

**PENERAPAN TARGET COSTING DALAM UPAYA MENGENDALIKAN
BIAYA UNTUK PENCAPAIAN TARGET LABA
(Studi Kasus pada UD Podo Untung)**

Oleh:

Sukris Arianto
14.1042.1089

Jurusan Akuntansi, Fakultas Ekonomi, Universitas Muhammadiyah Jember

Jl. Karimata No.49, Jember, Jawa Timur 68121

Email: Azukriz4@gmail.com

No HP: 085330931424

Abstrak

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui penerapan *Target Costing* dalam upaya mengendalikan biaya untuk pencapaian Target Laba pada UMKM UD Podo Untung Bulurejo-Banyuwangi.

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah Studi Kasus dan Lapangan. Data yang diperoleh dalam penelitian ini berdasarkan observasi, wawancara, dan dokumentasi. Sumber data yang diperoleh adalah dari jenis sumber data primer dan sekunder.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa *target costing* merupakan salah satu alternatif yang baik bagi perusahaan UD Podo Untung, dapat diketahui perbedaan total biaya produksi yang dikeluarkan perusahaan sebelum dan sesudah metode *target costing*. Biaya yang dikeluarkan perusahaan sebelumnya sebesar Rp2.850.000 sampai Rp2.870.000 setelah menggunakan metode *target costing* menjadi Rp2.610.000 sampai dengan Rp2.623.000. Penerapan metode *target costing* memberikan dampak yang bersifat positif bagi laba yang akan dihasilkan perusahaan dengan cara mengurangi biaya-biaya yang ada, sehingga laba yang diinginkan atau ditargetkan perusahaan dapat tercapai yang semula hanya 8% sampai 10% dalam penerapan metode *target costing* dapat memperoleh laba 15% sampai 17%.

Kata Kunci : *Target Costing*, Biaya Produksi, Target Laba, Harga Jual.

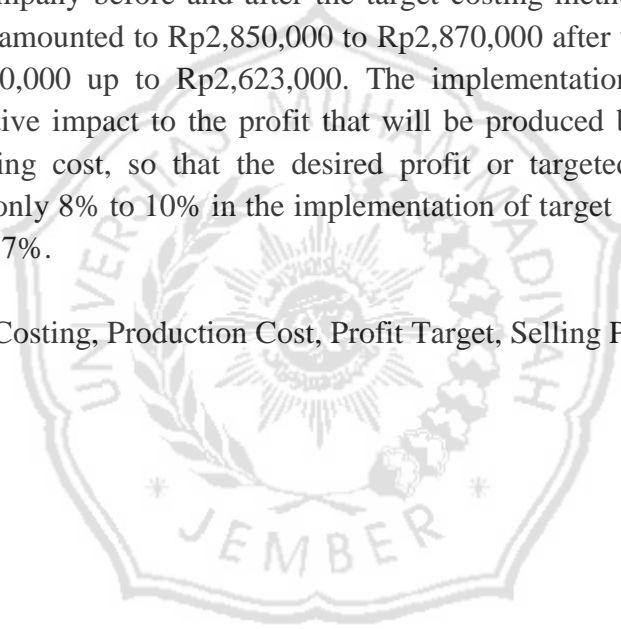
Abstract

The purpose of this study is to determine the implementation of Target Costing in an effort to control costs for the achievement of Target Profit at Micro Small Medium Enterprises UD Podo Untung Bulurejo-Banyuwangi.

Type of research used in this research is Case Study and Field. Data obtained in this study based on observation, interviews, and documentation. Source of data obtained is from primary and secondary data source type.

The results of this study indicate that the target costing is one good alternative for company UD Podo Untung, can know the difference in total production costs incurred by the company before and after the target costing method. The cost of the previous company amounted to Rp2,850,000 to Rp2,870,000 after using target costing method to Rp2,610,000 up to Rp2,623,000. The implementation of target costing method gives positive impact to the profit that will be produced by the company by reducing the existing cost, so that the desired profit or targeted company can be achieved which is only 8% to 10% in the implementation of target costing method can get profit 15 % to 17%.

Keywords: Target Costing, Production Cost, Profit Target, Selling Price.



PENDAHULUAN

Menurut UU no. 13 tahun 2013 tentang ketenagakerjaan pasal 6, perusahaan merupakan setiap bentuk usaha yang berbadan hukum atau tidak berbadan hukum, milik orang perseorangan, milik persekutuan atau milik badan hukum, baik milik swasta maupun milik negara yang mempekerjakan pekerja/buruh dengan membayar upah atau imbalan dalam bentuk lain. Perusahaan juga dapat berupa usaha-usaha sosial dan usaha-usaha lainnya yang memiliki pengurus dan mempekerjakan orang lain dengan membayar upah atau imbalan dalam bentuk lain.

Pengembangan usaha sering mengacu pada peraturan dan pengelolaan hubungan yang strategis dengan aliansi yang lain. Dalam hal ini perusahaan dapat memanfaatkan keahlian, teknologi atau kekayaan intelektual untuk memperluas kapasitas mereka dalam mengidentifikasi, meneliti, menganalisa dan memasuki ke pasar bisnis baru dan produk baru. Pengembangan bisnis berfokus pada implementasi dari rencana bisnis strategis melalui ekuitas pembiayaan, akuisisi/divestasi teknologi, produk dan lain-lain. Jadi, pengembangan usaha adalah tugas dan proses persiapan analisis tentang peluang pertumbuhan potensial, dukungan dan pemantauan pelaksanaan peluang pertumbuhan usaha, tetapi tidak termasuk keputusan tentang strategi dan implementasi dari peluang pertumbuhan usaha (Wikipedia, 2017).

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 produksi 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. Seiring dengan itu, persoalan yang dihadapi perusahaan manufaktur akan semakin kompleks. Hal ini menuntut manajemen perusahaan untuk menentukan suatu tindakan dengan memilih berbagai alternatif dan kebijakan dalam mengambil keputusan yang sebaik-baiknya agar tujuan perusahaan dapat tercapai. Salah satu tujuan yang paling utama adalah optimalisasi laba atau keuntungan (Masyudin, 2014).

UD Podo Untung merupakan sebuah Usaha Kecil Menengah, yang dimiliki oleh Bapak Jueni. Usaha Dagang Podo Untung melayani pesanan pembuatan paving dan

batako. UD Podo Untung ini melakukan produksi setiap hari. Berdasarkan *interview* awal yang dilakukan dengan pemilik usaha ini, diketahui bahwa UD Podo Untung masih menggunakan metode sederhana dalam perhitungan biaya (*tradisional costing*) yaitu dengan cara menghitung biaya produksi dikalikan dengan persentase laba yang diharapkan, kemudian hasilnya dibagi dengan volume produk yang telah dihasilkan oleh perusahaan. Perhitungan biaya yang masih sederhana ini memerlukan pembenahan, karena ada pembekakan biaya produksi yang berlebihan sehingga mengakibatkan penurunan laba dan biaya yang tidak stabil maka dari itu saya ingin membantu dalam pengelolaan biaya produksi yang akan datang guna memaksimalkan profittabilitas keuangan UD Podo Untung . Menurut pemilik usaha ini laba atau keuntungan yang dihasilkan UD Podo Untung belum memenuhi target yang diinginkan. Hal tersebut kemungkinan disebabkan oleh perhitungan biaya produksinya yang kurang terkendali dengan tepat.

