

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

#### **A. Hasil Penelitian**

##### 1. Profil UD. Barokah

Mebel UD. Barokah merupakan bisnis keluarga yang dimiliki oleh bapak Mudakkir beserta anaknya. Tempat usaha tersebut berlokasi di desa Karduluk kecamatan Pragaan kabupaten Sumenep, bisnis ini dirintis bertujuan untuk meningkatkan perekonomian keluarga serta memberikan lowongan kerja kepada orang lain.

Awalnya pada tahun 90-an bapak Mudakkir adalah seorang penarik becak, karena setelah menikah dia menjadi pengangguran sehingga dia terpaksa menjadi tukang becak untuk memenuhi kebutuhan keluarganya. Pada tahun 1992 bapak mudakkir mulai bekerja sebagai tukang mebel kepada salah satu tetangganya, namun beliau tetap menjadi seorang penarik becak setelah jam kerja berakhir.

Hasil dari bekerja sebagai tukang mebel dia gunakan untuk memenuhi kebutuhan kelaurganya, dan hasil dari narik becak dia tabung dengan tujuan ingin memulai bisnis mebel sendiri dan yang berkeinginan bisa membuat keuangan keluarganya menjadi layak dan cukup terpenuhi.

Setelah uang terkumpul sekitar 1 juta, bapak Mudakkir mulai membeli kayu jati untuk digunakan sebagai bahan usaha mebel. Pada tahun 1995 bapak Mudakkir memulai usahanya sendiri tanpa memiliki seorang karyawan dan

selang beberapa tahun kemudian bisnis mebel bapak Mudakkir mulai berkembang pesat dan di pandang perlu untuk memperkerjakan karyawan yang pada akhirnya memperkerjakan tiga karyawan.

Usaha mebel bapak Mudakkir terus mulai berkembang pesat. Pada tahun 2011 usaha bapak Mudakkir mulai dioperasikan oleh anaknya yang bernama Imam Ghazali. Disinilah Imam Ghazali mulai memberi nama usahanya ini UD. Barokah, dan sudah mendapat izin usaha dari pemerintah kabupaten sumenep. Awal mula usaha ini menjadi sebuah UD yaitu dikarenakan sejak usaha ini dirintis oleh anaknya pada tahun 2011 ada salah satu konsumen yang menginginkan dan akan membeli produk yang dijual di UD. Barokah ini , ternyata konsumen tersebut berasal dari luar negeri yaitu dari Malaysia, oleh sebab itu usaha yang didirikan oleh bapak mudakkir dan yang telah dirintiskan oleh anaknya ini menjadi UD.

Pada saat ini UD. Barokah mulai terkenal keseluruh kabupaten di daerah Madura, UD. Barokah Karduluk bukan hanya terkenal di madura, namun produk mebel UD. Barokah Karduluk mulai dikirim ke berbagai daerah di Indonesia di antaranya adalah Jogja, Bali, dan lain-lain.

Usaha mebel UD. Barokah Karduluk terkenal karena seorang Imam Ghazali memiliki jiwa entrepreneur yang tinggi, sehingga dia mampu memasarkan produknya melewati sosial media. Dan bahkan sampai saat ini tiap harinya selalu memiliki pesanan produk permintaan konsumen. Sehingga kini mebel UD. Barokah Karduluk memiliki karyawan sebanyak 20 orang. Adapun produk-produk yang di produksi di UD. Barokah memiliki banyak

jenis perabot rumah tangga yang antara lain ada lemari, ranjang, lemari hias, kursi sofa, kursi pojok, kursi santai, dan tempat tv.

## 2. Struktur Organisasi Perusahaan

Struktur dibawah ini merupakan gambaran struktur organisasi yang dibuat berdasarkan deskripsi dan keterangan dari berbagai pihak yang ikut andil dalam Usaha Dagang Barokah .

Pemilik Perusahaan	: 1 orang
Bagian Perencanaan/ Desain	: 1 orang
Bagian Produksi	: 1 orang
Bagian Marketing	: 1 orang
Bagian Keuangan	: 1 orang
Bagian Tukang Rakit	: 5 orang
Bagian Tukang Ukir	: 3 orang
Bagian Tukang Pelitur	: 7 orang

## 3. Proses Produksi Lemari

Ada beberapa tahap yang harus dilakukan dalam pembuatan lemari kayu yang dipaparkan oleh bapak Mudakkir yaitu :

- a. Pertama, menentukan desain dan ukuran lemari yang akan dibuat.
- b. Kedua, kemudian kayu di potong dan dihaluskan sesuai desain dan ukuran.
- c. Ketiga, yaitu proses konstruksi dimana dimulai dengan penyerutan kayu sehingga menghasilkan permukaan yang halus, kemudian pemotongan pada sisi panjang sebagai ukuran membuat lubang dowel,

pembuatan lubang tenon dan mortise, alur dan takikan, serta pinginggul pada sisi ujung kayu.

