbesar dalam proses produksi batako di UD Sido Makmur Beton. Bahan baku utamanya yaitu pasir abu batu dan semen. Dalam 1 truk pengiriman berisi 1.200 batako. Jika perusahaan memproduksi 1.200 batako, membutuhkan 1 truk pasir abu batu dengan harga Rp650.000, dan 15 sak semen dengan 1 harga semennya Rp41.000. Perhitungannya seperti ini:

Bahan Baku

Pasir Abu Batu	1 Truk	=	Rp	650,000
Semen	15 x Rp41.000	=	Rp	615,000
			Rp	1,265,000

Jadi untuk dapat memproduksi 1.200 batako biaya bahan baku yang dikeluarkan sebesar Rp1.265.000

7. Berapa gaji pada setiap karyawan yang ada di UD Sido Makmur Beton dan bagaimana sistem penggajiannya?

Jawab:

UD Sido Makmur Beton menerapkan sistem penggajian borongan Nak, dengan memberikan upah sebesar Rp400 untuk setiap unit batako yang di produksi. Sistem ini dipilih untuk memotivasi karyawan agar lebih giat dalam bekerja dan tidak membebankan karyawan. Pembayaran upah dilakukan sesuai dengan jumlah batako yang berhasil diproduksi oleh masing-masing karyawan. Bapak menganggap sistem borongan ini lebih menguntungkan baik bagi pemilik maupun karyawan.

8. Berapa biaya yang dikeluarkan untuk listrik, dan air?

Jawab:

Dalam operasional produksi, biaya listrik dan air ini tidak dimasukkan dalam perhitungan biaya produksi karena penggunaannya menyatu dengan rumah tinggal pemilik. Hal ini menyebabkan sulitnya memisahkan antara biaya untuk keperluan produksi dan keperluan rumah tangga.

**ANALISIS PENERAPAN *TARGET COSTING* SEBAGAI ALAT EFISIENSI
BIAYA PRODUKSI DAN PENINGKATAN LABA
(Studi Kasus pada UD Sido Makmur Beton Jember)**

A. Narasumber

Nama Narasumber : Bapak Muhsin
Jenis Kelamin : Laki-laki
Jabatan : Bagian Produksi

B. Daftar Pertanyaan Wawancara

1. Produk apa saja yang paling laku terjual di UD Sido Makmur Beton?
2. Bagaimana proses produksi untuk setiap pembuatan produk yang ada di UD Sido Makmur Beton?
3. Dari mana perusahaan memperoleh setiap bahan baku yang digunakan dalam pembuatan produk tersebut?

**ANALISIS PENERAPAN *TARGET COSTING* SEBAGAI ALAT EFISIENSI
BIAYA PRODUKSI DAN PENINGKATAN LABA
(Studi Kasus pada UD Sido Makmur Beton Jember)**

A. Narasumber

Nama Narasumber : Bapak Muhsin
Jenis Kelamin : Laki-laki
Jabatan : Bagian Produksi

B. Daftar Pertanyaan Wawancara

1. Produk apa saja yang paling laku terjual di UD Sido Makmur Beton?

Jawab:

UD Sido Makmur Beton menjual produk bangunan seperti paving, batako, pilar minimalis, looster, kusen cor, cempolng, dan cagak untuk memenuhi kebutuhan konsumen. Diantara semua produk yang ditawarkan, batako menjadi produk yang paling diminati dan laris di pasaran. Kualitas batako di UD Sido Makmur Beton telah dipercaya oleh banyak pelanggan seperti kontraktor-kontraktor.

2. Bagaimana proses produksi untuk setiap pembuatan produk yang ada di UD Sido Makmur Beton?

Jawab:

proses produksi batako di UD Sido Makmur Beton ini dimulai dengan persiapan bahan baku yaitu pasir abu batu dan semen yang akan dicampur dengan proporsi yang tepat. Setelah bahan tercampur rata, lalu diberi air secukupnya tidak terlalu cair dan tidak terlalu padat. Jika dirasa adonan telah tercampur, maka akan dicetak. Proses pencetakan maupun pengadukan adonan masih menggunakan manual atau tenaga manusia. Setelah dicetak, batako akan dijemur kurang lebih 2-3 hari.