Seperti kebanyakan usaha kecil menengah usaha tersebut masih menggunakan metode biaya tradisional, sistem biaya ini menggunakan unit volume *related cost driver* seperti jam kerja langsung, jam alat/mesin, dan biaya material sesuai dengan volume produksi. Penggunaan dasar tunggal ini mengakibatkan terjadinya distorsi dalam perhitungan biaya pokok produksi, karena tidak semua sumber daya dalam proses produksi digunakan secara proporsional (Sumarsid, 2011).

Agar dapat bersaing dalam pasar saat ini, UD Podo Untung harus dapat menciptakan suatu produk baik barang maupun jasa yang harganya lebih rendah atau harganya sama dengan harga yang ditawarkan para pesaingnya. Untuk dapat memperoleh produk seperti itu, perusahaan harus berusaha mengurangi biaya yang harus dikeluarkan pada proses produksinya. Peneliti menawarkan untuk menerapkan metode *target costing* agar dapat mencapai tujuan perusahaan dalam rangka pengurangan biaya (*cost reduction*), yang pada akhirnya akan membawa dampak terhadap tingkat harga yang kompetitif.

Sebagai salah satu manajemen inovasi, penerapan *target costing* dalam suatu perusahaan juga harus memperhatikan hal-hal yang berkaitan dengan keberhasilan implementasi dari adanya inovasi tersebut. Pada saat metode *target costing* mulai diambil dan diimplementasikan oleh operasi bisnis organisasi di dalam lingkungan bisnis yang lain maka dapat diasumsikan bahwa suatu hal yang baru tentang pendekatan

tersebut dapat dipelajari dengan memperhatikan apa yang sedang terjadi dengan konteks bisnis lainnya (Kusuma dan Soerono, 2008).

Umumnya perusahaan beroperasi dengan mengembangkan dan memproduksi barang/jasa terlebih dahulu. Kemudian mulai menghitung biaya yang dikeluarkan untuk jenis produksi tersebut dan menetapkan harga jual bagi produknya, setelah itu produk siap dipasarkan. Namun dalam metode *target costing*, proses yang terjadi justru sebaliknya. Setelah perusahaan mengetahui harga yang akan dikenakan terhadap produknya, kemudian perusahaan mulai mengembangkan produknya yang dapat dipasarkan secara menguntungkan pada tingkat harga yang telah ditetapkan sebelumnya (Supriyadi, 2013).

Maka dari itu manajemen usaha UD Podo Untung perlu mengubah metode-metode serta konsep-konsep yang mereka gunakan agar dapat terus bertahan dalam kondisi saat ini. Sebagai salah satu produsen yang bergerak dalam pembuatan paving dan batako, UD Podo Untung Bulurejo Purwoharjo Banyuwangi perlu melakukan analisis penerapan metode *target costing*, sehingga dalam pengembangan usahanya tidak mengalami pemborosan yang berlebihan. Metode *target costing* dalam pengendalian biaya dapat dijadikan faktor penentu utama dalam penetapan harga oleh UD Podo Untung untuk bersaing dipasar juga tetap menghasilkan keuntungan atau laba sesuai dengan yang diharapkan. Atas dasar uraian diatas, peneliti tertarik mengambil judul penelitian sebagai berikut:

“Penerapan Target Costing dalam Upaya Mengendalikan Biaya untuk Pencapaian Target Laba (Studi Kasus pada UD Podo Untung di Bulurejo)”.

METODE PENELITIAN

Lokasi dan Waktu Penelitian

Dalam penelitian ini, peneliti mengambil objek penelitian pada UD Podo Untung yang bergerak dalam bidang pembuatan batako dan paving. Usaha ini merupakan salah satu UMKM yang berada di Desa Bulurejo Kecamatan Purwoharjo Kabupaten Banyuwangi. Pelaksanaan penelitian ini dilakukan dari bulan November 2017 sampai selesai.

Jenis Penelitian

Pada penelitian ini menggunakan jenis penelitian kualitatif. Menurut Indrianto dan Supomo (2016) penelitian Kualitatif terdiri atas gambaran-gambaran umum perusahaan, sejarah dan struktur organisasi, jenis bahan yang digunakan, proses produksi, ketentuan penetapan harga, serta gambaran umum pesaing. Penelitian ini nantinya menggunakan dokumen terkait perusahaan seperti struktur organisasi, dan relisasi bahan baku yang digunakan dengan melakukan wawancara terhadap salah satu karyawan objek penelitian atau pemilik perusahaan.

Jenis dan Sumber Data

Jenis Data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu data dokumenter. Menurut Indriantoro dan Supomo (2016) yang dimaksud data dokumenter adalah jenis data penelitian yang antara lain berupa: faktur, jurnal, surat-surat, notulen hasil rapat, memo, atau dalam bentuk laporan. Data dokumenter dalam penelitian dapat menjadi bahan atau dasar analisis data yang kompleks yang dikumpulkan melalui metode observasi dan analisis dokumen. Data dokumenter dalam penelitian ini adalah laporan biaya produksi pada UD Podo Untung.

Sumber Data

Sumber Data dalam penelitian ini dibagi menjadi dua, sebagai berikut:

a. Data Primer

Data primer adalah data yang berasal dari sumber asli atau pertama. Data ini tidak tersedia dalam bentuk terkompilasi ataupun dalam bentuk file-file. Data ini harus dicari melalui narasumber atau dalam istilah teknisnya responden, yaitu orang yang kita jadikan objek penelitian atau orang yang kita jadikan sebagai sarana mendapatkan informasi ataupun data (Narimawati, 2008:98). Data primer dalam penelitian ini yaitu wawancara langsung kepada pemilik UD Podo Untung dengan tujuan mendapatkan data yang akurat terhadap penelitian ini.

b. Data Sekunder

Data sekunder merupakan sumber data penelitian yang diperoleh peneliti secara tidak langsung melalui media perantara (diperoleh dan dicatat oleh pihak lain). Data sekunder umumnya berupa bukti, catatan atau laporan historis yang telah tersusun dalam arsip (data dokumenter) yang dipublikasikan dan yang tidak dipublikasikan (Indriantoro dan Supomo, 2016:147). Data sekunder dalam penelitian ini adalah bukti transaksi pengeluaran biaya produksi pengeluaran di UD Podo Untung.

Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data pada penelitian ini menggunakan tiga cara yaitu:

a. Pengamatan/Observasi

Suatu cara untuk mengumpulkan data penelitian dengan mempunyai sifat dasar naturalistik yang berlangsung dalam konteks natural, pelakunya berpartisipasi secara wajar dalam interaksi (Supriyati, 2011:46). Teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara mempelajari dan mengadakan pengamatan secara langsung kedalam perusahaan untuk mendapatkan bukti-bukti yang dapat mendukung dan melengkapi hasil penelitian.

b. Wawancara

Suatu kegiatan dilakukan untuk mendapatkan informasi secara langsung dengan mengungkapkan pertanyaan-pertanyaan pada para responden. wawancara bermakna berhadapan langsung antara interview dengan responden, dan kegiatannya dilakukan secara lisan (Subagyo, 2011:39).

c. Dokumentasi

Dokumentasi adalah pengumpulan data yang dilakukan dengan menelaah dokumen-dokumen yang ada di perusahaan (Narimawati, 2010:39). Menurut Sugiyono (2013:240) dokumen merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu. Dokumen bisa berbentuk tulisan, gambar, atau karya-karya monumental dari seorang. Dokumen yang berbentuk tulisan misalnya catatan harian, sejarah kehidupan (*life histories*), cerita, biografi, peraturan, kebijakan. Dokumen yang berbentuk gambar misalnya foto, gambar hidup, sketsa dan lain-lain. Dokumen yang berbentuk karya misalnya karya seni, yang dapat berupa gambar, patung, film dan lain-lain.