- d. Keempat, yaitu pengamplasan dimana dilakukan setelah proses kontruksi terjadi guna pengamplasan ini adalah untuk lebih memperhalus lagi permukaan kayu yang sudah dibentuk agar mempermudah tahap berikutnya.
- e. Kelima yaitu pengukiran , dimana sisi atau bagian yang telah ditetapkan untuk di ukir sesuai desain yang ditentukan.
- f. Keenam tahap perakitan , dimana semua kerangka yang dibuat di rakit dengan membentuk desain yang sudah ditentukan dan dipilih.
- g. Tahap terakhir yaitu finishing yang dilakukan seteah tahap perakitan dan pengamplasan dan pengukiran selesai kemudian dilanjutkan dengan pengecatan atau plitur sesuai kebutuhan dan ketentuan.<sup>1</sup>

#### 4. Data Keuangan

Data yang diperlukan untuk penelitian ini adalah data mengenai biaya produksi dari UD.Barokah dalam satu bulan yang terdiri dari:

##### **a. Biaya Bahan Baku Langsung**

Bahan baku lansung yang dibutuhkan untuk membuat lemari yaitu kayu. Berikut ini adalah rincian atas biaya-biaya bahan baku yang dikeluarkan UD.Barokah selama satu bulan dengan menghasilkan 10 unit lemari, dipaparkan oleh bapak Mudakkir yaitu:<sup>2</sup>

“Dalam biaya bahan baku ini perusahaan membeli kayu jati per kubik dengan harga Rp.3.500.000 sehingga dalam satu bulan menghabiskan biaya sebesar

---

<sup>1</sup> Imam, karyawan UD. Barokah, Wawancara Langsung, (25 November 2019)

<sup>2</sup> Mudakkir, Pemilik UD. Barokah, Wawancara Langsung, (1 Desember 2019).

Rp.10.500.000 yang pembeliannya dari luar kota, dan ada pula biaya untuk pemotongan bahan baku ini perusahaan tidak melakukan sendiri namun perusahaan melakukan pemotongan kepada usaha pemotongan kayu yang dalam hal ini biaya pemotongan untuk satu kubik kayu sebesar Rp.350.000 dan untuk tiga kubik kayu menghabiskan biaya sebesar Rp. 1.050.000. sehingga biaya bahan baku langsung yang di keluarkan untuk satu unit lemari yaitu, Rp. 11.550.000 : 10 unit = Rp.1.155.000.”

**Tabel 4. 1**

**Biaya bahan baku langsung**

No	Keterangan	Jumlah bahan baku	Harga	Total biaya
1	Kayu jati	3 kubik	Rp 3.500.000	Rp. 10.500.000
2	Biaya pemotongan	3 kubik	Rp. 350.000	Rp. 1.050.000
Jumlah biaya bahan baku				Rp.11.550.000

(sumber: deskripsi wawancara)

**b. Biaya Tenaga Kerja Langsung**

Biaya tenaga kerja langsung dibayarkan oleh UD.Barokah tergantung dengan lemari yang dikerjakan, metode penggajiannya pun berbeda-beda antar jenis pekerjaannya. Terdapat tiga jenis pekerjaan yang dapat karyawan selesaikan yaitu, ada pekerja bagian rakit, ukir dan juga tukang pelitur. Adapun produk yang dihasilkan oleh tenaga kerja dalam satu bulan berjumlah sepuluh produk lemari. Berikut rincian untuk biaya tenaga kerja di UD.Barokah dalam menyelesaikan satu produk lemari, disampaikan oleh bapak Mudakkir dan pernyataan langsung beberapa karyawan:

Tabel 4. 2

**Biaya tenaga kerja langsung<sup>3</sup>**

Jenis tenaga kerja	Jumlah tenaga kerja	Biaya	Total Biaya
Perakitan	3 orang	Rp200.000/ orang	Rp. 600.000
Pengukiran	2 orang	Rp200.000/ orang	Rp. 400.000
Penyelesaian	2 orang	Rp 150.000/orang	Rp. 300.000
<b>Total Biaya Tenaga Kerja</b>			<b>Rp. 1.300.000</b>

(sumber: deskripsi wawancara)