3. Dari mana perusahaan memperoleh setiap bahan baku yang digunakan dalam pembuatan produk tersebut?

Jawab:

UD Sido Makmur Beton memperoleh bahan baku dari beberapa supplier terpercaya yang telah menjadi mitra kami. Pasir abu batu didatangkan langsung dari daerah Mayang menggunakan truk pengangkut dengan harga yang telah disepakati. Untuk kebutuhan semen, perusahaan ini bekerja sama dengan distributor semen yang mampu menyediakan stok banyak dengan harga yang cukup terjangkau. Pemilihan supplier menjadi kunci penting dalam menjaga kualitas produk dan kelancaran produksi.

**ANALISIS PENERAPAN *TARGET COSTING* SEBAGAI ALAT EFISIENSI
BIAYA PRODUKSI DAN PENINGKATAN LABA
(Studi Kasus pada UD Sido Makmur Beton Jember)**

A. Narasumber

Nama Narasumber : Bapak Sulhan

Jenis Kelamin : Laki-laki

Jabatan : Pelanggan 1

B. Daftar Pertanyaan Wawancara

1. Sudah berapa lama Bapak menjadi pelanggan di UD Sido Makmur Beton ini?
2. Apakah harga batako di UD Sido Makmur Beton sudah terjangkau?
3. Apakah harga yang ditawarkan sesuai dengan kualitas batako yang diterima?
4. Berapa kisaran harga yang menurut Bapak ideal untuk batako dengan kualitas seperti ini?
5. Apakah Bapak pernah membandingkan harga dan kualitas batako di UD Sido Makmur Beton dengan tempat lain?
6. Apa kekurangan atau hal yang perlu diperbaiki dari batako di UD Sido Makmur Beton ini?

**ANALISIS PENERAPAN *TARGET COSTING* SEBAGAI ALAT EFISIENSI
BIAYA PRODUKSI DAN PENINGKATAN LABA
(Studi Kasus pada UD Sido Makmur Beton Jember)**

A. Narasumber

Nama Narasumber : Bapak Sulhan
Jenis Kelamin : Laki-laki
Jabatan : Pelanggan 1

B. Daftar Pertanyaan Wawancara

1. Sudah berapa lama Bapak menjadi pelanggan di UD Sido Makmur Beton ini?

Jawab:

Saya sudah menjadi pelanggan UD Sido Makmur Beton selama kurang lebih 7 tahun. Setiap kali saya membutuhkan batako, saya selalu membelinya di sini.

2. Apakah harga batako di UD Sido Makmur Beton sudah terjangkau?

Jawab:

Menurut saya, harga batako di UD Sido Makmur Beton ini sudah terjangkau dan sesuai dengan kemampuan saya sebagai kontraktor kecil. Harga Rp 2.250 per biji sudah cukup bersaing dengan tempat lain.

3. Apakah harga yang ditawarkan sesuai dengan kualitas batako yang diterima?

Jawab:

Ya, harga yang ditawarkan sudah sesuai dengan kualitas batako yang saya terima. Batako yang dijual di sini memiliki kualitas yang baik dan memenuhi standar yang saya butuhkan.

4. Berapa kisaran harga yang menurut Bapak ideal untuk batako dengan kualitas seperti ini?

Jawab:

Menurut saya, harga ideal untuk batako dengan kualitas seperti ini adalah

sekitar Rp 2.000 - Rp 2.500 per biji. Rentang harga ini masih terjangkau bagi kontraktor kecil seperti saya Nak.

5. Apakah Bapak pernah membandingkan harga dan kualitas batako di UD Sido Makmur Beton dengan tempat lain?

Jawab:

Ya, saya pernah membandingkan harga dan kualitas batako di beberapa tempat. Namun, saya merasa di UD Sido Makmur Beton memberikan harga yang paling terjangkau dengan kualitas yang terbaik.

6. Apa kekurangan atau hal yang perlu diperbaiki dari batako di UD Sido Makmur Beton ini?

Jawab:

Saya sangat puas dengan batako di UD Sido Makmur Beton ini. Tidak ada kekurangan yang mencolok dan produknya selalu memenuhi kriteria yang saya inginkan.

**ANALISIS PENERAPAN *TARGET COSTING* SEBAGAI ALAT EFISIENSI
BIAYA PRODUKSI DAN PENINGKATAN LABA
(Studi Kasus pada UD Sido Makmur Beton Jember)**

A. Narasumber

Nama Narasumber : Bapak Hadid

Jenis Kelamin : Laki-laki

Jabatan : Pelanggan 2

B. Daftar Pertanyaan Wawancara

1. Sudah berapa lama Bapak menjadi pelanggan di UD Sido Makmur Beton ini?
2. Apakah harga batako di UD Sido Makmur Beton sudah terjangkau?
3. Apakah harga yang ditawarkan sesuai dengan kualitas batako yang diterima?
4. Berapa kisaran harga yang menurut Bapak ideal untuk batako dengan kualitas seperti ini?
5. Apakah Bapak pernah membandingkan harga dan kualitas batako di UD Sido Makmur Beton dengan tempat lain?
6. Apa kekurangan atau hal yang perlu diperbaiki dari batako di UD Sido Makmur Beton ini?