Teknik Analisis Data

Analisis data adalah proses mengorganisasikan dan mengurutkan data kedalam pola, kategori dan satuan uraian dasar sehingga dapat ditemukan tema dan tempat dirumuskan hipotesis kerja seperti yang disarankan oleh data (Moleong, 2004:280-281). Dalam rangka pengumpulan guna pelaksanaan penelitian ini, menggunakan metode penelitian berikut ini :

1. Observasi, yaitu teknik pengumpulan data dengan cara melakukan kunjungan langsung terhadap aktifitas perusahaan. Tujuan dari observasi adalah mendapatkan wawasan yang lebih luas dan terperinci tentang perusahaan dan mendapatkan informasi tambahan mengenai topik yang akan diteliti.
2. Wawancara adalah teknik pengumpulan data dalam metode survei yang menggunakan pertanyaan secara lisan kepada subjek penelitian. Teknik wawancara dilakukan jika peneliti memerlukan komunikasi atau hubungan responden.
3. Penelitian kepustakaan adalah penelitian yang dilakukan dengan cara mempelajari buku buku teori, catatan-catatan kuliah dan referensi -referensi lainnya yang

berhubungan dengan masalah yang diteliti, yang akan dibahas dalam penelitian ini.

Tehnik analisis data dalam penelitian ini terdiri sebagai berikut:

1. Identifikasi masalah pada Objek penelitian, yaitu mengidentifikasi masalah pada UD Podo Untung atas permasalahan yang ada terkait penurunan omset perusahaan dan persaingan secara kompetitif.
2. Pengumpulan dan penelompokan data, tahap kedua yaitu melakukan dan mengelompokkan data sesuai dengan hasil wawancara dan observasi terkait biaya produksi pada objek penelitian dan dokumen terkait biaya produksi yang dikeluarkan.
3. Melakukan perhitungan biaya bersama produk pada UD Podo Untung dalam rangka implementasi target costing
4. Menentukan target laba yang diharapkan perusahaan melalui wawancara dengan pengelola perusahaan.
5. Menentukan perhitungan target biaya produk yang dilakukan dengan rumus:
***Target costing* = harga jual per unit – laba yang diinginkan.**
6. Menggunakan rekayasa nilai (*value enggenering*) untuk mengidentifikasi cara yang dapat menurunkan kos produk :
***Penghematan* = biaya sebelumnya – biaya sesudahnya.**
7. Menganalisis target biaya
8. Menghitung prosentase pencapaian laba perusahaan terhadap target laba yang telah ditetapkan dengan menggunakan rumus sebagai berikut:

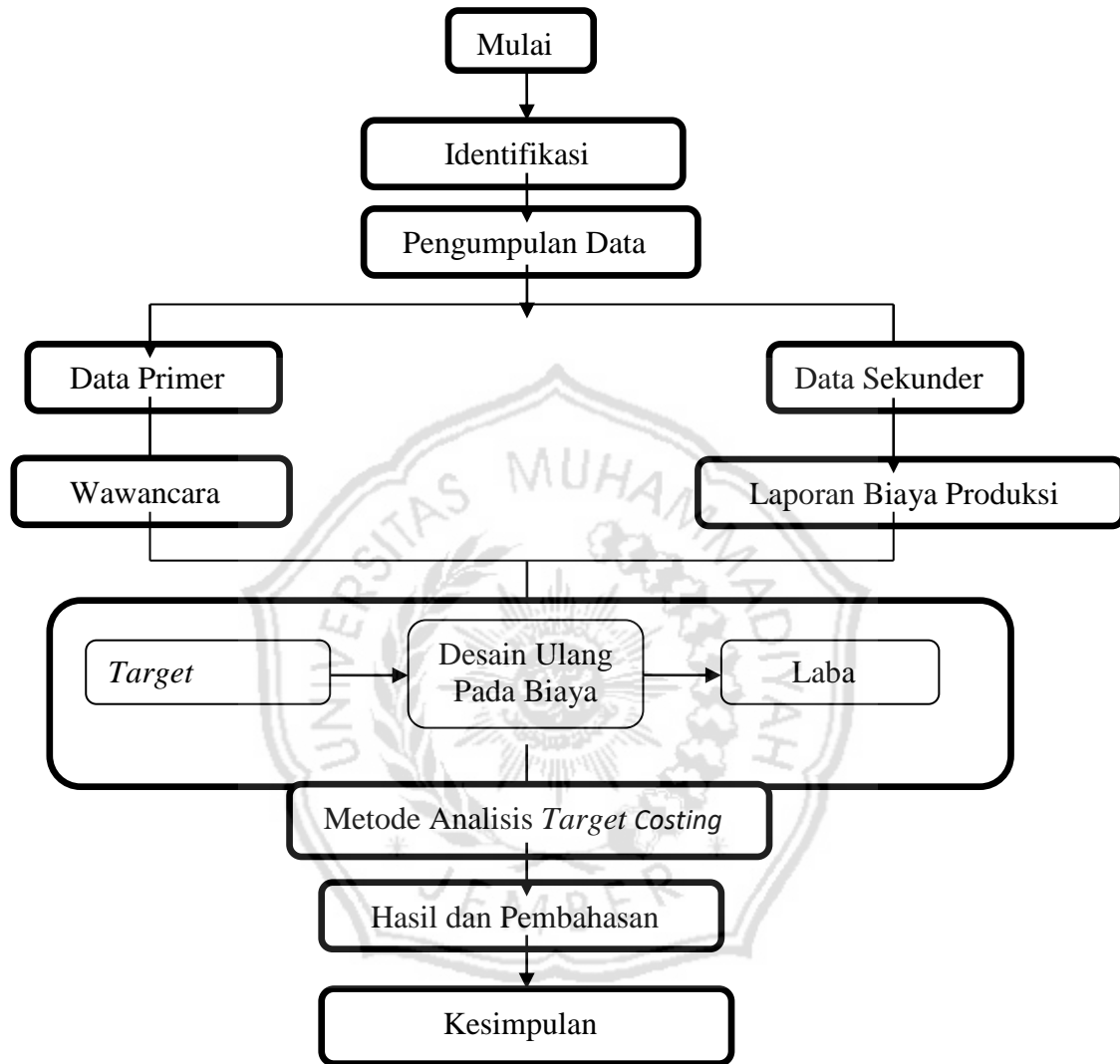
$$\text{Return on sales (ROS)} = \frac{\text{Laba Bersih} \times 100\%}{\text{Harga Jual}}$$

Sumber: Charles T, Skikant M dan George (2008:415)

9. Analisis dan *riview*
Pada tahap ini, penulis melakukan analisis dan *riview* untuk melihat apakah metode yang target costing baik dan dapat diterapkan pada UD Podo Untung.
10. Kesimpulan dan Saran

3.6 Kerangka Pemecahan Masalah

Gambar 3.1
Kerangka Pemecahan Masalah



Sumber: Data diolah 2017

HASIL DAN PEMBAHASAN

Gambaran Umum UD Podo Untung

UD Podo Untung memproduksi batako dan paving didirikan pada tahun 2004 oleh Bapak Jueni yang berlokasi di Desa Bulurejo Kecamatan Purwoharjo Kabupaten Banyuwangi. Pembuatan jenis produk paving dan batako sebagian besar bahan bakunya menggunakan pasir. Pada awal perusahaan didirikan, masih dalam skala kecil produksinya yaitu hanya 2000 unit perbulannya untuk batako dan 500 unit untuk paving perbulannya yang menggunakan modal sendiri sebesar Rp 6.000.000 dan fasilitas yang sangat sederhana serta hanya menggunakan tenaga kerja yang sangat sedikit jumlahnya yaitu 4 orang pekerja. Adapun produk yang dihasilkan pada saat itu masih sedikit, terbatas hanya untuk kalangan sekitar dan hanya dijual didaerah sekitarnya saja karena pembuatannya masih dengan cara yang sederhana menggunakan cetakan manual bahan kayu. Akan tetapi berkat keuletan pemilikinya maka UD Podo untung dapat meningkatkan luas usaha dan produknya dengan menerima pesanan terlebih dahulu.

