

ANALISIS PENENTUAN HARGA JUAL BERBASIS *TARGET COSTING* STUDI KASUS PADA CV KHATARA KONSTRUKSI KRAKSAAN PROBOLINGGO

Oleh:

Tiah Mukti Purwaningsari

ABSTRAK

Perusahaan harus mempunyai strategi agar bisa bersaing dalam pasar. Salah satu strategi adalah penentuan harga jual menggunakan *target costing*. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui apakah metode *target costing* dapat digunakan sebagai penentuan harga jual, dan bagaimana implementasinya pada bidang konstruksi.

Obyek penelitian ini adalah Perumahan Wisma Pengadengan Sejahtera IV type rumah 36/72 dan 45/84. Analisis data yang dilakukan adalah menelaah penelitian terdahulu, studi pustaka, dan implementasi *target costing* yaitu dengan menentukan harga jual, laba yang diinginkan, rekayasa nilai, menurunkan biaya produksi, margin kontribusi, dan *kaizen costing*.

Dari hasil penelitian menunjukkan bahwa *target costing* dapat digunakan sebagai penentuan harga jual Wisma Pengadengan Sejahtera IV. Dengan *target costing* tersebut CV Khatara Konstruksi bisa menurunkan harga jual rumah type 36/72 menjadi Rp 116.000.000 dan dapat menurunkan biaya produksi sebesar Rp 90.000.636. Sedangkan untuk rumah type 45/84 harga jual dapat diturunkan menjadi Rp 155.000.000 dengan penurunan biaya produksi sebesar Rp 108.180.123. Penjualan rumah type 36/72 memberikan margin kontribusi sebesar Rp 519.987.280, dan untuk rumah type 45/84 sebesar Rp 93.639.754

Kata Kunci : Penentuan Harga Jual pada Konstruksi, *Target Costing*

Pendahuluan

Penghitungan *target costing* menjadi suatu alat khusus yang berguna untuk pembuatan tujuan penurunan biaya. "*Target costing* adalah perbedaan antara harga penjual yang dibutuhkan untuk menangkap pangsa pasar yang telah ditentukan terlebih dahulu dan laba per unit yang diinginkan" (Hansen dan Mowen, 2009: 361). Penerapan *target costing* dapat diterapkan kedalam berbagai bidang untuk membantu perusahaan dalam mencapai target biaya yang telah ditentukan, *target costing* juga dapat diterapkan dalam jasa konstruksi.

Dalam penelitian ini nantinya akan melihat dan membandingkan apakah penentuan harga jual dengan menggunakan *target costing* lebih menguntungkan dari pada penetapan harga jual yang sebelumnya telah dilakukan oleh CV Khatara Konstruksi.

“*Target costing* merupakan sistem akuntansi biaya yang menyediakan informasi bagi manajemen untuk memungkinkan manajemen memantau kemajuan yang dicapai dalam pengurangan biaya produk menuju *target costing* yang telah ditetapkan” (Mulyadi, 2001:35-36)

Metode Penelitian

Jenis penelitian yang akan dilakukan adalah penelitian kuantitatif dengan pendekatan deskriptif yaitu studi kasus pada CV Khatara Konstruksi. Menurut Nazir (2011: 54) tujuan penelitian deskriptif adalah “untuk membuat deskripsi, gambaran atau lukisan secara sistematis faktual dan akurat mengenai fakta-fakta, sifat-sifat serta hubungan antar fenomena yang diselidiki”.

Adapun yang menjadi subyek dalam penelitian ini adalah penentuan harga jual perumahan. Dengan obyek penelitian yaitu rumah tipe 36/72, 45/84 pada perumahan Wisma Pengadengan Sejahtera IV karena dua type rumah tersebut yang paling laku dipasarkan dan hanya dua type rumah tersebut yang harga jualnya dapat dibandingkan dengan harga jual pesaing yang lakosi perumahannya berada dalam satu wilayah.