**ANALISIS PENERAPAN *TARGET COSTING* SEBAGAI ALAT EFISIENSI
BIAYA PRODUKSI DAN PENINGKATAN LABA
(Studi Kasus pada UD Sido Makmur Beton Jember)**

A. Narasumber

Nama Narasumber : Bapak Hadid
Jenis Kelamin : Laki-laki
Jabatan : Pelanggan 2

B. Daftar Pertanyaan Wawancara

1. Sudah berapa lama Bapak menjadi pelanggan di UD Sido Makmur Beton ini?

Jawab:

Saya sudah menjadi pelanggan UD Sido Makmur Beton selama hampir 5 tahun. Saya selalu puas dengan pelayanan dan kualitas produk yang diberikan.

2. Apakah harga batako di UD Sido Makmur Beton sudah terjangkau?

Jawab:

Harga batako di UD Sido Makmur Beton cukup terjangkau bagi saya. Walaupun ada tempat lain yang menawarkan harga sedikit lebih murah, saya tetap memilih untuk berlangganan di sini karena kualitas yang terjamin.

3. Apakah harga yang ditawarkan sesuai dengan kualitas batako yang diterima?

Jawab:

Harga yang ditawarkan sudah sesuai dengan kualitas batako yang saya terima. Batako yang dijual di sini memiliki kerapatan dan ketahanan yang baik.

4. Berapa kisaran harga yang menurut Bapak ideal untuk batako dengan kualitas seperti ini?

Jawab:

Menurut Bapak, harga ideal untuk batako dengan kualitas seperti ini sekitar Rp 2.200 - Rp 2.500 per biji. Harga ini masih terjangkau bagi para kontraktor.

5. Apakah Bapak pernah membandingkan harga dan kualitas batako di UD Sido Makmur Beton dengan tempat lain?

Jawab:

Saya pernah membandingkan harga dan kualitas batako di beberapa tempat. Namun, saya merasa UD Sido Makmur Beton memiliki kualitas yang bagus dengan harga yang cukup standar.

6. Apa kekurangan atau hal yang perlu diperbaiki dari batako di UD Sido Makmur Beton ini?

Jawab:

Salah satu kekurangan yang saya rasakan terkadang ada keterlambatan dalam pengiriman, terutama saat musim hujan. Namun, secara keseluruhan, saya masih puas dengan pelayanan yang diberikan.

**ANALISIS PENERAPAN *TARGET COSTING* SEBAGAI ALAT EFISIENSI
BIAYA PRODUKSI DAN PENINGKATAN LABA
(Studi Kasus pada UD Sido Makmur Beton Jember)**

A. Narasumber

Nama Narasumber : Bapak Masnan

Jenis Kelamin : Laki-laki

Jabatan : Pelanggan 3

B. Daftar Pertanyaan Wawancara

1. Sudah berapa lama Bapak menjadi pelanggan di UD Sido Makmur Beton ini?
2. Apakah harga batako di UD Sido Makmur Beton sudah terjangkau?
3. Apakah harga yang ditawarkan sesuai dengan kualitas batako yang diterima?
4. Berapa kisaran harga yang menurut Bapak ideal untuk batako dengan kualitas seperti ini?
5. Apakah Bapak pernah membandingkan harga dan kualitas batako di UD Sido Makmur Beton dengan tempat lain?
6. Apa kekurangan atau hal yang perlu diperbaiki dari batako di UD Sido Makmur Beton ini?

**ANALISIS PENERAPAN *TARGET COSTING* SEBAGAI ALAT EFISIENSI
BIAYA PRODUKSI DAN PENINGKATAN LABA
(Studi Kasus pada UD Sido Makmur Beton Jember)**

A. Narasumber

Nama Narasumber : Bapak Masnan
Jenis Kelamin : Laki-laki
Jabatan : Pelanggan 3

B. Daftar Pertanyaan Wawancara

1. Sudah berapa lama Bapak menjadi pelanggan di UD Sido Makmur Beton ini?

Jawab:

Saya sudah menjadi pelanggan UD Sido Makmur Beton selama kurang lebih 5 tahun. Saya senang dengan pelayanan dan kualitas produk yang diberikan Mbak.

