

**PENERAPAN TARGET COSTING SEBAGAI SOLUSI
MEMINIMALISIR BIAYA PRODUKSI DAN
MENINGKATKAN LABA PADA HOME INDUSTRY KERIPIK
SINGKONG AZUMI LUMAJANG**

SKRIPSI



Oleh

**DEVI ANTIKA SARI
NIM: 18520033**

**JURUSAN AKUNTANSI FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN)
MAULANA MALIK IBRAHIM MALANG
2022**

**PENERAPAN TARGET COSTING SEBAGAI SOLUSI
MEMINIMALISIR BIAYA PRODUKSI DAN
MENINGKATKAN LABA PADA HOME INDUSTRY KERIPIK
SINGKONG AZUMI LUMAJANG**

SKRIPSI

Diajukan Kepada:
Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang
untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan dalam Memperoleh
Gelar Sarjana Ekonomi (S.Akun)



Oleh

**DEVI ANTIKA SARI
NIM: 18520033**

**JURUSAN AKUNTANSI FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN)
MAULANA MALIK IBRAHIM MALANG
2022**

LEMBAR PERSETUJUAN

**PENERAPAN TARGET COSTING SEBAGAI SOLUSI
MEMINIMALISIR BIAYA PRODUKSI DAN MENINGKATKAN
LABA PADA HOME INDUSTRY KERIPIK SINGKONG AZUMI
LUMAJANG**

SKRIPSI

Oleh

DEVI ANTIKA SARI

NIM : 18520033

Telah Disetujui Pada Tanggal 9 September 2022

Dosen Pembimbing,



Ditya Permatasari, M.S.A., Ak

NIP. 19870920201802012183

LEMBAR PENGESAHAN**PENERAPAN TARGET COSTING SEBAGAI SOLUSI
MEMINIMALISIR BIAYA PRODUKSI DAN MENINGKATKAN
LABA PADA HOME INDUSTRY KERIPIK SINGKONG AZUMI
LUMAJANG****SKRIPSI**

Oleh

DEVI ANTIKA SARI

NIM : 18520033

Telah Dipertahankan di Depan Dewan Penguji
Dan Dinyatakan Diterima Sebagai Salah Satu Persyaratan
Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Akuntansi (S.Akun)
Pada 16 September 2022

Susunan Dewan Penguji:

1 Penguji I

Isnan Murdiansyah, M.S.A

NIP : 198607212019031008

2 Penguji II

Fatmawati Zahroh, M.S.A

198602282019032010

3 Penguji III

Ditya Permatasari, M.S.A., Ak

19870920201802012183

Tanda Tangan



Disahkan Oleh:

Ketua Program Studi,

**Yuniarti Hidayah Suyoso Putra, SE., M.Bus., Ak. CA., Ph.D**

NIP. 197606172008012020

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Devi Antika Sari
NIM : 18520033
Fakultas/ Jurusan : Ekonomi/ Akuntansi

Menyatakan bahwa “**Skripsi**” yang saya buat untuk memenuhi persyaratan kelulusan pada Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri Malang dengan Judul:

PENERAPAN TARGET COSTING SEBAGAI SOLUSI MEMINIMALISIR BIAYA PRODUKSI DAN MENINGKATKAN LABA PADA HOME INDUSTRY KERIPIK SINGKONG AZUMI LUMAJANG adalah karya sendiri, bukan “**duplikasi**” dari karya orang lain.

Selanjutnya apabila di kemudian hari ada “**klaim**” dari pihak lain, bukan menjadi 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, 20 Juni 2022

Hormat saya,



Devi Antika Sari
18520033

HALAMAN PERSEMBAHAN

Alhamdulillah segala puji syukur kami panjatkan kepada Allah SWT yang mana telah memberikan rahmat serta taufiq nya sehingga tugas akhir skripsi ini dapat terselesaikan. Sholawat serta salam tidak lupa kami haturkan kepada Nabi Muhammad SAW yang telah membimbing hamba dari alam kebodohan menuju alam yang penuh dengan ilmu pengetahuan. Penulis persembahkan tulisan ini untuk:

Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang, Fakultas Ekonomi, dan Jurusan Akuntansi, Sebagai tempat saya menuntut ilmu Akuntansi. Dan Ibu Ditya Permatasari selaku dosen pembimbing yang telah membimbing proses penyelesaian skripsi ini.

Ayahanda Imam Syafi'i dan Ibunda Juana sebagai orang tua saya yang selalu mendukung dan mendoakan saya.

Adik saya yang selalu memberikan semangat agar saya tidak mudah menyerah.

Sahabat dan teman-teman saya yang telah memberikan semangat dan dukungan agar kita bisa maju bersama-sama untuk meraih cita-cita.

MOTTO

Selagi kamu jujur jangan pernah takut, percayalah kepada
dirimu (Me)

Jika kau anggap dirimu bunga, maka dirimu adalah taman
bunga

Jika ka anggap dirimu semak berduri maka kau hanyalah
bahan bakar berapian (Me)

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur kehadirat Allah SWT, atas rahmat dan hidayah-Nya sehingga dapat terselesaikan penelitian ini dengan judul **“Penerapan Target Costing Sebagai Solusi Meminimalisir Biaya Produksi dan Meningkatkan Laba Pada Home Industry Keripik Singkong Azumi Lumajang ”**.

Shalawat serta Salam semoga tetap tercurahkan kepada Nabi Muhammad SAW, yang telah membimbing kita dari zaman kegelapan menuju zaman yang terang dan penuh kebaikan, yakni Din al-Islam.

Penulis menyadari bahwa dalam menyusun tugas akhir skripsi ini tidak akan berhasil dengan baik tanpa adanya bimbingan dan sumbangan pemikiran dari berbagai pihak. Penulis ingin menyampaikan terima kasih yang tak terhingga kepada:

1. Bapak Prof. Dr. M. Zainuddin, MA. selaku Rektor Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang.
2. Bapak Dr. Misbahul Munir, Lc., M.El., 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 Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang.
4. Ibu Ditya Permatasari, M .SA., Ak selaku Dosen Pembimbing Skripsi saya yang telah memberikan ilmu, saran, bimbingan, keiklasan dan kesabaran kepada saya selama proses penyusunan skripsi ini.
5. Bapak dan Ibu Dosen Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang.
6. Ibu, bapak, Adik dan seluruh keluarga yang senantiasa memberikan doa dan dukungan kepada saya.
7. Teman-teman seperjuangan yang selalu mendukung memberikan semangat dan doa dalam proses pembuatan skripsi ini.

8. Dan terima kasih kepada seluruh pihak yang tidak bisa saya sebutkan satu persatu atas doa dan bantuannya hingga skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik. Dengan segala kerendahan hati penulis menyadari bahwa penulisan skripsi ini masih jauh dari kata sempurna. Oleh karena itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang baik demi kesempurnaan penulisan ini. Penulis berharap semoga karya yang sederhana ini dapat bermanfaat dengan baik bagi semua pihak. Amin ya Robbal ‘Alamin...

Malang, 1 Juli 2022

Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL DEPAN	
HALAMAN JUDUL	I
LEMBAR PERSETUJUAN	Error! Bookmark not defined.
LEMBAR PENGESAHAN	Error! Bookmark not defined.
SURAT PERNYATAAN	I
HALAMAN PERSEMBAHAN	V
MOTTO	VI
KATA PENGANTAR	VII
DAFTAR ISI	IX
DAFTAR TABEL	XI
DAFTAR GAMBAR	XII
DAFTAR LAMPIRAN	XIII
ABSTRAK	XIV
ABSTRACT	XV
مستخلص البحث	XVI
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	5
1.3 Tujuan Penelitian	5
1.4 Manfaat Penelitian	5
1.4.1 Manfaat Praktis	5
BAB II KAJIAN PUSTAKA	7
2.1 Hasil- hasil Penelitian Terdahulu	7
2.2 Kajian Teoritis.....	9
2.2.1 Biaya	9
2.2.1.1 Pengertian Biaya.....	9
2.2.1.2 Klasifikasi biaya	10
2.2.2 Laba	13
2.2.3 Penetapan Harga Jual.....	13
2.2.4 Rekayasa Nilai	14
2.2.5 <i>Target Costing</i>	14
2.2.6 <i>Target Costing</i> dalam perspektif Islam.....	16
2.3 Kerangka Berpikir	18
BAB III METODE PENELITIAN	20
3.1 Jenis dan Pendekatan penelitian	20
3.2 Lokasi Penelitian	21
3.3 Subyek Penelitian.....	21
3.4 Data dan Jenis Data	22
3.5 Teknik Pengumpulan Data	22
3.6 Analisis Data	24
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	26
4.1 Gambaran Umum Perusahaan	26
4.1.1 Sejarah Perusahaan	26

