

ANALISIS PENERAPAN TARGET COSTING DALAM UPAYA EFISIENSI BIAYA PRODUKSI UNTUK PENINGKATAN LABA

Amilatussaadah¹, Hesti Widianti², Fitri Amaliyah³

Program Studi D-III Akuntansi Politeknik Harapan Bersama

Email: amilatus90@gmail.com

Abstract

Target costing merupakan suatu sistem dimana penentuan harga pokok produk adalah sesuai dengan yang diinginkan atau ditargetkan sebagai dasar penetapan harga jual produk yang akan memperoleh laba yang diinginkan. tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui hasil dari penerapan metode target costing sebagai upaya peningkatan laba usaha pada Telur Asin Panggang Pak Rosid. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah observasi, wawancara, dan studi pustaka. Teknik analisis data adalah reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Hasil penelitian menunjukan bahwa metode target costing dapat diimplementasikan pada Telur Asin Panggang Pak Rosid untuk meningkatkan laba usahanya. Melalui proses tersebut pemilik usaha akan menghemat biaya produksi sebesar Rp 186.953.000,- dari Rp1.052.720.000,- menjadi Rp865.767.000,- dari penjualan 370.475 butir telur asin. Dengan penghematan biaya tersebut pemilik usaha mampu mencapai laba usaha yang diinginkan yaitu 25% menjadi 38% dari penjualan telur asin.

Kata kunci: Target Costing, Rekayasa Nilai, Laba

The Analysis of The Application of Target Costing in Production Cost Efficiency Efforts To Increase Profits

Abstract

Target costing is a system where the determination of the cost of the product is in accordance with what is desired or targeted as the basis for determining the selling price of the product that will earn the desired profit. The purpose of this study was to determine the result of the application of the target costing method as an effort to increase operating profit on Pak Rosid's Baked Salted Eggs. The data collection techniques used were observation. Interviews, and literature study. Data analysis techniques were data reduction, data presentation, and conclusion drawing. The results showed that the target costing method can be implemented on Pak Rosid's Baked Salted Eggs to increase his business profit. Throughout this process, the business its owner will save production costs of IDR 186.953.000, from IDR 1.052.720,000,- IDR 865.767.000,- from sales of 370,475 salted eggs. With these cost savings, business owners are able to achieve the desired operating profit, which is 25% to 38% of salted egg sales.

Keywords: Target Costing, Value Engineering, Profit

PENDAHULUAN

Dalam persaingan usaha yang semakin ketat, pengusaha dituntut untuk mempunyai keunggulan agar dapat berkembang dan bersaing dengan baik dalam hal variasi produk, kualitas produk, maupun harga jual yang bersaing. Usaha dagang dapat didefinisikan sebagai kegiatan jual beli barang atau jasa. Usaha yang memproduksi barang atau jasa bertujuan untuk memperoleh laba dari aktivitas produksinya. Perusahaan tentunya berusaha semaksimal mungkin untuk memperoleh laba dan meminimalkan biaya produksi seminimal mungkin dengan catatan tidak mengurangi kualitas produk (Himawan dan Pendajaya, 2005)^[1]. Salah satu masalah perusahaan masih menggunakan metode manual perusahaan belum menerapkan metode *target costing* dalam memproduksi barang sehingga harga jual masih menggunakan harga perkiraan dan labanya masih kurang maksimal. *Target costing* merupakan perbedaan antara harga jual produk atau jasa yang diperlukan untuk mencapai pangsa pasar tertentu dengan laba per satuan yang diinginkan perusahaan (Hansen dan Mowen 2009: 361)^[2]. Oleh sebab itu harus bisa menentukan harga jual yang kompetitif agar konsumen mau membeli produk, harga jual yang kompetitif ditentukan berdasarkan harga dibeberapa pesaing. Jika perusahaan menentukan harga jual berdasarkan harga jual kompetitif akan menyebabkan laba yang diharapkan tidak tercapai, maka perlu dilakukan efisiensi biaya produksi agar laba yang diharapkan perusahaan dapat tercapai. Perusahaan dapat menerapkan *target costing* agar laba yang diharapkan perusahaan tercapai. Akan tetapi untuk mencapai efisiensi produksi yang tinggi ini tidak mudah karena banyak faktor yang mempengaruhinya baik faktor internal maupun faktor eksternal perusahaan. Faktor-faktor tersebut antara lain tenaga kerja, bahan baku, mesin, metode produksi dan pasar.

Agar dapat bersaing dalam pasar saat ini, perusahaan harus dapat menciptakan suatu produk baik barang maupun jasa yang harganya lebih rendah atau paling tidak sama dengan harga yang ditawarkan para pesaingnya. Suatu usaha untuk dapat memperoleh produk yang seperti itu harus berusaha sebisa mungkin mengurangi biaya yang harus dikeluarkan pada proses produksinya (Himawan dan Pendajaya, 2005)^[1].