Seiring berkembang usahanya produksi UD Podo Untung meningkat karena cara pembuatannya sudah menggunakan mesin dan ditambah juga tenaga kerja menjadi 10 orang, kemudian juga kebutuhan batako dan paving semakin meningkat sehubungan banyak pembangunan rumah menggunakan paving dan batako. Semakin lama UD Podo Untung mulai dikenal atau diketahui oleh luar daerah yang di sekitar tempat usaha ini. Perkembangan kegiatan usaha UD Podo Untung mengalami peningkatan jika dibandingkan dengan awal usahanya. Walaupun terjadi fluktuasi, hal tersebut dilihat dari peningkatan omzet pendapatan rata-rata omzet saat ini Rp. 3.424.000 per bulan pada tahun 2017 (meningkat dari sebelumnya Rp. 2.000.000 per bulan). Peningkatan omzet dicapai dengan mengembangkan pola usaha yang berbeda dengan sebelumnya, menjaga kualitas batako yang diproduksi, dan pemasaran yang lebih aktif. Kegiatan pendampingan (produksi, pemasaran, dan catatan keuangan) dijadikan sarana untuk memantapkan kegiatan usaha. Melalui kegiatan pendampingan aspek produksi yang telah di support dengan tambahan alat pembuat batako, dan sarana pendukung yang lain. Pada UD Podo Untung terjadi pembekakan biaya produksi yang berlebihan mengakibatkan penurunan laba yang diharapkan dan biayanya yang tidak stabil. Maka

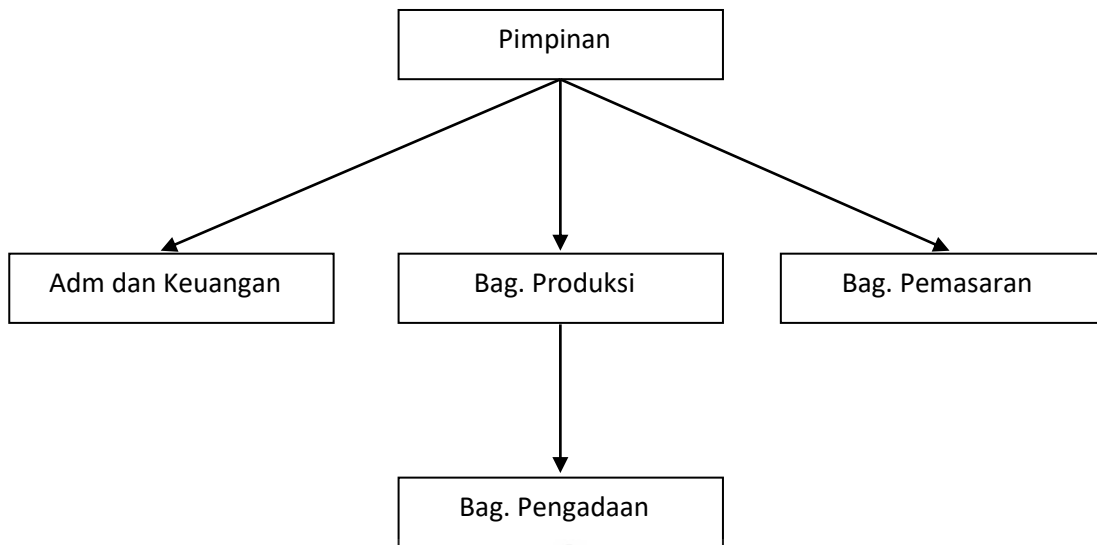
dari itu saya ingin membantu dalam pengelolaan biaya produksi yang akan datang guna memaksimalkan profittabilitas pada UD Podo Untung.

Lokasi perusahaan merupakan unsur yang sangat penting dan perlu diperhatikan karena lokasi perusahaan sangat berpengaruh dalam aktivitas perusahaan, misalnya penyediaan bahan baku, tenaga kerja, kegiatan pemasaran dan lain-lain. Dalam menentukan aktivitas produksinya perusahaan UD Podo Untung berlokasi di Bulurejo Kabupaten Banyuwangi yang sangat strategis ditinjau dari berbagai unsur. Unsur pertimbangan pemilihan lokasi perusahaan tersebut sebagai berikut:

1. Lokasi perusahaan memungkinkan sekali adanya kemudahan didalam sarana transportasi dan pengiriman barang ke perusahaan, disamping itu juga memudahkan pengangkutan bahan baku ke lokasi perusahaan.
2. Dalam mendapatkan tenaga kerja mudah diperoleh karena mengambil tenaga kerja dari penduduk sekitan lokasi perusahaan.
3. Kemudahan dalam pemasaran UD Podo Untung tidak mengalami kesulitan didalam pemasarannya karena agar cepat dalam pengiriman produk ke lokasi konsumen.
4. Kemudahan dalam mendapatkan energi listrik, air dan telepon untuk mendukung operasi perusahaan sehingga tidak mengalami kesulitan dalam pemenuhannya.

Struktur Organisasi

Pada dasarnya segala kegiatan yang ada pada sebuah perusahaan memerlukan adanya pengorganisasian. Dari kegiatan pengorganisasian diharapkan setiap bagian dapat dilaksanakan dengan baik dan lancar serta mudah dalam pengawasannya. Hal ini dapat dicapai dan dilaksanakan apabila ada dalam sebuah perusahaan. Hal tersebut dapat ditunjukkan dalam struktur organisasi dan diharapkan dari struktur organisasi yang ada setiap unsur dapat mengerti, memahami dan melaksanakan tugas serta tanggung jawab sesuai dengan posisi masing-masing. Adapun struktur organisasi perusahaan UD Podo Untung dapat digambarkan sebagai berikut:



Sumber data: UD Podo Untung, 2018

Gambar 4.1: Struktur Organisasi

Berdasarkan struktur organisasi tersebut, tanggung jawab dan wewenang masing-masing bagian dapat dijelaskan sebagai berikut:

1. Pimpinan

- a. Menetapkan kewajiban perusahaan.
- b. Mengkoordinasi semua unsur yang ada dalam sebuah perusahaan.
- c. Bertanggung jawab atas kelangsungan hidup perusahaan.
- d. Mengadakan pengawasan terhadap mutu dan cara kerja perusahaan.

2. Bagian pemasaran

- a. Melakukan penjualan dan pengiriman hasil produksi kepada para pembeli atau pemesan.
- b. Memasarkan hasil produksi (mencari pembeli / pelanggan baru serta mempertahankan pelanggan lama).
- c. Bertanggung jawab terhadap pimpinan perusahaan.