Keterangan: biaya tenaga kerja dalam sebulan yaitu

$$= \text{Rp.}1.300.000 \times 10 \text{ unit}$$

$$= \text{Rp.} 13.000.000$$

Jadi, biaya tenaga kerja langsung yang di keluarkan untuk satu unit lemari yaitu,  $\text{Rp.} 13.000.000 : 10 \text{ unit} = \text{Rp.} 1.300.000$

**c. Biaya Overhead Pabrik**

Biaya overhead yang dikeluarkan oleh UD.Barokah antara lain biaya bahan baku tidak langsung, biaya listrik dan telepon. Dan tidak menerapkan biaya angkut pengiriman. Adapun perhitungan biaya overhead pabrik dari UD.Barokah sebagai berikut:

<sup>3</sup> Mudakkir dan Karyawan UD. Barokah, Wawancara Langsung, (1 Desember 2019)

Tabel 4. 3

Daftar biaya bahan baku tidak langsung<sup>4</sup>

	Harga/ satuan	Keterangan
Lem kayu merk fox 10 biji	Rp. 16.000	Digunakan untuk satu bulan
Paku 6kg	Rp. 40.000	Digunakan untuk satu bulan
Kunci 10 dos	Rp. 25.000	Digunakan untuk satu bulan
Knop Pintu 10 dos	Rp. 30.000	Digunakan untuk satu bulan
Sikrup 10 dos	Rp. 5.000	Digunakan untuk satu bulan
Amplas	Rp. 16.000	Digunakan untuk satu bulan

Table 4.4

Daftar biaya bahan baku tidak langsung<sup>5</sup>

Keterangan	Kebutuhan	Harga	Biaya
Campuran plitur			
Shellak (tiger)	20kg	Rp.55.000	Rp. 1.100.000
Spiritus	60l	Rp. 16.000	Rp. 960.000
Pewarna plitur	10 ret	Rp. 12.000	Rp. 120.000
Tallek	20kg	Rp. 12.000	Rp. 240.000
Jumlah			Rp. 2.420.000

(sumber: deskripsi wawancara)

Keterangan:

Biaya bahan baku tidak langsung selama satu bulan sebagai berikut:

<sup>4</sup> Mudakkir, Pemilik UD. Barokah, Wawancara Langsung, (1 Desember 2019)

<sup>5</sup> Mudakkir, Pemilik UD. Barokah, Wawancara Langsung, (1 Desember 2019)

- a. Lem kayu : 10 biji X Rp. 16.000  
: Rp. 160.000
- b. Paku : 6kg X Rp. 40.000  
: Rp. 240.000
- c. Kunci : 10 dos X Rp. 25.000  
: Rp.250.000
- d. Pegangan : 10 dos X Rp.30.000  
: Rp. 300.000
- e. Sikrup : 10 dos X Rp.5.000  
: Rp.50.000
- f. Amplas : 10 biji X Rp.16.000  
: Rp. 160.000
- g. Cat Plitur : Rp. 2.420.000
- h. Total biaya bahan baku tidak langsung :  
Rp.160.000+Rp.240.000+Rp.250.000+Rp.300.000+Rp.50.000+  
Rp.160.000 +Rp.2.420.000  
: Rp. 3.580.000

**Tabel 4.5**

**Biaya non produksi<sup>6</sup>**

	Biaya sebulan	Total produksi sebulan
Listrik	Rp. 140.000	10 unit
Telepon	Rp. 60.000	10 unit

(sumber: deskripsi wawancara dan hasil olahan penulis)

<sup>6</sup> Mudakkir, Pemilik UD. Barokah, Wawancara Langsung, (1 Desember 2019)



Keterangan:

Biaya listrik dan telepon:

- a. Biaya listrik pada UD.Barokah masih menyatu dengan listrik rumah pribadi, tetapi untuk setiap bulannya UD.Barokah membebankan biaya listrik tersebut pada produk lemari sebesar Rp. 140.000 per bulan.
- b. Biaya telepon perbulan Rp. 60.000
- c.  $\text{Rp.140.000} + \text{Rp. 60.000} = \text{Rp. 200.000}$
- d.  $\text{Rp. 200.000} : 10 \text{ unit} = \text{Rp.20.000/ unit}$
- e. Jadi biaya listrik dan telepon dibebankan Rp 20.000 untuk tiap unit produk lemari.

Sehingga total biaya overhead pabrik yang di keluarkan untuk satu unit lemari yaitu,  $\text{Rp. 3.780.000} : 10 \text{ unit} = \text{Rp.378.000}$

#### 5. Temuan Penelitian

- a. Perhitungan biaya produksi di UD. Barokah

Perhitungan jumlah biaya produski yang dilakukan oleh UD. Barokah selama satu bulan yaitu

Biaya bahan baku langsung = Rp. 11.550.000

Biaya tenaga kerja langsung = Rp. 13.000.000

Biaya overhead parik = Rp. 3.780.000

Rp. 28.330.000

Biaya produksi per Unit = Rp. 28.330.000 : 10

=Rp. 2.833.000

Dalam hal ini UD. Barokah memproduksi sebanyak 10 unit lemari selama satu bulan dan menjual produknya dengan harga Rp.3.500.000.