Dalam penelitian ini peneliti ingin melakukan penerapan metode *target costing* yang memperhitungkan semua unsur biaya yang terkait dalam proses produksi seperti biaya bahan baku dan biaya *overhead* pabrik pada biaya bahan penolong. Hal ini yang menjadi referensi penelitian untuk menggunakan metode *target costing* dari perbedaan menggunakan metode manual menurut perusahaan dan metode *target costing* terdapat perbedaan. Maka pihak perusahaan dapat menentukan harga jual yang tepat.

METODE

Jenis Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dan data kuantitatif. Data kualitatif membahas tentang gambaran mengenai data penjualan telur asin dan laporan laba rugi Telur Asin Panggang Pak Rosid masih menggunakan metode manual belum menerapkan metode yang tepat. Data kuantitatif yang digunakan dalam penelitian ini seperti perhitungan biaya produksi menggunakan metode *target costing* pada Telur Asin Panggang Pak Rosid.

Waktu dan Tempat Penelitian

Penelitian ini dilakukan di Brebes pada bulan Maret 2021 sampai dengan bulan Juni 2021.

Target/Subjek Penelitian

Telur Asin Panggang Pak Rosid merupakan salah satu perusahaan dagang yang melakukan aktivitas produksinya dengan membeli bahan baku berupa telur bebek yang diolah menjadi telur asin, telur panggang, dan

telur rebus melalui proses produksinya dan menjual hasil produksinya tersebut.

Prosedur

Prosedur yang dilakukan dalam penelitian ini adalah melalui observasi langsung dengan mengumpulkan data dan wawancara sehingga diketahui permasalahan yang ada dan solusi pemecahan masalah (Sugiyono, 2014)^[3]. Data yang diperoleh dari hasil observasi dan wawancara diolah dengan teknik analisis deskriptif kualitatif dan kuantitatif.

Teknik Pengumpulan Data

Jenis data dalam penelitian ini adalah data kuantitatif dan data kualitatif. Data kuantitatif yang digunakan dalam penelitian adalah perhitungan biaya produksi menggunakan metode *target costing* pada usaha Telur Asin Panggang Pak Rosid (Suliyan, 2005)^[4]. Data kualitatif gambaran mengenai pencatatan biaya produksi dan laporan laba rugi usaha Telur Asin Panggang Pak Rosid masih menggunakan metode manual belum menerapkan metode yang benar.

Teknik Analisis Data

Teknik analisis data yang digunakan pertama adalah reduksi data merupakan merangkum dan mencatat informasi yang diperlukan untuk melengkapi data. Setelah data direduksi selanjutnya adalah penyajian data seperti melakukan analisa proses produksi, melakukan analisa harga, *implementasi target costing*, dan melakukan perbandingan antara laba awal yang diperoleh perusahaan menggunakan metode manual dengan laba setelah implementasi *target costing*. Langkah yang terakhir adalah penarikan kesimpulan yang bersifat sementara, dan akan berubah apabila ditemukan bukti-bukti yang kuat, tetapi apabila kesimpulan yang ditemukan pada tahap awal didukung oleh bukti-bukti yang valid dan konsisten saat peneliti kembali ke lapangan untuk mengumpulkan data, maka kesimpulan yang ditemukan merupakan kesimpulan yang kredibel atau terpercaya. Dalam tahapan ini semua data yang didapat akan disimpulkan

dengan mengacu kepada data yang diperoleh di lapangan. Dari kesimpulan yang telah ada dapat dijadikan masukan atau pertimbangan bagi pemilik usaha Telur Asin Panggang Pak Rosid dalam upaya meningkatkan laba usahanya.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisis Metode Manual Menurut Perusahaan

Perhitungan Biaya Produksi dengan Menggunakan Metode Manual Menurut Perusahaan Tahun 2020:

1. Biaya Bahan Baku

Berdasarkan hasil data yang didapatkan melalui wawancara dengan pemilik usaha yaitu pada hari Rabu tanggal 19 Mei 2021 penjualan telur asin pada tahun 2020 mencapai 370.475 butir yaitu 17.155 butir telur asin panggang, 178.485 butir telur asin asap, dan 174.835 butir telur asin rebus.

Tabel 4.1

Hasil Penjualan Telur Asin Panggang Pak Rosid Tahun 2020

Jenis	Penjualan (Butir)	Harga per (Butir)	Total
Telur Asin	17.155	Rp3.900,-	Rp66.904.500,-
Panggang			
Telur Asin	178.485	Rp3.900,-	Rp696.091.500,-
Asap			
Telur Asin	174.835	Rp3.700,-	Rp646.889.500,-
Rebus			
Total			Rp1.409.885.500,-

Sumber: Data Diolah, 2020

Berdasarkan data-data yang didapatkan melalui wawancara dengan pemilik usaha yaitu pada hari Rabu tanggal 19 Mei 2021 diketahui bahwa bahan baku pembuatan telur asin adalah telur bebek sebanyak 370.475 butir/tahun dengan harga Rp2000,-/butir, jadi totalnya Rp740.950.000,-/tahun.