4.1.2 Produk <i>Home Industry</i> Azumi	28
4.1.3 Ruang Lingkup Pemasaran Keripik Singkong Azumi.....	28
4.1.4 Bahan Baku Langsung	29
4.1.5 Tenaga Kerja.....	29
4.1.6 Biaya <i>Overhead</i> Pabrik.....	30
4.1.7 Proses Produksi Keripik Singkong Azumi	32
4.2 Pembahasan Hasil Penelitian	35
4.2.1 Rincian Biaya Produksi dan laba Keripik Singkong Azumi sebelum menggunakan metode <i>target costing</i>	35
4.2.1.1 Biaya Bahan Baku Langsung	35
4.2.1.2 Biaya Tenaga Kerja Langsung	35
4.2.1.3 Biaya <i>Overhead</i> Pabrik	36
4.2.1.4 Perhitungan Biaya Produksi Keripik Singkong Azumi dengan metode Tradisional	38
4.2.2 Penerapan <i>Target Costing</i> pada Produksi Keripik Singkong Azumi	41
4.2.2.1 Analisis Harga Pasar	42
4.2.2.2 Menentukan Targer Laba	43
4.2.2.3 Menentukan Target Biaya (<i>Target Costing</i>)	43
4.2.2.4 Melakukan Rekayasa Nilai.....	44
4.2.3 Rincian Biaya Produksi dan laba Keripik Singkong Azumi setelah menggunakan metode <i>target costing</i>	45
4.2.4 Perbandingan Biaya Produksi dan Laba Sebelum dan Setelah Menggunakan Metode Target Costing	49
BAB V PENUTUP	52
5.1 Kesimpulan	52
5.2 Saran.....	52
DAFTAR PUSTAKA	54
LAMPIRAN - LAMPIRAN	56

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Hasil- hasil Penelitian Terdahulu	7
Tabel 4.1 Daftar Harga Keripik Singkong Azumi	28
Tabel 4.2 Daftar Pekerja <i>Home Industry</i> Azumi.....	30
Tabel 4.3 Daftar Bahan Penolong Keripik Singkong Azumi.....	31
Tabel 4.4 Daftar Bahan Kemasan Keripik Singkong Azumi.....	32
Tabel 4.5 Daftar Biaya Tenaga Kerja Langsung per hari	35
Tabel 4.6 Daftar bahan penolong per hari.....	36
Tabel 4.7 Daftar Biaya Kemasan per hari.....	37
Tabel 4.8 Daftar Biaya <i>Overhead Pabrik</i> per hari	38
Tabel 4.9 Biaya Produksi Keripik Singkong Azumi menggunakan Metode Perhitungan Tradisional	38
Tabel 4.10 Biaya Produksi Keripik Singkong Azumi menggunakan Metode Perhitungan Tradisional yang Sesuai dengan Teori.....	39
Tabel 4.11 Laporan Laba Rugi Sebelum menggunakan <i>Target Costing</i>	40
Tabel 4.12 Perbandingan harga keripik singkong pesaing dengan keripik singkong <i>Home Industry</i> Azumi	42
Tabel 4.13 Daftar Bahan Penolong per hari Setelah Dilakukan Rekayasa Nilai ...	46
Tabel 4.14 Daftar Biaya Kemasan per hari Setelah Dilakukan Rekayasa Nilai	46
Tabel 4.15 Daftar Biaya <i>Overhead Pabrik</i> per hari setelah rekayasa nilai	47
Tabel 4.16 Biaya Produksi Keripik Singkong Azumi Setelah.....	47
Dilakukan Rekayasa Nilai.....	47
Tabel 4.17 Laporan Laba Rugi <i>Home Industry</i> Azumi. Setelah menggunakan <i>Target Costing</i>	48
Tabel 4.18 Selisih Biaya Produksi Metode Target Costing dan Tradisional	49
Tabel 4.19 Perbandingan Laporan Laba Rugi Sebelum dan Setelah Menggunakan <i>Target Costing</i>	50

DAFTAR GAMBAR

Gambar 4.1 Proses Produksi Keripik Singkong Azumi.....	34
--	----

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Biodata Penulis	57
Lampiran 2. Bukti Konsultasi	59
Lampiran 3. Wawancara	60
Lampiran 4. Dokumentasi	66

ABSTRAK

Sari, Devi Antika, 2022. SKRIPSI. “Penerapan Target Costing Sebagai Solusi Meminimalisir Biaya Produksi dan Meningkatkan Laba Pada Home Industry Keripik Singkong Azumi Lumajang”

Pembimbing : Ditya Permatasari, M .SA., Ak

Kata Kunci : *target costing*, biaya produksi, rekayasa nilai, laba

Persaingan dalam manufaktur yang semakin ketat membuat para pengusaha berlomba- lomba mencari strategi dalam bersaing. Strategi yang dilakukan agar produk yang dihasilkan dapat bersaing dipasaran dan dapat meningkatkan laba perusahaan. Biaya sebagai salah satu faktor yang mempengaruhi laba perlu diperhatikan dalam penelitian ini. *Target costing* merupakan salah satu metode yang dapat digunakan dalam perencanaan biaya. Penelitian ini bertujuan untuk menerapkan *target costing* pada *Home Industry* Azumi agar dapat mengefisienkan biaya produksi dan mampu meningkatkan laba. Dalam penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif melalui pendekatan deskriptif. Penelitian ini menggunakan data berupa data primer dan data sekunder. Pengumpulan data dilakukan melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi. Objek penelitian ini dilakukan pada *Home Industry* Keripik Singkong Azumi Lumajang. Dalam proses *target costing* diperlukan analisis pasar terlebih dahulu agar dapat mengetahui kondisi pasar lalu menetapkan harga jual produk kemudian menetapkan target laba dan dilakukan rekayasa nilai sehingga dapat mengurangi biaya produksi dan laba akan meningkat. Hasil analisis pada penelitian ini menunjukkan bahwa metode *target costing* memiliki dampak positif terhadap *Home Industry* Keripik Singkong Azumi Lumajang.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa metode *target costing* jika diterapkan pada *Home Industry* Keripik Singkong Azumi Lumajang dapat menghemat biaya sebesar Rp. 147.700, dimana ketika menggunakan metode tradisional memerlukan biaya produksi sebesar Rp. 6.361.000, sedangkan menggunakan metode *target costing* memerlukan biaya sebesar Rp. 6.213.300. dan meningkatkan laba sebesar 2% yang semula Rp. 714.50 jika dipresentasikan sebesar 10%, setelah menggunakan metode *target costing* menjadi Rp. 862.200 jika dipresentasikan sebesar 12%. Metode *target costing* sangat penting dilakukan pada *Home Industry* Azumi untuk pengendalian biaya produksi dan tercapainya laba sesuai dengan yang diharapkan.

ABSTRACT

Sari, Devi Antika, 2022. Thesis. “Application of Target Costing as a Solution to Minimize Production Costs and Increase Profits in Home Industry of Cassava Chips Azumi Lumajang”

Advisor : Ditya Permatasari, M.SA., Ak

Keywords : *Target Costing, Production Costs, Value Engineering, Profits*

Competition in manufacturing is getting tougher, making entrepreneurs vying for strategies to compete. The strategy is carried out so that the products can compete in the market and can increase company profits. Cost, as one of the factors that affect profit needs to be considered in this study. Target costing is one method that can be used in cost planning. This study aims to apply target costing to Azumi Home Industry in order to streamline production costs and increase profits. This study using qualitative research methods with a descriptive approach. The research uses primary data and secondary data. Data was collected through interviews, observation, and documentation. The object of this research is the Home Industry of Cassava Chips Azumi Lumajang. In the target costing process, a market analysis is needed for the first step in order to know the market conditions and next step is set the selling price of the product then set a profit target and do value engineering so that it can reduce production costs and profits will increase. The results of the analysis indicate that the target costing method has a positive impact on the Home Industry of Cassava Chips Azumi Lumajang.

