

**PENERAPAN *TARGET COSTING* DALAM UPAYA  
PENINGKATAN LABA PERUSAHAAN PADA MASA PANDEMI  
COVID-19  
(Studi Pada *Home Industry* Berkah Bakery Kabupaten Blitar)**

**SKRIPSI**



**Oleh**

**ANGGUN SYAH PUTRI**

**NIM : 18520064**

**JURUSAN AKUNTANSIFAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN)  
MAULANA MALIK IBRAHIMMALANG  
2022**

**PENERAPAN *TARGET COSTING* DALAM UPAYA  
PENINGKATAN LABA PERUSAHAAN PADA MASA PANDEMI  
COVID-19**

**(Studi Pada *Home Industry* Berkah Bakery Kabupaten Blitar)**

**SKRIPSI**

Diajukan Kepada:

Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang  
Untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan Dalam Memperoleh  
Gelar Sarjana Akuntansi (S.Akun)



Oleh :

**ANGGUN SYAH PUTRI**

**NIM : 18520064**

**JURUSAN AKUNTANSIFAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN)  
MAULANA MALIK IBRAHIMMALANG**

**2022**

# LEMBAR PERSETUJUAN

LEMBAR PERSETUJUAN  
PENERAPAN *TARGET COSTING* DALAM UPAYA  
PENINGKATAN LABA PERUSAHAAN PADA MASA PANDEMI  
COVID-19  
(Studi Pada *Home Industry* Berkah Bakery Kabupaten Blitar)

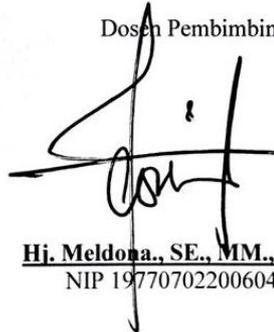
## SKRIPSI

Oleh

**ANGGUN SYAH PUTRI**  
NIM : 18520064

Telah disetujui tanggal 15 Juni 2022

Dosen Pembimbing



**Hj. Meldona., SE., MM., Ak., CA.**  
NIP 197707022006042001

Mengetahui

Ketua Jurusan,



**Yuniarti Hidayat Sityoso Putra, SE., M.Bus., Ak. CA., Ph.D.**  
NIP 197606172008012020

# LEMBAR PENGESAHAN

LEMBAR PENGESAHAN  
PENERAPAN *TARGET COSTING* DALAM UPAYA  
PENINGKATAN LABA PERUSAHAAN PADA MASA PANDEMI  
COVID-19  
(Studi Pada *Home Industry* Berkah Bakery Kabupaten Blitar)  
SKRIPSI

Oleh  
ANGGUN SYAH PUTRI  
NIM : 18520064

Telah Dipertahankan Di Depan Dewan Penguji Dan Dinyatakan Sebagai Salah Satu  
Persyaratan Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Akuntansi (S.Akun)  
Pada Rabu, 6 Juli 2022

## Susunan Dewan Penguji

1. Ketua Penguji  
Nawirah, M.S.A, Ak.CA  
NIP. 19860105201802012185
2. Dosen Pembimbing/ Sekretaris  
Hj. Meldona.,SE.,MM.,Ak.,CA  
NIP. 197707022006042001
3. Penguji Utama  
Yuliati, S.Sos., M.S.A  
NIP.19730703201802012184

## Tanda Tangan

()  
()  
()

Disahkan Oleh:

Ketua Jurusan,  
  
Yuniarti Hidayah Suyono Putra, SE., M.Bus., Ak. CA., Ph.D  
NIP 197606172008012020

## SURAT PERNYATAAN

### SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Anggun Syah Putri  
NIM : 18520064  
Fakultas/Jurusan : Ekonomi/Akuntansi

Menyatakan bahwa “**skripsi**” yang saya buat untuk memenuhi persyaratan kelulusan pada Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang, dengan judul:

“ **PENERAPAN TARGET COSTING DALAM UPAYA PENINGKATAN LABA PERUSAHAAN PADA MASA PANDEMI COVID-19 (Studi Pada *Home Industry* Berkah Bakery Kabupaten Blitar)**” adalah hasil karya saya sendiri, bukan “**duplikasi**” dari karya orang lain .

Selanjutnya apabila di kemudian hari ada “**klaim**” dari pihak lain, bukan tanggung jawab Dosen Pembimbing dan atau pihak Fakultas Ekonomi, tetapi menjadi tanggung jawab saya sendiri. Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya dan tanpa paksaan dari siapapun.

Malang,

Hormat saya,



Anggun Syah Putri  
NIM: 18520064

## **MOTTO**

“Hidup di dunia ini singkat, maka kembalilah kepada Allah sebelum kamu kembali kepada Allah”.

Anonim

*“Loving yourself isn't vanity, it's sanity”.*

Katrina Mayer

## KATA PENGANTAR

Segala puji syukur kehadirat Allah SWT, karena atas rahmat dan hidayah-Nya penelitian ini dapat terselesaikan dengan judul “ Penerapan Target Costing Dalam Upaya Peningkatan Laba Perusahaan Pada Masa Pandemi Covid-19 (Studi Pada *Home Industry* Berkah Bakery)”

Shalawat serta salam semoga tetap tercurahkan kepada junjungan kita Nabi besar Muhammad SAW yang telah membimbing kita dari kegelapan menuju jalan kebaikan, yakni Din al-Islam.

Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan tugas akhir skripsi tidak akan berhasil dengan baik tanpa adanya bimbingan dan sumbangan pemikiran dari berbagai pihak. Pada kesempatan ini penulis menyampaikan terimakasih yang tak terhingga kepada:

1. Bapak Prof. Dr. H. M. Zainuddin, M.A selaku Rektor Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang,
2. Bapak Dr. H. Misbahul Munir, LC., M.EI selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang,
3. Ibu Yuniarti Hidayah Suyoso Putra, SE., M.Bus.Ak., CA., M.Res., Ph.D selaku Ketua Jurusan Akuntansi Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang,
4. Ibu Hj. Meldona.,SE.,MM.,Ak.,CAselaku dosen pembimbing skripsi saya yang telah memberikan bimbingan hingga skripsi saya dapat terselesaikan,
5. Bapak dan Ibu dosen Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang,
6. Orang tua saya tercinta, yaitu Bapak Wiranto dan Ibu Siti Suprobowati yang telah memberikan dorongan motivasi dan dukungan serta doa yang selalu menyertai saya ,
7. Sahabat saya yaitu Syafira Widi Hapsari, Novita Winda Crisdiana Putri, Rosdiyana, dan Izzun Nisa'yanayiroh yang selama ini telah memberikan dukungan selama saya menyusun skripsi,

8. Teman-teman Jurusan Akuntansi angkatan tahun 2018 yang telah memberikan semangat dan dukungan dalam menyelesaikan tugas akhir skripsi ini, dan
9. Seluruh pihak yang terlibat secara langsung maupun tidak langsung yang tidak bisa disebutkan satu persatu.

Akhir kata, dengan rendah hati penulis menyatakan bahwa skripsi ini jauh dari sempurna. Oleh karena itu, penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun untuk penyempurnaan penulisan ini. Penulis berharap semoga skripsi sederhana ini dapat bermanfaat bagi semua pihak. Amin ya Robbal`Alamin...

Malang, 01 Maret 2022

Penulis

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN JUDUL .....</b>	<b>ii</b>
<b>LEMBAR PERSETUJUAN .....</b>	<b>ii</b>
<b>SURAT PERNYATAAN .....</b>	<b>iv</b>
<b>MOTTO .....</b>	<b>v</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>vi</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>ix</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>xi</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>xii</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN .....</b>	<b>ix</b>
<b>ABSTRAK.....</b>	<b>xii</b>
<b>ABSTRACT .....</b>	<b>xiii</b>
<b>المخلص.....</b>	<b>xiii</b>
<b>BAB IPENDAHULUAN .....</b>	<b>1</b>
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	8
1.3 Tujuan Penelitian .....	8
1.4 Manfaat Penelitian .....	9
<b>BAB I IKAJIAN PUSTAKA .....</b>	<b>10</b>
2.1 Hasil-hasil Penelitian Terdahulu .....	10
2.2 Kajian Teori .....	13
2.2.1 Biaya.....	13
2.2.2 Penetapan Harga Jual .....	16
2.2.3 <i>Target Costing</i> .....	20
2.2.4 Rekayasa Nilai .....	24
2.2.5 Perspektif Islam .....	25
2.3 Kerangka Berfikir .....	25
<b>BAB IIIMETODOLOGI PENELITIAN .....</b>	<b>27</b>

3.1 Jenis dan Pendekatan Penelitian.....	27
3.2 Lokasi Penelitian .....	27
3.3 Subyek Penelitian .....	28
3.4 Data dan Jenis Data .....	28
3.5 Teknik Pengumpulan Data.....	29
3.6 Analisis Data .....	29
<b>BAB IV HASIL PENELITIAN .....</b>	<b>33</b>
4.1 Gambaran Umum Perusahaan.....	33
4.1.1 Sejarah Perusahaan .....	33
4.1.2 Produk <i>Home Industry</i> Berkah Bakery .....	34
4.1.3 Pemasaran Produk Roti <i>Home Industry</i> Berkah Bakery .....	35
4.1.4 Biaya-biaya yang Dikeluarkan <i>Home Industry</i> Berkah Bakery.....	35
4.1.5 Proses Produksi <i>Home Industry</i> Berkah Bakery .....	38
4.2 Pembahasan Hasil Penelitian .....	40
4.2.1 Rincian Biaya Produksi.....	40
4.2.2 Perhitungan Biaya Produksi Menurut Perusahaan.....	47
4.2.3 Penerapan Metode Target Costing.....	50
<b>BAB V PENUTUP .....</b>	<b>62</b>
5.1 Kesimpulan .....	62
5.2 Saran .....	63
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>64</b>

## **DAFTAR GAMBAR**

Gambar 2.1 Kerangka Berfikir .....	26
------------------------------------	----

## DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Data Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Kabupaten Blitar 2021 .....	1
Tabel 2.1 Ringkasan Penelitian Terdahulu .....	10
Tabel 4.1 Harga Produk Roti Home Industry Berkah Bakery .....	34
Tabel 4.2 Daftar Bahan Baku Produksi Roti Home Industry Berkah Bakery .....	35
Tabel 4.3 Daftar Bahan Penolong Home Industry Berkah Bakery .....	37
Tabel 4.4 Daftar Bahan Kemasan Home Industry Berkah Bakery .....	37
Tabel 4.5 Daftar Peralatan Home Industry Berkah Bakery .....	38
Tabel 4.6 Hasil penjualan Roti <i>Home Industry</i> Berkah Bakery .....	41
Tabel 4.7 Daftar Biaya Bahan Baku Produksi Roti <i>Home Industry</i> Berkah Bakery .....	41
Tabel 4.8 Daftar Biaya Tenaga Kerja Langsung <i>Home Industry</i> Berkah Bakery .	43
Tabel 4.9 Daftar Biaya Bahan Penolong Produk <i>Home Industry</i> Berkah Bakery	44
Tabel 4.10 Daftar Biaya Kemasan Produk <i>Home Industry</i> Berkah Bakery .....	44
Tabel 4.11 Harga Perolehan Peralatan Home Industry Berkah Bakery .....	45
Tabel 4.12 Total Biaya Penyusutan Peralatan Home Industry Berkah Bakery .....	46
Tabel 4.13 Daftar Biaya Overhead Pabrik .....	46
Tabel 4.14 Biaya Produksi <i>Home Industry</i> Berkah Bakery Menurut Perusahaan .	47
Tabel 4.15 Perhitungan Biaya Produksi <i>Home Industry</i> Berkah Bakery Sesuai Teori .....	47
Tabel 4.16 Laporan Laba Rugi Sebelum Target Costing .....	48
Tabel 4.17 Harga Produk Roti Kompetitor Home Industry Berkah Bakery .....	51
Tabel 4.18 Daftar Biaya Bahan Baku Langsung Berkah Bakery Setelah Rekayasa Nilai .....	55

Tabel 4.19 Daftar Biaya Kemasan Setelah Rekayasa Nilai .....	57
Tabel 4.20 Daftar Biaya Overhead Pabrik Setelah Rekayasa Nilai.....	58
Tabel 4.21 Biaya Produksi Roti Berkah Bakery Setelah Rekayasa Nilai .....	58
Tabel 4.22 Perbedaan Biaya Produksi Metode Tradisional dan Metode Target Costing .....	59
Tabel 4.23 Perbandingan Laporan Laba Rugi Sebelum dan Sesudah Target Costing .....	60

## **DAFTAR LAMPIRAN**

Lampiran 1 Draft Wawancara

Lampiran 2 Dokumentasi

Lampiran 3 Biodata Peneliti

Lampiran 4 Bukti Konsultasi

## ABSTRAK

Anggun Syah Putri. 2022, SKRIPSI. Judul: “Penerapan *Target Costing* Dalam Upaya Peningkatan Laba Perusahaan Pada Masa Pandemi Covid-19 (Studi Pada *Home Industry* Berkah Bakery)”

Pembimbing : Ibu Hj. Meldona., SE., MM., Ak., CA.

Kata Kunci : *Target Costing* , Laba Perusahaan

---

Metode *target costing* sendiri adalah metode pengurangan biaya dan perencanaan manajemen di mana biaya direncanakan dan dikelola pada tahap desain produk dan pengemasan. Cara yang dapat dilakukan untuk mewujudkan *target costing* adalah rekayasa nilai (*value engineering*). Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui penerapan metode *target costing* dalam rangka peningkatan laba pada *Berkah Bakery* pada masa pandemi covid-19.

Jenis penelitian ini bisa dikategorikan penelitian kualitatif menggunakan metode deskriptif. Penelitian ini dilakukan pada *Berkah Bakery*. Metode pengumpulan dalam penelitian ini adalah dengan cara observasi, wawancara dan dokumentasi. Dimana pengamatan dilakukan secara langsung melihat proses produksi roti, menganalisis biaya-biaya yang dilakukan dan implementasi *target costing* pada *Home Industry Berkah Bakery*.

Hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa metode *target costing* dapat diterapkan pada *Home Industry Berkah Bakery* melalui proses rekayasa nilai. Rekayasa nilai dilakukan dengan efisiensi biaya bahan baku langsung yaitu mengganti kuantitas pembelian tepung terigu dari kemasan 25kg menjadi kemasan 50kg dan pembelian telur dari peternak langsung dengan harga yang lebih murah. Rekayasa nilai juga dilakukan untuk efisiensi biaya pada biaya overhead pabrik yaitu biaya bahan bakar berupa gas elpiji 12kg yang dibeli dari toko agen yang lebih murah dan juga efisiensi pada biaya kemasan dengan mengganti ukuran stiker yang dipakai. Melalui proses tersebut pihak *Home Industry* dapat menghemat biaya produksi sebesar Rp.2.052.100 dari yang semula Rp.66.155.752 menjadi Rp.64.103.652 untuk memproduksi 18.200 pcs roti. Dengan adanya penghematan biaya tersebut pihak *home industry* mampu mencapai laba yang ditargetkan yaitu 16% dari yang semula hanya 14%.

## **ABSTRACT**

Anggun Syah Putri. 2022, *THESIS*. Title: "*Application of Target Costing in an Effort to Increase Company Profits During the Covid-19 Pandemic (Study on Home Industry Berkah Bakery)*"

*Supervisor* : Mrs. Hj . Meldona ., SE., MM., Ak ., CA.

*Keywords* : *Target Costing , Company Profit*

---

*The target costing method itself is a method of cost reduction and management planning where costs are planned and managed at the product design and packaging stage. The way that can be done to realize target costing is value engineering . The purpose of this study was to determine the application of the target costing method in order to increase profits at Berkah Bakery during the covid-19 pandemic.*

*This type of research can be categorized as qualitative research using descriptive methods. This research was conducted at Berkah Bakery. The collection method in this research is by means of observation, interviews and documentation. Where observations are made directly to see the bread production process, analyze the costs carried out and the implementation of target costing at the Home Industry Berkah Bakery .*

*The results of the study can be concluded that the target costing method can be applied to the Home Industry Berkah Bakery through a value engineering process. Value engineering is carried out with direct raw material cost efficiency, namely replacing the quantity of wheat flour purchased from 25kg packaging to 50kg packaging and purchasing eggs from farmers directly at a cheaper price. Value engineering is also carried out for cost efficiency on factory overhead costs, namely the cost of fuel in the form of 12kg LPG gas purchased from an agent shop which is cheaper and also efficiency in packaging costs by changing the size of the sticker used. Through this process, Home Industry can save production costs. amounting to Rp.2,052,100 from the original Rp.66,155,752 to Rp.64.103.652. to produce 18.200 pcs of bread. With these cost savings, the home industry was able to achieve the targeted profit of 16% from the original 14%.*

## الملخص

أنغون شاه بوتري. 2022. البحث العلمي. موضوع البحث: "تنفيذ التكلفة المستهدفة في محاولة لزيادة أرباح الشركة أثناء جائحة كوفيد-19 (دراسة حول صناعة المخابز المنزلية المباركة)"  
المشرفة : الحاجة ميلدونا، الماجستير  
الكلمة الأساسية : تكلفة الهدف، أرباح الشركة

---

طريقة التكلفة المستهدفة هي طريقة لخفض التكلفة وتخطيط الإدارة حيث يتم تخطيط التكاليف وإدارتها في مرحلة تصميم المنتج والتعبئة والتغليف، والطريقة التي يمكن القيام بها لتحقيق التكلفة المستهدفة هي هندسة القيمة. كان الغرض من هذا البحث هو لمعرفة تطبيق طريقة التكلفة المستهدفة من أجل زيادة الأرباح في "مخبز بركة" أثناء جائحة كوفيد-19.