Pembahasan

Berdasarkan penelitian dan teori yang ada dapat dikatakan bahwa *target costing* dapat digunakan sebagai penentuan harga jual yang berorientasi pada pengurangan biaya produksi.

Implementasi *target costing* dapat dilakukan sebagai berikut:

1. Menentukan harga jual

Tabel 1
Penentuan Harga Jual Baru
Wisma Pengadengan Sejahtera IV

Type	Sukodadai Indah Residence	Type	Jogosari Permai	Type	WPS IV Baru
36/77	115.000.000	36/72	135.000.000	36/72	116.000.000
45/125	180.000.000	45/112	200.000.000	45/84	155.000.000

Sumber : CV Khatara Konstruksi

2. Menentukan laba yang diinginkan perusahaan

Dalam melakukan penjualan produk perusahaan akan menentukan laba per unit dari harga jual per unit sesuai dengan kebijakan dan tujuan perusahaan. CV Khatara Konstruksi menentukan laba untuk rumah type 36/72 adalah sebesar 25.508.200per unit, dan untuk rumah type 45/84 adalah sebesar 46.189.728 per unit.

3. Menentukan *target costing*

Berikut ini adalah perhitungan *target costing* untuk rumah type 36/72 dan 45/84.

Rumah type 36/72:

Harga Jual = Rp 116.000.000

Laba = 25.508.200

$Target\ Costing = Rp\ 116.000.000 - Rp\ 25.508.200$
 $= Rp\ 90.491.800$

Rumah type 45/84:

Harga Jual = Rp 155.000.000

Laba = 46.189.728

$Target\ Costing = Rp\ 155.000.000 - Rp\ 46.189.728$
 $= Rp\ 108.810.272$

Tabel 2
Tabel Biaya Produksi Awal dan *Target Costing*
Wisma Pengadengan Sejahtera IV

Type	Biaya Produksi Awal	Target Costing
36/72	Rp 94.491.800	Rp 90.491.800
45/84	Rp 113.810.272	Rp 108.810.272

Sumber: Data diolah

4. Rekayasa Nilai

Melihat biaya produksi yang dikeluarkan CV Khatara Konstruksi masih diatas biaya target maka CV Khatara Konstruksi perlu melakukan rekayasa nilai untuk menurunkan biaya produksi, agar biaya produksi dapat mencapai *target costing* yang ditentukan. Penurunan biaya produksi akan sedikit mengurangi kualitas tetapi rekayasa nilai ini tidak akan mengurangi kualitas dasar bangunan. Berikut ini adalah rekayasa nilai biaya produksi untuk rumah type 36/72 dan 45/84:

- a. Merekayasa penggunaan pasir Lumajang dengan pasir lokal. Pasir lumajang memang memiliki kualitas yang lebih bagus dari pasir lokal dengan hitungan harga Rp 155.000/m³, akan tetapi jika CV Khatara Konstruksi menggunakan pasir lumajang kelemahannya adalah akses bahan yang memerlukan waktu pengiriman dan juga harga yang lebih mahal, hal itu dapat terjadi pemborosan waktu dan biaya produksi dibandingkan dengan pasir lokal yang mudah diperoleh dan harga yang standart yaitu Rp 90.000/m³. Pasir lokal juga digunakan oleh penduduk setempat apabila sedang melakukan pembangunan, jadi mengganti pasir Lumajang dengan pasir lokal tidak menjadi masalah, dan masih sesuai dengan standart pembangunan rumah yang berlaku.
- b. Merekayasa Pekerjaan Pasangan yaitu dengan mengganti semen gresik menjadi semen tiga roda untuk acian, plesteran, dan bahan adonan untuk dinding. Penggantian semen gresik ke semen tiga roda dilakukan karena harga semen tiga roda sedikit lebih murah dari semen gresik, dan biasanya masyarakat setempat jika melakukan pembangunan rumah seringkali menggabungkan dua semen tersebut untuk menghemat biaya, bahkan tidak jarang semen yang digunakan dalam pembangunan sepenuhnya menggunakan semen tiga roda. Perubahan dari semen gresik seharga Rp 58.300/zak menjadi semen tiga roda Rp 53.000/zak
- c. Merekayasa keramik lantai 40 x 40 keramik merk Hercules menjadi keramik lantai 30 x 30 merk Mulia. Ukuran keramik lantai yang biasa digunakan dalam pembangunan rumah adalah dua ukuran tersebut. Hanya saja dalam rekayasa nilai ini akan mengganti keramik Merk Hercules Rp 56.000/m² dengan kualitas keramik yang sama namun ukurannya lebih kecil yaitu merk Mulia dengan harga Rp 35.000/m²
- d. Mengganti keramik lantai kamar mandi merk Hercules yang awalnya seharga Rp 46.300/m² dengan merk Mulia seharga Rp 40.000/m². Keramik lantai kamar mandi memang lebih mahal dari pada keramik lantai biasa
- e. Mengganti keramik lantai dapur merk Hercules yang awalnya Rp 43.700/m² dengan merk Mulia Rp 32.000/m²
- f. Mengganti Kloset jongkok dengan merk Duti untuk rumah type 36/72 seharga Rp 115.000, dan mengganti kloset duduk Ex Lolo menjadi kloset jongkok merk INK seharga Rp 165.000 untuk rumah type 45/84. Penggantian kloset duduk menjadi kloset jongkok dilakukan karena sebagian besar masyarakat setempat lebih memilih menggunakan kloset jongkok daripada kloset duduk.

- g. Mengganti Cat tembok Catylac seharga Rp 30.600/kg menjadi cat tembok Paragon Rp 18.000/kg. Penggantian cat tembok tersebut dirasa wajar dilakukan, karena cat tembok paragon adalah cat tembok yang biasanya sering digunakan masyarakat dalam pembangunan rumah.
- h. Mengganti Cat kayu Emco seharga Rp 70.000/kg menjadi merk Altec Rp 50.000
- i. Mengganti Kran plastik kamar mandi seharga Rp 20.000 menjadi kw II merk Amico seharga Rp 16.000
- j. Mengganti Soap holder besar seharga Rp 51.320 besar mengganti dengan soap holder kecil merk Mulia Rp 30.400. Mengingat bahwa fungsi soap holder ini hanya sebagai pelengkap dalam kamar mandi.
- k. Mengganti pintu kamar mandi Aluminium menjadi pintu kamar mandi Plastik merk Kita (untuk type rumah 36) seharga Rp 185.000
- l. Mengganti double saklar dengan merk Broko seharga Rp 15.000
- m. Semua bahan bangunan dibeli dalam jumlah besar dan pembelian bahan bangunan harus dilakukan di toko bangunan Raja Jaya karena toko tersebut merupakan salah satu usaha milik CV Khatara Konstruksi sehingga harga bahan bangunan yang diperoleh akan lebih murah dari harga bahan bangunan di toko yang lain.

Tabel 3
Penurunan Biaya Produksi (Variabel)
CV Khatara Konstruksi

Type	Biaya Produksi (Variabel)	
	Biaya Awal	Setelah <i>Target Costing</i>
36/72	94.491.800	90.000.636
45/84	113.810.272	108.180.123

Sumber: Data diolah

Tabel 4
Total Biaya Produksi Setelah *Target Costing*

Type	Luas Tanah	Biaya Tanah/m ²	Jumlah	Luas Bangunan	Biaya Bangunan/m ²	Jumlah	Total Biaya Produksi
36/72	72	390.440	28.111.680	36	1.719.138	61.888.956	90.000.636
45/84	84	390.440	32.796.960	45	1.675.182	75.383.163	108.180.123