The results of this study is the target costing method applied to the Home Industry of Cassava Chips Azumi Lumajang, it could save costs of IDR 147,700, where when using the traditional method requires a production cost of IDR 6,361,000, while using the target costing method requires a cost of IDR 6,213,300. and increase profit by 2% which was originally IDR 714.50 or 10%, after that, it's becomes IDR 862,200 or 12%. The target costing method is very important for Azumi Home Industry to control production costs and achieve profit as expected.

مستخلص البحث

ساري، ديفي أنتيكا. ٢٠٢٢. البحث العلمي. "تطبيق التكلفة المستهدفة كحل لتقليل تكاليف الإنتاج وزيادة الأرباح في الصناعة المنزلية رقائق الكسافا أزومي بلوماجانج".

المشرفة : ديتيا بيرماتاساري، الماجستير

الكلمات الأساسية : التكلفة المستهدفة، تكلفة الإنتاج، هندسة القيمة، الربح

المنافسة في التصنيع تزداد صعوبة، مما يجعل رواد الأعمال يتنافسون على استراتيجيات للمنافسة. يتم تنفيذ الاستراتيجية حتى يتمكن المنتج من المنافسة في السوق وزيادة أرباح الشركة. التكلفة كأحد العوامل التي تؤثر على الربح يجب أن تؤخذ في الاعتبار في هذه الدراسة. التكلفة المستهدفة هي إحدى الطرق التي يمكن استخدامها في تخطيط التكلفة. تهدف هذه الدراسة إلى تطبيق التكلفة المستهدفة على الصناعة المنزلية أزومي من أجل تبسيط تكاليف الإنتاج وزيادة الأرباح. في هذه الدراسة تم استخدام طرق البحث النوعي من خلال المنهج الوصفي. تستخدم هذه الدراسة بيانات تتكون من بيانات أولية وبيانات ثانوية. تم جمع البيانات من خلال المقابلات والملاحظة والتوثيق. الهدف من هذا البحث هو صناعة شرائح الكسافا المنزلية أزومي بلوماجانج. في عملية تحديد التكلفة المستهدفة، يلزم أولاً تحليل السوق لمعرفة ظروف السوق ثم تحديد سعر بيع المنتج ثم تحديد هدف الربح والقيام بهندسة القيمة حتى تتمكن من تقليل تكاليف الإنتاج وزيادة الأرباح. تظهر نتائج التحليل أن طريقة حساب التكلفة المستهدفة لها تأثير إيجابي على الصناعة المنزلية رقائق الكسافا أزومي بلوماجانج.

تظهر نتائج هذه الدراسة إلى أن طريقة حساب التكلفة المستهدفة إذا تم تطبيقها على صناعة المنزلية رقائق الكسافا أزومي بلوماجانج يمكن أن توفر تكاليف ١٤٧،٧٠٠ روبية، حيث يتطلب استخدام الطريقة التقليدية تكلفة ٦،٣٦١،٠٠٠ روبية بينما يتطلب استخدام طريقة التكلفة المستهدفة تكلفة ٦،٢١٣،٣٠٠ روبية. وزيادة الأرباح بنسبة ٢٪ والتي كانت في الأصل ٧١٤،٥٠٠ روبية وإذا تم تقديمه بنسبة ١٠٪، بعد استخدام طريقة التكلفة المستهدفة يصبح ٨٦٢،٢٠٠ روبية إذا تم تقديمها

بنسبة ١٢٪. تعتبر طريقة تحديد التكلفة المستهدفة مهمة جدًا للصناعة المنزلية رقائق الكسافا أزمي
لل B تحكم في تكاليف الإنتاج وتحقيق الربح كما هو متوقع

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

UMKM semakin hari mengalami penurunan permintaan dan peningkatan harga bahan baku yang mengakibatkan laba semakin menurun, sehingga banyak para pengusaha yang gulung tikar dalam menghadapi kondisi seperti ini. Saat ini sebanyak 56,8% UMKM berada dalam kondisi buruk, dan yang berada dalam kondisi baik hanya 14,1 %. Hanya 3,8% UMKM yang mengalami peningkatan, sedangkan 63,9% UMKM mengalami penurunan lebih dari 30% omzet. Kondisi tersebut terjadi akibat pandemi covid-19 (katadata Insight Center, 2020). Terdapat beberapa sektor yang mengalami penurunan penjualan yang mengakibatkan terjadinya penurunan laba, yaitu akomodasi dan makan minum, perdagangan dan transportasi, dan sektor industry, perdagangan, dan pengolahan. Sekitar 49,4 persen UMK masih beroperasi dan 5 persen pelaku UMK yang berhenti beroperasi (Badan Pusat Statistik, 2020).

Biaya produksi sebagai salah satu faktor yang dapat mempengaruhi laba perlu diperhatikan dalam persaingan bisnis (Anugerah et al., 2017). Biaya produksi dikeluarkan untuk menghasilkan suatu barang. Didalam perusahaan manufaktur, perhitungan biaya harus diperhitungkan secara rinci agar dapat diketahui seberapa besar laba yang diperoleh. Tidak adanya informasi terkait biaya membuat manajemen tidak bisa mengetahui ukuran ekonomis dari masukan

yang telah dikorbankan, sehingga kesulitan dalam menentukan kisaran laba dan harga jual produk (Mulyadi, 2005). Menentukan harga jual produk disesuaikan dengan para pesaing agar produk yang dihasilkan dapat bersaing dipasaran, jika harga jual produk terlalu tinggi dari pasaran dapat mengakibatkan minat konsumen menurun sehingga tidak dapat memperoleh pendapatan atau laba yang sesuai dengan yang diharapkan (Rudianto, 2013). Hal ini membuat para pengusaha mencari solusi agar memperoleh laba yang tinggi dan tetap menjaga kepercayaan konsumen. Kepercayaan konsumen sangat penting bagi kelangsungan bisnis tersebut. Untuk memperoleh kepercayaan dari konsumen dengan cara menghasilkan produk yang berkualitas dan mampu menjual produk dengan harga yang lebih rendah atau sama dengan para pesaingnya, diperlukan strategi yang tepat untuk memenangkan persaingan bisnis dengan cara menyiasati, mengurangi harga yang tidak terlalu diperlukan didalam proses produksi sehingga laba yang diperoleh semakin besar. Salah satu metode perhitungan biaya yang dapat digunakan oleh manajemen perusahaan adalah *target costing* (Rudianto, 2013).

Target costing merupakan suatu metode didalam menentukan biaya produksi agar sesuai dengan yang telah ditargetkan dan memperoleh laba maksimal (Rudianto, 2013). Tujuan dari penerapan metode *target costing* untuk merencanakan biaya dan pengurangan biaya pada saat tahap manufaktur. Dengan adanya metode *target costing* diharapkan dapat lebih mengefektifkan biaya produksi dan produk dapat bersaing dipasaran. metode *target costing* dapat digunakan oleh semua perusahaan yang memiliki tujuan untuk meminimalisir,

meningkatkan laba, mengurangi pemborosan, dan tujuan lainnya (Rudianto, 2013).

Penelitian- penelitian terdahulu terkait *target costing* menunjukkan bahwa *target costing* dapat digunakan untuk meminimalisir biaya produksi dan mampu meningkatkan laba. Penelitian Dinda et al (2021) menyatakan bahwa *target costing* merupakan alternatif yang baik untuk menurunkan dan menekan biaya produksi perusahaan sehingga memiliki dampak positif terhadap laba perusahaan. Affiqah & Fuadi (2019) menyatakan bahwa laba UMKM Dendeng Sapi Aceh mengalami peningkatan sesudah menggunakan *target costing*. Ayu et al (2022) menyatakan bahwa *target costing* dapat digunakan sebagai alat pengendalian biaya produksi.