3. Bagian produksi

- a. Mengatur perencanaan dan melaksanakan proses produksi.
- b. Mengkoordinasi segala peralatan produksi, kebutuhan bahan baku, dan kebutuhan tenaga kerja untuk proses produksi.
- c. Bertanggung jawab atas kelancaran proses produksi dan mutu barang.

4. Bagian administrasi dan keuangan

- a. Mengatur keluar masuknya perusahaan.
- b. Mengatur administrasi keuangan bagi karyawan.
- c. Menyusun rencana keuangan biaya pemeliharaan operasional perusahaan.

5. Bagian pengadaan bahan

- a. Melakukan pengiriman dan pengambilan bahan baku.
- b. Melakukan pengiriman atau pengambilan barang ke dalam dan keluar kota.

Proses Produksi Produk Batako dan Paving

a. Berikut ini proses pembuatan batako sebagai berikut:

Bahan baku pembuatan batako terdiri dari, Pasir/Tras, Semen Portlan, air, sedangkan perbandingannya sangat tergantung dari sifat pasir/tras yang digunakan namun demikian dapat kita perkirakan antara 7:1 s/d 12:1, untuk itu sebagai produsen batako sebelum memproduksi secara masal, kita perlu mengadakan percobaan terlebih dahulu sehingga akan menghasilkan produk yang optimal dan dapat diterima di masyarakat. Selanjutnya untuk pembuatan batako berbeda dengan adukan untuk beton, pasangan maupun untuk adukan lepa, adukan yang digunakan untuk pembuatan batako menggunakan adukan $\frac{1}{2}$ kering caranya cukup mudah, setelah adonan sudah homogen (rata), kita perciki air sambil diaduk bila adukan kita kepal sudah tidak berantakan/ambrol berarti sudah dapat digunakan, adukan siap cetak. Setelah adonan siap cetak, kita siapkan alat cetakan dan lempeng kayu sebagai tatakan, alat cetakan kita rakit diatas lempeng kayu dengan posisi terbalik jangan lupa baut pengikat kita kencangkan, setelah betul betul presisi mulai kita isi dengan adonan yang telah disiapkan sedikit demi sedikit dan sambil kita padatkan menggunakan lempeng besi

sebagai alat pemadat/penekan, setelah padat kita tambah lagi sambil dipadatkan sampai cetakan betul betul penuh.

Setelah cetakan sudah penuh dan betul-betul padat, kita angkat dibawa kelokasi yang telah disediakan, cetakan kita letakan dengan posisi berdiri dilokasi yang betul-betul rata untuk menghindari keretakan pada saat cetakan dilepas caranya adalah, disetiap sudut dan bagian atas cetakan kita getok-getok dengan palu, agar adonan dengan cetakan tidak lengket, lalu kita lepas botolan satu persatu, langkah berikutnya kita kendorkan kedua baut pengikat baru kita lepaskan bagian dari cetakan secara pelan-pelan, langkah terakhir kita angkat plat Ring yang ada diatas batako tersebut. Setelah lokasi yang tersedia telah penuh dengan Batako dan bila lokasi tanpa atap batako tersebut kita tutupi dengan kantong semen atau bahan lainnya untuk menghindari panas langsung sinar mata hari, Batako kita biarkan sampai hari berikutnya, pengeringan batako yang baik dengan jalan diangin-anginkan.

b. Berikut ini proses pembuatan produk paving:

Caranya dengan mencampurkan semen dan pasir memakai perbandingan 1:3, 1:4, 1:5, atau 1:6. Perlu diketahui, komposisi bahan-bahan penyusun ini berpengaruh besar terhadap kuat tekan paving yang dihasilkan. Tambahkan air secukupnya ke dalam adukan bahan tadi. Pastikan hasil adukannya tidak terlalu basah. Periksa kelayakan adukan tersebut dengan menggenggamnya memakai tangan, lalu rasakan apakah sudah cukup kuat. Bikin lagi adukan kedua dengan mencampurkan pasir dan semen secukupnya lalu percikkan air sedikit saja agar semen bisa mengikat pasir. Aduk campuran ini hingga benar-benar merata dan kondisinya agak basah. Adukan kedua ini berguna untuk membungkus adukan pertama sehingga tidak lengket pada cetakan.

Masukkan adukan kedua ke dalam cetakan sedemikian rupa. Setelah itu, hamparkan adukan pertama di atasnya. Jika mau, Anda bisa menambahkan bahan campuran di tengah-tengah lapisan kedua adukan tersebut untuk menghasilkan paving yang berkarakteristik tertentu. Jangan lupa atur terlebih dahulu posisi bagian-bagian cetakan dan pastikan semuanya beres. Gunakan tongkat untuk memadatkan adukan paving di dalam cetakan dengan memukulnya berkali-kali sampai diperoleh tingkat kepadatan yang diinginkan. Proses selanjutnya adalah mengeluarkan hasil cetakan yang telah jadi, lalu menempatkannya di ruang pengeringan. Sebaiknya paving mentah ini diletakkan di bidang yang mempunyai permukaan rata. Pengujian kualitas bisa

dilakukan dengan mengubah posisi paving yang baru saja dicetak menjadi berdiri. Paving yang bermutu bagus ditandai dari bentuknya yang tetap dan tidak mengalami perubahan/kerusakan.

Dalam pembuatan kedua produk ini memakai tenaga kerja 10 orang. Produksinya berupa borongan yang dilakukan setiap 6 hari dalam satu minggu. Karena dalam pembuatan produk ini memerlukan waktu pengeringan selama kurang lebih 3 sampai 4 hari.

Data Produksi dan Penjualan di UD Podo Untung

Berikut ini data penjualan dan stok produksi produk batako dan paving di UD Podo Untung:

Tabel 4.1 Data jumlah produksi dan stok untuk produk batako tahun 2017

Bulan	Produksi	Stok
Saldo Awal		200
Jan-17	4000	
Feb-17	3500	
Mar-17	4150	
Apr-17	4000	
Mei-17	3100	
Jun-17	2700	
Jul-17	2500	
Agst-17	3000	
Sep-17	4500	
Okt-17	4510	
Nov-17	6200	
Des-17	5020	

Sumber: Data UD Podo Untung, 2017

Tabel 4.2 Data jumlah produksi dan stok untuk produk paving tahun 2017

Bulan	Produksi	Stok
Saldo Awal		50
Jan-17	600	
Feb-17	500	
Mar-17	750	
Apr-17	550	
Mei-17	650	
Jun-17	700	
Jul-17	650	
Agst-17	780	
Sep-17	700	
Okt-17	810	
Nov-17	950	
Des-17	800	

Sumber: Data UD Podo Untung, 2017

Keterangan:

- a. Nilai stok produksi menunjukkan stok yang ada pada bulan sebelumnya. Misalkan pada bulan Januari 2017, berarti stok produksi yang digunakan sisa stok produksi dari bulan Desember 2016.

Tabel 4.3 Data penjualan produk batako pada tahun 2017

Bulan	Penjualan	Stok
Saldo		200
Jan-17	3750	
Feb-17	3500	
Mar-17	4000	
Apr-17	3800	
Mei-17	3000	

Jun-17	3300	
Jul-17	3000	
Agst-17	2800	
Sep-17	4500	
Okt-17	4500	
Nov-17	6000	
Des-17	5000	

Sumber: Data UD Podo Untung, 2017

**Tabel 4.4 Data penjualan
produk paving tahun 2017**

Bulan	Produksi	Stok
Saldo		50
Jan-17	550	
Feb-17	500	
Mar-17	700	
Apr-17	600	
Mei-17	650	
Jun-17	700	
Jul-17	630	
Agst-17	750	
Sep-17	700	
Okt-17	800	
Nov-17	925	
Des-17	875	

Sumber: Data UD Podo Untung, 2017

Hasil Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk bagaimana cara mengendalikan biaya produksi sebagai upaya untuk meningkatkan laba UD Podo Untung. Berdasarkan data yang diperoleh dari UD Podo Untung, diperoleh mengenai penelitian ini adalah data mengenai biaya produksi dari UD Podo Untung yang terdiri dari biaya bahan baku langsung, biaya tenaga kerja langsung, biaya overhead pabrik.