Tabel 4.2
Biaya Bahan Baku Menggunakan Metode
Manual
Tahun 2020

Bahan Baku	Jumlah/ Tahun	Harga	Jumlah/Tahun
Telur bebek	370.475	Rp2.000,-	Rp740.950.000,-
Total			Rp740.950.000,-

Sumber: Data Diolah, 2020

2. Biaya Tenaga Kerja Langsung

Telur Asin Panggang Pak Rosid memiliki 5 orang karyawan, terdiri dari 4 orang karyawan di toko Telur Asin Panggang Pak Rosid dan 1 orang karyawan jaga stand di Rest Area KM 260B Banjaratma, Kabupaten Brebes, Jawa Tengah. Di toko terdapat 4 orang karyawan yaitu terdiri dari 3 orang karyawan di bagian produksi dan 1 orang di bagian kasir untuk melayani pembeli. Menurut hasil pengamatan penulis gaji semua karyawannya sama rata yaitu Rp1.250.000,-/bulan. Jadi, Pak Rosid mengeluarkan biaya gaji untuk 4 orang karyawan sebesar Rp60.000.000,-/tunannya.

Tabel 4.3

Daftar Biaya Tenaga Kerja Langsung

Tahun 2020

Jumlah karyawan	Gaji/Bulan	Jumlah/Tahun
4	Rp5.000.000,-	Rp60.000.000,-
Total		Rp60.000.000,-

Sumber: Data Diolah, 2020

3. Biaya Overhead Pabrik

1. Biaya Bahan Penolong

Dalam proses produksi 370.475 butir telur asin bahan penolong yang diperlukan yaitu sebagai berikut:

Tabel 4.4

Biaya Bahan Penolong

Tahun 2020

Nama Bahan	Pemakaia n Per Tahun	Harga	Total Pemakaian/Tahu n	Biaya

Garam beryodiu m (merk Dolpin)	15.330 kg	Rp5000,-	Rp76.650.000,-
Batu bata Halus Abu gosok	3.650 kg	Rp9000,-	Rp 32.850.000,-
Minyak tanah	7.300 kg	Rp7.500,-	Rp54.750.000,-
Minyak tanah	1.460 liter	Rp15.000,	Rp 21.900.000,-
		-	-
Gas Elpiji 3kg	1.095 gas	Rp23.000,	Rp 25.185.000,-
		-	-
Total			Rp211.355.000,-

Sumber: Data Diolah, 2020

2. Biaya Listrik, Air dan Telepon

Usaha yang dimiliki Pak Rosid masih industri rumahan, oleh karena itu biaya listrik, telepon dan air jadi satu dengan rumah pemilik. Biaya yang dikeluarkan setiap bulan yaitu sebesar Rp250.000,- jadi, pemilik usaha mengeluarkan biaya listrik, telepon dan air sebesar Rp3.000.000,-/tunannya.

3. Biaya Kemasan

Untuk mempercantik produknya dan memudahkan konsumen atau pelanggan Telur Asin Panggang Pak Rosid mengeluarkan biaya kemasan. Kemasan tersebut berupa dus yang dicetak berlebel perusahaan. Untuk 1 dus berisi 10 butir telur asin. Biaya kemasan yang dikeluarkan untuk 370.475 butir telur asin adalah 37.075 dus dan harga 1 dus Rp1000,-. Jadi Telur Asin Panggang Pak Rosid mengeluarkan biaya kemasan sebesar Rp37.075.000,-/tunannya.

Tabel 4.5

Biaya Kemasan

Tahun 2020

Nama Kemasan	Jumlah/ Tahun	Harga	Jumlah/tahun
Dus	37.075	Rp1000,-	Rp37.075.000

Total	Rp37.075.000
-------	--------------

Sumber: Data Diolah, 2020

4. Biaya Lain-lain

Biaya lain-lain yang dikeluarkan oleh pemilik usaha yaitu berupa uang sumbangan. Di setiap harinya ada beberapa orang yang meminta sumbangan, baik pengemis maupun sumbangan yang lain. Pemilik usaha mengeluarkan biaya sumbangan per bulannya sebesar Rp30.000,-. Jadi totalnya Rp.360.000,-/tahunnya.