Namun sepuluh unit dalam satu bulan tersebut tidak semuanya dapat terjual sebab banyaknya harga pesaing yang menjual produk serupa dengan harga lebih rendah dari yang perusahaan jual, sehingga keuntungan yang perusahaan inginkan dalam satu bulan tidak dapat tercapai.

b. Perhitungan biaya produksi dengan metode *target costing*

Langkah pengelolaan biaya produksi menggunakan metode *target costing* sebagai berikut:

1) Menentukan harga pasar kompetitif

Langkah pertama yang harus dilakukan dalam metode ini yaitu mengumpulkan informasi harga pasar produk, untuk menentukan harga jual produk yang dapat disesuaikan dengan harga yang ditawarkan pesaing. Berikut daftar harga jual produk pesaing:

**Table 4.6**

**Daftar harga jual produk pesaing**

Nama perusahaan	Harga jual produk
UD. Barokah	Rp. 3.500.000
UD.Anugrah	Rp. 3.450.000
UD.Mebel Sejahtera	Rp. 3.400.000
UD.Ricky	Rp. 3.350.000

(sumber: deskripsi wawancara)

Harga pasar adalah harga yang terkecil. Sehingga dapat disimpulkan dari ke empat mebel diatas bahwasanya UD.Ricky memiliki harga pasar

terkecil yaitu Rp. 3.350.000, dan jika di bandingkan dengan UD.Barokah memiliki selisih sebesar Rp. 150.000.

2) Menentukan target laba yang diharapkan oleh perusahaan

Target laba yang diharapkan dari UD. Barokah adalah 20 % dari harga jual per unit produk, karena setelah semakin banyaknya usaha dalam bidang yang sama di sekitar lokasi UD.Barokah, keuntungan yang didapat sulit untuk mencapai target laba yang diharapkan, sebab harga jual yang kami terapkan lebih tinggi dari para pesaing. (hasil wawancara pemilik perusahaan)

3) Menghitung *target costing* dengan rumus:

$$\text{Target biaya} = \text{Taksiran Harga Jual} - \text{Laba Yang Diinginkan}$$

Keterangan :

Target Biaya = target biaya per unit produk

Taksiran Harga Jual = harga jual pasar per unit produk

Laba Yang Diinginkan = laba per unit produk yang dihaarapkan

Target Biaya = Rp. 3.350.000 - (Rp.3.350.000 X 20%)

= Rp. 3.350.000 – Rp. 670.000

= Rp. 2.680.000

Maka dari perhitungan *target costing* dengan melakukan efisiensi maka biaya produksi yang harus perusahaan keluarkan sebesar Rp. 2.680.000. Dalam upaya mencapai biaya berdasarkan target biaya yang dibutuhkan diperlukan pengendalian biaya untuk

melakukan penghematan terhadap biaya produksi yaitu dengan menggunakan metode pengurangan biaya dalam *target costing*.

- 4) Menggunakan pengurangan biaya dalam *target costing* untuk mengidentifikasi cara-cara untuk menghemat biaya produk.

Adapun cara yang digunakan dalam pengurangan biaya produksi ini yaitu dengan melakukan rekayasa nilai dalam memperhitungkan biaya produksi dalam upaya mencapai target laba serta meningkatkan keuntungan perusahaan dan untuk memenuhi *target costing* berdasarkan dengan target laba yang diharapkan, untuk itu ada alternatif yang ditawarkan untuk memenuhi hal tersebut dalam proses pengambilan keputusan yang sesuai dengan prinsip dan tahapan-tahapan *target costing* yaitu *rekayasa nilai (value engineering)*. Untuk memenuhi target tersebut, penulis memberi alternatif dalam upaya untuk mencapai target tersebut yaitu:

- a) Dalam pembelian bahan baku dapat digantikan dengan membeli kayu jati kepada penjual kayu lokal karena saat ini UD.Barokah pembelian bahan bakunya membeli dari luar kota yang notabene harganya lebih mahal. Dimana saat ini perusahaan membeli kayu jati dengan harga yang dikeluarkan untuk membeli bahan baku sebesar Rp. 10.500.000 dengan harga per satuan gubiknyasebesar Rp.3.500.000. Adapun peneliti dapat memberikan alternatif dengan mengganti pembelian kayu jati kepada penjual kayu lokal yang harga dari kayu ini relative lebih murah dibandingkan dengan

membeli dari luar kota, yaitu untuk harga per satu gubik kayu jati lokal sebesar Rp. 3.000.000 dan mengeluarkan biaya sebesar Rp.9.000.000 untuk membeli 3 gubik bahan baku. Dari alternatif diatas perusahaan dapat menghemat biaya bahan bakunya sebesar Rp. 1.500.000.

