

## **BAB 1**

### **PENDAHULUAN**

#### **1.1. Latar belakang permasalahan**

Persaingan yang sangat tajam terjadi disemua lini usaha dalam era perdagangan bebas. Hal ini mengakibatkan dampak positif dan negatif bagi Indonesia. Adapun dampak positifnya adalah memberikan peluang bagi Indonesia untuk mengeksport produk yang semakin luas. Sedangkan dampak negatifnya adalah persaingan yang terjadi bukan hanya antara pelaku bisnis domestik, tetapi melibatkan pula pelaku bisnis dari luar negeri yang semakin bebas memasarkan produk di Indonesia.

Sejalan dengan perkembangan teknologi dewasa ini, jenis-jenis produksi makin bertambah jumlahnya. Seiring dengan itu, persoalan yang dihadapi perusahaan industri akan semakin kompleks. Hal ini menuntut manajemen perusahaan untuk menentukan suatu tindakan dengan memilih berbagai alternatif dan kebijaksanaan dalam mengambil keputusan yang sebaik-baiknya agar tujuan perusahaan dapat tercapai. Salah satu tujuan yang paling utama adalah optimalisasi laba atau keuntungan.

Perusahaan yang ingin berkembang atau paling tidak bertahan hidup harus mampu menghasilkan produksi yang tinggi dengan kualitas yang baik. Hasil produksi yang tinggi akan tercapai apabila perusahaan memiliki efisiensi produksi yang tinggi. Akan tetapi untuk mencapai efisiensi produk yang tinggi ini tidak mudah, karena banyak faktor yang mempengaruhinya, baik faktor internal maupun eksternal perusahaan. Faktor-faktor tersebut antara lain tenaga kerja, bahan baku, mesin, metode produksi dan pasar.

Agar hasil produksi dapat bersaing dipasar saat ini, perusahaan harus mampu menciptakan suatu produk maupun jasa yang berkualitas baik yang harganya lebih rendah atau sama dengan penawaran pesaingnya. Untuk memperoleh produk yang seperti itu perusahaan harus mengurangi biaya yang dikeluarkan pada saat proses produksi. Biasanya perusahaan yang mematok harga tinggi dikarenakan metode tradisional penentuan harganya dihitung dari biaya produksi yang terjadi ditambah laba yang diinginkan. Apabila perusahaan tidak mampu mengendalikan biayanya, maka biaya produksi yang timbul akan tinggi dan akan menyebabkan harga menjadi tinggi serta berakibat pada beralihnya pelanggan pada produk yang dihasilkan oleh kompetitor. Oleh karena itu, maka dalam penentuan harga

dibutuhkan metode yang tepat agar perusahaan tetap bertahan dalam usahanya. Seperti metode yang digunakan oleh perusahaan-perusahaan di Jepang untuk lolos dari keterpurukan setelah kalah perang dan dibom atom setelah perang dunia kedua adalah *target costing*.

UD. Sumber Hasil merupakan usaha yang bergerak di bidang permebelandan melakukan produksi setiap hari. Dalam menentukan harga jual UD. Sumber Hasil masih menggunakan metode sederhana yaitu dengan cara menghitung biaya produksi dikalikan dengan presentase laba yang diharapkan oleh perusahaan kemudian hasilnya dibagi dengan volume produk yang telah dihasilkan oleh perusahaan. Namun dalam perhitungan biaya produksinya UD. Sumber Hasil juga masih menggunakan metode sederhana sehingga masih ada biaya overhead pabrik yang belum dimasukkan kedalam biaya produksi. Hal ini karena kurang terperinci biaya produksi. Dalam penelitian ini di ambil *sample* penjualan selama 1 tahun, dimana dalam kurun waktu tersebut volume penjualan UD. Sumber Hasil tidak mengalami peningkatan. Pemesanan dan penjualan cenderung menurun dikarenakan biaya produksi dan biaya overhead pabrik yang terlalu besar sehingga berakibat pada penjualan produknya.