Berdasarkan rincian biaya *overhead* pabrik diatas, daftar secara ringkas biaya tersebut adalah sebagai berikut:

Tabel 4.6
Biaya Overhead Pabrik
Tahun 2020

Jenis Biaya	Jumlah/Tahun
Biaya Bahan Penolong	Rp211.335.000,-
Biaya Listrik, Telepon dan Air	Rp3.000.000,-
Biaya Kemasan	Rp37.075.000,-
Biaya Lain-lain	Rp 360.000,-
Total	Rp251.770.000,-

Sumber: Data Diolah, 2020

Berikut adalah rekomendasi laporan laba rugi dari penulis yang dapat digunakan acuan oleh pemilik usaha:

Tabel 4.7

Laporan Laba Rugi Sebelum Target Costing
Tahun 2020

Telur Asin Panggang Pak Rosid	
Laporan Laba Rugi	
Tahun 2020	
Penjualan	Rp1.409.885.500,-
Dikurangi:	
Harga Pokok Penjualan:	(Rp740.950.000,-)
BBB	(Rp 60.000.000,-)
BTKL	(Rp 251.770.000,-)

Total	Rp37.075.000	BOP	(Rp1.052.720.000,-)
Laba Kotor	Atas	Rp357.165.500,-	
Penjualan			(Rp360.000,-)
Dikurangi:			
Biaya Lain-lain	2		
Laba Bersih	Atas	Rp356.805.500,-	Penjualan

Sumber: Data Diolah, 2020

Berdasarkan perhitungan laba rugi tersebut dapat diketahui bahwa laba yang telah teralisis oleh usaha tersebut hanyalah sebesar 25% dari total penjualan 370.475 butir telur asin. Berikut perhitungannya:

$$\text{Presentase Laba} = \frac{\text{Laba}}{\text{Penjualan}} \times 100\%$$

$$\text{Presentase Laba} = \frac{\text{Rp356.805.500}}{\text{Rp1.409.885.500}} \times 100\% \\ = 25\%$$

Sedangkan pemilik ingin usahanya dapat memiliki laba yang lebih tinggi lagi yaitu meningkat sampai 35% atau lebih. Dari keinginan tersebut penulis memberi alternatif untuk menggunakan metode *target costing* dalam penelitian ini yang bertujuan untuk perhitungan biaya produksinya seperti yang akan diuraikan lebih dalam pada pembahasan selanjutnya.

Analisis Metode Target Costing

Berdasarkan penelitian-penelitian terdahulu dapat diketahui bahwa *target costing* dapat digunakan sebagai penentu harga jual yang terpusatkan pada pengurangan biaya produksi. Pada bagian ini peneliti akan menganalisa bagaimana tahapan-tahapan implementasi metode *target costing* yang dimaksud adalah sebagai berikut:

1. Menentukan harga jual yang kompetitif di pasaran.
2. Menentukan laba yang diharapkan.
3. Menetapkan target biaya atau *target costing*.
4. Melakukan rekayasa nilai yaitu dengan cara pengurangan biaya produksi untuk

menghasilkan *target costing* yang diinginkan. Berikut penjelasannya:

Tabel 4.8

Daftar Harga Telur Asin Pesaing
Tahun 2020

1. Analisa Harga Pasar

Analisa harga pasar ini dilakukan untuk mengetahui daya saing yang dimiliki oleh Telur Asin Panggang Pak Rosid. Harga pesaing produsen telur asin yang berada di sekitar wilayah kota Brebes tidak memiliki perbedaan yang begitu signifikan. Hal ini sesuai yang disampaikan oleh Pak Rosid saat wawancara pada tanggal 22 Mei 2021 yaitu:

"Harga telur asin dari toko lain yang saya ketahui yaitu harga telur asin panggang Rp4.200,-, telur asin asap Rp4.100,-, telur asin rebus Rp3.800,-. Lalu ada 1 toko lagi yang saya ketahui harga telur asin panggang Rp3.500,-, telur asin asap Rp3.400,-, telur asin rebus Rp3.000,-. Jadi harga telur asin yang saya jual dikatakan masih bisa bersaing dengan harga telur asin yang lainnya".

Agar lebih memperkuat penjabaran Pak Rosid, Penulis juga melakukan observasi ke pusat oleh-oleh yang menjual beraneka ragam merk telur asin. Dan mendapatkan daftar harga pesaing sesuai yang dijabarkan oleh salah satu karyawan yang bekerja dipusat oleh-oleh tersebut pada tanggal 23 Mei 2021 yaitu:

"Harga disini bergam kok mba, ada telur asin panggang Rp4.200,-, telur asin asap Rp4.100,-, telur asin rebus Rp3.800,-".

Berikut ini perbandingan harga telur asin dengan telur asin milik Pak Rosid yang didapatkan sesuai penjelasan Pak Rosid dan juga karyawan pusat oleh-oleh lain:

Nama Produk Pemilik Usaha	Jenis/Harga	Nama Produk Pesaing	Jenis/Harga
Telur Asin Panggang Pak Rosid	Asap Rp3.900 Panggang Rp3.900 Rebus Rp3.700	Telur Asin YES Brebes	Asap Rp4.100 Panggang Rp4.200 Rebus Rp3.800
		Telur Asin Eni Jaya	Asap Rp3.400 Panggang Rp3.500 Rebus Rp3.000

Sumber: Hasil Wawancara

Dapat diketahui berdasarkan tabel 4.8 terdapat perbedaan harga jual antara Telur Asin Panggang Pak Rosid dengan harga jual yang ditawarkan oleh pesaing di pusat oleh-oleh. Dimana jika dibandingkan dengan Telur Asin YES Brebes, Telur Asin Panggang Pak Rosid masih memiliki harga yang cukup untuk bersaing. Akan tetapi, jika dibandingkan dengan harga Telur Asin Eni Jaya harga yang ditawarkan Telur Asin Panggang Pak Rosid lebih unggul.