يمكن تصنيف هذا النوع من البحث على بحث نوعي باستخدام الأساليب الوصفية. تم إجراء هذا البحث في "مخبز بركة". طريقة جمع البيانات باستخدام طريق الملاحظة والمقابلات والتوثيق. حيث يتم إجراء الملاحظات مباشرة لمعرفة عملية إنتاج الخبز، وتحليل التكاليف المنفذة وتنفيذ التكلفة المستهدفة في "صناعة منزلية مخبز بركة".

تظهر نتائج الدراسة أن طريقة حساب التكلفة المستهدفة يمكن تطبيقها على صناعة منزلية مخبز بركة من خلال عملية هندسة القيمة. يتم تنفيذ هندسة القيمة بكفاءة تكلفة المواد الخام المباشرة، أي استبدال كمية دقيق القمح المشتراة من عبوة 25 كجم إلى عبوة 50 كجم وشراء البيض من المزارعين مباشرة وهو أرخص. يتم تنفيذ هندسة القيمة أيضاً لتحقيق الكفاءة من حيث التكلفة على التكاليف العامة للمصنع، أي تكلفة الوقود على شكل 12 كجم من غاز البترول المسال المشتراة من متجر وكيل وهو أرخص وكذلك الكفاءة في تكاليف التعبئة من خلال تغيير حجم الملصق المستخدم. في هذه العملية، يمكن للصناعة المنزلية أن توفر تكاليف الإنتاج التي تصل إلى 2,052,100 روبية، من 66,155,752 روبية إلى 64,103,652 روبية لإنتاج 18,200 خبز. بفضل هذه الوفورات في التكاليف، تمكنت صناعة المنزلية من تحقيق الربح المستهدف بنسبة 16٪ من النسبة الأصلية البالغة 14٪.

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang

UMKM telah menjadi bagian penting dari sistem perekonomian di Indonesia. Hal tersebut dikarenakan UMKM merupakan unit-unit usaha yang lebih banyak jumlahnya dibandingkan usaha industri berskala besar. Di Kabupaten Blitar, UMKM telah banyak tersebar. Menurut Data Dinas Koperasi Dan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Kabupaten Blitar(2021), jumlah pelaku usaha mikro tercatat sebanyak 9.243 yang tersebar di 21 Kecamatan Kabupaten Blitar yang terbagi atas dua sektor, yaitu sektor perdagangan, hotel dan restoran sebanyak 3.415 dan sektor industri pengolahan sebanyak 5.828.

**Tabel 1.1**  
**Data Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Kabupaten Blitar 2021**

NO	KECAMATAN	SEKTOR		JUMLAH
		PERDAGANGAN, HOTEL DAN RESTORAN	INDUSTRI PEN GOLAHAN	
1.	Bakung	152	151	303
2.	Binangun	172	147	319
3.	Doko	164	215	379
4.	Gandusari	258	251	509
5.	Garum	66	227	293
6.	Kademangan	112	506	618
7.	Kanigoro	36	464	500
8.	Kesamben	125	239	364
9.	Nglegok	16	395	411
10.	Ponggok	111	491	602
11.	Panggungrejo	180	200	380
12.	Sanankulon	101	189	290
13.	Selopuro	79	258	337
14.	Selorejo	162	279	441

NO	KECAMATAN	SEKTOR		JUMLAH
		PERDAGANGAN, HOTEL DAN RESTORAN	INDUSTRI PENGOLOLAHAN	
15.	Srengat	169	472	641
16.	Sutojayan	225	226	451
16.	Talun	248	291	539
17.	Udanawu	271	190	461
18.	Wates	148	176	324
19.	Wlingi	127	251	378
20.	Wonodadi	313	106	419
21.	Wonotirto	180	104	284
	<b>JUMLAH</b>	<b>3415</b>	<b>5828</b>	<b>9243</b>

(Sumber: Data Dinas Koperasi dan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) Kabupaten Blitar Tahun 2021)

Berdasarkan tabel di atas, bisa ditinjau bahwa masyarakat yang membuka bisnis mikro kecil dan menengah sampai mencapai 9243 pelaku bisnis mikro mini dan menengah, yang didominasi sektor industri pengolahan yaitu sebesar 5828 dengan banyak sekali jenis bisnis, misalnya kerajinan tangan, anyaman bambu, penghasil keripik, penghasil kue, dan lain-lain. Sedangkan sisanya sebesar 3415 adalah sektor perdagangan, hotel & restoran dengan jenis bisnis misalnya pedagang sembako, makanan, bengkel atau sparepart, counter, & lain-lain.

Menurut Mila R (2021), saat ini sektor yang paling terdampak COVID-19 adalah UMKM. Banyak pengusaha yang pendapatannya berkurang bahkan harus tutup karena PPKM di Jawa dan Bali. Selain itu COVID-19 juga berdampak pada bisnis UMKM dengan menurunkan permintaan konsumen sehingga menyusutkan sektor manufaktur yang berdampak pada penurunan pendapatan UMKM.

Pandemi Covid-19 berdampak terhadap sektor ekonomi yang mengalami krisis. Di sektor ekonomi, dampak Covid-19 terjadi kenaikan harga bahan pokok di pasaran. Memasuki akhir tahun 2020, kenaikan harga bahan pokok semakin meningkat, khususnya pada bahan pokok, seperti gula, minyak goreng, dan telur. (Anonymous, 2020 )

Malue (2013), menyatakan bahwa persaingan di pasar menjadi semakin ketat seiring dengan semakin cepatnya persaingan di segala sektor di era globalisasi. Dampak perkembangan teknologi, ragam produk dan layanan yang ditawarkan yang semakin beragam, maka pengusaha perlu lebih proaktif dalam mencari solusi terkait perkembangan produk agar dapat bertahan dan bersaing di pasar. Menurut Darwanto(2013), UMKM sebagai bagian dari perekonomian harus lebih meningkatkan inovasi dan daya saing. Unggul dalam bersaing berlandaskan inovasi dan kreativitas harus diutamakan karena bermanfaat dalam hal daya tahan dan jangka waktu yang lebih panjang.

UMKM yang bergerak di bidang Bakery di wilayah Blitar terhitung sudah sangat banyak, mulai dari UMKM yang baru tumbuh sampai UMKM yang sudah berkembang besar dan banyak dikenal orang dengan label dan ciri khas produk yang mereka buat, salah satu UMKM Bakery yang terkenal adalah Fajar Bakery yang terkenal dengan produknya yang selalu fresh, dan Bunda Bakery yang terkenal dengan pilihan produk yang bermacam macam. Pelaku usaha tersebut saat ini memiliki jumlah konsumen yang banyak dan saling bersaing untuk memberikan produk terbaik, baik mencari pelanggan baru maupun

mempertahankan pelanggan lama, dan berusaha mencari konsumen sebanyak-banyaknya. (A.Lubang Sakti, 2017).

Seiring berjalannya waktu, tingkat persaingan antar usaha yang sama semakin tinggi, sehingga pelaku usaha perlu menerapkan sebuah perencanaan strategis yang tersusun rapi agar perusahaan tersebut mampu bertahan dan bersaing dengan kompetitor. Salah satu perencanaan yang tepat, untuk mencapai tujuan perusahaan dalam rangka peningkatan keuntungan unit bisnis adalah dengan perencanaan dan penetapan harga jual produk ( Rudianto, 2013 )

Suatu usaha dalam menentukan harga jual suatu produk harus menggunakan metode. Harga jual produk harus dapat menutupi semua biaya yang dikeluarkan dalam proses produksi agar perusahaan dapat memperoleh laba yang diinginkan. Menurut Rudianto (2013) untuk menentukan harga jual suatu produk perusahaan harus menerapkan kebijakan yang telah dipertimbangkan sebelumnya. Berdasarkan biaya produksi, biaya operasional, tujuan laba yang diinginkan perusahaan, daya beli masyarakat, harga jual pesaing, kondisi perekonomian secara umum, dan lain-lain. Kebijakan yang digunakan untuk menentukan harga jual produk suatu perusahaan mau tidak mau akan mempengaruhi keberhasilan perusahaan dalam mencapai tujuan labanya. Selain itu efisiensi biaya produksi menjadi faktor yang mempengaruhi. Biaya yang digunakan untuk proses produksi juga harus diperhitungkan secara akurat agar biaya produksi dapat ditekan serendah mungkin.

Penetapan harga jual produk terlalu tinggi maka akan menghambat konsumen untuk membeli dan mengurangi frekuensi pembelian produk sehingga usaha akan kehilangan pendapatan. Sebaliknya jika perusahaan menetapkan harga jual yang rendah maka perusahaan tidak akan dapat mencapai target laba karena harga jual produk tidak dapat menutupi seluruh biaya yang digunakan dalam proses produksi. Ketika sebuah perusahaan menggunakan penetapan biaya berdasarkan tujuan harus secara ketat mengurangi biaya yang digunakan dalam proses produksi. Ada beberapa metode yang dapat diterapkan oleh suatu unit usaha dalam menghitung harga jual yaitu penetapan harga menurut biaya proses, penetapan harga menurut biaya pemesanan, penetapan harga menurut biaya aktivitas dan yang terakhir penetapan harga menurut *target costing*.

Salah satu metode yang dapat diterapkan untuk manajemen biaya adalah metode *target costing*. Metode *target costing* itu sendiri adalah metode pengurangan biaya dan perencanaan manajemen di mana biaya direncanakan dan dikelola pada tahap desain produk dan pengemasan. Cara yang dapat dilakukan untuk mewujudkan *target costing* adalah rekayasa nilai (*value engineering*) yaitu dengan mengkonversi produk perusahaan untuk mendapatkan biaya produksi yang paling rendah dan tentunya selalu memerikan kualitas yang terbaik bagi pelanggan. Hal pertama yang harus dilakukan perusahaan adalah menetapkan harga pokok produk pada harga pasar umum kemudian menentukan keuntungan yang diperoleh perusahaan dan kemudian menetapkan harga jual produk kepada konsumen. Cara yang dapat dilakukan untuk mencapai tujuan laba

adalah dengan menghemat pengeluaran dan rekayasa nilai di atas biaya manufaktur dan non-manufaktur (Rudianto, 2013).

Penelitian terdahulu sudah banyak mengungkapkan bahwa, menggunakan *target costing* sebagai acuan bagi manajemen dalam menurunkan biaya produksi untuk menentukan harga pokok produk, karena penentuan tersebut menjadi dasar untuk menentukan harga jual yang diinginkan konsumen dan mampu membayar, sehingga dapat mempengaruhi laba yang diinginkan oleh sebuah perusahaan ( Witjaksono , 2013 ). Penelitian Rizqi Wardani (2019 ), mengungkapkan bahwa, usaha Shafira Cake and Bakery dapat meningkatkan labanya dengan menerapkan metode *target costing* melalui proses rekayasa nilai (*value engineering*), dari pembelian telur dengan dua supplier yang berbeda, pembelian tepung dan gula di supplier dengan harga yang lebih miring, mengurangi biaya kemasan dan biaya gaji tenaga kerja langsung. Melalui beberapa proses tersebut perusahaan bisa melakukan penghematan biaya sebesar Rp. 3.359.000 dari sebelumnya Rp. 3.527.500 untuk produksi roti loaf dan lainnya setiap hari. Dengan melakukan penghematan tersebut, perusahaan mampu mencapai laba penjualan yang diinginkan sebesar 31% dari sebelumnya hanya mampu mencapai laba sebesar 29%. Hal ini menunjukkan bahwa *target costing* dapat memberikan pengaruh yang signifikan terhadap pertumbuhan laba perusahaan. Menurut penelitian lain, penerapan target costing dapat digunakan sebagai alternatif yang layak untuk memaksimalkan target keuntungan perusahaan dengan mengurangi biaya produksi (Supriyadi, 2013).

Tujuan perusahaan ketika menerapkan metode *target costing* adalah sebagai standar untuk menentukan harga produk yang diinginkan konsumen sebagai dasar penentuan harga jual produk guna meningkatkan keuntungan usaha industri (Krismiaji, 2011). Hal ini sangat berguna untuk dilakukan suatu unit usaha agar dapat mengelola biaya dengan baik dan unit usaha perlu membentuk tim manajemen untuk merancang produk yang tidak melebihi biaya yang mampu ditanggung perusahaan. Sehingga unit usaha khususnya usaha *cake and bakery* dapat mengatasi naik turunnya harga bahan baku yang tidak menentu tanpa merugikan pelaku usaha dan konsumen.

*Home Industry* Berkah Bakery merupakan usaha produsen produk roti yang dipadukan dengan meses coklat dan juga keju parut, yang berlokasi di Desa Semanding, Kecamatan Kanigoro, Kabupaten Blitar, industri ini dikelola oleh bapak haji Nawir. Pada masa pandemi covid-19 penjualan dan permintaan cenderung berkurang, sehingga pendapatan dan laba yang diperoleh usaha ini tidak maksimal. Biasanya *Home Industry* ini juga menerima pesanan dari Kantor Bupati Blitar, namun karena WFH (*Work From Home*) dan *social distancing* disetiap daerah, hal ini juga yang membuat pendapatan menurun. Masalah lain yang dihadapi perusahaan adalah harga bahan baku produksi yang harganya terus naik. *Home Industry* Berkah Bakery adalah salah satu UMKM yang terbilang terdampak signifikan karena adanya *covid-19* ini, selain itu *Home Industry* Berkah Bakery juga UMKM yang menonjol di daerah Semanding, Blitar. Agar tidak terjadi gulung tikar akibat menurunnya

pendapatan maka perusahaan harus menerapkan sebuah metode atau strategi dalam manajemen biaya dan peningkatan laba perusahaan.

Berdasarkan permasalahan yang telah disebutkan diatas, maka pentingnya metode target costing diterapkan sebagai metode peningkatan laba perusahaan. Metode *target costing* juga memiliki kelebihan, yaitu berguna bagi perusahaan yang memiliki produk dengan tingkat kompetisi pasar yang sangat tinggi ( Rudianto , 2013 ). Oleh karena itu, penelitian ini menggunakan metode target costing untuk meningkatkan keuntungan perusahaan. Mengetahui daya beli dan harga jual yang kompetitif dari konsumen memungkinkan perusahaan untuk mengembangkan strategi, memproduksi produk yang memenuhi biaya target, menghindari biaya produksi yang tidak perlu, dan bersaing dengan pesaing.

Penelitian ini akan membandingkan dan melihat apakah akan lebih menguntungkan dengan menerapkan metode target costing untuk meningkatkan laba perusahaan, dengan metode perhitungan sebelumnya yang dilakukan oleh pihak Berkah Bakery

## **1.2 Rumusan Masalah**

Berdasarkan uraian latar belakang yang telah dipaparkan, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah bagaimana penerapan metode *target costing* dalam rangka peningkatan laba pada *Berkah Bakery* pada masa pandemi covid-19 ?

## **1.3 Tujuan Penelitian**

Berikut ini merupakan tujuan yang ingin dicapai oleh peneliti dalam penelitian ini adalah untuk mengetahui penerapan metode *target costing*

dalam rangka peningkatan laba pada *Berkah Bakery* pada masa pandemi covid-19.

#### **1.4 Manfaat Penelitian**

Hasil penelitian ini, diharapkan bisa menjadi manfaat untuk beberapa hal, antara lain :

##### 1.4.1 Manfaat secara Teoritis

Penelitian ini diharapkan mampu memberikan ilmu tambahan, khususnya bidang akuntansi, pada mata kuliah Akuntansi Manajemen mengenai metode *Target Costing*.