Metode *target costing* belum pernah dilakukan pada *Home Industry* Azumi Lumajang. Penelitian ini dirasa penting dilakukan dikarenakan *Home Industry* Azumi memiliki omset yang besar dan memiliki banyak karyawan, selain itu jangkauan pendistribusian produknya bukan hanya disekitar tempat usaha saja bahkan sampai keluar kota, akan tetapi *Home Industry* Azumi masih menggunakan metode tradisional dalam perhitungan biaya produksi yaitu penentuan terhadap harga jual produk sesuai biaya yang telah dikeluarkan, dan terjadi beberapa permasalahan pada *Home Industry* Azumi. *Home Industry* Azumi merupakan salah satu *Home Industry* yang memproduksi keripik yang ada di kabupaten Lumajang. Lebih tepatnya terletak di Dusun krajan, Rt:01 Rw:07, Desa Randuagung, Kec. Randuagung, Kab. Lumajang, Provinsi Jawa Timur. Industri Rumahan ini dikelola oleh Bapak Abdul Aziz. Sebagaimana yang disampaikan oleh Bapak Aziz selaku pengelola usaha “*permasalahannya penjualan menurun sekitar 70%, dan kayak*

minyak, singkong, tales biasanya naik, banyak pesaing. Sehingga terjadi pengurangan karyawan”. Permasalahan yang dihadapi seperti kenaikan bahan baku, penurunan laba penjualan yang diakibatkan oleh banyaknya jumlah pesaing dan akibat pandemi *covid-19*. Hal tersebut membuat *Home Industry Azumi* memperoleh laba yang kurang maksimal. Hal tersebut sangat merugikan pemilik usaha beserta karyawannya, sehingga perlu dilakukan metode dalam perhitungan biaya produksi agar memperoleh laba sesuai dengan yang diharapkan. Menurut Ibu Umi selaku manajer keuangan sekaligus istri dari pemilik *Home Industry Azumi* “laba bersih itu sekitar 10%”.Laba bersih yang diperoleh sebesar 10% dari penjualan sehingga laba yang diperoleh kurang maksimal karena penjualan menurun. Menurut bu ninuk yang merupakan salah satu karyawan yang bekerja pada *Home Industry Azumi* “ *mungkin gara- gara penjualan menurun, terus bahan-bahan naik itu ya, jadi gak ada kenaikan gaji mulai covid itu, gak ada bonus-bonusan*”. Selain pengurangan karyawan, manajer perusahaan juga meniadakan bonus akhir tahun. Metode target costing sangat penting dilakukan pada *Home Industry Azumi Lumajang* agar perusahaan dapat menurunkan biaya produksi dan laba meningkat sehingga perusahaan tetap bisa mempertahankan *Home Industry Azumi*. Oleh karena itu, penulis ingin melakukan penelitian dengan judul **“Penerapan Target Costing Sebagai Solusi Meminimalisir Biaya Produksi dan Meningkatkan Laba Pada Home Industry Keripik Singkong Azumi Lumajang**”.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dijelaskan diatas, maka penulis merumuskan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana penerapan *target costing* untuk meminimalisir biaya produksi pada *Home Industry* keripik singkong Azumi Lumajang?
2. Bagaimana penerapan *target costing* untuk meningkatkan laba pada *Home Industry* keripik singkong Azumi Lumajang?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah diatas, tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui dan mendeskripsikan penerapan *target costing* untuk meminimalisir biaya produksi pada *Home Industry* keripik singkong Azumi Lumajang.
2. Untuk mengetahui dan mendeskripsikan penerapan *target costing* untuk meningkatkan laba pada *Home Industry* keripik singkong Azumi Lumajang.

1.4 Manfaat Penelitian

1.4.1 Manfaat Praktis

1. Bagi perusahaan

Sebagai bahan perbaikan dan sumbangan pemikiran dalam memperhitungkan kembali biaya- biaya produksi yang harus dikeluarkan pada *Home Industry* Azumi Lumajang agar dapat meminimalisir biaya produksi dan meningkatkan laba.

2. Bagi pihak lain

Sebagai penambah wawasan, pengetahuan dan sumber informasi bagi pihak yang berkepentingan.

3. Bagi Penulis

Sebagai penerapan ilmu yang sudah diperoleh selama proses perkuliahan, sebagai pembelajaran dan pelatihan dalam memulai penelitian, sebagai tambahan pengetahuan dan memperluas wawasan.

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

2.1 Hasil- hasil Penelitian Terdahulu

Penelitian terkait *target costing* ini telah dilakukan oleh beberapa peneliti. Penelitian terdahulu digunakan sebagai acuan dan keterbaruan dari penelitian ini agar penulis memperoleh informasi yang dibutuhkan. Berikut ini merupakan hasil penelitian sebelumnya:

Tabel 2.1 Hasil- hasil Penelitian Terdahulu

No	Nama, Tahun, Judul Penelitian	Fokus Penelitian	Metode / Analisis Data	Hasil Penelitian
1.	Malue (2013) Analisis Penerapan <i>Target Costing</i> Sebagai Sistem Pengendalian Biaya Produksi Pada PT. Celebes Mina Pratama	<i>Target Costing</i> , Biaya Produksi	Kualitatif	<i>Target costing</i> pada PT. Celebes Mina Pratama dapat digunakan untuk efisiensi biaya dan dapat menghemat biaya sebesar Rp. 3.750.348.339.
2.	Gerungan (2013) Pendekatan Target Costing sebagai Alat Penilaian Efisiensi Produksi pada PT. Tropica Cocoprime	<i>Target Costing</i> , Efisiensi Produksi	kuantitatif	Penerapan target costing pada PT. Tropica Cocoprime dapat menghemat biaya.

3.	(Johan & Muanas (2018) Penerapan Target Costing dalam Upaya Pengurangan Biaya Produksi untuk Peningkatan Laba Kotor	<i>Target Costing</i> , Biaya Produksi, Laba	Kualitatif	Metode <i>target costing</i> lebih efisien diterapkan pada PT. Mercedes-Benz dari pada menggunakan metode standar.
4.	Anugerah, Mas'ud dan Wahyuni, (2017) Penerapan <i>Target Costing</i> dalam Pengelolaan Biaya Produksi Untuk Optimalisasi Laba	<i>Target Costing</i> , Biaya Produksi, Laba	Kualitatif	Target laba dapat tercapai sebesar 25% dari satu unit produk dan dapat menghemat biaya produksi sebesar 5% sampai 10%.
5.	Febriana (2016) Penerapan <i>Target Costing</i> dalam Perencanaan Biaya Produksi Pada CV. Sinar Mandiri	<i>Target Costing</i> , Biaya Produksi	Kualitatif	Metode <i>Target Costing</i> Pada CV. Sinar Mandiri dapat meningkatkan laba sebesar 30% bahkan sampai 35%.
6.	Affiqah & Fuadi (2019) Penerapan Metode <i>Target Costing</i> dalam Perencanaan Biaya Produksi Untuk Optimalisasi Laba UMKM Dendeng Sapi Aceh di Banda Aceh	<i>Target Costing</i> , Biaya Produksi, Laba	Kuantitatif	Laba UMKM Dendeng Sapi Aceh di Banda Aceh mengalami peningkatan sesudah menggunakan target costing
7.	Darmayasa, Sujana, dan Haris (2019) Analisis Penerapan Target Costing dalam Efisiensi Biaya Produksi Batako pada UD Darma Yasa di Desa Panji, Kecamatan Sukasada, Kabupaten Buleleng	<i>Target Costing</i> , Biaya Produksi	Kualitatif	Perhitungan menggunakan target costing Batako pada UD Darma Yasa lebih efisien dibandingkan yang digunakan perusahaan ini.

8.	Dinda, Yulinartati, Maharani (2021) Analisis Penerapan Target Costing dalam Upaya Pengendalian Biaya Produksi pada CV Multi Bangunan	<i>Target Costing, Biaya Produksi</i>	Kualitatif	Menggunakan metode <i>target costing</i> pada CV Multi Bangunan merupakan alternatif dalam menurunkan biaya dalam proses produksi, sehingga laba dapat tercapai.
9.	Tambunan, Ilat, dan Pusung (2021) Analisis Penerapan Target Costing dalam Upaya Penghematan Biaya Produksi pada UMKM Trendy Fried Chicken di Kota Manado	<i>Target Costing, Biaya Produksi</i>	Kualitatif	UMKM Trendy Fried Chicken belum menggunakan metode target costing sehingga laba yang diperoleh kurang maksimal.
10.	Ayu, Suhendro, dan Wijayanti (2022) Analisis Penerapan Target Costing dalam Meningkatkan Efisiensi Biaya Produksi Singleface pada PT. Hilal Gemilang Khair	<i>Target Costing, Biaya Produksi</i>	Kualitatif	Metode <i>target costing</i> dapat dijadikan alat pengendalian biaya produksi pada PT. Hilal Gemilang Khair

2.2 Kajian Teoritis

2.2.1 Biaya

2.2.1.1 Pengertian Biaya

Homger (2008) Biaya merupakan suatu sumber yang dikorbankan agar tercapai suatu tujuan tertentu. Biasanya biaya diukur dalam jumlah materi atau uang.