Dari hasil pengamatan yang penulis lakukan, persaingan pasar lebih memusatkan harga yang murah dengan kualitas yang tetap baik. Sehingga dari adanya kemampuan pasar tersebut, pemilik usaha Telur Asin Panggang Pak Rosid dihadapkan pada pilihan agar dapat bersaing antara menurunkan harga jual atau tetap bertahan pada harga dan kualitas produk saat ini.

2. Target Laba

Target laba yang diinginkan oleh pemilik usaha adalah meningkat 13% dari harga jual telur asin asap dengan harga Rp3.900,- per butir, telur asin panggang dengan harga Rp3.900,- per butir dan telur asin rebus dengan harga Rp3.700,- per butir. Dengan target laba yang diinginkan sebelumnya, maka pemilik usaha harus dapat mengelola usahanya dengan biaya produksinya. Pemilik usaha mengaku bahwa masih kesulitan dalam mencapai biaya

yang direncanakan tersebut dikarenakan kurangnya pertimbangan pada biaya produksi. Di sisi lain banyaknya pesaing yang ada di pasaran dapat menimbulkan kesulitan tersendiri bagi Pak Rosid selaku pemilik usaha yakni dalam mencapai target laba yang diinginkan.

3. Menentukan Target Costing

Target costing diartikan sebagai sistem dimana penentuan harga produk sesuai dengan target yang diharapkan sebagai dasar penentuan harga jual untuk mendapatkan laba atau keuntungan yang diinginkan. Atau juga dapat diartikan penentuan harga pokok sesuai dengan harga jual yang pelanggan rela untuk membayarnya (Witjaksono, 2013)^[5]. Berdasarkan artian tersebut maka *target costing* dapat diformulasikan sebagai berikut:

$$TC = P - M$$

Keterangan:

$$\begin{aligned} TC &= \text{Target Costing} \\ P &= \text{Price (Harga Jual)} \\ M &= \text{Laba} \end{aligned}$$

Apabila formula itu diimplementasikan pada usaha Telur Asin Panggang Pak Rosid, maka:

$$\begin{aligned} TC &= P - M \\ TC &= Rp1.409.885.500 - (25\% \times Rp1.409.885.500) \\ TC &= Rp1.409.885.500 - Rp352.471.375,- \\ TC &= Rp1.057.414.125,- \end{aligned}$$

Berdasarkan perhitungan dengan formula di atas penentuan *target costing* dapat diperoleh sebesar Rp Rp1.057.414.125,-.

4. Rekayasa Nilai

Pada tahap ini, penulis akan melakukan efisiensi atau penghematan biaya agar dapat memenuhi *target costing* yang sesuai dengan laba yang diinginkan oleh pemilik usaha Telur Asin Panggang Pak Rosid. Oleh sebab itu penulis memberi alternatif yang dapat digunakan dalam mengambil kebijakan yang dapat dijadikan alat untuk mencapai penghematan biaya.

Berdasarkan penjelasan di atas maka biaya produksi mengalami perubahan untuk

menghasilkan 370.475 butir telur asin. Berikut ini penjelasan perubahan yang dialami:

1. Efisiensi Biaya pada Bahan Baku Langsung
Bahan baku telur asin adalah telur bebek. Dimana Pak Rosid yang membeli telur bebek melalui *supplier*. Penulis menyarankan untuk membeli langsung dari peternak bebek, karena jika membeli langsung dari peternak bebek harga akan jauh lebih murah dibandingkan jika membeli melalui *supplier*. Hal ini sesuai yang disampaikan oleh Pak Rosid saat wawancara pada tanggal 19 Mei 2021 yaitu:

"Untuk bahan baku sendiri saya membeli melalui supplier mba, sudah langganan dari dulu".