Biaya Bahan Baku Langsung

Baku langsung yang dibutuhkan untuk membuat paving dan batako antara lain pasir, air, semen. Berikut rincian atas biaya-biaya bahan baku yang dikeluarkan oleh UD Podo Untung:

Tabel 4.5 Daftar Biaya Bahan Baku

Keterangan	Harga
pasir	Rp 850.000/truk
semen	Rp 50.000/sak
Air	-

Sumber: UD Podo Untung, 2018

Diatas merupakan daftar harga biaya bahan baku yang selama ini digunakan dalam pembuatan produk batako dan paving di UD Podo untung.

Berikut ini merupakan biaya produksi produk batako di UD Podo Untung sebagai berikut:

Tabel 4.6 Biaya Bahan Baku Batako

Keterangan	jumlah	Biaya	unit
Pasir	1 truk	850.000	1000
semen	20 sak	1.000.000	
Air	-	-	
Total biaya		Rp 1.850.000	

Sumber: Data diolah, 2018

Berdasarkan tabel diatas biaya produksi untuk produk batako sebesar Rp 1.850.000 untuk 1000 unit produk.

Berikut ini biaya produksi untuk membuat produk paving di UD Podo Untung sebagai berikut:

Tabel 4.7 Biaya Bahan Baku Paving

Keterangan	jumlah	Biaya	unit
Pasir	1 truk	Rp 850.000	1100
semen	25 sak	Rp 1.250.000	
Air	-	-	
Total biaya		Rp2.100.000	

Sumber: Data diolah, 2018

Berdasarkan data biaya produksi paving diatas, biaya untuk 1100 unit paving di perlukan biaya Rp 2.100.000.

Biaya Tenaga Kerja Langsung

Tenaga kerja adalah merupakan faktor utama yang selalu ada dalam setiap kegiatan perusahaan untuk menjalankan suatu kegiatan perusahaan seperti pembelian, produksi, pemasaran dan administrasi. Tanpa adanya tenaga kerja faktor lainnya seperti bahan baku dan peralatan tidak akan ada artinya. Oleh karena itu tenaga kerja harus selalu diperhatikan, baik itu kemampuannya maupun kemampuan perusahaan untuk memberi upah tepat waktunya, sehingga pekerja tersebut dapat bekerja dengan maksimal dan baik. Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Jueni sekaligus pemilik UD Podo Untung, biaya tenaga kerja yang dibayarkan oleh UD Podo Untung sistem upah borongan sebesar Rp 500.000 untuk produk batako per 1000 unit dengan tenaga kerja 10 orang. Sedangkan untuk produk paving sebesar Rp 550.000 per 1100 unit yang di produksi dengan tenaga kerja 10 orang.

Biaya Overhead Pabrik

Biaya overhead pabrik yang dikeluarkan UD Podo Untung antara lain biaya solar, biaya listrik, biaya telepon, biaya angkut dan yang lainnya.

Tabel 4.8 Biaya Overhead Pabrik

Keterangan	Biaya Per Truk
Biaya Solar	Rp 100.000
Biaya Listrik	Rp 150.000
Biaya Telepon	Rp 50.000
Biaya Pengiriman	Rp 200.000
Total	Rp 500.000

Sumber: UD PodoUntung, 2018

Tabel diatas menunjukkan biaya overhead UD Podo Untung dalam proses produksi produk paving dan batako per truk yang menghabiskan biaya sebesar Rp500.000.

Dari deskripsi data diatas maka biaya yang diperlukan untuk membuat batako dan paving sebagai berikut:

- Untuk batako:

Biaya bahan baku langsung	Rp 1.850.000
Tenaga kerja langsung	Rp 500.000
Biaya overhead pabrik	<u>Rp 500.000 +</u>
	Rp 2.850.000
Jumlah produksi	Rp 1.000 unit ÷
Biaya per unit	<u>Rp 2.850/unit</u>

Dari perhitungan diatas, biaya produksi produk batako per unit di UD Podo Untung yaitu sebesar Rp 2.850.

- Untuk Paving:

Biaya bahan baku	Rp 2.100.000
Tenaga kerja langsung	Rp 550.000
Biaya overhead pabrik	Rp 500.000 +
	Rp 3.150.000
Jumlah Produksi	Rp 1.100 unit ÷
Biaya per unit	Rp 2.870/unit

Dari perhitungan diatas, biaya produksi produk paving per unit di UD Podo Untung yaitu sebesar Rp 2.870.

Perhitungan Biaya Bersama

Berikut ini biaya bersama yang terdapat pada produk paving dan batako di UD Podo Untung:

Tabel 4.9 Perhitungan Biaya Bersama

Produk	Jumlah produk (1)	Harga Jual (2)	Nilai Jual (3)=(1)x(2)	Nilai Jual Relatif (%)	Alokasi Biaya Bersama (5)=(4)x1.700.000	Biaya per unit (6)=(5):(1)
Batako	1.000	Rp3.100	Rp3.100.000	46,8	Rp795.600	Rp795,60
Paving	1.100	Rp3.200	Rp3.520.000	53,2	Rp904.400	Rp822,18
Total	2.100		Rp6.620.000	100	Rp1.700.000	

Dari tabel diatas perhitungan biaya bersama pada produk batako dan paving mendapatkan alokasi biaya bersama yaitu batako sebesar Rp795.600 dan paving sebesar Rp904.400.

Target Laba

Target laba yang diharapkan dari usaha UD Podo Untung adalah sebesar 10% dari harga jual per unit produk, karena setelah semakin banyaknya pesaing disekitaran lokasi usaha UD Podo Untung keuntungan yang didapat atau pembeli menurun untuk target laba yang diharapkan.

Menghitung Target Biaya

Menurut Supriyatna (2010) bila menggunakan metode *target costing* biaya produksi yang seharusnya dipenuhi bisa dilihat dengan menggunakan formula berikut:

Formula:

Biaya target produksi per unit = harga jual – keuntungan yang diinginkan

$$TC_i = P_i - M_i$$

Keterangan: TC_i = *Target Costing* (biaya target per unit produk)

P_i = harga jual per unit

M_i = laba per unit produk

- Untuk Batako

$$\begin{aligned} TC_i &= \text{Rp } 3.100 - (10\% \times \text{Rp } 3.100) \\ &= \text{Rp } 3.100 - \text{Rp } 310 \\ &= \text{Rp } 2.790 \end{aligned}$$

Dari perhitungan diatas didapatkan bahwa diperlukan target biaya produksi per unit batako sebesar Rp 2.790.

- Untuk Paving

$$\begin{aligned} TC_i &= \text{Rp } 3.200 - (10\% \times 3.200) \\ &= \text{Rp } 3.200 - \text{Rp } 320 \\ &= \text{Rp } 2.880 \end{aligned}$$

Dari perhitungan diatas didapatkan bahwa diperlukan target biaya produksi per unit paving sebesar Rp 2880.