Bustami (2006) Biaya merupakan suatu pengorbanan yang diukur dengan satuan

uang yang sudah terjadi atau akan terjadi agar tercapai suatu tujuan. Biaya produksi merupakan biaya yang digunakan dalam memproduksi suatu produk.

2.2.1.2 Klasifikasi biaya

Bustami (2006) Klasifikasi biaya yang berhubungan dengan produk:

1. Biaya bahan baku

Biaya bahan baku adalah biaya yang tidak bisa dipisahkan dalam pembuatan suatu produk. Seperti: kain untuk membuat pakaian, tepung untuk membuat kue.

2. Biaya tenaga kerja

Biaya tenaga kerja adalah biaya yang dikeluarkan untuk tenaga kerja yang telah mengkonversi bahan baku hingga menjadi sebuah produk yang siap dijual.

3. Biaya overhead pabrik

Selain biaya bahan baku langsung dan tenaga kerja langsung disebut biaya overhead pabrik.

Mulyadi (2005) Pengklasifikasian biaya sebagai berikut:

- Biaya berdasarkan objek pengeluarannya

Biaya didasarkan kepada penggolongan nama objek barang tersebut, misalnya: biaya asuransi, biaya bahan bakar

- Biaya berdasarkan fungsi pokok perusahaan

1. Biaya produksi

Biaya produksi merupakan biaya yang diperlukan didalam mengelola bahan baku menjadi produk jadi sehingga siap untuk dijual. Mulyadi (2005) Biaya produksi

adalah biaya- biaya yang diperlukan untuk proses pembuatan suatu produk hingga produk tersebut dapat dijual.

2. Biaya administrasi dan umum

Biaya administrasi dan umum adalah biaya yang diperlukan untuk kordinasi suatu kegiatan produksi dan pemasaran

3. Biaya pemasaran

Biaya pemasaran adalah biaya yang digunakan didalam melaksanakan kegiatan pemasaran suatu produk.

- Biaya berdasarkan suatu hubungan biaya dengan yang dibiayai:

1. Biaya langsung

Merupakan biaya pokok yang terjadi karena adanya sesuatu yang perlu mengeluarkan biaya, biaya tersebut dibebankan langsung kepada suatu objek atau produk tersebut. Biaya langsung meliputi biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung.

2. Biaya tidak langsung

Merupakan suatu biaya yang terjadinya bukan karena adanya sesuatu tersebut, biaya tersebut tidak dibebankan kepada suatu objek atau produk tersebut, biaya ini dikenal dengan istilah biaya produksi. Biaya tidak langsung meliputi biaya iklan, biaya administrasi dan pemasaran.

- Biaya berdasarkan perilaku hubungan antara biaya dan volume aktivitas

1. Biaya variabel

Merupakan biaya yang berubah karena produksi yang dikeluarkan, biaya variabel terjadinya sebanding dengan berubahnya volume suatu bisnis. Contohnya: biaya bahan baku dan tenaga kerja.

2. Biaya semivariabel

Merupakan biaya yang perubahannya terjadi secara tidak tetap, biaya semivariabel terjadinya tidak sebanding dengan berubahnya volume bisnis. Contohnya: biaya tetap dan variabel.

3. Biaya *semifixed*

Merupakan suatu biaya yang terjadi dengan konstan pada kegiatan tertentu dan terjadi perubahan secara konstan ada volume produksi tertentu.

4. Biaya tetap

Merupakan biaya yang berubahnya secara tetap didalam volume tertentu.

- Biaya berdasarkan jangka waktu manfaat

1. Pengeluaran modal

Merupakan suatu biaya yang masa manfaatnya lebih dari satu periode akuntansi. Pada saat pengeluaran biaya ini dibebankan pada aktiva dan tahun yang telah mendapatkan manfaatnya Contohnya: biaya amorsiasi, biaya deplesi, biaya depresiasi.

2. Pengeluaran pendapatan

Merupakan biaya yang memiliki masa manfaat didalam satu periode akuntansi. Contohnya: biaya tenaga kerja, biaya iklan.

2.2.2 Laba

Tujuan utama dalam berbisnis ialah untuk memperoleh keuntungan, atau biasa disebut dengan laba. Laba diperoleh dari hasil penjualan barang yang lebih tinggi dari pada pembeliannya. Rudianto (2012) Laba merupakan selisih positif dari pendapatan dan semua beban yang dikeluarkan oleh perusahaan.

Mankiw (2012) Laba adalah pendapatan total perusahaan yang telah dikurangi dengan biaya. $\text{Laba} = \text{pendapatan total} - \text{biaya total}$. Agar mendapatkan laba yang besar, maka perusahaan harus mempertimbangkan biaya dan pendapatan. Harahap (2002) Laba merupakan suatu kelebihan penghasilan dari biaya yang dikeluarkan selama satu periode akuntansi. Laba adalah kenaikan nilai ekuitas yang terjadi bukan dari kegiatan utama perusahaan melainkan dari kegiatan lain yang mempengaruhi perusahaan selama periode tertentu.

2.2.3 Penetapan Harga Jual

Rudianto (2013) Penetapan harga jual suatu produk memerlukan analisis pasar dan memerlukan berbagai pertimbangan, jika harga jual terlalu tinggi akan mengurangi daya tarik pembeli, jika harga jual terlalu rendah akan membuat perusahaan tidak mampu mencapai laba yang diharapkan. Hansen (2000) Penetapan harga jual untuk menentukan biaya digunakan agar. Hal tersebut dilakukan agar pelanggan mau membeli suatu produk dengan harga yang sesuai dan perusahaan tetap memperoleh laba karena telah melakukan penetapan harga yang digunakan sebagai dasar perhitungan biaya produksi.

Secara umum metode yang digunakan dalam menentukan harga jual suatu produk berbasis biaya:

1. Maksimalisasi laba
2. Tingkat pengembalian modal
3. Marjin kontribusi
4. Biaya konversi
5. Biaya standar

2.2.4 Rekayasa Nilai

Rudianto (2013) Rekayasa nilai merupakan suatu upaya yang dianggap perlu untuk memodifikasi suatu produk dengan biaya yang lebih rendah. Rekayasa nilai dilakukan dengan berbagai cara dalam penurunan biaya produksi dengan penentuan laba yang diharapkan. Rekayasa nilai merupakan suatu pendekatan yang memiliki sistem yang kreatif untuk mengetahui fungsi- fungsi, pengembangan dari suatu produk dan jasa. Rekayasa nilai dapat digunakan dalam merencanakan pembuatan suatu barang atau jasa agar mampu menciptakan barang dengan harga yang lebih murah tetapi memiliki kualitas yang tetap bagus.

2.2.5 Target Costing

Dunia usaha tidak terlepas dari persaingan yang membuat para pengusaha berlomba- lomba untuk mencari metode perhitungan biaya yang efisien. Garrison (2006) perhitungan biaya target merupakan dalam menentukan biaya maksimum yang memungkinkan produk baru dan dikembangkan dengan rumus:

Biaya target= harga jual diantisipasi-laba yang diinginkan.

Rudianto (2013) *Target costing* adalah suatu metode dalam penentuan biaya produksi yang dihitung dengan cara penentuan biaya produksi yang dikeluarkan terlebih dahulu agar perusahaan mampu mendapatkan laba sesuai yang diinginkan. *Target costing* memiliki tujuan untuk pengurangan biaya, selain itu *Target costing* juga dapat digunakan untuk mencapai target laba yang sesuai dengan harapan.