Data yang diperoleh berdasarkan penjelasan diatas mengalami perubahan dalam rekayasa nilai dan berdampak pada biaya bahan baku langung yang dibutuhkan untuk memproduksi 370.475 butir telur asin, yaitu:

Tabel 4.9

Biaya Bahan Baku Langsung Menggunakan Rekayasa Nilai (*Target Costing*)
Tahun 2020

Bahan Baku	Jumlah/Tahun	Harga	Jumlah/Tahun
Telur bebek	370.475	Rp1.600,-	Rp592.760.000,-
Total			Rp592.760.000,-

Sumber: Data Diolah Penulis

2. Efisiensi Waktu pada Tenaga Kerja Langsung

Karyawan yang dimiliki usaha Telur Asin Panggang Pak Rosid adalah sebanyak 5 orang karyawan. Dimana 3 orang karyawan dibagian produksi, 1 orang karyawan dibagian kasir dan 1 orang karyawan lagi jaga stand di Rest Area KM 260B Banjaratma, Kabupaten Brebes, Jawa Tengah. Menurut pengamatan saat penulis melakukan observasi, bagian paling berat terdapat pada bagian produksi. Seharusnya agar waktu tidak terbuang sia-sia, karyawan pada bagian kasir ini bisa merangkap atau membantu pada bagian produksi agar tidak ada kecemburuhan atas upah yang diterima. Hal ini juga berdampak positif yaitu mengakibatkan

produktifitas yang tinggi dalam proses produksi telur asin itu sendiri.

3. Efisiensi Biaya pada Biaya Bahan Penolong (Garam, Batu Bata Halus, dan Abu Gosok)

Biaya *Overhead* Pabrik terdiri dari biaya bahan penolong, biaya listrik, telepon dan air, dan biaya kemasan. Dalam biaya bahan penolong dilakukan rekayasa nilai seperti membeli bahan penolong yaitu contohnya garam beryodium (merk Dolpin), batu bata halus, dan abu gosok seharusnya pemilik membeli di toko yang menjual lebih murah lagi. Seperti pengamatan penulis di salah satu toko yang lebih murah, seperti garam beryodium cap kapal dengan harga Rp3.900,- per kilogram nya. Misalnya juga batu bata halus, pemilik dapat membeli di toko yang menjual lebih murah dengan harga Rp7.000,- per kilogram nya, dan juga abu gosok pemilik dapat membeli di toko lain yang juga menjual lebih murah dengan harga Rp5.500,-. Maka diperoleh perubahan data seperti berikut ini:

Tabel 4.10

Biaya Bahan Baku Penolong Menggunakan Rekayasa Nilai (*Target Costing*)

Tahun 2020

Nama Bahan Baku	Jumlah/Tahun	Harga	Jumlah/Tahun
Garam Beryodium (Cap Kapal)	15.330 kg	Rp3.900,-	Rp59.787.000,-
Batu Bata Halus	3.650 kg	Rp7000,-	Rp25.550.000,-
Abu Gosok	7.300 kg	Rp5.500,-	Rp40.150.000,-
Minyak Tanah	1.460 liter	Rp15.000,-	Rp21.900.000,-
Gas Elpiji 3kg	1.095 gas	Rp23.000,-	Rp25.185.000,-
Total			Rp172.572.000,-

Sumber: Data Diolah, 2020

Rekayasa nilai yang dilakukan sesuai uraian di atas berdampak pada perubahan biaya *overhead* pabrik. Berikut perubahan yang terjadi setelah melakukan rekayasa nilai:

Tabel 4.11

Biaya *Overhead* Pabrik Setelah dilakukan

Rekayasa Nilai (*Target Costing*)

Tahun 2020

Jenis Biaya	Jumlah/Tahun
Biaya Bahan Baku Penolong	Rp172.572.000,-
Biaya Listrik, Telepon dan Air	Rp 3.000.000,-
Biaya Kemasan	Rp37.075.000,-
Biaya Lain-lain	Rp 360.000,-
Total	Rp213.007.000,-

Sumber: Data Diolah, 2020

Berdasarkan penjelasan di atas maka diketahui bahwa total biaya *overhead* pabrik yang dikeluarkan telah berubah. Dimana awalnya sejumlah Rp251.770.000,- berubah menjadi Rp213.007.000,- dalam memproduksi telur asin pada tahun 2020.

Maka apabila Telur Asin Panggang Pak Rosid menggunakan alternatif yang disarankan penulis maka biaya produksi yang dikeluarkan akan mengalami perubahan seperti berikut ini:

Tabel 4.12

Biaya Produksi Setelah Menggunakan Rekayasa

Nilai (*Target Costing*)

Tahun 2020

Jenis Biaya	Jumlah/Tahun
Biaya Bahan Baku Langsung	Rp592.760.000,-
Biaya Tenaga Kerja Langsung	Rp 60.000.000,-
Biaya <i>Overhead</i> Pabrik	Rp 213.007.000,-
Total	Rp865.767.000,-

Sumber: Data Diolah Penulis

Berdasarkan tabel 4.12 tentang biaya produksi setelah dilakukan rekayasa nilai, maka usaha Telur Asin Panggang Pak Rosid untuk menghasilkan 370.475 butir telur asin harus mengeluarkan biaya produksi sejumlah Rp865.767.000,-. Jumlah ini jauh berbeda dengan perhitungan *target costing* dengan menggunakan formulasi penjelasan sebelumnya, dimana hasil yang diperoleh yaitu sebesar Rp1.052.720.000,-. Berbeda apabila pemilik

usaha tetap menggunakan metode manual. Berikut perbedaan uraian biaya produksi antara metode manual dan metode *target costing* untuk memproduksi 370.475 butir telur asin:

Tabel 4.13
Perbedaan Biaya Produksi Setelah dilakukan
Rekayasa Nilai (*Target Costing*)
Tahun 2020

Biaya	Metode		Selisih
	Manual	<i>Target Costing</i>	
BBB	Rp 740.950.000,-	Rp 592.760.000,-	
BTKL	Rp 60.000.000,-	Rp 60.000.000,-	
BOP	Rp 251.770.000,-	Rp 213.007.000,-	
Jumlah	Rp 1.052.720.000,-	Rp 865.767.000,-	Rp 186.953.000,-
	-	-	-

Sumber: Data Diolah, 2020

Berdasarkan tabel 4.13 perbedaan atau perbandingan antara jumlah biaya produksi menggunakan metode manual sebesar Rp1.052.720.000,- dengan menggunakan metode *target costing* sebesar Rp865.767.000,- menunjukkan selisih sebesar Rp186.953.000,-. Dimana terbukti dengan menggunakan metode *target costing* dapat lebih menguntungkan apabila diimplementasikan dalam perhitungan biaya produksi. Selisih tersebut akan mempengaruhi pada laporan laba rugi yang diperoleh oleh usaha Telur Asin Panggang Pak Rosid.

Berikut perbandingan penyajian laporan laba rugi sebelum dan sesudah melakukan *target costing*.

Tabel 4.14
Perbandingan Laba Rugi Sebelum dan Sesudah
Rekayasa Nilai (*Target Costing*)
Tahun 2020

Telur Asin Panggang Pak Rosid		
Laporan Laba Rugi		
Tahun 2020		
	Sebelum	Sesudah
Penjualan	Rp1.409.885.500,-	Rp1.409.885.500,-

Dikurangi:

Harga Pokok	(Rp1.052.720.000,-)	(Rp865.767.000,-)
Laba Kotor	Rp357.165.500,-	Rp544.118.500,-
Atas Penjualan		
Dikurangi: Biaya Lain-lain	(Rp.360.000,-)	(Rp.360.000,-)
Laba Bersih	Rp356.805.500,-	Rp543.758.500,-

Sumber: Data Diolah, 2020

Setelah dilakukan rekayasa nilai berdasarkan tabel 4.14 di atas dapat menjadi pilihan dari metode *target costing*. Untuk itu, pemilik usaha Telur Asin Panggang Pak Rosid dapat merencanakan kembali biaya yang dikeluarkan. Dimulai dari memilih biaya produksi yang dapat meminimalisir pengeluaran biaya sampai dapat memberi alternatif biaya produksi yang lebih rendah tetapi tidak merusak atau bahkan menurunkan kualitas produk. Sehingga pemilik usaha dapat menggunakan metode *target costing* sebagai metode untuk meningkatkan laba sesuai yang diharapkan.

Apabila pemilik usaha menggunakan metode *target costing* berdasarkan tabel 4.13 dan tabel 4.14 akan menghemat biaya produksi sebesar Rp186.953.000,- dalam memproduksi 370.475 butir telur asin. Yang mana saat masih menggunakan metode manual pemilik usaha membutuhkan biaya sebesar Rp1.052.720.000,- dalam penjualan 370.475 butir telur asin. Berbeda setelah menggunakan *target costing* pemilik usaha Telur Asin Panggang Pak Rosid dapat menghemat biaya produksi menjadi Rp865.767.000,- dalam penjualan 370.475 butir telur asin. Dapat dikatakan juga dengan menerapkan *target costing* pemilik usaha akan memperoleh laba yang diharapkan dari yang awalnya sebesar 25% menjadi 38% dari penjualannya. Hal ini sesuai dengan yang disampaikan oleh Pak Rosid saat wawancara pada tanggal 24 Mei 2021 yaitu:

“Saya mengharapkan labanya bisa mengalami peningkatan lah mba sampai 35% atau lebih”.

Berikut perbandingan presentase laba ketika menggunakan metode manual dengan menggunakan metode *target costing*:

Tabel 4.15
Perbandingan presentase Laba Sebelum dan Sesudah *Target Costing*

Tahun 2020

Laba sebelum target costing	Laba sesudah target costing	Kesimpulan
00%	.00%	Dari presentase laba sebelum target costing dan sesudah target costing dapat disimpulkan bahwa dengan menerapkan metode <i>target costing</i> dengan alternatif rekayasa nilai menunjukkan bahwa penerapan <i>target costing</i> lebih efisien jika dibandingkan dengan yang dilakukan perusahaan selama ini.
00%	100%	
25%	38%	

Jadi sesuai dengan perhitungan diatas maka dapat disimpulkan bahwa laba dari penjualan telur asin mengalami peningkatan sebesar 13% dari yang awalnya sebesar 25% naik menjadi 38%. Maka dengan menerapkan metode *target costing* akan lebih efisien dalam upaya peningkatan laba usaha.