Rekayasa Nilai (*Value Engineering*)

Untuk memenuhi *target cost* yang sesuai dengan laba yang diharapkan perusahaan, maka penulis memberikan alternatif sebagai pertimbangan perusahaan dalam mengambil keputusan, alternatif sesuai dengan menggunakan prinsip dari *target costing* yaitu *value engineering*. Alternatif yang penulis berikan tetap mempertahankan bentuk dan besarnya produk tetapi mencari harga bahan baku pasir dan semen yang lebih murah. Dengan cara menaikkan produksi secara otomatis membutuhkan bahan baku yang banyak dalam skala besar misalkan yang sebelumnya 3 truk dan 65 sak semen menjadi 6 truk dan 130 sak semen. Nantinya UD Podo Untung akan menawar ke penjual bahan baku pasir dan semen untuk meminta potongan sebesar Rp5.000/sak dan pasir Rp50.000/truk. Maka dari itu, untuk harga semen menjadi sebesar Rp45.000/sak dan pasir dengan harga Rp800.000/truk. Kemudian pengurangan bahan baku semen di setiap masing-masing produk yang awalnya dalam produk batako membutuhkan 20 sak semen per 1000 unit diubah menjadi 18 sak semen per 1000 unit. Dan juga pada produksi paving yang awalnya membutuhkan 25 sak semen per 1100 unit di kurangi menjadi 23 sak semen per 1100 unit. Pengurangan bahan baku semen ini juga memperhitungkan kualitas produk yang dihasilkan oleh UD Podo Untung tetap bagus dan baik.

Tabel 4.10 Daftar Biaya Bahan Baku

Keterangan	Harga
pasir	800.000/truk
semen	45.000/sak
Air	-

Sumber: Data diolah, 2018

Dari alternatif diatas maka akan terjadi perubahan pada biaya bahan baku untuk pembuatan jenis produk batako dan paving. Biaya bahan baku yang diperlukan setelah adanya perubahan dari alternatif penulis yang diberikan sebagai berikut:

Tabel 4.11 Biaya Bahan Baku Batako

Keterangan	Jumlah	Biaya	Unit
Pasir	1 truk	Rp 800.000	1000
Semen	18 sak	Rp 810.000	
Air	-	-	
Total		Rp 1.610.000	

Sumber: Data diolah, 2018

Tabel 4.12 Biaya Bahan Baku Paving

Keterangan	jumlah	Biaya	Unit
Pasir	1 truk	Rp 800.000	1100
semen	23 sak	Rp 1.035.000	
Air	-	-	
Total		Rp 1.835.000	

Sumber: Data diolah, 2018

Dengan demikian biaya-biaya yang terjadi apabila perusahaan menggunakan alternatif yang diberikan dari peneliti kepada UD Podo Untung sebagai berikut:

- Untuk batako:

Biaya bahan baku langsung	Rp 1.610.000
Tenaga kerja langsung	Rp 500.000
Biaya overhead pabrik	<u>Rp 500.000 +</u>
	Rp 2.610.000
Jumlah produksi	<u>Rp 1.000 unit ÷</u>
Biaya produksi per unit	Rp 2.610/unit

Berdasarkan perhitungan diatas, setelah menggunakan alternatif didapatkan biaya per unit produk batako di UD Podo Untung yaitu sebesar Rp 2.610/unit dalam satu truk.

- Untuk Paving:

Biaya bahan baku	Rp 1.835.000
Tenaga kerja langsung	Rp 550.000
Biaya overhead pabrik	Rp 500.000 +
	Rp 2.885.000
Jumlah Produksi	Rp 1.100 unit ÷
Biaya produksi per unit	Rp 2.623/unit

Berdasarkan perhitungan diatas, setelah menggunakan alternatif didapatkan biaya per unit produk paving di UD Podo Untung yaitu sebesar Rp 2.623/unit dalam satu truk.

Berikut ini rincian penghematan biaya produksi produk di UD Podo untung sebagai berikut:

Tabel 4.13 Penghematan Biaya Produksi

No	Uraian	Biaya sebelum <i>value</i> <i>engeenering</i>	Biaya sesudah <i>value engeenering</i>	Penghematan biaya
1	Batako			
	Biaya bahan baku	Rp 1.850.000	Rp 1.610.000	Rp 240.000
	biaya tenaga kerja	Rp 500.000	Rp 500.000	0
	biaya overhead pabrik	Rp 500.000	Rp 500.000	0
2	Paving			
	Biaya bahan baku	Rp 2.100.000	Rp 1.835.000	Rp 265.000
	biaya tenaga kerja	Rp 550.000	Rp 550.000	0
	biaya overhead pabrik	Rp 500.000	Rp 500.000	0

Sumber: Data diolah, 2018

Menghitung Prosentase Pencapaian Laba

Perhitungan selanjutnya dalam *target costing* ini. Dalam menghitung prosentase pencapaian laba, perusahaan menggunakan formulasi sebagai berikut:

$$\text{Return on sales (ROS)} = \frac{\text{Laba bersih} \times 100\%}{\text{Harga Jual}}$$

- a. Laba per unit batako sebelum *value engineering* sebesar:

$$\text{Biaya per unit sebelum } \textit{value engineering} = \frac{\text{Rp } 2.850.000}{1.000 \text{ unit}} = \text{Rp } 2.850$$

$$\text{Laba per unit sebelum } \textit{value engineering} = \text{Rp } 3.100 - \text{Rp } 2.850 = \text{Rp } 250$$

$$\begin{aligned} \text{Return on sales (ROS)} &= \frac{\text{Laba bersih} \times 100\%}{\text{Harga Jual}} \\ &= \frac{\text{Rp } 250}{\text{Rp } 3.100} \times 100\% \\ &= 8,1 \% \end{aligned}$$

- Laba per unit batako sesudah *value engineering* sebesar:

$$\text{Biaya per unit sesudah } \textit{value engineering} = \frac{\text{Rp } 2.610.000}{1.000 \text{ unit}} = \text{Rp } 2.610$$

$$\text{Laba per unit sesudah } \textit{value engineering} = \text{Rp } 3.100 - \text{Rp } 2.610 = \text{Rp } 490$$

$$\text{Return on sales (ROS)} = \frac{\text{Laba bersih} \times 100\%}{\text{Harga Jual}}$$

Harga Jual

$$= \frac{\text{Rp } 490}{\text{Rp } 3.100} \times 100\%$$

$$= 15,8 \%$$

Dari perhitungan diatas dapat disimpulkan, bahwa biaya per unit sebelum *value engineering* sebesar Rp 2.850 dan laba per unit sebelum *value engineering* sebesar Rp 250. Kemudian setelah melakukan *value engineering* biaya per unit sebesar Rp 2.610 dan laba per unit setelah *value engineering* sebesar Rp 490. Usaha UD Podo Untung akan berhasil memperoleh laba sebesar 10% atau bahkan lebih dari 10%, pada tingkat harga jual yang sama dengan menerapkan metode *target costing* dan *value engineering*.