Rudianto (2013) *Target costing* bisa tercapai jika manajemen perusahaan mampu mendesak setiap unsur organisasi untuk pengurangan biaya- biaya agar tidak terjadi pemborosan, hal tersebut merupakan bentuk strategi agar perusahaan dapat menjadi lebih kompetitif dalam bersaing. Garrison (2006) *Target costing* dikembangkan melalui memperhitungkan biaya dan pasar. Pertama penentuan harga dikendalikan oleh pasar melalui permintaan dan penawaran sehingga perusahaan harus mengantisipasi hal tersebut. Kedua dengan melakukan desain produk sebelum proses produksi dikarenakan setelah proses produksi akan mempersulit perusahaan dalam pengurangan biaya. Rudianto (2013) Prinsip utama dalam melakukan *target costing* yaitu sebagai berikut:

1. Harga jual

Penetapan target biaya dengan sistem *target costing* melalui pengurangan margin laba dari harga pasar. Target laba dipengaruhi oleh kondisi keuangan suatu perusahaan dan industri tersebut.

2. Fokus pelanggan

Target costing digunakan untuk menarik minat masyarakat dalam membeli suatu produk, produk tersebut dirancang dengan biaya rendah dan harga yang terjangkau

untuk mendapatkan laba yang tinggi. Untuk menarik minat masyarakat maka diperlukan produk dengan kualitas yang baik, harga terjangkau, dan sesuai keinginan masyarakat. Untuk menerapkan target costing tidak boleh menurunkan kinerja dan keandalan suatu produk, merubah tampilan produk menjadi kurang menarik, dan menunda waktu peluncuran suatu produk.

3. Fokus desain

Kunci dalam penerapan *target costing* yaitu harus melakukan rancangan atau desain terhadap suatu produk. Perusahaan memerlukan waktu untuk mendesain suatu produk dengan pengurangan harga agar sesuai yang diinginkan.

Rudianto (2013) Beberapa karakteristik dari metode *target costing* yaitu:

1. *Target costing* lebih banyak digunakan pada saat tahap perencanaan dan desain.
2. *Target costing* adalah perencanaan biaya untuk pengurangan biaya, bukan untuk pengendalian biaya.
3. *Target costing* lebih cocok digunakan pada perusahaan yang berorientasi pembuatan produk dengan jumlah yang sedikit dan sedang.

Target costing digunakan dalam pengendalian terhadap teknik produksi dan spesifikasi desain.

2.2.6 Target Costing dalam perspektif Islam

Salah satu ayat Al- Qur'an yang menjelaskan tentang akuntansi yaitu terdapat didalam Al-Qur'an surat Al-Baqarah ayat 279 yang berbunyi:

فَإِنْ لَّمْ تَفْعَلُوا فَأْذَنُوا بِحَرْبٍ مِّنَ اللَّهِ وَرَسُولِهِ وَإِنْ تُبْتِغُوا فَلَئِنَّ رُءُوسَ أَمْوَالِكُمْ لَا تَظْلِمُونَ وَلَا تُظْلَمُونَ

Artinya: “ Dan jika kamu bertaubat (dari pengambilan riba), maka bagimu pokok hartamu, kamu tidak menganiaya dan tidak (pula) dianiaya ”.

Maksud ayat tersebut diperbolehkannya jual- beli dan diharamkan riba, riba merupakan salah satu dosa besar yang harus di jauhi, jika ada orang yang pernah melakukannya hendaklah bertaubat. Dikatakan riba jika terjadi penggandaan pembayaran utang dikarenakan telah berlalunya tempo pembayaran utang.

Ayat lain yang berkaitan dengan penelitian ini adalah Al- Imran ayat 130 yang berbunyi:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا الرِّبَا أَضْعَافًا مُّضَاعَفَةً وَاتَّقُوا اللَّهَ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ

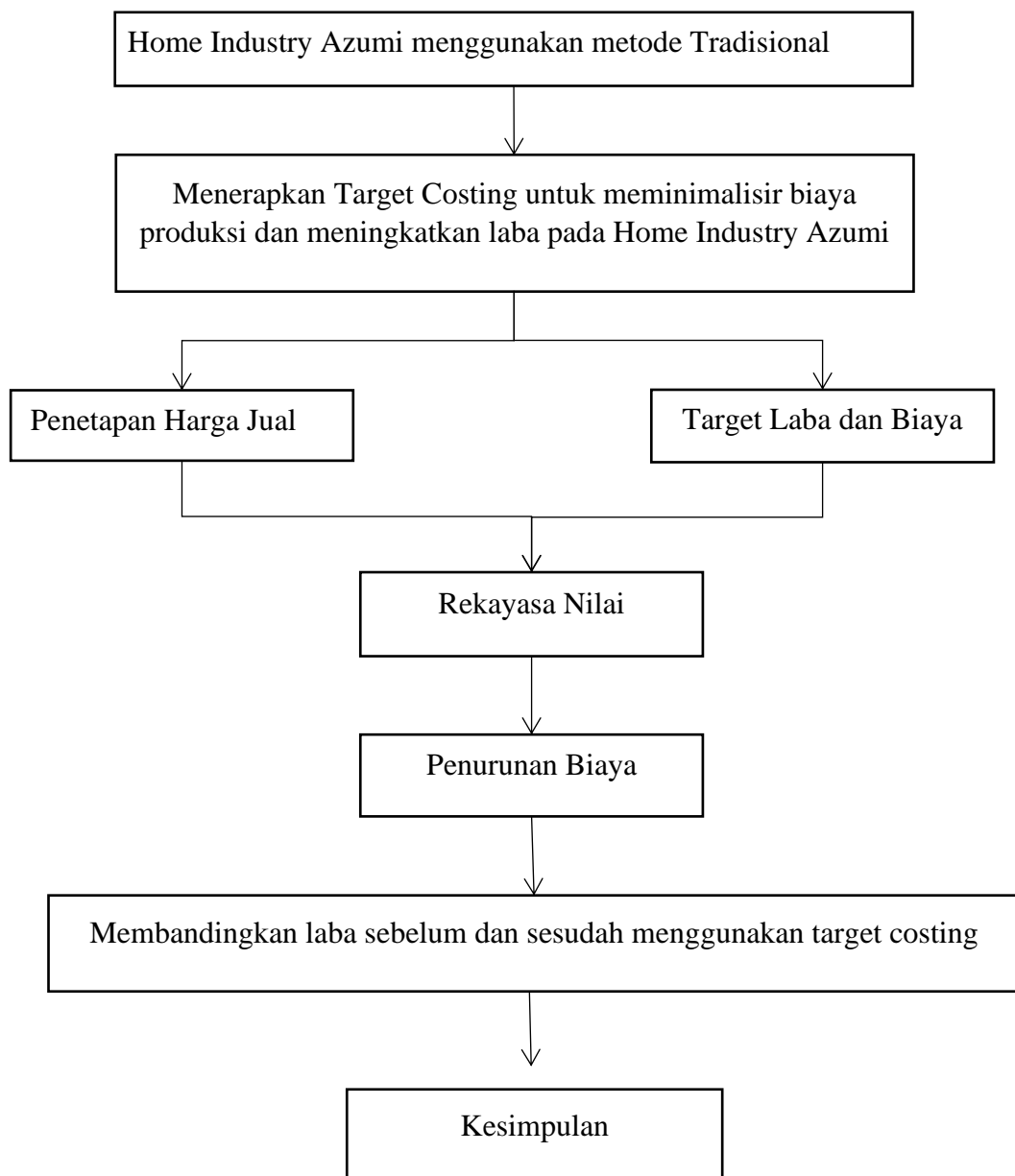
Artinya: “ Hai orang- orang yang beriman, janganlah kamu memakan riba dengan berlipat ganda bertakwalah kamu kepada Allah supaya kamu mendapat keberuntungan ”.

Maksud ayat tersebut tentang larangan bagi umat muslim melakukan perbuatan riba dan berbuat kebaikan agar mereka mendapatkan surga, perbuatan riba berlaku sejak zaman Jahiliyah, yang merupakan kebiasaan pelunasan hutang jika tidak tepat waktu harus disertai pembayaran bunga (Bahreisy, 2005)

Hubungan penelitian ini dengan ayat- ayat diatas, *Home Industry Azumi* melakukan praktek jual beli bukan riba, dimana jual beli dihalalkan dalam islam, begitu pula metode *target costing* dilakukan agar *Home Industry Azumi* dapat meminimalisir biaya produksi dan dapat meningkatkan laba. Metode *target costing* dengan cara yang baik yaitu melalui rekayasa nilai dan tidak ada unsur riba.