Sumber : Data diolah

Tabel 5
Perbandingan Sebelum dan Sesudah *Target Costing*
CV Khatara Konstruksi

Sebelum <i>Target Costing</i>					
Type	Penjualan	B. Variabel	Margin Kontribusi	Biaya Tetap	Laba
36/72	2.400.000.000	1.889.836.000	510.164.000	191.915.295	318.248.705
45/84	320.000.000	227.620.544	92.379.456	191.915.295	(99.535.839)
Setelah <i>Target Costing</i>					
Type	Penjualan	B. Variabel	Margin Kontribusi	Biaya Tetap	Laba
36/72	2.320.000.000	1.800.012.720	519.987.280	191.915.295	328.017.985
45/84	310.000.000	216.360.246	93.639.754	191.915.295	(98.275.541)

Sumber: Data diolah

Total penjualan rumah type 36/72 sebanyak 20 unit sebelum *target costing* dapat memberikan margin kontribusi sebesar Rp 510.164.000 dan setelah *target costing* margin kontribusi naik menjadi Rp 519.987.280. Begitu juga untuk penjualan total rumah type 45/84 sebanyak 2 unit sebelum *target costing* dapat memberikan margin kontribusi sebesar Rp 92.379.456 dan setelah *target costing* naik menjadi 93.639.754 meskipun pada penjualan rumah type 45/84 CV Khatara mengalami rugi karena unit yang tersedia hanya 2 unit rumah dan dari hasil penjualan tersebut tidak dapat menutup biayanya.

Kaizen Costing

Kaizen costing merupakan cara untuk dapat mempertahankan penentuan harga jual dan penurunan biaya setelah *target costing* dilakukan. Perlu cara atau kebijakan - kebijakan yang harus dilakukan CV Khatara Konstruksi agar penentuan harga jual dan penurunan biaya yang telah dilakukan dapat berjalan dalam jangka waktu yang panjang. Akan tetapi berhubung biaya produksi untuk pembangunan rumah dapat dengan mudah berubah sewaktu - waktu seperti naiknya biaya bahan baku, harga tanah, dan upah tenaga kerja, juga harga jual perumahan yang bervariasi sesuai kualitas, lokasi, dan perkembangan pasar, hingga keadaan ekonomi masyarakat maka CV Khatara Konstruksi tidak bisa selalu menggunakan harga jual yang telah ditetapkan diatas, CV Khatara Konstruksi hanya bisa melakukan penyesuaian kembali harga jual berdasarkan keadaan pada saat itu yang dapat dilakukan dengan cara:

- a. Selalu melihat perkembangan harga biaya bahan baku dengan cara menjalin hubungan kerjasama dengan para suplier bahan bangunan, dengan adanya hubungan kerjasama tersebut dapat mempermudah CV Khatara Konstruksi dalam memperoleh informasi tentang harga bahan bangunan.
- b. Mempertimbangkan harga jual para pesaing. Pihak manajemen dapat menjalin komunikasi antar pemilik perumahan setempat, misalnya dengan mengadakan sharing antar pemilik perumahan atau rapat - rapat internal yang membahas tentang harga perumahan, dengan kegiatan tersebut dapat membuka wawasan bagi manajemen untuk mengetahui berapa harga yang akan ditetapkan oleh para pesaing - pesaingnya.
- c. Memperhatikan tingkat kesejahteraan ekonomi masyarakat, hal ini dapat melihat dan mengamati gaya hidup masyarakat, selera masyarakat, bahkan bagian humas dapat mencari informasi tentang pertumbuhan ekonomi penduduk pada dinas kependudukan setempat terkait dengan pertumbuhan ekonomi masyarakat.
- d. Melihat keinginan masyarakat akan model dan desain rumah, semakin berkembangnya zaman modern berpengaruh pada budaya dan selera masyarakat, cara tersebut dapat dilakukan dengan mengakses desain - desain rumah modern terbaru melalui internet, pameran, yang tentunya desain rumah tersebut akan disesuaikan dengan budaya dan keinginan masyarakat. Memberikan kebebasan bagi pelanggan yang ingin menentukan desain rumah sendiri dengan memberikan jasa konsultasi gratis sebelum pembangunan rumah dilakukan.
- e. Memperhatikan peraturan tentang Ijin Mendirikan Bangunan seperti peraturan pajak, peraturan pemerintah setempat, hal tersebut menjadi dasar layak tidaknya pembangunan perumahan dilakukan

Semua aspek tersebut harus tetap diperhatikan CV Khatara Konstruksi dalam rangka menstabilkan harga jual dan biaya produksi yang harus dilakukan agar kebijakan dalam penentuan harga jual dapat bersaing dipasar dan diterima oleh masyarakat.