##### 1.4.2 Manfaat secara Praktis

###### a. Bagi Perusahaan

Sebagai sarana penyalur pemikiran dalam memperhitungkan biaya-biaya yang dikeluarkan untuk proses produksi pada *Home Industry Berkah Bakery*.

###### b. Bagi Akademik

Sebagai masukan referensi karya tulis yang dapat digunakan untuk penelitian berikutnya

###### c. Bagi Penulis

Untuk menambah pengetahuan dan wawasan bagi penulis dan sebagai media untuk mengaplikasikan ilmu yang telah dipelajari selama dibangku perkuliahan dalam dunia bisnis.

## BAB II

### KAJIAN PUSTAKA

#### 2.1 Hasil-Hasil Penelitian Terdahulu

Penelitian yang telah dilakukan oleh peneliti sebelumnya dapat dijadikan sebagai sumber referensi yang dapat membantu penelitian yang sedang dilakukan. Selain itu, penelitian terdahulu dapat menjadi sumber perbandingan dengan penelitian yang akan dilakukan saat ini. Beberapa penelitian mengenai penerapan metode *target costing* telah sering dilakukan oleh banyak peneliti. Berikut beberapa penelitian terdahulu mengenai penerapan metode *target costing* di Indonesia.

**Tabel 2.1**  
**Ringkasan Penelitian Terdahulu**

No	Nama Peneliti, Tahun Penelitian, Judul	Metode/Analisis Data	Hasil Penelitian
1.	Jurgen Malue (2013) “Analisis Penerapan Target Costing Sebagai Sistem Penendalian Biaya Produksi Pada PT Celebes Mina Pratama”	Aanlisa Deskriptif	Hasil analisis penerapan target costing yang menunjukkan bahwa penerapan target costing pada PT Celebes Mina Pratama lebih efisien jika dibandingkan dengan yang dilakukan perusahaan, dimana dengan menerapkan metode target costing perusahaan dapat melakukan penghematan biaya sebesar Rp.3.750.348

No	Nama Peneliti, Tahun Penelitian, Judul	Metode/Analisis Data	Hasil Penelitian
2.	Anis Rahmawati (2016) “Analisa Target Costing sebagai Upaya Peningkatan Laba untuk Produksi Keripik Tempe Sanan (Studi Kasus pada Home Industry Putra Ridlo Malang)”	Kualitatif dengan Analisa Deskriptif	Perusahaan dapat menghemat biaya produksi hingga Rp. 37.000, yang semula Rp. 4.446.800 menjadi Rp. 4.408.900 setelah diterapkannya metode <i>target costing</i> . Laba yang diperoleh perusahaan pun ikut meningkat, yang semula 13% menjadi 15%.
3.	Yulia Nailir Rohmah (2016) “Penerapan Metode Target Costing Dalam Penetapan Harga Jual Untuk Mengoptimalkan Laba Perusahaan (Studi Kasus pada UMKM Agronas Gizi Food Kota Batu Malang)”	Analisis Kualitatif Deskriptif	Dengan menerapkan metode target costing, UKM Agronas Gizi Food bisa meminimalisir biaya sebesar 5,97% dan dapat menetapkan harga jual terbaru serta meningkatkan laba sebesar 27,46% tanpa mengurangi kualitas bahan baku produksi.
4.	Oktaviantri A. M.( 2019) “Analisis Target Costing Sebagai Upaya Peningkatan Laba Usaha Untuk Produksi Gethuk Pisang (Studi pada Home Industry Gethuk Pisang Sari Madu Kediri)”	Deskriptif Kualitatif	Penerapan metode target costing pada Home Industry Gethuk Pisang Sari Madu Kediri, pemilik usaha dapat menghemat biaya produksi sebesar Rp.302.750 dari yang semula sebesar Rp.9.312.600 menjadi Rp.9.009.850. Penghematan biaya mengakibatkan kenaikan laba dari 3% menjadi 6%..

No	Nama Peneliti, Tahun Penelitian, Judul	Metode/Analisis Data	Hasil Penelitian
5.	Yuliyanti Palulun, dkk. (2021) "Analysis of Readiness to Use Target Costing Method in Production Cost Efficiency Efforts at Risha Bakery"	Kualitatif dengan menggunakan analisis deskriptif	Target biaya ditetapkan, target biaya roti tawar Rp 6.000, target biaya untuk roti abon Rp 3.000, target biaya roti boy dan roti krim Rp 2.500 dan target biaya untuk roti aneka rasa adalah Rp 2.250. Melalui nilai rekayasa komponen biaya bahan baku yang dapat direkayasa yaitu gandum tepung terigu, gula pasir, dan telur. Namun, rekayasa nilai tidak dilakukan pada eksisting tenaga kerja di Risha Bakery karena dianggap sudah cukup dan tidak perlu lagi dikurangi. Berdasarkan faktor-faktor tersebut, Risha Bakery dapat dianggap siap menggunakan target costing
6.	Beta Maya A, dkk. (2021) "Analisis Penerapan Target Costing dalam Upaya Pengendalian Biaya Produksi pada CV Multi Bangunan"	Deskriptif Kualitatif	Hasil penelitian menunjukkan bahwa metode target costing dapat membantu manajemen untuk mendesain ulang produk dengan mempertimbangkan biaya, kualitas produk, dan laba yang akan dicapai. Dengan menerapkan metode target costing laba yang dihasilkan berkisar sampai Rp.27.000 per m <sup>2</sup> .

(Sumber : Diolah pada 2022)

Berdasarkan penelitian sebelumnya pada tabel di atas, terdapat beberapa poin persamaan dan perbedaan antara penelitian sebelumnya dengan penelitian saat ini. Kelima penelitian yang telah dipaparkan diatas, terdapat satu tujuan yang sama yang menjadi alasan diterapkannya metode *target costing* yakni demi tercapainya peningkatan keuntungan perusahaan. Selain persamaan, terdapat beberapa perbedaan dengan penelitian sebelumnya, antara lain rentang waktu penelitian, lokasi penelitian dan obyek penelitian.

Peneliti melakukan penelitian pada *Home Industry* Berkah Bakery yang berlokasi di Semanding, Blitar. Diketahui bahwa, *home industry* tersebut masih melakukan penghitungan yang terbilang tradisional sehingga diperlukan pengembangan strategi dan metode guna penentuan harga jual yang sesuai dengan harga pasar. Penerapan *target costing* dapat menjadi sarana perusahaan untuk mencapai target laba yang diinginkan

## **2.2 Kajian Teori**

### **2.2.1 Biaya**

#### **2.2.1.1 Pengertian Biaya**

Biaya adalah sejumlah kas atau setarkas yang dibayarkan untuk barang maupun jasa yang diharapkan bisa memberikan manfaat untuk perusahaan baik untuk waktu dekat ataupun jangka panjang (Wokas, 2016). Sedangkan menurut Longdong FM (2016), biaya adalah semua pengorbanan yang dilakukan untuk menghasilkan suatu barang yang

kemudian dilakukan dalam proses pencatatan, pengklasifikasian, penggabungan dan pelaporan biaya.

Menurut Bustami dan Nurlela(2013), biaya atau *cost* adalah pengorbanan finansial, diukur dalam satuan moneter, yang sedang atau mungkin dikeluarkan untuk mencapai suatu tujuan tertentu.

Berdasarkan pendapat para ahli diatas, dapat disimpulkan bahwa biaya sering dipandang sebagai sumber daya yang dikeluarkan untuk mencapai tujuan tertentu. Biaya diukur dengan jumlah uang yang dikeluarkan atau dibayarkan untuk memperoleh barang ataupun jasa yang diinginkan.

#### 2.2.1.2 Pengklasifikasian Biaya

Mulyadi (2010), klasifikasi biaya yang umum digunakan adalah sebagai berikut :

##### 1. Klasifikasi biaya berdasarkan fungsi bisnis utama

Ada tiga fungsi biaya utama yaitu, biaya produksi, biaya pemasaran, dan biaya administrasi dan umum.

##### a. Biaya Produksi

Biaya produksi adalah biaya yang dikeluarkan untuk mengubah bahan mentah menjadi produk jadi yang siap dijual. Biaya tersebut meliputi biaya bahan baku, biaya tenaga kerja dan biaya overhead pabrik. Biaya bahan baku adalah semua biaya yang terlibat dalam proses manufaktur. Biaya tenaga kerja merupakan biaya yang dapat langsung diidentifikasi dengan produk tertentu. Sedangkan

biaya *overhead* pabrik merupakan cakupan seluruh biaya selain biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja.

b. Biaya Pemasaran

Biaya pemasaran merupakan semua biaya yang dikeluarkan untuk melaksanakan semua aktivitas pemasaran suatu produk, seperti biaya iklan, biaya promosi, biaya gaji direktur pemasaran, dan lain-lain.

c. Biaya Administrasi dan Umum

Biaya administrasi dan umum adalah biaya untuk mengkoordinasikan kegiatan manufaktur dan pemasaran. Contohnya yaitu biaya telepon, biaya listrik, biaya air, biaya peralatan kantor, dan sejenisnya.

2. Klasifikasi biaya berdasarkan perilakunya dalam hubungannya dengan evolusi volume aktifitas. Diklasifikasikan menjadi empat, yaitu :
  - a. Biaya Variabel, adalah biaya yang jumlah totalnya berubah sebanding dengan perubahan volume kegiatan
  - b. Biaya semi variabel, adalah biaya yang jumlah totalnya tidak berubah sebanding dengan perubahan volume kegiatan
  - c. Biaya tetap, adalah biaya yang jumlahnya berada dalam rentang aktivitas tertentu
  - d. Biaya semi tetap, adalah biaya yang tetap untuk volume aktivitas tertentu dan bervariasi dalam jumlah yang konstan pada volume produksi tertentu

3. Klasifikasi biaya menurut hubungan antar biaya dengan suatu hal yang dibiayai
  - a. Biaya langsung, adalah suatu biaya yang dikeluarkan dengan sebab ada sesuatu yang harus dibiayai
  - b. Biaya tidak langsung, adalah suatu biaya yang yang tidak hanya dikarenakan ada sesuatu hal yang harus dibiayai

### **2.2.2 Penetapan Harga Jual**

#### 2.2.2.1 Pengertian Harga Jual

Harga jual adalah jumlah yang biasanya diukur dengan satuan moneter yang berkaitan dengan jumlah yang dibebankan oleh perusahaan atau penjual kepada customer atau pembeli atas abrang dan jasa yang dijual (Supriono, 2013). Mulyadi(2014) menuturkan bahwa harga jual harus bisa menutupi total biaya yang dikeluarkan ditambah dengan keuntungan yang wajar dimana harga jual yang ditetapkan sama dengan biaya produksi yang dikeluarkan ditambah dengan markup.

Sehingga dapat disimpulkan bahwa harga jual merupakan sejumlah uang yang dibebankan oleh unit usaha kepada pelanggan atas produk serta jasa yang didistribusikan dengan harapan harga jual yang telah dibebankan tersebut dapat menutupi seluruh biaya yang berkaitan dengan produk maupun layanan sehingga dapat menghasilkan keuntungan yang diinginkan unit usaha. Penerapan harga jual produk harus stabil dan konsisten dengan kualitas produk serta layanan yang diberikan yang juga berpatokan pada harga jual produk dipasaran.

### 2.2.2.2 Tujuan Penetapan Harga Jual

Dalam menentukan harga jual, perusahaan hendaknya harus jelas memperhatikan tujuan yang ingin dicapai, karena tujuan tersebut bisa membawa arah ataupun kebijakan yang diambil perusahaan dimasa mendatang. Menurut Philip Kotler(2008) suatu perusahaan bisa mengejar enam hal sebagai tujuan penetapan harga, yaitu :

a. Kelangsungan Hidup

Bisnis dapat menjadikan kelangsungan hidup seagai tujuan utama mereka apakah mereka menghadapi kelelahan kapasitas persaingan yang ketat atau keinginan konsumen yang berubah. Untuk menjaga usaha tetap berjalan dan persediaan tetap berjalan mereka sering memotong harga. Keuntungan kurang penting daripada kelangsungan hidup. Selama harga dapat mencakup biaya variabel dan beberapa biaya tetap bisnis dapat terus beroperasi. Tetapi kelangsungan hidup hanyalah tujuan jangka pendek. Dalam jangka panjang bisnis harus mampu memerikan nilai tambah.

b. Laba Maksimum

Praktik penetapan harga dengan memaksimalkan laba telah marak dilakukan pada masa ini. Mereka memperkirakan permintaan dan biaya terkait seagai harga pengganti dan memilih harga yang akan menghasilkan keuntungan maksimum, arus kas, atau pengembalian investasi.

c. Penghasilan maksimum

Beberapa bisnis menetapkan harga yang akan memaksimalkan pendapatan dari penjualan. Memaksimalisasi pendapatan hanya membutuhkan estimasi fungsi permintaan. Banyak manajer percaya bahwa memaksimalkan pendapatan akan mengarah pada maksimalisasi keuntungan jangka panjang dan peningkatan pangsa pasar.

d. Pertumbuhan penjualan maksimum

Perusahaan pada umumnya ingin memaksimalkan unit penjualan mereka. Hal ini dikarenakan kepercayaan bahwa dengan penjualan yang tinggi maka akan mengakibatkan biaya per unit yang lebih sedikit dengan keuntungan jangka panjang yang lebih tinggi. Mereka menetapkan harga terendah dengan asumsi pasar sensitif terhadap harga.

e. Skimming pasar maksimum

Skimming pasar hanya dimungkinkan bila ada banyak pembeli dengan permintaan tinggi, biaya unit untuk memproduksi dalam jumlah kecil tidak terlalu tinggi, mengurangi keuntungan harga maksimum yang dapat diserap pasar, harga tinggi tidak menarik lebih banyak pesaing, harga tinggi menunjukkan citra produk yang unggul.

f. Kepemimpinan kualitas produk

Sebuah perusahaan dapat bertujuan untuk menjadi pemimpin pasar dalam kualitas produk, dengan memproduksi produk-produk

berkualitas tinggi dan menetapkan harga yang lebih tinggi daripada pesaingnya. Kualitas dan harga yang unggul akan menghasilkan keuntungan diatas rata-rata industri.

#### 2.2.2.3 Metode Penetapan Harga Jual

Menurut Fandy Tjiptono (2010), secara garis besar metode penetapan harga jual dikelompokkan menjadi empat, yaitu :

a. Metode penetapan berbasis permintaan

Pada metode ini lebih menekankan pada faktor yang mempengaruhi selera dan juga preferensi pelanggan daripada faktor-faktor seperti biaya, laba, dan persaingan. Permintaan pelanggan itu sendiri dipengaruhi oleh beberapa hal:

1. Kemampuan dan daya beli pelanggan
2. Ketersediaan pelanggan untuk membeli
3. Pandangan masyarakat terhadap produk tersebut, apakah produk tersebut bisa memberikan manfaat kepada pelanggan
4. Harga produk substitusi

b. Metode penetapan berbasis biaya

Dalam metode ini faktor penentu utama adalah penawaran atau biaya. Harga ditentukan atas dasar biaya produksi dan biaya pemasaran ditambah dengan jumlah tertentu sehingga nantinya agar bisa menutupi semua biaya langsung, biaya overhead, dan laba.

c. Metode penetapan berbasis laba

Metode ini mencoba untuk menyeimbangkan pendapatan dan biaya atau pengeluaran dalam penetapan harga. Upaya ini dilakukan atas

dasar target volume laba tertentu atau dinyatakan sebagai rasio untuk pendapatan atau investasi.

d. Metode penetapan berbasis persaingan

Selain berdasarkan pertimbangan biaya, permintaan atau laba, penetapan harga jual juga dapat ditentukan atas dasar persaingan, yaitu apa saja yang dilakukan pesaing. Metode ini mencakup empat kategori : normal, lebih tinggi, sama atau kurang dari harga pasar, harga beli, dan harga penawaran tertutup.

### **2.2.3 Target Costing**

#### 2.2.3.1 Pengertian *Target Costing*

*Target costing* adalah metode perencanaan laba dan manajemen biaya yang dikembangkan di Jepang pada tahun 1960an. Pada awal dipublikasikannya, *target costing* memiliki beberapa nama yang biasa digunakan merujuk pada *target costing* adalah *cost planning* dan *cost projection systems* (Yanto, M, 2018). *Target costing* atau sering disebut biaya pokok sasaran adalah sebuah strategi dimana suatu perusahaan menetapkan harga jual terlebih dahulu lalu mereka dapat menjual produk atau layanan baru, kemudian merancang produk atau layanan yang dapat diproduksi dengan biaya cukup rendah untuk menghasilkan margin laba yang cukup. *Target costing* adalah metode penentuan biaya produksi dengan harga pasar yang kompetitif. Metode *target costing* terbalik dan sangat berbeda dengan metode lainnya karena hal pertama yang harus dilakukan adalah menentukan harga berdasarkan harga pasar atau pesaing (Juwita et al., 2017).