2.3 Kerangka Berpikir

Dalam memudahkan gambaran penelitian, maka dibuatkan skema penelitian sebagai berikut:



Berdasarkan skema tersebut, dapat diketahui tahapan penelitian yang akan dilakukan. Yang pertama Home Industry Azumi masih menggunakan metode tradisional dalam perhitungan harga jual, lalu mencari metode dalam penyelesaian

masalah tersebut melalui metode *target costing*, selanjutnya melakukan penetapan harga jual yang kompetitif, menentukan laba yang diharapkan dan target biaya produksi. Lalu melakukan rekayasa nilai untuk memodifikasi produk dengan biaya yang lebih rendah. Selanjutnya membandingkan laba yang diperoleh sebelum dan setelah melakukan metode *target costing*. Dan terakhir memberikan kesimpulan dari penelitian yang telah dilakukan.

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Jenis dan Pendekatan penelitian

Metode penelitian terkait target costing ini menggunakan metode penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Penelitian ini dilakukan secara langsung ke lokasi penelitian. Maleong (2017) Penelitian kualitatif merupakan penelitian yang bertujuan agar dapat memahami fenomena yang terjadi dan dialami oleh subjek penelitian secara holistik, yang dilakukan dengan cara mendeskripsikan melalui bahasa dan kata-kata, pada suatu kejadian nyata dan dapat menggunakan berbagai metode alamiah. Ghoni (2017) penelitian kualitatif merupakan penelitian yang tidak bisa dicapai menggunakan prosedur statistik atau dengan cara kuantitatif, penelitian kualitatif mampu menggambarkan kehidupan masyarakat, tingkah laku, sejarah, organisasi dan sosial. Penelitian kualitatif memiliki dua tujuan, yaitu yang pertama menggambarkan dan mengungkapkan; yang kedua menggambarkan dan menjelaskan. Prastowo (2011) Tujuan dari penelitian kualitatif untuk mengembangkan realitas yang kompleks, menemukan pemahaman menemukan teori, dan menemukan pola hubungan yang interaktif.

Prastowo (2011) Penelitian lapangan merupakan metode penelitian yang dilakukan secara langsung dengan cara peneliti terjun langsung ke lokasi atau tempat yang akan diteliti. Prastowo (2011) Penelitian Deskriptif berupa data yang masih baru atau ada pada masa sekarang.

3.2 Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan pada *Home Industry* Azumi yang terletak di Dusun Krajan Rt/Rw: 01/07, Desa Randuagung, Kecamatan Randuagung, Kabupaten Lumajang, Jawa Timur 67354. Penelitian ini terkait efisiensi biaya dengan menggunakan metode *target costing* pada *Home Industry* Azumi Lumajang. *Home Industry* Azumi Lumajang terpilih sebagai objek penelitian karena terdapat masalah selama pandemi *covid-19* ini membuat biaya produksi yang dikeluarkan tidak stabil dan cenderung mengalami kenaikan biaya produksi serta penurunan penjualan. Selain itu banyak karyawan yang di PHK dan peniadaan bonus akhir tahun. Karena hal tersebut membuat peneliti tertarik untuk menerapkan metode *target costing* pada *Home Industry* Azumi Lumajang.

3.3 Subyek Penelitian

Subyek Penelitian adalah seorang informan yang mampu memberikan informasi yang dibutuhkan oleh seorang peneliti. pada penelitian ini adalah pemilik *Home Industry* dan karyawannya. pihak- pihak yang akan diwawancarai oleh peneliti adalah:

1. Bapak Abdul Aziz selaku pemilik *Home Industry* Azumi.
2. Ibu Umi selaku manajer keuangan sekaligus istri dari pemilik *Home Industry* Azumi.
3. Ibu Ninuk selaku karyawan tetap yang bekerja dan merupakan karyawan pertama yang bekerja pada *Home Industry* Azumi sekaligus sebagai karyawan kepercayaan dari pemilik *Home Industry* Azumi.

3.4 Data dan Jenis Data

Jenis data yang digunakan didalam penelitian ini:

1. Data Kuantitatif, terdiri dari data biaya- biaya produksi, jumlah produksi dan harga penjualan.
2. Data Kualitatif, terdiri dari data sejarah singkat pendirian usaha, proses produksi, dan informasi lain yang berkaitan dengan penelitian ini.

Sumber data yang digunakan untuk memperkuat penelitian ini:

1. Data Primer, berupa pertanyaan yang telah disusun oleh peneliti untuk melakukan wawancara secara langsung kepada Bapak Abdul Aziz selaku pemilik *Home Industry* Azumi Lumajang, Ibu Umi selaku manajer keuangan sekaligus istri dari pemilik *Home Industry* Azumi, dan Ibu Ninuk selaku karyawan tetap pada *Home Industry* Azumi.
2. Data Sekunder, berupa data- data terkait biaya produksi dan informasi lain yang berkaitan dengan penelitian ini seperti pencatatan pengeluaran kas, laporan keuangan sederhana yang dibuat oleh manajer keuangan pada *Home Industry* Azumi yaitu oleh Ibu Umi.

3.5 Teknik Pengumpulan Data

1. Wawancara

Moleong (2017) Wawancara merupakan suatu percakapan diantara kedua pihak yaitu antara pihak yang mengajukan pertanyaan dan pihak yang menerima pertanyaan. Moleong (2004) Wawancara adalah sebuah percakapan yang memiliki maksud tertentu yang dilakukan oleh dua pihak, yaitu seorang pewawancara dan orang

yang diwawancarai. Ghoni (2017) Wawancara dilakukan dengan alasan untuk menggali informasi baik yang sudah diketahui maupun yang tersembunyi dalam diri subjek penelitian.

Wawancara didalam penelitian ini dilakukan secara langsung kepada bapak Abdul Aziz yang merupakan pemilik *Home Industry* keripik Azumi Lumajang, Ibu Umi selaku manajer keuangan dan salah satu karyawannya yaitu Ibu Ninuk dengan tujuan untuk mendapatkan informasi yang relevan. Ghoni (2017) Wawancara dalam penelitian ini dilakukan secara tak terstruktur yang bersifat luwes dan susunan kata- kata saat melakukan wawancara disesuaikan dengan kondisi dan kebutuhan pada saat peneliti melakukan wawancara.

2. Observasi

Ghoni (2017) Metode observasi merupakan teknik dalam pengumpulan data dengan cara peneliti terjun langsung ke lapangan sehingga peneliti dapat melakukan pengamatan secara langsung terkait tempat, pelaku, perasaan, kegiatan, benda, waktu, peristiwa, tujuan. Menurut Moleong (2004) Alasan melakukan pengamatan:

1. sebagai pengalaman bagi peneliti
2. untuk mengetahui kondisi sebenarnya
3. Peneliti dapat memperoleh informarmasi atau pengetahuan
4. pengamatan digunakan untuk megecek kepercayaan terhadap data.
5. agar peneliti dapat memahami kondisi yang rumit.
6. sebagai alat yang bermanfaat bagi peneliti.

Barlian (2016) Pada tahap observasi memiliki ciri yang berbeda dengan teknik yang lainnya karena dalam ibservasi tidak dibatasi objeknya bisa berupa orang

maupun objek alam yang lain. Observasi dalam penelitian ini dilakukan pada *Home Industry* keripik Azumi Lumajang yang bertujuan untuk memperoleh data terkait kondisi, sejarah, dan struktur organisasi home industry Azumi.

3. Dokumentasi

Memperoleh data- data berupa catatan maupun dokumen perusahaan yang diperlukan didalam penelitian. Dalam penelitian ini data yang diperlukan berupa data keuangan seperti pencatatan pengeluaran kas, dll.

3.6 Analisis Data

Moleong (2017) Analisis data kualitatif merupakan suatu upaya yang dilakukan dengan data- data dengan cara mencari, memilah , dan mengelola data. Penelitian ini menggunakan metode analisis data kualitatif dengan menjelaskan terkait hal- hal yang berhubungan dengan *target costing* pada *Home Industry* keripik Azumi. Data diperoleh melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi.

Prastowo (2011) Langkah- langkah dalam analisis data :

1. Pengumpulan data

Mencatat pada catatan lapangan data hasil dari wawancara, observasi, dan dokumentasi yang terdiri dari bagian deskriptif dan reflektif. Bagian deskriptif mencatat data berupa cacatan dari apa yang didengar, dilihat, dan disaksikan oleh peneliti terkait *Home Industry* keripik Azumi. Bagian reflektif berupa pendapat selanjutnya yang akan dilakukan dalam penelitian ini.