2. Apakah harga batako di UD Sido Makmur Beton sudah terjangkau?

Jawab:

Harga batako di UD Sido Makmur Beton ini cukup terjangkau Mbak. Harga Rp 2.250 per biji masih sesuai dengan anggaran saya sebagai kontraktor kecil.

3. Apakah harga yang ditawarkan sesuai dengan kualitas batako yang diterima?

Jawab:

Kualitas batako yang saya dapatkan sudah sepadan dengan harganya. Batako di UD Sido Makmur Beton ini memiliki kerapatan dan ketahanan yang cukup bagus Mbak.

4. Berapa kisaran harga yang menurut Bapak ideal untuk batako dengan kualitas seperti ini?

Jawab:

Menurut Bapak, harga ideal untuk batako dengan kualitas seperti ini sekitar

Rp 2.150 - Rp 2.450 per biji. Harga ini masih terjangkau bagi para kontraktor Mbak, tetapi saya yakin ini juga memberikan keuntungan yang wajar bagi perusahaan.

5. Apakah Bapak pernah membandingkan harga dan kualitas batako di UD Sido Makmur Beton dengan tempat lain?

Jawab:

Iya Mbak, Bapak pernah membandingkan harga dan kualitas batako di beberapa tempat. Tetapi, Bapak merasa di UD Sido Makmur Beton memberikan harga yang murah dengan kualitas produk yang baik.

6. Apa kekurangan atau hal yang perlu diperbaiki dari batako di UD Sido Makmur Beton ini?

Jawab:

Kekurangan di UD Sido Makmur Beton ini menurut Bapak tidak ada Mbak. Produk yang Bapak terima itu kualitasnya selalu bagus dan pelayanannya cukup ramah.

**ANALISIS PENERAPAN *TARGET COSTING* SEBAGAI ALAT EFISIENSI
BIAYA PRODUKSI DAN PENINGKATAN LABA
(Studi Kasus pada UD Sido Makmur Beton Jember)**

A. Narasumber

Nama Narasumber : Bapak Agus
Jenis Kelamin : Laki-laki
Jabatan : Pelanggan 4

B. Daftar Pertanyaan Wawancara

1. Sudah berapa lama Bapak menjadi pelanggan di UD Sido Makmur Beton ini?
2. Apakah harga batako di UD Sido Makmur Beton sudah terjangkau?
3. Apakah harga yang ditawarkan sesuai dengan kualitas batako yang diterima?
4. Berapa kisaran harga yang menurut Bapak ideal untuk batako dengan kualitas seperti ini?
5. Apakah Bapak pernah membandingkan harga dan kualitas batako di UD Sido Makmur Beton dengan tempat lain?
6. Apa kekurangan atau hal yang perlu diperbaiki dari batako di UD Sido Makmur Beton ini?

**ANALISIS PENERAPAN *TARGET COSTING* SEBAGAI ALAT EFISIENSI
BIAYA PRODUKSI DAN PENINGKATAN LABA
(Studi Kasus pada UD Sido Makmur Beton Jember)**

A. Narasumber

Nama Narasumber : Bapak Agus
Jenis Kelamin : Laki-laki
Jabatan : Pelanggan 4

B. Daftar Pertanyaan Wawancara

1. Sudah berapa lama Bapak menjadi pelanggan di UD Sido Makmur Beton ini?

Jawab:

Saya baru menjadi pelanggan UD Sido Makmur Beton sekitar 2 tahun lalu Mbak. Sebelumnya, saya membeli batako di tempat lain, tetapi beralih ke UD Sido Makmur Beton karena rekomendasi dari teman.

2. Apakah harga batako di UD Sido Makmur Beton sudah terjangkau?

Jawab:

Menurut saya, harga batako di UD Sido Makmur Beton cukup terjangkau. Harga Rp 2.250 per biji masih sesuai dengan kemampuan saya sebagai kontraktor menengah.

3. Apakah harga yang ditawarkan sesuai dengan kualitas batako yang diterima?

Jawab:

Harga yang ditawarkan di UD Sido Makmur Beton ini sudah sesuai dengan kualitas batako yang saya terima. Batako disini memiliki kualitas yang cukup baik dan sudah sesuai dengan yang saya butuhkan.