*Target costing* juga dapat didefinisikan sebagai suatu perbedaan antara harga jual yang diperlukan untuk mendapatkan pangsa pasar yang spesifik dengan tingkat laba yang diinginkan (Hansen dan Mowen, 2013). Implementasi *target costing* terhadap perusahaan perlu mempertimbangkan bagaimana keadaan pasar, lalu menetapkan target laba yang diharapkan dengan menyelaraskan harga jual yang sesuai oleh pelanggan. Selanjutnya menetapkan target biaya dengan melakukan rekayasa nilai untuk merancang kembali unsur-unsur biaya, melakukan perbaikan rancangan dan mendapatkan sistem produksi yang lebih efektif (Mulyadi, 2016).

Oleh karena itu, di sisi lain *target costing* dapat diartikan juga sebagai suatu proses untuk melakukan perencanaan laba yang berfokus pada produk dan metode manajemen biaya sebagai dasar untuk desain produk dan desain proses untuk meningkatkan usahadi masa depan dan mengurangi biaya operasi produk.

#### 2.2.3.2 Karakteristik *Target Costing*

Menurut (Rudianto, 2013) metode *target costing* memiliki beberapa karakteristik khusus yaitu :

1. *Target costing* selama ini lebih banyak digunakan pada tahap perencanaan dan desain
2. *Target costing* adalah sebuah perencanaan biaya yang mengarah pada pengurangan biaya, bukan pengendalian biaya

3. Target costing pada umumnya lebih cocok untuk bisnis yang berorientasi perakitan yang menghasilkan berbagai macam produk dalam jumlah sedang dan kecil daripada untuk industri yang berorientasi proses yang ditandai dengan produksi massal dan berkepanjangan
4. Target costing digunakan untuk mengendalikan spesifikasi desain dan teknik produksi. Maka dari itu, target costing lebih berorientasi pada manajemen dan teknik daripada akuntansi

#### 2.2.3.3 Implementasi *Target Costing*

Sebelum menerapkan metode *target costing*, baiknya perusahaan harus memahami metode tersebut secara baik dan memperhatikan langkah-langkah yang harus diambil. Menurut (Mulyadi, 2010) terdapat beberapa fase yang harus dilalui untuk menerapkan target costing, yaitu :

1. Menentukan harga jual yang kompetitif

Ada beberapa hal yang harus dipertimbangkan oleh pihak perusahaan sebelum menentukan harga jual yang kompetitif, yaitu harga pokok pesaing, daya beli konsumen, kondisi perekonomian masyarakat secara umum, nilai tukar rupiah dan lain sebagainya. Dalam hal menentukan tingkat permintaan terhadap produk yang ditawarkan sebuah perusahaan, hal-hal tersebut sangat berhubungan.

2. Menentukan laba yang diharapkan

Setelah menentukan harga jual produk yang kompetitif dan bisa bersaing di pasar, selanjutnya perusahaan harus menentukan harga jual

per unit produknya. Harga jual per unit produk ini tentunya dipengaruhi oleh beberapa hal seperti, target pasar (*market share*), volume penjualan yang ditargetkan, pertumbuhan yang ingin dicapai perusahaan, dan lain sebagainya.

### 3. Menetapkan target biaya

Target biaya bisa dihitung berdasarkan harga jual yang ditentukan dikurangi dengan laba per unit produk yang diharapkan. Perusahaan dapat menetapkan target biaya diharapkan untuk menghasilkan produk yang diinginkan. Harga jual yang ditetapkan juga harus bisa masuk ke harga pasar yang sedang berjalan agar tetap bisa bersaing.

$$\text{Target Biaya} = \text{Harga jual} - \text{Laba yang diharapkan}$$

### 4. Melakukan rekayasa nilai

Rekayasa nilai adalah serangkaian upaya yang dianggap perlu untuk merubah produk perusahaan dengan biaya produksi yang lebih rendah namun tetap sambil memberikan nilai (*value*) yang optimal kepada para pelanggan. Rekayasa nilai melibatkan upaya untuk mengidentifikasi berbagai cara yang dapat diterapkan guna memotong biaya produksi yang dianggap tidak perlu. Perusahaan pertama-tama menentukan harga pokok produk berdasarkan harga pasar secara keseluruhan, menentukan keuntungan yang diharapkan, kemudian menentukan harga produk yang akan dijual kepada masyarakat (Rudianto, 2013).

## 2.2.4 Rekayasa Nilai

### 2.2.4.1 Pengertian Rekayasa Nilai

Pada umumnya rekayasa nilai atau *value engineering* adalah suatu upaya sistematis dan menerapkan suatu teknik, yaitu mengidentifikasi suatu fungsi produk atau jasa untuk memenuhi fungsi yang diperlukan dengan harga yang ekonomis atau harga yang paling rendah. Dalam aplikasi nyata, rekayasa nilai terdiri dari beberapa urutan berupa langkah-langkah teknis untuk mengidentifikasi dan mengeliminasi biaya yang tidak diperlukan. Pelaksanaannya dikonsentrasikan pada kegunaan atau fungsi dan biaya.

Rekayasa nilai bertujuan untuk memberikan sesuatu yang optimal untuk setiap uang yang dikeluarkan, menggunakan teknik sistematis untuk menganalisis dan mengendalikan biaya produksi secara keseluruhan. Rekayasa nilai dapat membantu mengelompokkan biaya yang dibutuhkan dan biaya yang tidak dibutuhkan, sehingga dapat mengembangkan alternatif yang memenuhi kebutuhan dengan biaya terendah.

### 2.2.4.2 Faktor Penggunaan Rekayasa Nilai

(Menurut Syahrizal, 2004) ada beberapa hal yang menjadi faktor penggunaan rekayasa nilai yaitu :

1. Tersedianya data perencanaan
2. Material yang terbatas
3. Biaya awal
4. Penyesuaian standar

5. Persyaratan perawatan dan operasional
6. Dampak yang timbul bagi pengguna

### 2.2.5 Perspektif Islam

Metode target costing ini sudah diatur dalam QS.An-nisa ayat 58 :

إِنَّا لَهَيَّاكُمْ كُمَانًا تَدُو الْأَمْتِالِنَا هَلْهَأُو إِذَا حَكَمْتُمْ بَيْنَ النَّاسِ أَنْ تَحْكُمُوا بِالْعَدْلِ إِنَّ اللَّهَ نِعِمَّا يَعِظُكُمْ بِهِ إِنَّ اللَّهَ كَانَ سَمِيعًا بَصِيرًا

Artinya :

“Sesungguhnya Allah menyuruh kamu menyampaikan amanat kepada yang berhak menerimanya, dan (menyuruh kamu) apabila menetapkan hukum di antara manusia supaya kamu menetapkan dengan adil. Sesungguhnya Allah memberi pengajaran yang sebaik-baiknya kepadamu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Mendengar lagi Maha Melihat.”

Dalam Surah An-Nisa ayat 58 ini , dijelaskan untuk seluruh umat manusia bahwa dalam melakukan sesuatu, mereka harus berlaku adil dan benar. Seperti halnya ketika menentukan harga jual, maka harus dikeluarkan sesuai dengan jumlah produksi.

### 2.3 Kerangka Berfikir

Kerangka berfikir merupakan alur yang akan diterapkan dengan tujuan untuk bisa menjawab seluruh rumusan masalah dalam penelitian yang akan dilakukan oleh peneliti secara baik. Berikut ini adalah langkah-langkah yang akan dilakukan dalam penelitian :

Gambar 2.1

## Kerangka Berfikir



Sumber : Diolah pada 2022

Berdasarkan skema tersebut dapat diketahui bagaimana tahapan-tahapan penelitian yang akan dilakukan adalah sebagai berikut :

1. Melakukan observasi dan mendapatkan data-data yang dibutuhkan dari *Home Industry Berkah Bakery* yang masih menerapkan metode tradisional.
2. Memulai penelitian dengan 4 tahapan analisis target costing.
3. Membandingkan Biaya Produksi, Laba Usaha Sebelum dan Setelah *Target Costing*.
4. Menarik kesimpulan dari penelitian yang telah dilakukan

## BAB III

### METODOLOGI PENELITIAN

#### 3.1 Jenis dan Pendekatan Penelitian

Jenis penelitian ini dikategorikan penelitian kualitatif menggunakan metode deskriptif. Metode deskriptif sendiri merupakan suatu metode yang mempunyai tujuan yaitu untuk menjabarkan deskripsi atau gambaran secara sistematis dan akurat sesuai dengan fakta (Nazir, 2011). Pada umumnya, penelitian dengan menggunakan metode deskriptif adalah suatu penelitian yang tidak menggunakan hipotesis.

#### 3.2 Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan pada *Home Industry* Berkah Bakery sebuah usaha produsen roti Desa Semanding, Kecamatan Garum, Kabupaten Blitar, Jawa Timur. Ada beberapa hal yang melatar belakangi peneliti memilih *Home Industry* Berkah Bakery sebagai objek penelitian yaitu *Home Industry* ini sebuah usaha *bakery* yang sudah cukup *legend* dan terkenal sehingga sudah mempunyai pelanggan tetap yang cukup tersebar luas di daerah Blitar, namun mempunyai masalah pada biaya produksi yang dikeluarkan kurang stabil akibat kenaikan harga pokok produksi dan permintaan cenderung menurun akibat adanya pandemi covid-19. Selama produksi *Home Industry* ini juga masih melakukan perhitungan biaya produksi secara manual. Sehingga peneliti tertarik untuk menerapkan metode *target costing* di *Home Industry* Berkah Bakery

### 3.3 Subyek Penelitian

Subyek penelitian menjadi salah satu bagian yang penting dalam sebuah penelitian. Pihak-pihak yang bisa memberikan informasi terkait dengan objek penelitian dapat disebut sebagai subyek penelitian. Subyek penelitian ini meliputi pemilik dan juga karyawan pada *Home Industry Berkah Bakery* untuk memperoleh informasi yang berhubungan dengan data yang nantinya dibutuhkan dalam penelitian ini. Pihak-pihak yang akan menjadi informan yaitu:

1. Bapak Haji Nawir, selaku pemilik *Home Industry Berkah Bakery*
2. Bapak Habib, selaku karyawan bagian produksi
3. Ibu Siti, selaku karyawan bagian *packing*

### 3.4 Data dan Jenis Data

Penelitian ini menggunakan Data Kuantitatif dan Data Kualitatif :

- a. Data Kuantitatif, berisi tentang data rincian biaya produksi dan data jumlah barang yang diproduksi
- b. Data Kualitatif, berisi tentang data sejarah berdirinya perusahaan, struktur organisasi serta informasi lainnya yang terkait dengan penelitian ini

Peneliti juga menggunakan sumber data primer dan sekunder demi memperkuat hasil penelitian ini, maka penulis perlu melakukan beberapa hal berikut:

- a. Data Primer, Penulis perlu menyusun beberapa daftar pertanyaan yang nantinya digunakan untuk melakukan wawancara secara langsung kepada pemilik/owner *Berkah Bakery*

- b. Data Sekunder, Penulis perlu mencantumkan data data biaya overhead, data bahan baku, dan beberapa informasi yang lain terkait dengan penelitian ini.

### **3.5 Teknik Pengumpulan Data**

Pengumpulan data merupakan tahapan dimana peneliti mengumpulkan berbagai data relevan yang diperlukan guna menjawab masalah yang akan diteliti. Pengumpulan data pada penelitian ini akan menggunakan beberapa cara diantaranya dengan melakukan observasi, wawancara serta dokumentasi.

- a. Observasi, peneliti melakukan pengamatan secara langsung di Home Industry Berkah Bakery guna mendapatkan data yang terkait dengan kondisi perusahaan, struktur organisasi, serta sejarah singkat berdirinya perusahaan.
- b. Wawancara, peneliti bertanya secara langsung mengenai data produk, penjualan, ataupun informasi yang dibutuhkan dan relevan dengan penelitian ini. Tidak hanya itu, peneliti juga akan menyakan langsung kepada pemilik Home Industry Berkah Bakery.
- c. Dokumentasi, peneliti melakukan pengumpulan data dengan melihat catatan ataupun dokumen dalam perusahaan yang memuat informasi tentang perusahaan yang diperlukan dalam penelitian ini.

### **3.6 Analisis Data**

Analisis data merupakan bagian dari proses pengujian data setelah tahap pemilihan dan pengumpulan data penelitian (Sugiyono, 2017). Setelah mendapatkan data-data yang berkaitan dengan penelitian, maka langkah-langkah untuk menganalisis data adalah sebagai berikut :

## 1. Reduksi Data

Mereduksi data merupakan suatu kegiatan merangkum, mengorganisasikan poin-poin penting, mencari topik dan pola. Tahap reduksi data yang dilakukan oleh peneliti dilakukan dengan merangkum dan mempertajam semua data yang diperoleh di lapangan.

Dalam penelitian ini, penulis akan mengamati secara langsung proses produksi dari awal hingga akhir. Karena *Home Industry* ini tidak memiliki laporan keuangan berdasarkan aturan akuntansi yang berlaku umum, data dikumpulkan dengan menanyakan langsung kepada pemilik *Home Industry* dan kemudian mencatat informasi yang diperlukan untuk melengkapi data. Tujuan dilakukannya hal tersebut yaitu untuk membagi komponen biaya dalam proses produksi untuk proses perhitungan selanjutnya.

## 2. Penyajian Data

Setelah data direduksi, maka langkah selanjutnya yaitu melakukan penyajian data dalam bentuk deskripsi singkat. Reduksi data yang dilakukan oleh peneliti dilakukan dengan cara menyusun data secara sistematis kemudian menuliskan data yang diperoleh di lapangan dalam bentuk narasi. Penyusunan dilakukan dengan cara mencatat hasil analisis kemudian menyusun temuan dari observasi, wawancara, dokumen di lapangan dalam kalimat penjelas dan menyusun data berdasarkan fokus penelitian. Penyajian data untuk penelitian ini adalah:

- a. Langkah pertama, analisis proses produksi, yaitu memahami keseluruhan proses produksi produk dengan harapan perhitungan

berikutnya akan memberikan rincian komponen biaya yang lebih akurat.

- b. Selanjutnya melakukan analisis harga yakni harga saat ini yang terdapat pada unit usaha.
- c. Melakukan implementasi *target costing*, dilakukan tahap-tahap sebagai berikut:
  - 1) Menetapkan harga jual produk dengan mengamati harga pasar dan daya beli konsumen.
  - 2) Menetapkan laba yang ditargetkan oleh perusahaan.
  - 3) Menetapkan besarnya *target costing* dengan cara menghitung selisih antara harga jual yang ditetapkan dengan laba yang ditargetkan
  - 4) Melakukan rekayasa nilai (*value engineering*), yaitu dengan melakukan pengurangan biaya produksi.
- d. Melakukan perbandingan biaya dan laba antara sebelum dan sesudah melakukan implementasi *target costing*.

### 3. Penarikan Kesimpulan

Langkah ketiga dalam analisis data kualitatif adalah menarik kesimpulan atau verifikasi. Kesimpulan dapat berubah seiring dengan penemuan bukti baru yang lebih kuat. Namun, apabila kesimpulan awal telah memiliki bukti pendukung yang valid dan konsisten maka dapat dikatakan bahwa kesimpulan yang diperoleh sebelumnya telah bersifat kredibel, reliabel, atau dapat dipercaya (Sugiyono, 2017).

Penarikan kesimpulan mengacu kepada data yang telah diperoleh

penelitian saat melakukan penelitian di lapangan. Kesimpulan yang diperoleh dapat menjadi masukan serta saran yang mungkin dapat dijadikan pertimbangan oleh pemilik usaha dalam upaya peningkatan laba usaha.

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN**

#### **4.1 Gambaran Umum Perusahaan**

##### **4.1.1 Sejarah Perusahaan**

*Home Industry* Berkah Bakery merupakan sebuah usaha produsen produk roti yang dipadukan dengan meses coklat dan juga keju parut, yang berlokasi di Desa Semanding Kecamatan Garum Kabupaten Blitar. *Home Industry* ini berdiri sejak tahun 2010 oleh pemilik yaitu Bapak Haji Nawir. Awalnya roti buatan Bapak Haji Nawir dan sang istrinya ditipkan pada warung-warung kecil yang berada di kawasan Desa Semanding saja. Semua produksinya berawal berdasarkan hobi Bapak Haji Nawir dan istri yang senang bereksperimen membuat roti untuk dikonsumsi sendiri. Rasa roti buatan Bapak Haji Nawir dan istri mendapat tanggapan positif dari keluarga, sehingga beliau mempunyai ide untuk menjual roti buaatannya yang kebetulan pada waktu itu belum banyak beredar roti seperti buatan Bapak Haji Nawir.