Agar dapat bersaing dalam pemasaran, UD. Sumber Hasil harus dapat menciptakan suatu produk baik barang maupun jasa yang harganya lebih rendah atau paling tidak sama dengan harga yang ditawarkan para pesaingnya. Oleh karena itu untuk menaikkan kembali pemesanan maupun penjualannya UD. Sumber hasil berupaya untuk melihat harga kompetitor yang berguna untuk membandingkan harga barang yang akan dijual. Untuk dapat memperoleh produk yang seperti itu, UD. Sumber Hasil harus berusaha sebisa mungkin mengurangi biaya yang harus dikeluarkan pada proses produksinya. Salah satu metode yang digunakan oleh perusahaan-perusahaan di Jepang untuk lolos dari keterpurukan setelah kalah perang dan dibom atom setelah perang dunia kedua adalah *target costing*. Konsep *target costing* sangat sesuai sejalan dengan meningkatnya persaingan serta tingkat penawaran yang jauh melampaui tingkat permintaan. Maka kekuatan pasar memberi pengaruh yang semakin besar terhadap tingkat harga. Untuk itulah diperlukan *target costing* untuk dapat mencapai tujuan UD. Sumber Hasil dalam rangka pengurangan biaya ( *cost reduction* ), yang pada akhirnya akan membawa dampak terhadap tingkat harga yang kompetitif.

*Target costing* merupakan sebuah perubahan terhadap pola pikir selama ini, serta merupakan kunci jangka panjang bagi kelangsungan hidup, pertumbuhan dan kemakmuran suatu perusahaan dalam lingkungan yang kompetitif dan terus menerus berubah. Dengan *target costing*, UD. Sumber Hasil dapat merancang sebuah produk atau jasa yang dapat memenuhi kebutuhan konsumen sekaligus dapat mencapai target laba perusahaan secara

simultan, karena *target costing* mempertimbangkan seluruh biaya produk dalam siklus hidup produk, dan bertujuan untuk menurunkan biaya total sebuah produk. Setelah mengetahui target biaya yang harus dikeluarkan agar dapat menghasilkan produk yang dapat bersaing, langkah selanjutnya adalah memproduksi barang atau jasa tersebut.

Hal-hal tersebut diatas membuat manajemen perusahaan harus mengubah metode-metode serta konsep-konsep yang mereka gunakan selama ini agar dapat terus bertahan hidup dalam kondisi sekarang, serta teknologi harus lebih meningkat dan diperhatikan. Sebagai salah satu produsen yang bergerak dalam bidang permebelan, UD. Sumber Hasil perlu melakukan analisis *target costing*, sehingga dalam pengembangan desain tidak mengalami pemborosan yang berlebihan. *Target costing* dalam pengendalian biaya merupakan faktor penentu utama dalam penetapan harga oleh UD. Sumber Hasil untuk bersaing dipasar.

Jadi, semakin jelas bahwa perusahaan sebaiknya melakukan *target costing* guna menghasilkan produk yang berkualitas yang dapat bersaing tetapi juga tetap menghasilkan produk yang berkualitas yang dapat bersaing dan menghasilkan keuntungan atau laba sesuai dengan yang diharapkan. Atas dasar uraian diatas pentingnya penelitian tentang Analisis Penerapan *Target costing* Dalam Upaya Mengendalikan Biaya Untuk Pencapaian Target Laba ( Studi Kasus Pada Perusahaan Meubel UD. Sumber Hasil Mojosari – Puger – Jember Thun 2015).

## **1.2 Perumusan Masalah**

Sesuai dengan latar belakang permasalahan yang dinyatakan diatas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini dapat dinyatakan sebagai berikut :

Apakah penerapan *target costing* dapat mengendalikan biaya yang harus dikeluarkan oleh perusahaan dalam pencapaian target laba?

## **1.3 Tujuan Penelitian**

Sesuai dengan masalah yang dihadapi, maka tujuan penelitian ini adalah :Untuk menganalisis apakah perusahaan menggunakan target costing dapat mengendalikan biaya untuk pencapaian target laba?

## **1.4 Batasan Masalah**

Dalam penelitian ini dari jenis produk yang dihasilkan oleh UD. Sumber Hasil hanya meneliti produk yang terdiri dari 3 jenis yaitu: Almari, Dipandan Meja Rias.

## **1.5 Manfaat Penelitian**

Adapun manfaat yang diharapkan diperoleh dari penelitian ini adalah :

### **1. Bagi teoritis**

Penelitian ini diharapkan mampu memberikan informasi dan kontribusi bagi perkembangan ilmu pengetahuan serta dapat digunakan sebagai referensi bagi peneliti lain sekaligus merupakan aplikasi dari teori yang didapat pada waktu kuliah.

### **2. Bagi praktisa**

Penelitian ini selanjutnya diharapkan dapat memberikan pengetahuan dan wawasan serta referensi atau menjadi dasar pertimbangan bagi penulis selanjutnya dengan topik yang sama.

### **3. Bagi perusahaan**

Sebagai bahan masukan dan informasi yang dapat digunakan untuk bahan pertimbangan dalam pengambilan kebijakan perusahaan sehubungan dengan pengendalian biaya.