4. Berapa kisaran harga yang menurut Bapak ideal untuk batako dengan kualitas seperti ini?

Jawab:

Menurut Bapak, untuk harga batako dengan kualitas seperti ini kisaran

Rp2.100 hingga Rp2.400 per biji Mbak dan harga ini masih cukup terjangkau bagi para kontraktor seperti saya Mbak.

5. Apakah Bapak pernah membandingkan harga dan kualitas batako di UD Sido Makmur Beton dengan tempat lain?

Jawab:

Jika dibilang pernah membandingkan, pastinya pernah Mbak. Tetapi saya merasa batako di UD Sido Makmur Beton ini memiliki harga yang cukup murah tetapi dengan kualitas yang baik.

6. Apa kekurangan atau hal yang perlu diperbaiki dari batako di UD Sido Makmur Beton ini?

Jawab:

Meskipun ada sedikit perbedaan dalam tekstur batako yang saya terima, kadang halus dan kadang agak kasar. Tetapi, secara keseluruhan saya tetap puas dengan produk dan pelayanan yang diberikan oleh UD Sido Makmur Beton ini Mbak.

**ANALISIS PENERAPAN *TARGET COSTING* SEBAGAI ALAT EFISIENSI
BIAYA PRODUKSI DAN PENINGKATAN LABA
(Studi Kasus pada UD Sido Makmur Beton Jember)**

A. Narasumber

Nama Narasumber : Bapak Sofi
Jenis Kelamin : Laki-laki
Jabatan : Pelanggan 5

B. Daftar Pertanyaan Wawancara

1. Sudah berapa lama Bapak menjadi pelanggan di UD Sido Makmur Beton ini?
2. Apakah harga batako di UD Sido Makmur Beton sudah terjangkau?
3. Apakah harga yang ditawarkan sesuai dengan kualitas batako yang diterima?
4. Berapa kisaran harga yang menurut Bapak ideal untuk batako dengan kualitas seperti ini?
5. Apakah Bapak pernah membandingkan harga dan kualitas batako di UD Sido Makmur Beton dengan tempat lain?
6. Apa kekurangan atau hal yang perlu diperbaiki dari batako di UD Sido Makmur Beton ini?

**ANALISIS PENERAPAN *TARGET COSTING* SEBAGAI ALAT EFISIENSI
BIAYA PRODUKSI DAN PENINGKATAN LABA
(Studi Kasus pada UD Sido Makmur Beton Jember)**

A. Narasumber

Nama Narasumber : Bapak Sofi
Jenis Kelamin : Laki-laki
Jabatan : Pelanggan 5

B. Daftar Pertanyaan Wawancara

1. Sudah berapa lama Bapak menjadi pelanggan di UD Sido Makmur Beton ini?

Jawab:

Saya sudah menjadi pelanggan di UD Sido Makmur Beton ini kurang lebih 5 tahun Mbak.

2. Apakah harga batako di UD Sido Makmur Beton sudah terjangkau?

Jawab:

Sebagai kontraktor menengah, saya merasa harga batako di UD Sido Makmur Beton masih masuk akal. Dengan harga Rp2.250 per biji, biaya ini masih sesuai dengan budget saya Mbak.

3. Apakah harga yang ditawarkan sesuai dengan kualitas batako yang diterima?

Jawab:

Ya, harga yang ditawarkan sudah sesuai dengan kualitas batako yang diterima. Kualitas batako yang dihasilkan cukup baik untuk proyek-proyek yang saya kerjakan.

4. Berapa kisaran harga yang menurut Bapak ideal untuk batako dengan kualitas seperti ini?

Jawab:

Menurut Bapak, harga yang ditawarkan saat ini yaitu Rp2.250 sudah sangat ideal untuk batako dengan kualitas seperti ini. Harga tersebut terjangkau

bagi kontraktor dan tentunya memberikan keuntungan yang wajar bagi perusahaan.

5. Apakah Bapak pernah membandingkan harga dan kualitas batako di UD Sido Makmur Beton dengan tempat lain?

Jawab:

Iya Mbak, saya pernah membandingkan harga dan kualitas batako di beberapa tempat. UD Sido Makmur Beton memberikan penawaran yang kompetitif dan menjadi mitra kerja yang baik selama ini.

6. Apa kekurangan atau hal yang perlu diperbaiki dari batako di UD Sido Makmur Beton ini?

Jawab:

Sejauh ini pelayanan sudah baik, namun mungkin bisa ditingkatkan lagi dalam hal kapasitas produksi untuk memenuhi permintaan yang semakin meningkat.