Seiring berjalannya waktu produksi roti buatan Bapak Haji Nawir terus meningkat karena banyaknya minat dan permintaan dari konsumen. Pada tahun 2012 Bapak Haji Nawir akhirnya bertekad mengembangkan usaha ini dengan mulai membeli alat alat untuk pembuatan roti yang lebih memadai, menambah jumlah produksi, dan mempekerjakan 3 karyawan pada saat itu, 2 karyawan untuk produksi dan 1 karyawan bertugas memasarkan produk roti ke berbagai daerah.

Lima tahun menekuni usahanya menitipkan produk rotinya ke berbagai daerah seperti Tulungagung hingga Kediri, Bapak Haji Nawir lebih memilih lebih fokus memasarkan produk di kawasan Blitar dan sekitarnya saja. Di wilayah Blitar sendiri sudah banyak konsumen yang menjadi pelanggan tetap.

Saat ini Home Industry Berkah Bakery dapat memproduksi roti sebanyak 500-800 pcs roti setiap harinya tergantung dari permintaan konsumen dengan peralatan yang lebih memadai dan sudah memiliki karyawan sebanyak 10 orang. Dalam perkembangan usahanya, pemilik berkali-kali harus menghadapi berbagai masalah, seperti naik turunnya harga bahan baku. Persaingan antar perusahaan sejenis juga menjadi tantangan baru dalam menjaga kualitas produk agar tidak mengecewakan kepuasan pelanggan.

#### **4.1.2 Produk *Home Industry* Berkah Bakery**

Dari awal berdirinya yaitu tahun 2010 sampai sekarang tahun 2022 *Home Industry* Berkah Bakery ini hanya memproduksi satu jenis roti dengan dua varian rasa yaitu varian coklat dan varian keju, dengan harga seperti berikut :

**Tabel 4.1**  
**Harga Produk Roti *Home Industry* Berkah Bakery**

<b>Varian Roti</b>	<b>Harga</b>
Varian Coklat	Rp.4.500
Varian Keju	Rp.4.500

(Sumber : Hasil wawancara tanggal 19 Maret 2022 bersama Pemilik Bapak H.Nawir)

### 4.1.3 Pemasaran Produk Roti *Home Industry* Berkah Bakery

Pada awal memulai usaha ini, pemilik Home Industry Berkah Bakery memasarkan sendiri produk rotinya di wilayah Kabupaten Blitar dengan menitipkan di warung atau toko-toko kelontong. Seiring berjalannya waktu, produk roti ini sudah mulai dikenal masyarakat sehingga permintaan meningkat dan jumlah produksi semakin ditambah. Hingga sekarang Home Industry Berkah Bakery sudah memiliki karyawan untuk mendistribusikan produk kepada konsumen yang tersebar di wilayah Blitar.

### 4.1.4 Biaya-biaya yang Dikeluarkan *Home Industry* Berkah Bakery

#### 4.1.4.1 Biaya Bahan Baku

Bahan baku merupakan bahan utama yang wajib ada didalam proses produksi. Bahan baku atau bahan utama lah yang membentuk bagian menyeluruh menjadi produk jadi. Berikut merupakan daftar bahan baku yang digunakan dalam proses produksi Home Industry Berkah Bakery :

**Tabel 4.2**

#### **Daftar Bahan Baku Produksi Roti *Home Industry* Berkah Bakery**

<b>No</b>	<b>Produk</b>
1	Bogasari Kunci Biru tepung terigu
2	Segitiga biru
3	Ragi
4	Telur
5	Margarin
6	Gula
7	Garam
8	Susu Bubuk

(Sumber : Hasil wawancara tanggal 19 Maret 2022 bersama Pemilik Bapak H.Nawir)

Bahan baku diperoleh dengan membeli kepada pihak supplier dan sebagian membeli di toko khusus bahan kue. Sesuai dengan hasil wawancara pada tanggal 19 Maret 2022 dengan pemilik usaha yang mengungkapkan

*“Kalau untuk bahan baku kita ada dari supplier dan sebagian lagi kita beli di toko grosir khusus bahan kue mbak”*

#### 4.1.4.2 Biaya Tenaga Kerja Langsung

Tenaga kerja langsung merupakan tenaga yang dibutuhkan dan berperan langsung dalam proses pembuatan suatu produk, dalam usaha ini memiliki 5 karyawan dalam proses produksi dan 5 karyawan dalam proses *packing*. Untuk sistem penggajian yang diterapkan adalah sistem penggajian perbulan. Sesuai dengan hasil wawancara pada tanggal 19 Maret 2022 dengan pemilik

*“Kami memiliki tenaga untuk produksi sebanyak 10 orang mbak, untuk penggajiannya kita perbulan”*

#### 4.1.4.3 Biaya Overhead Pabrik

Biaya overhead pabrik adalah biaya-biaya yang dikeluarkan oleh pelaku suatu usaha mulai awal proses produksi hingga menghasilkan sebuah produk, seperti biaya penolong, biaya tenaga kerja tidak langsung, hingga biaya perbaikan dan pemeliharaan, dan biaya lain yang secara langsung mengeluarkan uang tunai. Berikut beberapa biaya overhead pabrik yang dikeluarkan oleh Home Industry Berkah Bakery :

a. Biaya Bahan Penolong

Biaya bahan penolong adalah biaya pendukung bahan baku utama untuk menghasilkan produk baru. Bahan penolong yang dibutuhkan untuk memproduksi Roti Berkah Bakery terdiri dari beberapa bahan berikut ini :

**Tabel 4.3**  
**Daftar Bahan Penolong *Home Industry* Berkah Bakery**

No	Nama Bahan
1	Keju
2	Meses Coklat
3	Margarin Oles

(Sumber: Hasil wawancara 20 Marret 2022 dengan karyawan produksi Bapak Habib)

b. Biaya Kemasan

Biaya kemasan adalah biaya yang dikeluarkan guna melengkapi dan mempercantik produk sebelum dipasarkan kepada pelanggan ataupun konsumen. Biaya kemasan yang dikeluarkan oleh pihak Home Industry Berkah Bakery adalah sebagai berikut :

**Tabel 4.4**  
**Daftar Bahan Kemasan *Home Industry* Berkah Bakery**

No	Nama Bahan Kemasan
1	Plastic klip
2	Stiker cap

(Sumber: Hasil wawancara 20 Marret 2022 dengan karyawan produksi Bapak Habib)

c. Biaya Bahan Bakar (Gas Elpiji 12kg)

Bahan bakar yang biasa digunakan ketika produksi yaitu gas elpiji 12 kg, dikarenakan dalam memproduksi membutuhkan hasil produk dengan jumlah yang cukup banyak maka dalam sebulan pihak Home Industry membutuhkan 3 tabung gas elpiji 12kg

d. Biaya listrik air dan telepon

Biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan berupa biaya listrik saja, karena untuk air perusahaan menggunakan pompa air sehingga tidak perlu mengeluarkan biaya perbulan.

e. Biaya Penyusutan Peralatan

Biaya penyusutan merupakan biaya-biaya yang timbul akibat penggunaan aktiva tetap sampai pada titik penyusutan atau penyusutan (depresiasi).

Biaya penyusutan berkaitan erat dengan taksiran masa manfaat suatu aset tetap. Biaya yang timbul sebagai akibat penggunaan aktiva tetap sampai mengalami penurunan manfaat.

**Tabel 4.5**  
**Daftar Peralatan *Home Industry* Berkah Bakery**

No	Peralatan
1.	Mesin Oven
2.	Mixer
3.	Loyang
4.	Pisau Pemotong

(Sumber : Hasil wawancara tanggal 19 Maret 2022 bersama Pemilik Bapak H.Nawir)

f. Biaya Angkut

Biaya angkut adalah pengeluaran untuk proses pemasaran produk sebuah usaha. Biaya angkut yang dikeluarkan oleh *Home Industry* Berkah Bakery adalah untuk upah untuk karyawan dalam per hari selama pemasaran atau pengiriman produk kepada pelanggan.

#### **4.1.5 Proses Produksi *Home Industry* Berkah Bakery**

Melalui observasi secara langsung dan wawancara dengan salah satu karyawan produksi memngungkapkan proses produksi sebagai berikut : Proses produksi dimulai pagi hari pukul 05.00 sampai dengan pukul 12.00 siang, namun

apabila sedang ada pesanan banyak maka perusahaan akan memberlakukan sistem produksi sore, hal ini dilakukan karena agar produk sampai kepada konsumen tepat waktu.

*“produksi kita mulai jam 05.00 memang mulai pagi biar salesnya tidak kesiang an anter rotinya mbak biasanya sampe jam 12.00 an mbak, kalau proses produksinya bisa diliat sendiri nanti ya mbak”*

Karena mendapatkan izin dari pemilik untuk melakukan pengamatan proses produksi secara langsung pada tanggal 19 Maret 2022 pukul 08.00 yang kebetulan sedang berlangsung proses produksi, sebagai berikut proses produksi yang terjadi di Berkah Bakery.

Proses produksi sudah dimulai dari pukul 05.00 pagi, hal pertama yang dilakukan oleh karyawan produksi adalah menyiapkan semua bahan baku produksi berupa tepung, telur, susu bubuk, gula, ragi dan akan ditimbang sesuai takaran. Bahan yang dimasukkan ke mesin mixer pertama kali yaitu margarin dan gula dan di mixer sampai rata, jika sudah dirasa rata bahan kedua yang ditambahkan yaitu telur, kemudian di mixer beberapa saat sampai mengembang. Apabila sudah mengembang selanjutnya semua bahan baku kering seperti, tepung, susu bubuk, dan ragi dimasukkan secara berkala dan terus di mixer sampai adonan menjadi kalis. Setelah adonan kalis lalu dituangkan ke wadah besar dan didiamkan beberapa saat sampai mengembang.

Tahap selanjutnya yaitu menata adonan yang sudah mengembang ke loyang loyang dan siap untuk di oven selama 25 sampai 30 menit menggunakan

suhu lebih kurang 160 derajat. Setelah menunggu kurang lebih 25 sampai 30 menit roti sudah matang dan siap dikeluarkan dari oven dan dibiarkan sampai dingin.

Proses selanjutnya yaitu, roti yang sudah dingin di keluarkan dari loyang dan siap dipotong potong sesuai ukuran yang sudah ditetapkan. Kemudian roti yang sudah dipotong potong diolesi margarin untuk selanjutnya ditaburi meses coklat dan juga keju parut.

Proses terakhir yaitu proses *packing*. Roti yang sudah ditaburi meses coklat dan keju parut selanjutnya dikemas menggunakan plastic klip yang sudah berlabel nama perusahaan dan siap dipasarkan kepada para pelanggan.

## **4.2 Pembahasan Hasil Penelitian**

### **4.2.1 Rincian Biaya Produksi**

#### **4.2.1.1 Biaya Bahan Baku Langsung**

Melalui data-data yang diperoleh dari wawancara dengan pemilik usaha, penjualan roti mencapai 18.200 pcs untuk bulan february 2022.. Hal tersebut seperti yang disampaikan oleh pemilik pada saat wawancara pada tanggal 19 Maret 2022 yaitu :

*“Biasanya sehari itu bisa produksi sampai 1500an roti mbak, apalagi kalau pas banyak orang hajatan, cuman ya sekarang kan keadaan gak memungkinkan ya mbak sempet pas pphk kemaren gak produksi sama sekali, tapi ya alhamdulillah sekarang mulai membaik apalagi bahan bahan juga pada naik, kemaren aja saya dapet laporan ternyata dipasaran itu sudah ada yang jual produknya persis kaya punya kita dan harganya itu lebih miring. Jadi ya permintaan agak menurun ini mbak, jadi bulan kemaren itu total ada 18.200 an pcs roti kita produksinya”*

**Tabel 4.6**  
**Hasil penjualan Roti *Home Industry* Berkah Bakery**  
**Februari 2022**

<b>Varian</b>	<b>Penjualan</b>	<b>Harga</b>	<b>Total</b>
Roti Keju	8900	Rp.4.500	Rp.40.050.000
Roti Coklat	9300	Rp.4.500	Rp.41.850.000
<b>Total</b>	<b>18.200</b>		<b>Rp. 81.900.000</b>

(Sumber : Hasil wawancara tanggal 19 Maret 2022 bersama Pemilik Bapak H.Nawir)

Dimana rincian harga bahan baku langsung yang dikeluarkan untuk produksi sebulan seperti tabel berikut ini :

**Tabel 4.7**  
**Daftar Biaya Bahan Baku Produksi Roti *Home Industry* Berkah Bakery**  
**Februari 2022**

<b>Nama Produk</b>	<b>Kebutuhan</b>	<b>Harga</b>
Tepung Terigu Bogasari Kunci Biru	650kg	Rp.5.590.000
Tepung Segitiga Biru	1.300kg	Rp.10.920.000
Gula Pasir Merek GMP Gula Kristal Putih	260kg	Rp.3.640.000
Ragi Merek SAF INSTANT GOLD	8kg	Rp.760.000
Telur Ayam	26 peti	Rp.12.090.000
Margarine Merek Gold Bullion	52 Dus	Rp.10.946.000
Susu Bubuk Merek NU Brand	260kg	Rp.6.097.000
Garam Merek Kapal	5kg	Rp.50.000
<b>Total</b>		<b>Rp.50.048.000</b>

(Sumber : Hasil wawancara tanggal 19 Maret 2022 bersama Pemilik Bapak H.Nawir)

Bahan baku yang dibutuhkan dalam memproduksi 1.500 pcs roti dalam sebulan adalah tepung terigu merek bogasari kunci biru membutuhkan 650 kg, pihak Berkah Bakery membeli kemasan sak berisi 25 kg dengan jumlah 26 sak. Satu sak berisi 25kg dihargai Rp.215.000 dari supplier dengan total harga Rp.5.590.000, Tepung segitiga biru 1.300kg pihak Berkah Bakery membeli dari supplier dengan kemasan 50 kgseharga Rp.420.000. Dalam sebulan

Berkah Bakery membutuhkan 26 sak kemasan 50kg dengan total harga Rp.10.920.000. Alasan kenapa pihak Berkah Bakery membeli tepung dengan kemasan 25kg dan 50kg karena ukuran tersebut untuk sekali produksi dan dalam sebulan dilakukan 26 kali produksi seperti pernyataan pemilik usaha pada saat wawancara berikut:

*“kalau untuk tepungnya mbak kita memang sengaja beli kemasan 25kg dan 50kg karna memang sekali produksi ukurannya segitu, terus disini kan sebulan itu 26 hari kerja 26 hari produksi gitu, kita belanjannya juga sebulan sekali biar gampang”*

Gula pasir merek GMP Gula Kristal Putih 260kg dengan harga Rp.3.640.000/kg nya dihargai Rp.14.000. Ragi merek SAF INSTANT GOLD 8kg dengan harga Rp.760.000. Telur ayam 26 peti untuk satu bulan, setiap kali produksi menggunakan 1 peti telur, 1 peti isi kurang lebih 15 kg dengan harga Rp.465.000 maka untuk 26 peti telur dihargai Rp.12.090.000 namun untuk telur tidak langsung beli banyak karna telur tidak bertahan lama.52 dus margarine merek Gold Bullion dengan harga Rp.10.946.000, Susu bubuk merek NU Brand 260kg dengan harga Rp.6.097.000. Garam merek Kapal 5 kg Rp.50.000.

#### 4.2.1.2 Biaya Tenaga Kerja Langsung

Dalam usaha ini total karyawan bagian produksi adalah 10 orang 5 orang untuk proses produksi dan 5 orang bagian packing. Gaji yang dikeluarkan perusahaan untuk setiap karyawan produksi sebesar Rp.1.500.000 per bulan.