Kesimpulan

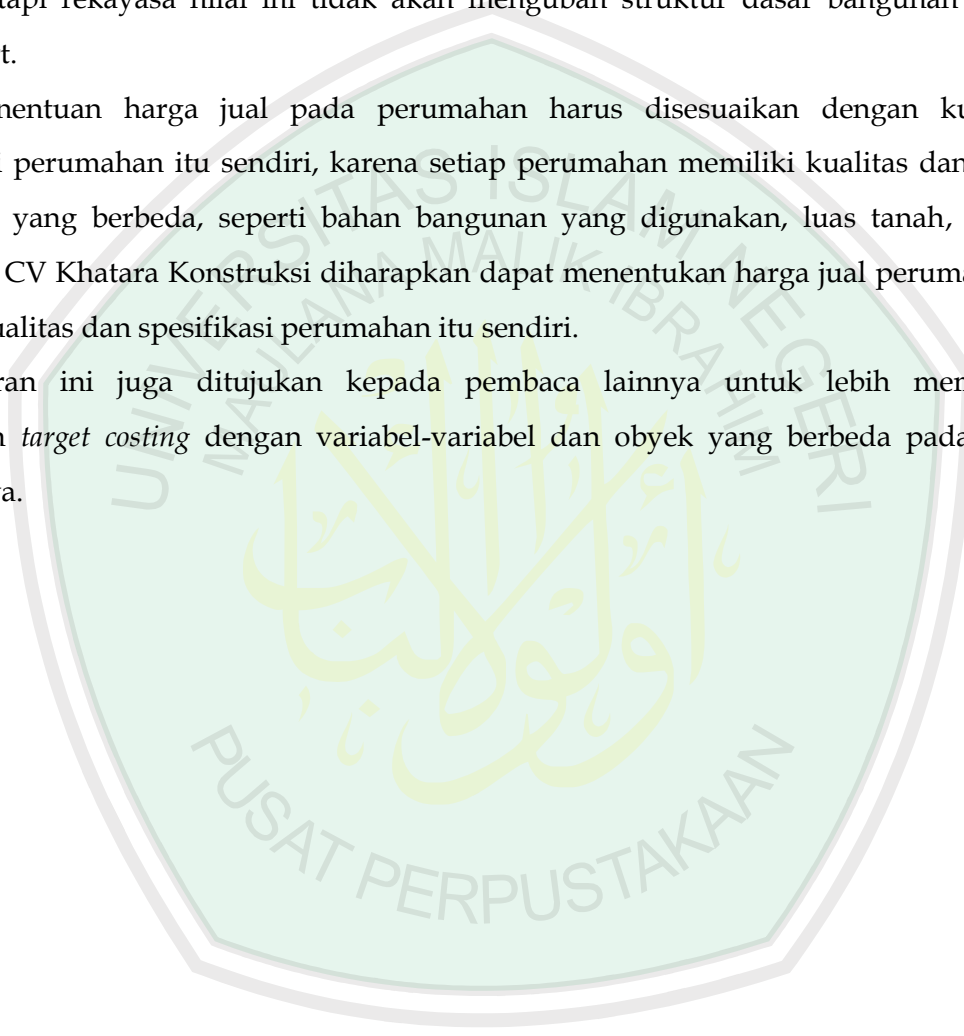
Dari hasil pembahasan dan uraian - uraian data yang telah dilakukan dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Metode *Target Costing* dapat digunakan sebagai penentuan harga jual perumahan dengan melihat harga pasar, harga pesaing perumahan di lokasi setempat, dan daya beli masyarakat setempat.
2. Implementasi *Target Costing* yang dilakukan pada CV Khatara Konstruksi adalah sebagai berikut:
 - a. Menentukan harga jual berdasarkan harga pasar, harga pesaing, dan daya beli masyarakat setempat dengan menurunkan harga jual rumah type 36/72 sebesar Rp 116.000.000 dan rumah type 45/84 sebesar Rp 155.000.000.
 - b. Menentukan laba yang diinginkan CV Khatara Konstruksi yaitu untuk rumah type 36/72 sebesar Rp 25.508.200 per unit rumah dan untuk rumah type 45/84 sebesar 46.189.728 per unit rumah.
 - c. Melakukan perhitungan *target costing* untuk rumah type 36/72 adalah sebesar Rp 90.491.800 dan untuk rumah type 45/84 sebesar Rp 108.810.272.
 - d. Melakukan rekayasa nilai dengan mengganti sebagian bahan bangunan dengan KW II seperti pasir, semen, keramik lantai, keramik kamar mandi, keramik dapur, kloset jongkok, cat tembok, cat kayu, kran air, soap holder, pintu kamar mandi, dan saklar.
 - e. Setelah rekayasa nilai CV Khatara Konstruksi dapat mencapai *target costing* dengan penurunan biaya produksi sebesar Rp 90.000.636 untuk rumah type 36/72 sedangkan untuk rumah type 45/84 adalah sebesar Rp 108.180.123
 - f. Harga jual yang ditentukan berdasarkan metode *target costing* memberikan kontribusi margin rumah type 36/72 sebesar Rp 519.987.280 untuk penjualan 20 unit dan rumah 45/84 sebesar Rp 93.639.754 untuk penjualan 2 unit rumah.
 - g. Melakukan *kaizen costing* atau penyempurnaan berkesinambungan untuk menjagaharga jual dan biaya produksi dalam jangka waktu kedepan dengan cara melihat harga bahan baku, harga jual pesaing, tingkat ekonomi masyarakat, keinginan masyarakat akan desain model rumah, dan memperhatikan peraturan pemerintah setempat.
 - h. Penentuan harga jual perumahan menggunakan *target costing* dapat mengurangi spesifikasi dan kualitas bangunan rumah karena adanya rekayasa nilai atau penurunan biaya produksi.