b. Laba per unit paving sebelum *value engineering* sebesar:

$$\text{Biaya per unit sebelum } \textit{value engineering} = \frac{\text{Rp } 3.150.000}{1.100 \text{ unit}} = \text{Rp } 2.870$$

$$\text{Laba per unit sebelum } \textit{value engineering} = \text{Rp } 3.200 - \text{Rp } 2.870 = \text{Rp } 330$$

$$\text{Return on sales (ROS)} = \frac{\text{Laba bersih} \times 100\%}{\text{Harga Jual}}$$

$$= \frac{\text{Rp } 330}{\text{Rp } 3.200} \times 100\%$$

$$= 10,3 \%$$

Laba per unit paving sesudah *value engineering* sebesar:

$$\text{Biaya per unit sesudah } value \text{ engineering} = \frac{\text{Rp } 2.885.000}{1.100 \text{ unit}} = \text{Rp } 2.623$$

$$\text{Laba per unit sesudah } value \text{ engineering} = \text{Rp } 3.200 - \text{Rp } 2.623 = \text{Rp } 577$$

$$\text{Return on sales (ROS)} = \frac{\text{Laba bersih}}{\text{Harga Jual}} \times 100\%$$

$$= \frac{\text{Rp } 577}{\text{Rp } 3.200} \times 100\%$$

$$= 17,4 \%$$

Dari perhitungan diatas dapat disimpulkan, bahwa biaya per unit sebelum *value engineering* sebesar Rp 2.870 dan laba per unit sebelum *value engineering* sebesar Rp 330. Kemudian setelah melakukan *value engineering* biaya per unit sebesar Rp 2.623 dan laba per unit setelah *value engineering* sebesar Rp 577. Usaha UD Podo Untung akan berhasil memperoleh laba sebesar 10% atau bahkan lebih dari 10%, pada tingkat harga jual yang sama dengan menerapkan metode *target costing* dan *value engineering*.

Hasil Pembahasan

Hasil penelitian di atas dimana *target costing* merupakan salah satu alternatif yang baik dalam upaya menurunkan atau menekan biaya produksi. Penulis merekomendasikan kepada UD Podo Untung agar dapat menekan biaya produksinya guna mendapatkan keuntungan sesuai dengan target laba yang diinginkan perusahaan, jika perusahaan ingin mendapatkan keuntungan maksimum perusahaan perlu mengaplikasikan metode tersebut, namun semua keputusan adalah hak dari kepala UD Podo Untung untuk menerapkan metode apa yang harus digunakannya agar perusahaan dapat menggunakan keuntungan yang maksimal.

Biaya target per unit adalah harga target dikurangi penghasilan operasi target per unit. Penghasilan operasi target per unit adalah penghasilan operasi yang merupakan

sasaran yang ingin diperoleh perusahaan per unit atau jasa yang dijual. 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.

Pada rencana dan kebijakan perusahaan sebelumnya yang sifatnya masih sederhana dan kurang terdapat perencanaan manajemen yang baik untuk mengendalikan biaya yang seharusnya dikeluarkan perusahaan. Kejadian tersebut menyebabkan tidak terkendalinya biaya-biaya yang seharusnya terjadi, sehingga perusahaan sulit untuk merencanakan berapa banyak atau berapa jumlah keuntungan yang seharusnya menjadi target perusahaan.

Berdasarkan *value engineering* yang merupakan alat dari metode *target costing* pihak UD Podo Untung dapat merencanakan bagaimana mendesain ulang biaya sedemikian rupa mulai mengganti faktor-faktor yang mempengaruhi tingginya biaya yang terjadi pada desain biaya produk sebelumnya. Harga target yang dihitung dengan menggunakan informasi dari pelanggan atau pesaing menjadi dasar untuk menghitung biaya target. Sehingga dapat dijadikan tolak ukur dimana perusahaan dapat dengan mudah melihat sejauh mana perusahaan menentukan standarisasi harga dan kualitas produk. Melalui pengendalian biaya, penerapan *target costing* dengan cara mengidentifikasi berapa harga yang diinginkan pasar dan kemudian membuat produk. Dalam hal ini perusahaan menetapkan harga jual yang terbaru dan masih berlaku pada pasar dari produk tersebut, maka dari itu dengan metode *target costing* perusahaan akan dapat lebih mudah untuk mencapai laba yang ditargetkan yaitu sebesar 10% dari setiap satu unit produk yang dijual.

Tabel 4.14 Tabel Kesimpulan

Produk	Biaya per unit sebelum <i>value engeenering</i>	Biaya per unit sesudah <i>value engeenering</i>	Laba		Kesimpulan
			Sebelum <i>value engeenering</i>	Sesudah <i>value engeenering</i>	
Batako	Rp2.850	Rp2.610	Rp250	Rp490	Dapat disimpulkan, bahwa biaya per unit sebelum <i>value engeenering</i> sebesar Rp 2.850 dan laba per unit sebelum <i>value engeenering</i> Rp 250 pencapaian labanya sebesar 8,1% . Sesudah <i>value engeenering</i> biaya per unit sebesar Rp 2.610 dan laba per unit sesudah Rp 490 pencapaian labanya sebesar 15,8%. Dalam pencapaian laba ini meningkat 7,7% untuk batako.
Paving	Rp2.870	Rp2.623	Rp330	Rp577	Dapat disimpulkan, bahwa biaya per unit sebelum <i>value engeenering</i> sebesar Rp 2.870 dan laba per unit sebelum <i>value engeenering</i> Rp 330 pencapaian labanya sebesar 10,3% . Sesudah <i>value engeenering</i> biaya per unit sebesar Rp 2.623 dan laba per unit sesudah Rp 577 pencapaian labanya sebesar 17,4%. Dalam pencapaian laba ini meningkat 7,1% untuk paving.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan hasil pembahasan dan perhitungan, maka dapat ditarik beberapa kesimpulan dari pembahasan penelitian adalah sebagai berikut:

1. Berdasarkan hasil perhitungan mengenai penerapan *target costing*, yang menunjukkan bahwa penerapan *target costing* pada UD Podo Untung lebih efisien jika dibandingkan dengan yang dilakukan oleh perusahaan selama ini, dan juga merupakan salah satu alternatif yang baik bagi perusahaan untuk menekan biaya produksinya, dimana dengan penerapan *target costing* maka perusahaan dapat memperoleh penghematan biaya produksi dan memungkinkan perusahaan untuk menetapkan laba yang di inginkan lebih meningkat.
2. *Target costing* merupakan salah satu alternatif yang baik bagi perusahaan UD Podo Untung, dapat diketahui perbedaan total biaya produksi yang dikeluarkan perusahaan sebelum dan sesudah metode *target costing*. Biaya yang dikeluarkan perusahaan sebelumnya sebesar Rp2.850.000 sampai Rp2.870.000 setelah menggunakan metode *target costing* menjadi Rp2.610.000 sampai dengan Rp2.623.000.
3. Penerapan metode *target costing* memberikan dampak yang bersifat positif bagi laba yang akan dihasilkan perusahaan dengan cara mengurangi biaya-biaya yang ada, sehingga laba yang diinginkan atau ditargetkan perusahaan dapat tercapai yang semula hanya 8% sampai 10% dalam penerapan metode *target costing* dapat memperoleh laba 15% sampai 17%.

Saran

Dari hasil analisa dan kesimpulan yang telah diuraikan diatas, maka peneliti menyarankan kepada UD Podo Untung hendaknya menerapkan metode *target costing* dan *value engeenering*. Target costing bermanfaat untuk mengetahui target biaya yang akan dikeluarkan oleh perusahaan supaya tidak mengeluarkan biaya yang berlebihan atau pemborosan biaya pada saat proses produksi. Menggunakan rekayasa nilai (*value engeenering*) untuk mengidentifikasi cara yang dapat digunakan untuk menurunkan biaya produk dalam upaya mengendalikan biaya untuk pencapaian target laba yang diinginkan.