Sedangkan untuk karyawan bagian packing sebesar Rp.800.000 per bulan. Hal ini sesuai dengan yang diungkapkan pemilik

*“Karyawan produksi kita satu orang perbulan Rp.1.500.000 mbak,kalau karyawan bagian packing itu sebulannya Rp.800.000. disini sebulan itu 26 hari kerja mbak”*

**Tabel 4.8**  
**Daftar Biaya Tenaga Kerja Langsung *Home Industry* Berkah Bakery**  
**Februari 2022**

<b>Tenaga Kerja</b>	<b>Jumlah</b>	<b>Gaji/bulan</b>	<b>Total Gaji</b>
Karyawan Produksi	5	Rp.1.500.000	Rp.7.500.000
Karyawan Packing	5	Rp.800.000	Rp.4.000.000
<b>Total Gaji Karyawan/bulan</b>		<b>Rp.11.500.000</b>	

(Sumber : Hasil wawancara tanggal 19 Maret 2022 bersama Pemilik Bapak H.Nawir)

#### 4.2.1.3 Biaya Overhead Pabrik

Biaya overhead pabrik yang dikeluarkan oleh Berkah Bakery untuk memproduksi roti sesuai dengan rincian berikut ini :

##### a. Biaya Bahan Penolong

Dalam proses produksi roti Berka Bakery bahan penolong yang diperlukan yaitu sebagai berikut :

**Tabel 4.9**  
**Daftar Biaya Bahan Penolong Produksi *Home Industry* Berkah Bakery**  
**Februari 2022**

No	Nama Bahan	Kebutuhan	Harga	Jumlah Harga
1	Keju Batang Merek Cheesy	8kg	Rp.125.000/Kg	Rp.1.000.000
2	Meses Coklat Merek Holland	10kg	Rp.46.000/Kg	Rp.460.000
3	Margarin OlesMerek	10kg	Rp.26.000/Kg	Rp.260.000
<b>Total</b>				<b>Rp.1.720.000</b>

(Sumber : Hasil wawancara tanggal 19 Maret 2022 bersama Pemilik Bapak H.Nawir)

b. Biaya Kemasan

Biaya kemasan yang digunakan oleh *Home Industry* Berkah Bakery adalah biaya untuk membeli Plastik OPP SEAL dan juga biaya stiker . Berikut ini untuk rincian biaya kemasan :

**Tabel 4.10**  
**Daftar Biaya Kemasan Produk *Home Industry* Berkah Bakery**  
**Februari 2022**

Nama Barang	Jumlah	Harga	Jumlah
Plastik OPP SEAL	182 pack	Rp.9.00	Rp.163.800
Stiker 7 x 5 cm	18.200pcs	Rp.3000/100pcs	Rp.546.000
<b>Total</b>			<b>Rp. 709.800</b>

(Sumber : Hasil wawancara tanggal 19 Maret 2022 bersama Pemilik Bapak H.Nawir)

c. Biaya Bahan Bakar (Gas Elpiji 12kg)

Bahan bakar tabung gas elpiji 12 kg biasanya digunakan untuk selama sebulan produksi. Pihak *Home Industry* menggunakan 3 tabung gas elpiji 12kg untuk sebulan produksi. Harga satu tabung gas 12kg refill Rp.160.000 dibeli dari toko kelontong yang dekat dengan lokasi produksi. Total biaya yang dikeluarkan untuk biaya bahan bakar selama sebulan sebesar Rp.480.000

d. Biaya Listrik

Biaya listrik yang dikeluarkan sebesar Rp.1.200.000/bulannya. Untuk air pihak Berkah Bakery menggunakan pompa air.

e. Biaya Penyusutan Peralatan

Selama melakukan proses produksi, peralatan juga dibutuhkan untuk menunjang proses produksi tersebut berjalan dengan baik. Berikut merupakan peralatan atau aset tetap yang dimiliki oleh *Home Industry* Berkah Bakery beserta harga perolehannya.

**Tabel 4.11**  
**Harga Perolehan Peralatan *Home Industry* Berkah Bakery**  
**Februari 2022**

<b>Peralatan</b>	<b>Harga/Unit</b>	<b>Unit</b>	<b>Harga Perolehan</b>
Mixer Spiral	Rp.2.000.000	4	Rp.8.000.000
Mesin Oven Gas Pemantik	Rp.5.200.000	3	Rp.15.600.000
Loyang	Rp.20.000	42	Rp.8.400.000
Pisau Pemotong	Rp.45.000	5	Rp.2.250.000
Meja Dough Stainless	Rp.2.399.000	2	Rp.4.798.000

Sumber: Data diolah (2022)

Pada saat memiliki peralatan maka perlu diperhitungkan pula untuk biaya penyusutannya sehingga unit usaha bisa mengetahui berapa nilai manfaat yang tersisa dari peralatan tersebut.

Kegiatan produksi dilakukan di tempat tinggal pemilik usaha, sehingga untuk biaya penyusutan bangunannya tidak disusutkan atau dibebankan pada biaya produksi roti. Berikut merupakan rincian dari biaya penyusutan peralatan pada *Home Industry* Berkah Bakery.

**Tabel 4.12**  
**Total Biaya Penyusutan Peralatan *Home Industry* Berkah Bakery**

<b>Peralatan</b>	<b>Estimasi Umur</b>	<b>Penyusutan Per Tahun</b>	<b>Penyusutan Per Bulan</b>
Mixer Spiral	5 tahun	Rp.1.600.000	Rp.133.333
Mesin Oven Gas Pemantik	10 tahun	Rp.1.560.000	Rp.130.000
Loyang	5 tahun	Rp.1.680.000	Rp.140.000
Pisau Pemotong	5 tahun	Rp.450.000	Rp.37.500
Meja Dough Stainless	7 tahun	Rp.685.428	Rp.57.119
<b>Total</b>		<b>Rp.497.952</b>	

Sumber:Data diolah (2022)

f. Biaya Angkut

Biaya angkut atau biaya pemasaran Roti Berkah Bakery untuk karyawan yang bertugas mendistribusikan produk jadi kepada konsumen adalah sebesar Rp.100.00 per hari. Sedangkan untuk uang bensin sebesar Rp.80.000 per hari. Total biaya angkut dalam sehari sebesar Rp.180.000. Maka dalam 26 hari kerja biaya total yang dikeluarkan sebesar Rp.4.680.000.Berdasarkan rincian biaya overhead pabrik di atas, tabel berikut ini merupakan jumlah total biaya overhead pabrik untuk bulan februari :

**Tabel 4.13**  
**Daftar Biaya Overhead Pabrik**  
**Februari 2022**

<b>Jenis Biaya</b>	<b>Jumlah</b>
Biaya Bahan Penolong	Rp. 1.720.000
Biaya Kemasan	Rp. 709.800
Biaya Bahan Bakar (Gas Elipiji 12 kg)	Rp. 480.000
Biaya Listrik	Rp. 1.200.000
Biaya Penyusutan Peralatan	Rp. 497.952
Biaya Angkut	Rp. 4.680.000
<b>Total</b>	<b>Rp. 9.287.752</b>

Sumber:Data diolah (2022)

#### 4.2.2 Perhitungan Biaya Produksi Menurut Perusahaan

Berdasarkan uraian biaya di atas, maka biaya yang dikeluarkan untuk memproduksi 18.200 pcs roti dalam sebulan adalah sebagai berikut:

**Tabel 4.14**  
**Biaya Produksi *Home Industry* Berkah Bakery Menurut Perusahaan**  
**Februari 2022**

<b>Jenis Biaya</b>	<b>Jumlah</b>
Biaya Bahan Baku Langsung	Rp. 50.048.000
Biaya Tenaga Kerja Langsung	Rp.11.500.000
Biaya Overhead Pabrik	Rp. 9.287.752
<b>Total</b>	<b>Rp. 70.835.752</b>

Sumber:Data diolah (2022)

Menurut teori umum, perhitungan yang digunakan oleh pengusaha tidak benar. Hal ini dikarenakan biaya pengiriman sebesar Rp.4.680.000 tidak dapat digunakan sebagai komponen perhitungan biaya overhead pabrik, tetapi merupakan komponen perhitungan laba rugi. Maka penulis menyarankan perbaikan yaitu pengurangan dari Rp.9.287.752 dikurangi Rp.4.680.000 hasilnya Rp.4.607.752 seperti tabel berikut :

**Tabel 4.15**  
**Perhitungan Biaya Produksi *Home Industry* Berkah Bakery Sesuai Teori**  
**Februari 2022**

<b>Jenis Biaya</b>	<b>Jumlah</b>
Biaya Bahan Baku Langsung	Rp. 50.048.000
Biaya Tenaga Kerja Langsung	Rp.11.500.000
Biaya Overhead Pabrik	Rp. 4.607.752
<b>Total</b>	<b>Rp.66.155.752</b>

Sumber:Data diolah (2022)

Setelah mengetahui total penjualan pada *Home Industry* Berkah Bakery pada bulan Februari 2022, maka penulis dapat menghitung laba atau rugi dari usaha tersebut dengan membuat laporan laba rugi. Laporan laba rugi adalah

bagian dari laporan keuangan perusahaan yang dihasilkan selama periode akuntansi yang menggambarkan elemen pendapatan dan pengeluaran perusahaan untuk menghasilkan laba. Laporan laba rugi di bawah ini merupakan olahan data dari penulis berdasarkan perolehan data dari wawancara kepada informan dan pencatatan biaya yang dibuat oleh pemilik usaha secara sederhana.

Pemilik usaha tidak memiliki pencatatan laporan keuangan untuk usahanya, sehingga pemilik hanya memperkirakan biaya dan perolehan penjualannya. Oleh karena itu, perlu dilakukan pencatatan laporan keuangan, untuk mengetahui secara detail berapa penjualan, biaya, dan laba yang didapatkan oleh pemilik usaha. Berikut merupakan rincian dari laporan laba rugi *Home Industry Berkah Bakery* pada bulan Februari 2022 :

**Tabel 4.16**  
**Laporan Laba Rugi Sebelum Target Costing**  
**Februari 2022**

<b>Home Industry Berkah Bakery</b>	
<b>Laporan Laba Rugi</b>	
<b>Februari 2022</b>	
<b>Penjualan</b>	<b>Rp. 81.900.000</b>
<b>Dikurangi:</b>	
Harga Pokok Produksi	Rp.66.155.752
<b>Laba Kotor</b>	<b>Rp. 15.744.248</b>
<b>Dikurangi :</b>	
Biaya Angkut	Rp. 4.680.000
<b>Laba Bersih</b>	<b>Rp. 11.064.248</b>

Sumber: Data diolah (2022)

Berdasarkan perhitungan laba rugi tersebut Home Industry ini menghasilkan laba bersih sebesar Rp.11.064.248 dari hasil tersebut dapat diketahui bahwa laba yang telah terealisasi oleh usaha ini sebesar 14% dari total penjualan 18.200 pcs roti. Keadaan produksi dan keuangan usaha sudah mulai membaik berdasarkan jumlah produksi yang kini sudah mencapai normal setelah mencapai krisis keuangan akibat pandemi *Covid-19*. Keadaan tersebut mengakibatkan pemilik usaha tidak bisa menutupi biaya-biaya yang diperlukan ketika berproduksi sehingga pemilik usaha terpaksa menggunakan dana pribadinya. Selain itu, unit usaha mengalami penurunan jumlah produksi karena bahan baku yang harganya terus naik bahkan pemberhentian produksi. Oleh karena itu, pemilik usaha berharap memperoleh peningkatan laba agar dapat memulihkan kondisi ekonominya akibat pandemi lalu. Hal tersebut berdasarkan pernyataan pemilik pada saat wawancara pada tanggal 19 Maret 2022:

*“ kalau laba tidak menentu ya mbak, apalagi kemaren abis kena pandemi kan. Kita aja dari bulan oktober sampai desember itu stop total produksi, karena saya sekeluarga kena covid-19 terus ada karyawan juga yang kena, selain itu ya bahan bahan pada naik mbak jadi ya stop sementara. Baru mulai lagi bulan Januari kemaren. Untuk penjualan ya sudah mulai membaik dibanding yang awal awal pandemi itu, sebelum pandemi itu kita nerima orderan dari Kantor Kabupaten juga mbak, cuman ya sekarang kami belum dihubungi lagi. Saya sendiri sih berharapnya dapat meningkatkan labanya ya mbak buat pemulihan yang kemaren tapi ya memang agak sulit ya ”*

Oleh karena itu, penulis merekomendasikan untuk melakukan implementasi metode *target costing* sebagai realokasi biaya operasional agar dapat memperoleh peningkatan laba seperti yang diharapkan oleh pemilik usaha.

### 4.2.3 Penerapan Metode Target Costing

Berdasarkan beberapa penelitian terdahulu dapat diketahui bahwa metode target costing bisa digunakan sebagai penentu harga jual yang terfokus pada pengurangan biaya produksi. Pada bagian ini peneliti akan menganalisa bagaimana langkah-langkah implementasi metode target costing yang dapat diterapkan pada Home Industry Berkah Bakery.

Langkah-langkah untuk menerapkan metode target costing adalah sebagai berikut :

1. Menentukan harga jual yang kompetitif di pasar
2. Menentukan target laba usaha yang diharapkan
3. Menetapkan target biaya atau target costing
4. Melakukan rekayasa nilai dengan cara pengurangan biaya produksi untuk menghasilkan target costing yang diinginkan

#### 4.2.3.1 Analisis harga

Analisa harga pasar dilakukan untuk mengetahui daya saing yang dimiliki oleh *Home Industry Berkah Bakery*. *Home Industry* selama ini menjual produknya dengan harga Rp.4.500 dan perusahaan memiliki dua pesaing utama yaitu Fajar Bakery dan Bunda Bakery, hal tersebut sesuai dengan pernyataan pemilik pada saat wawancara tanggal 19 Maret 2022 :

*“kalo kompetitor saya amati itu ada dua mbak, ada Fajar Bakery sama Bunda Bakery, mereka produknya itu beragam cuman baru bikin produk yang bentuknya secara fisik itu sama persis seperti punya kita, bahkan dari kemasan packingnya juga sama tapi dari segi ukuran ada perbedaan sedikit mbak”*

Berikut ini perbandingan harga produk roti yang ditawarkan oleh kompetitor Home Industry Berkah Bakery

**Tabel 4.17**  
**Harga Produk Roti Kompetitor Home Industry Berkah Bakery**

Nama Kompetitor	Harga Roti
Fajar Bakery	Rp.6000
Bunda Bakery	Rp.3000

(Sumber : Hasil wawancara tanggal 19 Maret 2022 bersama Pemilik Bapak H.Nawir)

Dari tabel tersebut dapat dilihat bahwa harga yang ditawarkan oleh kompetitor Home Industry Berkah Bakery menawarkan harga yang berbeda. Dengan penjualan produk roti milik Home Industry Berkah Bakery seharga Rp.5000 maka harga roti Fajar Bakery sedikit lebih mahal dan juga produk roti milik Bunda Bakery. Namun harga produk roti milik Bunda Bakery lebih murah dari Home Industry Berkah Bakery.

Dari segi kualitas roti peneliti melakukan pengamatan secara langsung dan membeli produk dua pesaing Berkah Bakery yaitu Fajar Bakery dan Bunda Bakery, dari segi roti yang diproduksi oleh Fajar Bakery memiliki tekstur yang lebih agak lembut dari pada tekstur yang dimiliki oleh roti buatan Berkah Bakery dengan rasa coklat yang tidak terlalu manis, kemudian untuk tekstur roti buatan Bunda Bakery cenderung lebih berserat dengan rasa coklat yang terlalu manis.

Jadi dari hasil pengamatan dua kompetitor tersebut, konsumen menginginkan produk dengan kualitas yang bagus namun dengan harga yang ekonomis. Dengan demikian pihak Home Industry Berkah Bakery akan

dihadapkan oleh dua pilihan yaitu tetap mempertahankan harga tersebut dengan kualitas yang baik atau menurunkan harga produk roti dengan mengubah kualitas produk.

#### 4.2.3.2 Menetapkan Target Laba

Dari hasil laba rugi yang sudah di hitung sebelumnya, pemilik menginginkan laba bisa naik setidaknya 2% dari yang sebelumnya 14% menjadi 16% dari penjualan produk roti tersebut, seperti yang diungkapkan pemilik pada saat wawancara pada tanggal 19 Maret 2022 :

*“kalau sudah dihitung dan ternyata cuma 14%, ya saya minta dibantu mungkin bisa labanya naik setidaknya 2% lah mbak, cuman saya tidak bisa berharap lebih juga ya karena memang keadaan lagi begini”*

Oleh karena itu, penulis mengusulkan metode *target costing* sebagai alternatif bagi perusahaan dalam menghitung biaya operasionalnya. Pemilik usaha mengakui masih sulit untuk mencapai biaya yang direncanakan karena kurangnya pertimbangan manajemen dan biaya produksi. Di sisi lain, banyaknya pesaing di pasar dapat menyulitkan Pak Haji Nawir sebagai pemilik bisnis dalam mencapai target laba yang diharapkan.

#### 4.2.3.3 Menetapkan Target Biaya

Setelah dapat menentukan harga jual yang kompetitif dan target laba yang diharapkan oleh unit usaha, tahap berikutnya yaitu menetapkan target biaya. Penetapan target biaya dapat diketahui dengan menghitung selisih antara harga jual yang telah ditetapkan dengan laba yang diinginkan.