Perbandingan Perhitungan Biaya Produksi Telur Asin Panggang Pak Rosid antara Metode Manual dan Metode *target Costing*

Perhitungan biaya produksi dan laba perusahaan pada pembahasan sebelumnya dapat

dijadikan dasar untuk melakukan analisis perbandingan antara metode manual perusahaan dengan metode *target costing*. Perbandingan dari kedua metode tersebut dapat dilihat pada tabel 4.16 sebagai berikut:

Tabel 4.16
Perbandingan Biaya Produksi antara Metode Manual Dengan Metode *Target Costing*

Keterangan	Metode Manual Perusahaan	Metode <i>Target Costing</i>
Biaya Produksi	Rp1.052.720.000,-	Rp865.767.000,-
Laba Perusahaan	25%	38%

Sumber: Data Diolah,2020

Dengan menggunakan metode manual dan dengan metode *target costing* melalui rekayasa nilai, yang menunjukkan bahwa total biaya produksi yang dikeluarkan oleh Telur Asin Panggang Pak Rosid dengan menggunakan metode manual sebesar Rp1.052.720.000,- sedangkan menggunakan metode *target costing* sebesar Rp865.767.000,-. Dengan penerapan metode *target costing* melalui rekayasa nilai ini maka perusahaan dapat memperoleh penghematan biaya produksi, selisih yang perusahaan dapat setelah menerapkan metode *target costing* adalah sebesar Rp186.953.000,-. Pengaruh penerapan metode *target costing* terhadap peningkatan laba pada usaha Telur Asin Panggang Pak Rosid dapat dilihat berdasarkan hasil penelitian bahwa sebelum menggunakan metode *target costing* laba yang diperoleh perusahaan sebesar 25%, sedangkan setelah menggunakan metode *target costing* melalui rekayasa nilai laba yang diperoleh perusahaan meningkat menjadi 38%.

SIMPULAN DAN SARAN

Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian dapat ditarik kesimpulan bahwa usaha Telur Asin

Panggang Pak Rosid dapat menerapkan metode *target costing* melalui proses rekayasa nilai. Rekayasa nilai dilakukan dengan cara efisiensi biaya bahan baku, efisiensi waktu tenaga kerja langsung, serta pembelian bahan penolong. Usaha Telur Asin Panggang Pak Rosid menargetkan laba sebesar 35% dari penjualan telur asin. Dari perhitungan sebelum menggunakan metode *target costing* perusahaan memperoleh laba sebesar 25% untuk penjualan telur asin. Akan tetapi setelah menerapkan metode *target costing* melalui rekayasa nilai dengan cara efisiensi biaya produksi perusahaan dapat mencapai laba sesuai yang ditargetkan bahkan lebih tinggi yaitu 38% untuk penjualan telur asin. Maka terbukti bahwa penerapan metode *target costing* cukup efisien sehingga laba yang diinginkan pemilik usaha dapat tercapai.

Saran

1. Bagi perusahaan Telur Asin Panggang Pak Rosid untuk menerapkan metode *target costing* sebagai salah satu upaya untuk meningkatkan laba usahanya dengan melakukan penghematan biaya dalam proses produksi telur asin melalui rekayasa nilai dengan cara efisiensi biaya produksi.
2. Bagi peneliti selanjutnya diharapkan agar lebih memberikan variasi dalam penerapan metode *target costing* dengan menggunakan objek penelitian dan variabel-variabel yang berbeda.

UCAPAN TERIMAKASIH

Penelitian mengucapkan terimakasih kepada yang terhormat:

1. Ibu Yeni Priatna Sari, SE, M.Si, Ak, CA, ACPA, selaku Ka. Prodi Akuntansi Politeknik Harapan Bersama.
2. Ibu Hesti Widianti, SE, M.Si, selaku Dosen Pembimbing I yang telah memberikan arahan dan bimbingan.
3. Ibu Fitri Amaliyah, S.E, M. Ak, selaku Dosen Pembimbing II yang telah memberikan arahan dan bimbingan.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Pendajaya dan Himawan. (2005). *Penerapan Metode Target Costing Sebagai Alat Bantu Manajemen Dalam Mengoptimalkan Perencanaan Laba. (Studi Kasus PT XYZ)*. ESENSI, Vol 8 No.2/2005.
- [2] Hansen, Don R., et al. (2009). *Akuntansi Manajerial*, Edisi Delapa. Diterjemahkan Oleh Dany Amos Kwary. Jakarta: Salemba Empat.
- [3] Sugiyono. (2012). *Metode Penelitian Administrasi dilengkapi R&D*. Cetakan kedua puluh, Alfabeta. Bandung.
- [4] Suliyanto. (2005). *Metode Riset Bisnis*. Penerbit Andi. Yogyakarta.
- [5] Witjaksono, A. (2013). *Akuntansi Biaya*. Graha Ilmu. Yogyakarta.