- b) Mengganti merk lem kayu yang digunakan dengan harga yang lebih murah namun kualitas sama. Dengan mengganti lem kayu merk rajawali yang harga persatuannya sebesar Rp.12.500. Dari harga awal lem fox Rp.16.000 yang setiap bulan menghabiskan biaya sebesar Rp. 160.000, sekarang biaya lem satu bulan menjadi Rp. 125.000. dari perubahan itu biaya lem berkurang sebesar Rp. 35.000.
- c) Mengganti jenis campuran cat plitur yang digunakan dalam tahap *finishing* dengan bahan yang sejenis namun harga lebih rendah dan kualitas barang sama.

**Table 4.7**

**Biaya sebelum menggunakan rekayasa nilai**

Keterangan	Kebutuhan	Harga	Biaya
Campuran plitur			
Shellak (tiger)	20kg	Rp.55.000	Rp. 1.100.000
Spirtus	60l	Rp. 16.000	Rp. 960.000
Pewarna plitur	10 ret	Rp. 12.000	Rp. 120.000
Tallek	20kg	Rp. 12.000	Rp. 240.000
Jumlah			Rp.2.420.000

Dari perhitungan biaya table 4.7 dapat di hitung biaya produksi satu unit lemari kayu di UD.Barokah menjadi :

Total Biaya Bahan Baku	: Rp. 1.155.000
Total Biaya Tenaga Kerja Langsung	: Rp. 1.300.000
Total Biaya Overhead Pabrik	: <u>Rp. 378.000</u> +
Total biaya produksi	: Rp. 2.833.000

**Table 4.8**

**Biaya setelah menggunakan rekayasa nilai**

Keterangan	Kebutuhan	Harga	Biaya
Campuran plitur			
Shellak bubuk (diamond)	20kg	Rp.44.000	Rp. 880.000
Spiritus	60l	Rp. 16.000	Rp. 960.000
Pewarna plitur	10 ret	Rp. 12.000	Rp. 120.000
Tallek	10kg	Rp. 12.000	Rp. 120.000
Jumlah			Rp. 2.080.000

Hasil rekayasa nilai dari biaya cat pelitur yang awalnya perusahaan mengeluarkan biaya sebesar Rp. 2.420.000 untuk produksi selama satu bulan, dengan rekayasa nilai diatas perusahaan mengeluarkan biaya cat pelitur sebesar Rp. 2.080.000 dan memiliki selisih biaya sebesar Rp. 340.000, sehingga perusahaan dapat menghemat penggunaan biaya untuk campuran pelitur yang dimana masuk dalam biaya overhead pabrik.

Dengan demikian biaya-biaya yang dikeluarkan untuk pembuatan satu unit lemari kayu dengan menggunakan rekayasa nilai sebagai berikut:

Total Biaya Bahan Baku	: Rp. 1.005.000
Total Biaya Tenaga Kerja Langsung	: Rp. 1.300.000
Total Biaya Overhead Pabrik	: <u>Rp. 340.500</u> +
Total Biaya Produksi	: Rp. 2.645.500

Sehingga dengan menggunakan rekayasa nilai UD.Barokah dapat menghemat biaya produksi untuk satu unit lemari sebesar Rp.187.500, yaitu selisih antara biaya produksi sebelum menggunakan rekayasa nilai dengan biaya produksi setelah menggunakan rekayasa nilai, Rp. 2.833.000 - Rp. 2.645.500 =Rp.187.500. Jadi, UD.Barokah dapat mengurangi biaya produksi sebesar Rp.187.500 setelah melakukan metode target costing, harga lemari kayu di UD.Barokah berada dibawah harga pasar kompetitif artinya perusahaan ini dapat memproduksi lemari dengan biaya produksi di bawah harga produksi para pesaing namun dengan kualitas yang tetap bagus. Dengan menetapkan harga jual menjadi Rp. 3.300.000, sehingga UD.Barokah dapat bersaing dengan mebel yang lain. Dan dengan harga jual sebesar Rp.3.300.000, maka laba yang perusahaan inginkan sebesar 20% dapat tercapai dan harga jual di UD.Barokah dapat bersaing dengan harga para pesaing.

