

BAB V

PENUTUP

5.1 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.

5.2 Saran

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.