Berikut merupakan rumus untuk menetapkan target biaya :

$$\text{Target Biaya} = \text{Harga Jual} - \text{Laba yang Diinginkan}$$

Apabila formula tersebut diimplementasikan pada Home Industry Berkah Bakery, maka :

$$\text{Target Biaya} = \text{Harga Jual} - \text{Laba yang Diinginkan}$$

$$\text{Target Biaya} = \text{Rp.81.900.00} - (16\% \times \text{Rp.81.900.000})$$

$$\text{Target Biaya} = \text{Rp.68.796.000}$$

Berdasarkan perhitungan diatas, maka target biaya yang harus dikeluarkan oleh Home Industry Berkah Bakery agar sesuai dengan target laba yang diharapkan yaitu maksimal sebesar Rp.68.796.000

#### 4.2.3.4 Melakukan Rekayasa Nilai

Pada tahap *value engineering* atau rekayasa nilai ini, penulis akan melakukan efisiensi ataupun penghematan biaya agar dapat memenuhi target costing yang sesuai dengan laba yang sudah ditargetkan oleh pemilik usaha roti Berkah Bakery ini. Maka dari itu penulis memberi alternatif yang dapat digunakan sebagai acuan untuk menerapkan penghematan biaya.

Berdasarkan penjelasan di atas maka biaya produksi mengalami perubahan untuk menghasilkan 18.200 bungkus roti. Berikut ini merupakan beberapa hal yang dilakukan :

## 1. Bahan Baku Langsung

### a. Tepung Terigu

Pihak Home Industry membeli tepung dari supplier dengan kuantitas 25kg sebanyak 26 kemasan dengan harga Rp.215.000/25kg. Maka total yang harus dibayar untuk 650kg tepung yaitu sebesar Rp.5.590.000.

Penulis memberikan alternatif untuk membeli tepung merek bogasari kunci biru dengan kuantitas 50kg agar lebih hemat. Jika untuk produksi selama satu bulan membutuhkan 650kg tepung, maka dengan membeli tepung dengan kuantitas 50kg akan membutuhkan 13 kemasan saja. Harga yang ditawarkan dari supplier yang sama untuk tepung merek bogasari kunci biru dengan kuantitas 50kg yaitu sebesar Rp.398.000. Maka jumlah yang harus dibayarkan untuk 650kg yaitu sebesar Rp.5.174.000

### b. Telur

Bahan baku lain yang digunakan untuk membuat roti adalah telur, Pihak Berkah Bakery sendiri membeli telur dari supplier yang sama dengan tempat pembelian tepung. Namun sesuai dengan pernyataan salah satu karyawan pada saat wawancara bahwa harga telur di supplier tersebut terkenal agak lebih mahal dibandingkan dengan yang lain. Sesuai dengan hasil wawancara dengan karyawan bagian produksi Bapak Habib pada tanggal 25 Maret 2022 :

*“telur itu belinya sama mbak dari supplier juga, tapi sejak saat pandemi ini harga di supplier agak lebih mahal dibanding yang*

*lain satu peti dari sana sudah 465.000 ribu mbak, rada bingung juga mbak ini”*

Sesuai dengan pernyataan salah satu karyawan tersebut, maka penulis memberikan alternatif cara yaitu dengan membeli telur dari peternak langsung yang lokasinya tidak begitu jauh dari home industry. Dengan membeli langsung dari peternak pastinya akan mendapat harga yang jauh lebih murah. Setelah mencari dan mendapatkan info tentang peternak ayam petelur yang tidak jauh dari lokasi home industry, ternyata peternak tersebut bernama Bapak Arif. Satu peti telur dari Bapak Arif dihargai Rp.410.000 . Sesuai kebutuhan produksi yaitu 26 peti telur, maka pihak perusahaan harus membayar Rp.10.660.000.

Berdasarkan beberapa uraian diatas, berikut ini perbandingan daftar biaya bahan baku langsung sebelum dan setelah dilakukan rekayasa nilai :

**Tabel 4.18**  
**Daftar Biaya Bahan Baku Langsung Berkah Bakery Setelah Rekayasa Nilai**  
**Februari 2022**

<b>Nama Produk</b>	<b>Kebutuhan</b>	<b>Harga</b>
Tepung Terigu Bogasari Kunci Biru	650kg	Rp.5.174.000
Tepung Segitiga Biru	1.300kg	Rp.10.920.000
Gula Pasir Merek GMP Gula Kristal Putih	260kg	Rp.3.640.000
Ragi Merek SAF INSTANT GOLD	8kg	Rp.760.000
Telur Ayam	26 Peti	Rp.10.660.000
Margarine Merek Gold Bullion	52 Dus	Rp.10.946.000
Susu Bubuk Merek NU Brand	260kg	Rp.6.097.000

<b>Nama Produk</b>	<b>Kebutuhan</b>	<b>Harga</b>
Garam Merek Kapal	5kg	Rp.50.000
<b>Total Rp.48.247.000</b>		

Sumber:Data diolah (2022)

Berdasarkan tabel diatas, setelah dilakukan rekayasa nilai, total biaya bahan baku mengalami penurunan sebesar Rp.1.801.000 yang sebelumnya total biaya bahan baku sebesar Rp.50.048.000 menjadi Rp.48.247.000

## 2. Biaya Overhead pabrik

### a. Biaya Kemasan

Untuk stiker yang dipakai Home Industry Berkah Bakery yaitu ukuran 7cm x 5cm dengan harga Rp.3.000/100pcs. Dalam satu *bulan Home Industry Berkah Bakery* ini memerlukan 18.200pcs stiker, jadi biaya yang dikeluarkan untuk membeli stiker adalah Rp.546.000 per bulannya.

Penulis memberikan alternatif agar desain stiker disusun ulang dengan ukuran stiker menjadi 5cm x 4cm dengan harga Rp.1950/100pcs. Penulis merekomendasikan hal tersebut karena dengan merubah ukuran stiker maka dapat menghemat sedikit biaya untuk stiker namun tulisan di stiker pun masih tetap bisa dibaca dengan jelas. Sehingga untuk 18.200pcs stiker *Home Industry Berkah Bakery* ini mengeluarkan biaya sebesar Rp.354.900. Berikut data biaya kemasan setelah dilakukan rekayasa nilai :

**Tabel 4.19**  
**Daftar Biaya Kemasan Setelah Rekayasa Nilai**  
**Februari 2022**

<b>Nama Barang</b>	<b>Jumlah</b>	<b>Harga</b>	<b>Jumlah</b>
Plastik OPP SEAL	182 Pack	Rp.9.00	Rp.163.800
Stiker 5 X 4 Cm	18.200pcs	Rp.1950/100pcs	Rp.354.900
<b>Total</b>			<b>Rp. 518.700</b>

Sumber:Data diolah (2022)

Berdasarkan tabel diatas,setelah dilakukan rekayasa nilai, biaya kemasan mengalami penurunan sebesar Rp.191.100 , yang sebelumnya Rp. 709.800 menjadi Rp. 518.700 .

b. Biaya Bahan Bakar

Dalam menjalankan proses produksi, salah satu bahan penolong yang digunakan oleh Home Industry Berkah Bakery adalah Gas Elpiji 12kg. Sesuai dengan pernyataan pemilik pada saat wawancara bahwa gas elpiji ini dibeli dari toko kelontong atau bisa disebut toko pengecer yang ada di dekat lokasi produksi dengan harga Rp.160.000 untuk satu tabung, sedangkan untuk kebutuhan produksi Home Industry Berkah Bakery membutuhkan 3 tabung gas elpiji. Maka untuk sekali produksi biaya yang harus dikeluarkan oleh pemilik adalah Rp.480.000. Sesuai dengan hasil wawancara dengan pemilik pada tanggal 19 Maret 2022 :

*“gas elpijinya kita beli di toko depan itu mbak, sekarang harganya Rp.160.000 ribu mbak”*

Karena pihak Home Industry Berkah Bakery masih membeli gas elpiji dari toko pengecer, maka penulis menyarankan untuk membeli gas elpiji dari toko agen gas yang terletak tidak jauh dari lokasi

produksidan pihak agen bersedia mengantar sampai lokasi produksi. Dengan cara alternatif tersebut pihak Berkah Bakery bisa menghemat pengeluaran untuk biaya bahan bakar. Dari toko agen Gas elpiji dengan berat 12kg dihargai Rp.140.000 per tabung, jika dalam sebulan produksi Berkah Bakery membutuhkan 3 biji gas elpiji, maka biaya yang harus dikeluarkan yaitu Rp.420.000

**Tabel 4.20**  
**Daftar Biaya Overhead Pabrik Setelah Rekayasa Nilai**  
**Februari 2022**

<b>Jenis Biaya</b>	<b>Jumlah</b>
Biaya Bahan Penolong	Rp. 1.720.000
Biaya Kemasan	Rp. 518.700
Biaya Bahan Bakar (Gas Elipiji 12 kg)	Rp. 420.000
Biaya Listrik	Rp. 1.200.000
Biaya Penyusutan Peralatan	Rp. 497.952
Biaya Angkut	Rp. 4.680.000
<b>Total</b>	<b>Rp. 9.036.652</b>

Sumber:Data diolah (2022)

Setelah dilakukan rakyasa nilai, jumlah biaya overhead pabrik mengalami penurunan sebesar Rp. 251.100 yang sebelumnya sebesar Rp. 9.287.752 menjadiRp. 9.036.652. Sehingga jika pihak Home Industry menggunakan saran yang diberikan penulis maka untuk biaya produksi juga akan mengalami perubahan seperti berikut ini :

**Tabel 4.21**  
**Biaya Produksi Roti Berkah Bakery Setelah Rekayasa Nilai**  
**Februari 2022**

<b>Jenis Biaya</b>	<b>Jumlah</b>
Biaya Bahan Baku Langsung	Rp.48.247.000
Biaya Tenaga Kerja Langsung	Rp.11.500.000
Biaya Overhead Pabrik	Rp. 4.356.652
<b>Total</b>	<b>Rp. 64.103.652</b>

Sumber:Data diolah (2022)

Berdasarkan tabel mengenai biaya produksi setelah dilakukan rekayasa nilai, maka pihak Home Industry mengeluarkan biaya produksi sebesar Rp.64.103.652 untuk menghasilkan 18.200 roti. Jumlah ini mempunyai selisih sebesar Rp.2.052.100 dimana sebelum diterapkan metode target costing biaya produksi mencapai Rp.66.155.752 Berikut ini tabel perbedaan biaya produksi metode tradisional dengan biaya produksi metode target costing :

**Tabel 4.22**  
**Perbedaan Biaya Produksi Metode Tradisional dan Metode Target Costing**  
**Februari 2022**

Biaya	Metode		Selisih
	Tradisional	Target Costing	
BBB	Rp. 50.048.000	Rp.48.247.000	
BTKL	Rp.11.500.000	Rp.11.500.000	
BOP	Rp. 4.607.752	Rp. 4.356.652	
<b>Jumlah</b>	<b>Rp.66.155.752</b>	<b>Rp. 64.103.652</b>	<b>Rp.2.052.100</b>

Sumber:Data diolah (2022)

Berdasarkan tabel diatas, terbukti bahwa dengan menggunakan metode target costing pihak *Home Industry* lebih bisa menghemat biaya produksi. Selisish tersebut nantinya juga akan mempengaruhi pada laporan laba rugi yang diperoleh oleh pihak *Home Industry* Berkah Bakery.

Berikut ini merupakan perbandingan penyajian laporan laba rugi sebelum dan sesudah melakukan metode *target costing* :

**Tabel 4.23**  
**Perbandingan Laporan Laba Rugi Sebelum dan Sesudah Target Costing**

<b>Home Industry Berkah Bakery</b>		
<b>Laporan Laba Rugi</b>		
<b>Februari 2022</b>		
	<b>Sebelum</b>	<b>Sesudah</b>
<b>Penjualan</b>	<b>Rp. 81.900.000</b>	<b>Rp. 81.900.000</b>
<b>Dikurangi:</b>		
Harga Pokok Produksi	Rp.66.155.752	Rp. 64.103.652
<b>Laba Kotor Atas Penjualan</b>	<b>Rp. 15.744.248</b>	<b>Rp.17.796.348</b>
<b>Dikurangi :</b>		
Biaya Angkut	Rp. 4.680.000	Rp.4.680.000
<b>Laba Bersih</b>	<b>Rp. 11.064.248</b>	<b>Rp.13.116.348</b>
<b>Presentase Laba</b>	<b>14%</b>	<b>16%</b>

Sumber:Data diolah (2022)

Setelah dilakukan rekayasa nilai (value engineering) berdasarkan tabel diatas, menerapkan metode target costing dapat menjadi pilihan mengingat laba yang diperoleh melampaui laba yang sebelumnya ditargetkan. Pihak Home Industry Berkah Bakery bisa merencanakan ulang untuk biaya yang dikeluarkan. Dari mulai memilih biaya produksi yang dapat meminimalisir pengeluaran biaya sampai dengan menggunakan beberapa alternatif biaya produksi yang lebih rendah tanpa merusak atau menurunkan kualitas produk. Sehingga pemilik usaha bisa menerapkan target costing sebagai metode untuk meningkatkan laba perusahaan.

Apabila pihak Home Industry menerapkan target costing berdasarkan uraian yang telah dipaparkan diatas, akan dapat menghemat biayaproduksi sebesar Rp.2.052.100 untuk memproduksi 18.200 roti. Yang mana sebelum menerapkan target costing pemilik usaha membutuhkan biaya produksi sebesar Rp.66.155.752 dimana setelah diterapkannya metode target costing biaya produksi mengalami penurunan menjadi Rp.64.103.652. Melalui penerapan metode *target costing* pemilik *Home Industry Berkah Bakery* juga akan memperoleh laba yang ditargetkan yang awalnya sebesar 14% menjadi 16%.

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **5.1 Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa metode *target costing* dapat diterapkan pada *Home Industry* Berkah Bakery melalui proses rekayasa nilai. Rekayasa nilai dilakukan dengan efisiensi biaya bahan baku langsung yaitu mengganti kuantitas pembelian tepung terigu dari kemasan 25kg menjadi kemasan 50kg, pembelian telur dari peternak langsung dengan harga yang lebih murah. Rekayasa nilai juga dilakukan untuk efisiensi biaya pada biaya overhead pabrik yaitu biaya bahan bakar berupa gas elpiji 12kg yang dibeli dari toko agen yang lebih murah dan juga efisiensi pada biaya kemasan dengan mengganti ukuran stiker yang dipakai dari yang semula menggunakan ukuran 7x5cm penulis menyarankan mendesain ulang dengan ukuran 5x4cm.

Pengaruh penerapan metode *target costing* sangat efektif dan keuntungan yang diinginkan tercapai. Pihak *Home Industry* sendiri menargetkan laba naik setidaknya 2% . Setelah menerapkan metode *target costing* melalui rekayasa nilai (*value engineering*) *Home Industry* Berkah Bakery dapat mencapai laba yang ditargetkan yaitu sebesar 16%. *Home Industry* dapat menghemat biaya produksi sebesar Rp.2.052.100 untuk memproduksi 18.200 roti per bulannya. Setelah dilakukan perbandingan, biaya produksi yang dibutuhkan sebelum menerapkan *target costing* yaitu sebesar Rp.66.155.752 sedangkan jumlah biaya produksi menggunakan metode *target costing* yaitu sebesar Rp.64.103.652.

## 5.2 Saran

Berdasarkan hasil pembahasan dan kesimpulan yang telah diuraikan diatas maka penulis memberikan saran kepada pihak Home Industry Berkah Bakery untuk menerapkan metode target costing sebagai salah satu upaya untuk meningkatkan pendapatan laba. Dengan menerapkan target costing pihak Home Industry dapat melakukan penghematan dan efisiensi biaya dalam proses produksi melalui rekayasa nilai. Selain itu, sebaiknya suatu unit usaha memiliki catatan rinci mengenai pendapatan dan pengeluaran serta menyusun laporan keuangan untuk mengendalikan biaya operasional usaha, sehingga dapat diketahui secara spesifik keuntungan dan kerugian perusahaan. Penulis juga menyarankan agar pihak Home Industry Berkah Bakery membuka toko *online* di beberapa *market place* seperti shopee ataupun tokopedia agar permintaan produk lebih meningkat di era pandemi dan era digital seperti sekarang.

Saran untuk penelitian selanjutnya yaitu disarankan target costing dapat diterapkan pada objek bisnis lain dan tidak terfokuskan pada unit usaha yang berada pada bidang kuliner, tetapi pada bidang lain seperti pada bidang meubel yang memproduksi kusen pada penelitian Febriana, dkk.(2016) dan bidang fashion terdapat pada penelitian Rukni Juwita, dkk. (2017) atau mengubah penerapan metode target costing dengan variabel yang berbeda ataupun serupa.