- 5) Menggunakan *kaizen costing* dimana penekanan biaya pada tahap ini tidak peneliti terapkan karena struktur organisasi dan proses perencanaan desain produk yang masih sederhana.
- c. Peningkatan laba yang terjadi sebelum dan sesudah menggunakan target costing

Dapat kita ketahui bahwa perusahaan menginginkan laba dari satu unit produknya sebesar 20% , adapun laba yang terjadi sebelum dapat menerapkan metode *target costing* yaitu tidak mencapai dari laba yang diinginkan, akan tetapi apabila perusahaan menerapkan metode perhitungan dengan menggunakan metode *target costing* maka laba yang perusahaan inginkan dapat tercapai dan memiliki harga jual yang dapat bersaing dengan harga para pesaing.

## **B. Pembahasan**

Hasil penelitian diatas menunjukkan dimana *target costing* merupakan alternatif yang baik untuk upaya menurunkan atau menekan biaya produksi yang sesuai dengan penelitian sebelumnya yang dilakukan dimana dalam penelitiannya mengemukakan keberhasilan menggunakan metode *target costing* dalam upaya penurunan biaya dan pengoptimalkan perencanaan laba. Penelitian ini berdampak positif bagi perusahaan yang diteliti, karena dalam penelitian ini membahas tentang cara menemukan desain produk dan proses yang efisien pada produk yang dihasilkan.

Dapat diketahui pula bahwa *target costing* telah menjadi suatu ukuran kesuksesan perusahaan, khususnya dalam menunjukkan seberapa besar hasil yang dapat digunakan oleh manajemen yang berkaitan untuk mempertanggung-jawabkan biaya perencanaan dan perancangan produk. Penelitian tersebut mengemukakan bahwa dengan menggunakan *target costing* akan menjadi suatu sumber utama kekuatan baru bagi perusahaan dalam memaksimalkan perolehan laba dalam jangka waktu panjang.



Adapun kalkulasi biaya pada sub-sub sebelumnya gambaran dari penerapan pengelolaan metode *target costing* sebagai alternative yang penulis rekomendasikan pada perusahaan guna menekan biaya produksi untuk mendapatkan keuntungan yang sesuai dengan target laba yang perusahaan inginkan, apabila perusahaan ingin mendapatkan keuntungan maksimum maka perusahaan perlu menggunakan metode ini, namun semua kembali kepada perusahaan karena keputusan adalah hak dari pemilik perusahaan untuk menggunakan metode mana yang akan mereka gunakan untuk mendapatkan keuntungan yang maksimum.

*Target costing* adalah proses penentuan biaya maksimum yang dimungkinkan bagi pembuatan sebuah produk baru dan kemudian merancang *prototype* yang menguntungkan dengan kendala biaya maksimum yang telah ditetapkan. Adapun yaitu selisih antara harga yang ditentukan pasar dengan laba yang di harapkan.<sup>7</sup> Untuk mengetahui berapa harga pasar yang beredar kita terlebih dahulu membuat daftar harga produk pesaing yang sejenis dengan produk yang akan kita produksi. Harga pesaing yang paling rendah yang akan dijadikan acuan besar biaya produksi yang akan perusahaan lakukan.

Biaya target per unit adalah perkiraan biaya jangka panjang per unit atas sebuah produk atau jasa yang membuat perusahaan mampu mencapai penghasilan operasi target per unit saat menjual pada harga target, sebuah penentuan harga berbasis pasar adalah penentuan harga target, dimana pada paragraf sebelumnya telah di jabarkan cara penentuan harga yang akan perusahaan jadikan target.

---

<sup>7</sup>Hery, 240 *Konsep penting Akuntansi dan Auditing*, (Yogyakarta :Gava Media, 2013), hlm. 256.

Pada rencana perusahaan yang terjadi sebelumnya yang sifatnya masih sederhana bahkan tidak terdapat perencanaan manajemen yang baik untuk mengendalikan biaya yang seharusnya dikeluarkan perusahaan sebab perusahaan hanya fokus pada persediaan bahan baku utama yaitu kayu yang harus selalu tersedia ketika perusahaan akan memproduksi produk lemari, tanpa memberi rencana yang tepat bahwa dalam kurun waktu tertentu perusahaan harus memiliki berapa banyak persediaan bahan baku.