Berdasarkan hasil pembahasan dan kesimpulan atas penelitian ini, kiranya dapat memberikan saran kepada pihak manajemen CV Khatara Konstruksi untuk menggunakan *target costing* sebagai penentuan harga jual dengan mempertimbangkan harga pasar, pesaing, dan daya beli masyarakat. CV Khatara Konstruksi dapat melakukan penurunan biaya produksi dengan cara merekayasa bahan bangunan dengan mengganti bahan bangunan tersebut dengan KW II, tetapi rekayasa nilai ini tidak akan mengubah struktur dasar bangunan yang telah terstandart.

Penentuan harga jual pada perumahan harus disesuaikan dengan kualitas dan spesifikasi perumahan itu sendiri, karena setiap perumahan memiliki kualitas dan spesifikasi bangunan yang berbeda, seperti bahan bangunan yang digunakan, luas tanah, dan lokasi. Untuk itu CV Khatara Konstruksi diharapkan dapat menentukan harga jual perumahan sesuai dengan kualitas dan spesifikasi perumahan itu sendiri.

Saran ini juga ditujukan kepada pembaca lainnya untuk lebih memvariasikan penerapan *target costing* dengan variabel-variabel dan obyek yang berbeda pada penelitian selanjutnya.



DAFTAR PUSTAKA

- Hansen, Don R dan Maryanne M. Mowen.(2009). *Akuntansi Manajerial*Buku 2 Edisi 8. Jakarta: Salemba Empat.
- Mulyadi.(2001).*Akuntansi Manajemen Konsep, Manfaat, & Rekayasa Edisis 3*.Jakarta:Salemba Empat.
- Nazir, Moh. (2011). *Metode Penelitian*. Bogor: Ghalia Indonesia.