## DAFTAR PUSTAKA

Al-Qur'an Al-Karim dan Terjemahan

Bustami, bastian dan Nurlela.(2013).*Akuntansi Biaya*. Yogyakarta: Graha Ilmu.

Caroline, T. C., & Wokas, H. R. (2016). Analisis Penerapan Target Costing dan Activity-Based Costing Sebagai Alat Bantu Manajemen Dalam Pengendalian Biaya Produksi Pada UD.Bogor Bakery. *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi*, 4(1).

Dinda, B. M. A., Yulinartati, Y., & Maharani, A. (2021). Analisis Penerapan Target Costing dalam Upaya Pengendalian Biaya Produksi pada CV Multi Bangunan. *Jurnal Penelitian dan Pengembangan Sains dan Humanior*, 5(2),220-228.

<https://diskopum.blitarkab.go.id/> , diakses pada tanggal 6 maret 2022

<https://www.bps.go.id/publication/2019/03/05/66912048b475b142057f40be/analisis-hasil-se2016-lanjutan-potensi-peningkatan-kinerja-usaha-mikro-kecil.html> , Diakses pada tanggal 23 Desember 2021

Juwita, R., & Satria, M. R. (2017). Penerapan target costing dalam upaya efisiensi biaya produksi untuk peningkatan laba produk. *Jurnal Kajian Akuntansi*, 1(2).

Kholidah, A. D. (2017). *Analisis penetapan harga jual berbasis target costing dalam pengembangan produk pada PT Duta Palladium Development Gresik* (Doctoral dissertation, Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim

Kotler, Philip dan Keller, Kelvin Lane.(2009). *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Penerbit Erlangga.

L.M. Samryn. (2012). *Pengantar Akuntansi Mudah Membuat Jurnal Dengan Pendekatan Siklus Transaksi*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada

Longdong, F. M. (2016). Penerapan Target Costing dalam perencanaan biaya produksi pada CV. Sinar Mandiri. *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi*, 4(1).

Miles, M.B, Huberman, A.M, & Saldana, J. (2014). *Qualitative Data Analysis, A Methods Sourcebook, Edition 3*. USA: Sage Publications. Terjemahan Tjetjep Rohindi Rohidi, UI-Press.

Mulyadi, (2010). *Akuntansi Biaya*. Yogyakarta:Aditya Media.

- Mulyadi. (2016). *Akuntansi Biaya Edisi 5*. Yogyakarta: Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN.
- Oktaviantri, A. M. (2019). *Analisis target costing sebagai upaya peningkatan laba usaha untuk produksi gethuk pisang: Studi pada home industry gethuk pisang Sari Madu Kediri* (Doctoral dissertation, Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim).
- Palulun, Y., Luhsasi, D. I., & Sitorus, D. S. (2021). Analysis of Readiness to Use Target Costing Method in Production Cost Efficiency Efforts at Risha Bakery. *Budapest International Research and Critics Institute-Journal (BIRCI-Journal)*, 6385-6395.
- Ramadhani, Azharan, dan Novita Novita. (2021). "Target Costing sebagai Upaya Meningkatkan Keunggulan Bersaing UMKM melalui Kemitraan Marketplace." Prosiding BIEMA (Business Management, Economic, and Accounting National Seminar). Vol. 2.
- Rudianto, (2013). *Akuntansi Manajemen: Informasi untuk pengambilan Keputusan Manajemen*. Jakarta: PT. Gramedia.
- Salman, Kautsar R., Farid, Mochammad. (2016). *Akuntansi Manajemen: Alat Pengukuran dan Pengambilan Keputusan Manajerial*. Jakarta: PT Indeks.
- Sugiyono. (2017). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, R & D*. Bandung: CV Alfabeta.
- Susilo, P. K. A. (2017). *Analisis Penentuan Harga Pokok Produksi Berdasarkan Metode Biaya Genkakaizen Melalui Target Costing Pada Pt Nichindo Manado Suisan* (Doctoral dissertation, Politeknik Negeri Manado).
- Syahrizal, (2004). *Penerapana Rekayasa Nilai (Value Engineering) pada Pembangunan Gedung Kantor Pt.Asuransi Jasa Indonesia di Kota Pematang Siantar*. Jurnal Universitas Sumatera.
- Tambunan, H. B., & Pusung, R. J. (2021). Analisis Penerapan Target Costing Dalam Upaya Penghematan Biaya Produksi Pada Umkm Trendy Fried Chicken Di Kota Manado. *Jurnal Emba: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, 9(3), 1335-1341.
- Yanto, M. (2018). Penerapan Target Costing Dan Activity Based Costing Dalam Pengendalian Biaya Produksi. *Profita*, 1(001), 16-25.

## LAMPIRAN

### Lampiran 1 . *Draft Wawancara*

#### ***DARFT WAWANCARA***

Peneliti melakukan wawancara pada tanggal 5 Januari 2022 pada pukul 10.00 WIB di lokasi *Home Industry* Berkah Bakery yang bertempat di Desa Semanding, Kecamatan Kanigoro, Kabupaten Blitar. Awalnya, peneliti melakukan observasi pada unit usaha tersebut untuk mengamati proses produksi dan aktivitas lainnya yang dijalankan. Setelah itu, peneliti melakukan wawancara kepada pemilik *Home Industry* Berkah Bakery yaitu Bapak Haji Nawir.

Narasumber 1 : Bapak Haji Nawir , pemilik *Home Industry* Berkah Bakery

1. Kapan dan bagaimana pak usaha ini bisa berdiri?

Jawab : “Di tahun 2010, dulu awalnya cuman hobi aja mbak karena kebetula saya dan ibu dulu hobi baking, terus ya dari keluarga malah yang bilang kenapa gak coba dijual aja gitu, karna memang dulu belum banyak ya pedagang roti macam ini. Awal jualan dulu ya malah cuman disini sini aja lingkup pemasarannya, kadang kalo ada yang order kita bikinkan, berjalannya waktu roti kita banyak dikenal ya mungkin dari mulut kemulut ya. Di tahun 2012 itu kita mulai ada yang bantu-bantu awalnya sekitar 3 orang aja, peralatannya pun juga belum seperti sekarang, untuk pemasarannya kita coba juga keluar daerah, seperti Kediri dan sekitarnya, ya Alhamdulillah bertahan sampai sekarang”

2. Kalau untuk bahan baku produksi dibeli dari mana saja ya pak?

Jawab : “Kita semua bahannya beli dari supplier ada di dekat pasar templek, yang toko bahan-bahan kue besar itu mbak, baru berapa tahun ini

kok saya ambil disitu, dulu-dulu belanja sendiri ke pasar besar di malang, cuman ya saya pikir lagi kok capek dijalan, jadi ya ambil disini aja”

3. Ada berapa macam produk yang ditawarkan pak?

Jawab : “Dari awal kita hanya produksi roti kita ini variannya hanya coklat dan keju saja memang mbak, dulu sempet coba bikin baru kaya roti kacang, terus sempet bikin roti boy versi ekonomisnya juga cuman ya nggak jalan, yang laku ya tetep produk kita yang awal. Jadi ya sampai sekarang yang kita produksi tetep produk kita dari awal”

4. Sampai sekarang ini ada berapa karyawan pak?

Jawab : “Alhamdulillah sekarang ada 10 orang mbak, ya itung-itung juga buat bantu masyarakat sini ya mbak,

5. Untuk sistem penggajiannya kalau boleh tau seperti apa ya pak?

Jawab : “penggajiannya kita perbulan mbak, yang bantu produksi itu sebulan Rp.1.500.000 ada 5 orang , kalau yang bantu packing satu bulannya Rp.800.000 adda 5 orang juga”

6. Sehari biasanya bisa produksi berapa roti?

Jawab : “kalau dulu sebelum ada pandemi sehari bisa sampe 1.200 an pcsroti mbak, karena kita orderan dari kantor kantor sipil juga, kalo sekarang ya cuman 500-800 an pcs aja mbak, tergantungdaripermintaan toko toko nya”

7. Rata- rata laba sehari yang diperoleh berapa ya pak?

Jawab : “waduh kalau laba tidak menentu ya mbak, apalagi situasinya seperti ini abis pandemi kan ini aja baru mulai lagi, terus harga harga bahan itu selalu naik turun gitu mbak”

8. Lalu selama pandemi kemaren itu penjualan bagaimana ya pak?

Jawab : “wah ya jelas turun mbak, toko toko yang biasa kita isi juga banyak yang tutup, terutama toko seperti pusat leh-oleh ya kan memang pphm jadi ya gak ada orang wisata, gak ada orang mudik. Kita aja dari bulan oktober sampai desember itu stop total produksi, karena saya sekeluarga kena covid-19 terus ada karyawan juga yang kena, selain itu ya bahan bahan pada naik mbak jadi ya stop sementara. Baru mulai lagi bulan Januari kemaren. Untuk penjualan ya sudah mulai membaik dibanding yang awal awal pandemi itu, sebelum pandemi itu kita terima orderan dari Kantor Kabupaten juga mbak, cuman ya sekarang kami belum dihubungi lagi.”

9. Selama menjalankan usaha ini apakah terdapat kompetitor terhadap produk Berkah Bakery ini pak?

Jawab : “ada ya mbak baru-baru ini, kalo kompetitor saya amati itu ada dua mbak, ada Fajar Bakery sama Bunda Bakery, mereka produknya itu beragam cuman baru bikin produk yang bentuknya secara fisik itu sama persis seperti punya kita, bahkan dari kemasan packingnya juga sama tapi dari segi ukuran ada perbedaan sedikit mbak”

10. Sudah melakukan pencatatan keuangan ya pak?

Jawab : “waduh kalau itu belum ya mbak, saya itu cuman nyimpenin struk pembelian aja kalo abis belanja, itupun kadang habis belanja kadangada yang nyelip kadang ada yang hilang gak tau kemana gitu, catatan saya hanya alakadarnya aja mbak, seperti gaji karyawan, biaya listrik. Ya belum ada kalau laporan keuangannya secara khusus, saya sendiri belum bisa ya”

11. Kalau untuk pengiriman produk ke toko tokonya bagaimana pak?

Jawab : “ada satu orang yang bantu mbak buat kirim-kirim, biasanya sehari buat bensin itu sekitar Rp.80.000 untuk upahnya sendiri sehari ya Rp.100.000 karena ya lumayan banyak dan memang jaraknya juga lumayan mbak, kadang kalau saya senggang juga ikut kirim kirim”

12. Lalu untuk biaya listrik disini bagaimana pak?

Jawab : “karena ini masih usaha rumahan biaya listrik nya masih jadi satu dengan rumah ya mbak rata-rata sih satu bulannya itu Rp.1.200.000 karena memang buat mixer apa segala macam terus lampunya juga besar-besar, lampu itu selalu nyala kalau pas produksi mbak jadi ya besar juga biaya nya”

Kemudian Peneliti melakukan wawancara kepada pegawai yang bekerja di Home Industry Berkah Bakery pada tanggal 22 Januari pukul 09.000. Peneliti melakukan wawancara kepada 2 narasumber yaitu nara sumber yang pertama Bapak Habib selaku pegawai bagian produksi, kemudian narasumber ke dua yaitu Ibu Siti karyawan yang membantu bagian oles dan packing.

Narasumber 2 : Bapak Habib karyawan bagian produksi

1. Sudah berapa lama kerja disini pak?

Jawab : “ wah saya sudah orang lama mbak, pertamakali pak haji nyari orang buat bantu-bantu ya saya ini sama dua orang lagi cuman sudah tidak disini”

2. Kalau dibagian produksi sendiri apa saja yang dikerjakan pak?

Jawab : “banyak ya mba, mulai dari nyampur bahan di mixer, oven adonan yang sudah siap, potong-potong roti ya kita saling bantu saja”

3. Lalu untuk gaji bagian produksi berapa ya pak?

Jawab : “kalau di bagian produksi itu kan memang kita dari jam kerja sampai tugas yang dikerjakan pun beda ya sama bagian packing jadi ya lebih banyak Rp.1.500.000 sebulannya kita ada 26 hari kerja. Kalau bagian produksi berangkat jam 5 pagi mbak pulang siang”

Narasumber 3 : Ibu Siti, Karyawan bagian *packing*

1. Sudah bekerja disini berapa lama bu?

Jawab : “saya disini sudah 3 tahun mbak, kebetulan rumah saya nggak jauh dari sini”

2. Kalau di bagian *packing* ini apasaja yang dikerjakan bu?

Jawab : “ kalau rotinya sudah dipotong-potong dibagian ini yang pertama dioles dulu pake margarin oles terus dikasih meses coklat atau keju parut baru dikemas ke plastiknya”

3. Untuk jam kerjanya sama dengan orang produksi bu?

Jawab : “tidak sama ya mbak, kalau bagian ibu ini biasanya berangkat jam 7 atau jam 8 karena kan nunggu rotinya mateng dulu”

4. Lalu untuk upahnya juga beda ya bu?

Jawab : “beda mbak, kalau bagiannya ibu ini Rp.800.000 perbulannya”

## Lampiran 2. Dokumentasi

### DOKUMENTASI



Foto pemilik *Home Industry* Berkah Bakery



Suasana Produksi *Home Industry* Berkah Bakery



Proses pemotongan roti yang sudah matang



Proses *Packing*



Produk siap di distribusikan



Foto bersama pemilik *Home Industry* Berkah Bakery

### **Lampiran 3. Biodata Peneliti**

#### **BIODATA PENELITI**

Nama Lengkap : Anggun Syah Putri

Tempat, tanggal lahir : Blitar, 27 Desember 2022

Alamat : Jl.Proyek Wlingi Raya, Desa Tumpang, Kecamatan Talun,  
Kabupaten Blitar

E-mail : [anggunsyahputri12@gmail.com](mailto:anggunsyahputri12@gmail.com)

#### **Pendidikan Formal**

2005 - 2006 : TK Dharma Wanita 1

2006 – 2012 : SD Negeri Tumpang 03

2012 – 2015 : SMP Negeri 1 Talun

2015 – 2018 : SMA Negeri 1 Kademangan

2018 – 2022 : UIN Maulana Malik Ibrahim Malang Jurusan Akuntansi

#### **Pendidikan Non-Formal**

2008 – 2017 : Madrasah Diniyah Mathla'ul Ulum

2016 – 2018 : Bimbingan Belajar Ganesha Operation

2018 – 2019 : Program Khusus Perkuliahan Bahasa Arab UIN Malang

2019 – 2020 : Program Khusus Perkuliahan Bahasa Inggris UIN Malang

#### **Riwayat Organisasi**

- Anggota OSIS SMP Negeri 1 Talun tahun 2013-2014

#### **Aktivitas dan Pelatihan**

- Peserta Kegiatan Orientasi Pengenalan Budaya Akademik dan Kemahasiswaan Fakultas Ekonomi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang Tahun 2018
- Peserta Kegiatan Accounting Gathering Jurusan Akuntansi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang Tahun 2018
- Peserta Pelatihan Zahir UIN Maulana Malik Ibrahim Malang Tahun 2021

- Peserta Pelatihan MYOB UIN Maulana Malik Ibrahim Malang Tahun 2021

## Lampiran 4. Bukti Konsultasi

### BUKTI KONSULTASI

#### Lampiran 4. Bukti Konsultasi

#### BUKTI KONSULTASI

Nama : Anggun Syah Putri  
NIM/Jurusan : 18520064/Akuntansi  
Pembimbing : Ibu Hj. Meldona., SE., MM., Ak., CA.  
Judul Skripsi : PENERAPAN *TARGET COSTING* DALAM UPAYA  
PENINGKATAN LABA PERUSAHAAN PADA MASA  
PANDEMI COVID-19  
(Studi Pada *Home Industry* Berkah Bakery Kabupaten  
Blitar)

No	Tanggal	Materi Konsultasi	Tanda Tangan Pembimbing
1	30/10/2021	Pengajuan <i>Outline</i>	1. 
2	10/01/2022	Revisi Bab 1	2. 
3	20/01/2022	Revisi Bab 1-3	3. 
4	24/02/2022	ACC Proposal & Daftar Sempro	4. 
5	28/02/2022	Seminar Proposal	5. 
6	15/03/2022	Revisi Bab 4,5	6. 
7	28/05/2022	ACC Bab 4,5	7. 
8	15/06/2022	ACC Skripsi & Daftar Ujian	8. 
9.	27/06/2022	Sidang Skripsi	9. 

Malang, 29 Juni 2022

Mengetahui:

Ketua Jurusan,



Yuniarti Hidayah Suyoso Putra, SE., M.Bus., Ak. CA., Ph.D  
NIP : 197606172008012020