Kejadian ini menyebabkan tidak terkendalinya biaya-biaya yang harus dikeluarkan perusahaan, sehingga perusahaan sulit untuk merencanakan berapa banyak jumlah keuntungan yang harus menjadi target perusahaan. Adapun dalam menentukan harga jual dan dalam perhitungan biaya produksi, perusahaan hanya menerapkan metode *traditional cost* yaitu perusahaan hanya melihat biaya-biaya langsung yang terjadi ketika melakukan aktifitas produksi, tanpa melihat faktor biaya lain seperti biaya overhead pabrik. Harga produk yang didapat pun hanya dari pengakumulasian biaya-biaya langsung yang terjadi dan harga ditentukan sesuai penambahan laba yang diinginkan.

*Value Engineering* disini merupakan bagian dari metode target costing yang dapat dilakukan oleh UD.Barokah guna merencanakan bagaimana mendesain ulang biaya yang mempengaruhi tingginya biaya produksi yang terjadi pada desain biaya sebelumnya. Dimana penentuan pengetahuan harga pasar juga merupakan faktor yang baik digunakan untuk mengetahui seberapa besar harga dan kualitas yang kita keluarkan dapat bersaing untuk menarik minat konsumen.

Perubahan biaya produksi antara UD.Barokah dengan biaya yang penulis rekomendasikan sebagai alternatif, merupakan perubahan yang cukup signifikan

agar dapat mencapai target laba dan target biaya yang diinginkan oleh perusahaan, penulis mencoba mengurangi biaya produksi dengan mencari alternatif lain yaitu mengganti bahan-bahan produksi pada komponen biaya bahan yang lebih murah namun kualitas dan takaran yang sama.

Pada proses pembuatan lemari ini total biaya produksi yang dikeluarkan oleh perusahaan untuk pembuatan satu unit lemari sebesar Rp. 2.833.000 dengan mematok harga jual untuk satu unit lemarnya sebesar Rp.3.500.000 yang menyebabkan harga yang perusahaan gunakan terlalu tinggi untuk dapat bisa menyaingi harga para pesaing dan perolehan keuntungan yang didapat tidak maksimal. Sedangkan perhitungan biaya produksi yang harus dikeluarkan dengan target biaya sebesar Rp. 2.680.000. Akan tetapi setelah melakukan perhitungan dengan menggunakan rekayasa nilai biaya produksi yang perusahaan keluarkan yaitu sebesar Rp. 2.645.500 untuk biaya produksi satu unit lemari dan apabila perusahaan menginginkan target laba sebesar 20%. Maka dengan harga jual sebesar Rp.3.300.000 untuk satu unit lemarnya masih dapat menyaingi harga pasar, bahkan laba yang diinginkan UD.Barokah dapat tercapai dan masih dapat bersaing dengan harga jual para pesaing.

Adapun selisih antara perhitungan biaya produksi yang dilakukan perusahaan dengan yang penulis lakukan menggunakan metode *target costing* yaitu sebesar Rp.187.500. selisih tersebut didapat dengan menggunakan alternatif yang dapat diterapkan dalam metode *target costing* yaitu dengan menggunakan rekayasa nilai atau *Value Engineering*, dimana dalam merekayasa nilai ini penulis mengganti biaya bahan produksi dengan harga yang murah namun kualitas dan

ukuran yang tetap sama untuk meminimalisir total biaya produksi yang UD.Barokah keluarkan selama ini.

Dibawah ini merupakan hasil alternatif yang peneliti paparkan atau tujuan untuk memberikan alternatif penurunan biaya produksi bagi perusahaan UD.Barokah :

**Tabel 4.9**

**Biaya produksi satu bulan sebelum menggunakan rekayasa nilai**

Keterangan	Kebutuhan	Biaya	Total Biaya
<b>Bahan Baku :</b>			
Kayu non lokal	3 kubik	Rp. 3.500.000	Rp. 10.500.000
Biaya pemotongan	3 kubik	Rp.350.000	Rp.1.050.000
<b>Biaya Tenaga</b>			
<b>Kerja Langsung :</b>			
Perakitan	3 orang	Rp. 2.000.000	Rp. 6.000.000
Pengukiran	2 orang	Rp. 2.000.000	Rp. 4.000.000
Penyelesaian	2 orang	Rp. 1.500.000	Rp. 3.000.000
<b>Biaya Overhead</b>			
<b>Pabrik:</b>			
Lem kayu merek fox	10 biji	Rp. 16.000	Rp. 160.000
Paku	6kg	Rp. 40.000	Rp. 240.000
Kunci	10 dus	Rp. 25.000	Rp. 250.000
Knop pintu	10 dus	Rp. 30.000	Rp. 300.000
Sikrup	10 dus	Rp. 5.000	Rp. 50.000

Amplas	10 biji	Rp. 16.000	Rp. 160.000
Biaya listrik	Satu bulan	Rp. 140.000	Rp. 140.000
Biaya telepon	Satu bulan	Rp. 60.000	Rp. 60.000
Campuran plitur			
Shellak (tiger)	20kg	Rp.55.000	Rp. 1.100.000
Spirtus	60l	Rp. 16.000	Rp. 960.000
Pewarna plitur	10 ret	Rp. 12.000	Rp. 120.000
Tallek	20kg	Rp. 12.000	Rp. 240.000
<b>Jumlah</b>			<b>Rp.28.330.000</b>

Pada tabel 4.7 diatas merupakan jumlah biaya yang perusahaan keluarkan dalam satu bulan yang dimana menghasilkan sepuluh unit lemari dan untuk biaya produksi satu unit lemarnya perusahaan mengeluarkan biaya produksi sebesar Rp. 2.833.000 yang diperoleh dari jumlah biaya produksi satu bulan di bagi dengan sepuluh unit lemari, yaitu Rp.28.330.000 : 10 unit = Rp. 2.833.000.

**Tabel 4.10**

**Biaya setelah menggunakan rekayasa nilai**

Keterangan	Kebutuhan	Biaya	Total Biaya
<b>Bahan Baku :</b>			
Kayu lokal	3 kubik	Rp. 3.000.000	Rp. 9.000.000
Biaya pemotongan	3 kubik	Rp.350.000	Rp.1.050.000
<b>Biaya Tenaga Kerja Langsung :</b>			
Perakitan	3 orang	Rp. 2.000.000	Rp. 6.000.000

Pengukuran	2 orang	Rp. 2.000.000	Rp. 4.000.000
Penyelesaian	2 orang	Rp. 1.500.000	Rp. 3.000.000
Biaya Overhead			
Pabrik:			
Lem kayu merek rajawali	10 biji	Rp. 12.500	Rp. 125.000
Paku	6kg	Rp. 40.000	Rp. 240.000
Kunci	10 dus	Rp. 25.000	Rp. 250.000
Knop pintu	10 dus	Rp. 30.000	Rp. 300.000
Sikrup	10 dus	Rp. 5.000	Rp. 50.000
Amplas	10 biji	Rp. 16.000	Rp. 160.000
Biaya listrik	Satu bulan	Rp. 140.000	Rp. 140.000
Biaya telepon	Satu bulan	Rp. 60.000	Rp. 60.000
Campuran plitur			
Shellak bubuk	20kg	Rp.44.000	Rp. 880.000
Spirtus	60l	Rp. 16.000	Rp. 960.000
Pewarna plitur	10 ret	Rp. 12.000	Rp. 120.000
Tallek	10kg	Rp. 12.000	Rp. 120.000
<b>Jumlah</b>			<b>Rp. 26.455.000</b>

Data diatas menunjukkan keberhasilan pengelolaan biaya produksi dengan menggunakan metode *target costing* dalam mengurangi biaya produksi pada UD.Barokah. Dengan metode ini UD.Barokah dapat mengelola biaya produksinya dengan cermat dan baik guna mencapai target

laba yang perusahaan inginkan yaitu sebesar 20% dari harga jual. Bahkan dengan metode ini perusahaan dapat menghemat biaya dengan cara menekan biaya produksinya sebesar 10% dari biaya produksi yang dikeluarkan sebelum menggunakan perhitungan menggunakan metode *target costing*.

**Tabel 4.11**

**Perbandingan biaya produksi satu unit lemari sebelum dan sesudah menggunakan *target costing***

Jenis Biaya	Biaya sebelum metode <i>target costing</i>	Biaya sesudah metode <i>target costing</i>
Biaya bahan baku	Rp. 1.155.000	Rp. 1.005.000
Biaya tenaga kerja langsung	Rp. 1.300.000	Rp. 1.300.000
Biaya overhead pabrik	Rp. 378.000	Rp. 340.500
Total biaya produksi	Rp. 2.833.000	Rp. 2.645.500

Tabel diatas merupakan kesimpulan dari penjabaran paparan hasil perhitungan biaya produksi untuk satu unit lemari baik sebelum menggunakan metode *target costing* ataupun sesudah menggunakan metode *target costing*, memiliki selisih biaya produksi sebesar Rp.187.500.

Oleh karena itu penulis merekomendasikan agar perusahaan dapat menggunakan metode ini dalam mengelola biaya produksinya. Dengan deskripsi yang telah disampaikan diatas, penulis berharap bahwa penulis dapat memberikan

solusi kepada UD.Barokah dalam mencapai target laba yang diinginkan dan mengelola biaya produksi dengan baik. Sehingga usaha mebel ini dapat terus berkembang dan semakin maju.