2. Reduksi data

Memperoleh data- data pada *Home Industry* keripik singkong Azumi melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi. Data tersebut dipilah atau difokuskan dan dikembangkan dengan data yang relevan dan berhubungan dengan *target costing* pada *Home Industry* keripik singkong Azumi.

3. Penyajian data

Data- data yang diperoleh setelah dilakukan direduksi, maka selanjutnya disajikan. Peneliti menyajikan data kualitatif berupa uraian yang sudah direduksi, kemudian peneliti mendeskripsikannya secara objektif. Peneliti akan menjabarkan hasil wawancara dan menjelaskan penerapan dari *target costing* pada *Home Industry* keripik singkong Azumi. kemudian data akan disajikan berupa teks naratif dari pengolahan data dan informasi terkait penerapan *target costing* dan perencanaan biaya. Kemudian dilakukan perhitungan laba.

4. Penarikan kesimpulan

Langkah terakhir setelah penyajian data, menarik sebuah kesimpulan dari data dan bukti yang valid terkait *target costing* pada *Home Industry* keripik azumi agar dapat dijadikan untuk pertimbangan bagi pemilik *Home Industry* keripik azumi.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum Perusahaan

4.1.1 Sejarah Perusahaan

Home Industry Azumi merupakan tempat yang digunakan untuk memproduksi camilan keripik singkong yang berada di kecamatan Randuagung, kabupaten Lumajang. Usaha ini berdiri sejak tahun 2003 oleh bapak Aziz. Label nama usaha Azumi ini merupakan singkatan dari nama pemilik usaha dan istrinya, yaitu bapak Aziz dan ibu Umi. Awal berdirinya usaha ini merupakan usulan dari ibu mertuanya bapak Aziz untuk membuat usaha keripik singkong, awal pembuatan keripik singkong ini tidak berjalan sesuai keinginan sehingga keripik singkong tersebut tidak dapat dimakan karena memiliki rasa yang kurang enak, akan tetapi bapak Aziz tidak menyerah dalam memulai usaha keripik singkong ini, hingga pada akhirnya berhasil membuat keripik singkong dengan rasa yang enak dan banyak diminati masyarakat. Usaha ini setiap tahunnya mengalami perkembangan dan peningkatan permintaan.

Semakin berkembangnya usaha ini juga diiringi dengan bertambahnya jumlah produksi dan karyawan yang bekerja pada *Home Industry* Azumi, hingga saat ini terdapat 14 karyawan tetap yang bekerja pada *Home Industry* Azumi, dan setiap hari memproduksi hampir 1 ton keripik singkong. Perkembangan usaha ini hingga saat ini tidak luput dari beberapa permasalahan, seperti masalah kenaikan biaya

bahan baku dan biaya Overhead Pabrik. Selain itu semakin banyaknya pesaing baru yang memproduksi produk yang sama. Pemilik usaha bapak Aziz berupaya mencari solusi menghadapi permasalahan tersebut dengan melakukan inovasi agar produk keripik singkong tersebut dapat bersaing dipasaran dan tetap menjaga kepuasan pelanggan.

Home Industry Azumi terletak di Dusun Krajan, Rt/Rw: 01/07, Desa Randuagung, Kecamatan Randuagung, Kabupaten Lumajang, Jawa Timur, kode pos 67354. Tujuan pendirian usaha ini untuk memenuhi kebutuhan hidup pemilik usaha dan membuka lapangan pekerjaan bagi masyarakat sekitar tempat usaha. Selain itu juga untuk menghasilkan keripik singkong yang berkualitas dan banyak diminati. Agar produk keripik singkong tersebut dapat menghasilkan produk yang berkualitas dan bersaing dipasaran maka pemilik usaha memberikan merk produk, *contact person* pemilik usaha, dan lokasi produksi keripik singkong pada kemasan produk keripik singkong tersebut agar dapat dipertanggungjawabkan kualitasnya.

4.1.2 Produk *Home Industry* Azumi

Keripik singkong azumi memiliki bentuk bulat dan dikemas dalam 4 jenis kemasan plastik, yaitu terdiri dari kemasan 60 gram, 160 gram, 320 gram, dan 3 kg. Keripik singkong azumi memiliki 2 variasi rasa yaitu rasa sapi panggang dan rasa udang pedas manis. Dalam sehari, *Home Industry* Azumi memproduksi sekitar 1 ton keripik singkong, berikut tabel ringkasan hasil wawancara terkait daftar harga keripik singkong azumi:

Tabel 4.1 Daftar Harga Keripik Singkong Azumi

Kemasan	Harga
60 gram	Rp. 1.700
160 gram	Rp. 4.700
320 gram	Rp. 9.700
3 kg	Rp. 84.000

(Sumber: Hasil wawancara tanggal 05 Januari 2022 bersama Ibu Umi)

4.1.3 Ruang Lingkup Pemasaran Keripik Singkong Azumi

Pemasaran keripik singkong Azumi bukan hanya didaerah Lumajang saja, akan tetapi pemasarannya sudah keluar kota. Awal memulai usaha ini, keripik singkong dijual dengan dititipkan ke ruko- ruko sekitar tempat produksi. Seiring berjalannya waktu, keripik singkong Azumi semakin dikenal oleh masyarakat dan mengalami kenaikan permintaan keripik singkong dan pemasarannya semakin luas. *Home Industry* Azumi berupaya mengutamakan kepuasan konsumen melalui peningkatan kualitas produk dan pelayanan. Salah satu upaya yang dilakukan *Home Industry* Azumi dalam meningkatkan pelayanan melalui pengiriman keripik singkong kepada pelanggan dengan dua cara yaitu pelanggan mengunjungi lokasi pembuatan keripik singkong untuk membeli secara langsung dan pengiriman keripik singkong

kepada para pelanggan. Upaya tersebut dilakukan untuk menjaga kesetiaan para pelanggan, karena kesetiaan pelanggan dapat mempengaruhi kelanjutan usaha dimasa yang akan datang. Selain itu pemilik usaha harus dapat memahami kondisi pasar yang berupaya memberikan solusi dalam menghadapi beberapa permasalahan yang ada pada proses pemasaran sehingga usaha ini dapat berjalan sesuai dengan yang diharapkan.

4.1.4 Bahan Baku Langsung

Bahan baku langsung merupakan bahan utama yang digunakan dalam menghasilkan suatu produk. Bahan baku yang digunakan untuk memproduksi keripik singkong Azumi yaitu singkong. Bahan baku tersebut diperoleh dari pemasok (Bapak Fauzi), dimana singkong tersebut setiap hari dikirimkan kepada *Home Industry* Azumi untuk diolah menjadi keripik.

4.1.5 Tenaga Kerja

Tenaga kerja langsung merupakan para karyawan yang bekerja didalam proses produksi. Pada *Home Industry* Azumi terdapat 14 karyawan tetap. Seperti yang dikatakan oleh ibu Umi sebagai manajer keuangan bahwa “*Sistem penggajiannya 2 minggu sekali, gaji perharinya Rp.35.000. kerjanya gak 1 hari penuh, dari jam 7 pagi sampai jam 1 siang untuk bagian produksi, kalau untuk bagian pengemasan sampek sore, bagian produksi dan pengemasan biasanya gantian*”. Dan seperti yang dikatakan oleh ibu Ninuk sebagai salah satu karyawan *Home Industry* Azumi “*kalau saya sehari Rp. 35.000, tapi kalau bagian pengiriman beda bayarannya*

sekitar Rp. 60.000". Berikut adalah tabel ringkasan hasil wawancara terkait daftar pekerja yang ada pada *Home Industry Azumi*:

Tabel 4.2 Daftar Pekerja *Home Industry Azumi*

Bagian Pekerja	Jumlah
Pengupasan dan Pengirisan	4 Orang
Penggorengan	4 Orang
Pengemasan	4 Orang
Pengiriman dan bantu-bantu	2 Orang

(Sumber: Hasil Wawancara 05 Januari 2022)

4.1.6 Biaya *Overhead* Pabrik

Biaya *Overhead* Pabrik merupakan biaya yang diperlukan untuk kegiatan produksi dan dikeluarkan selama proses produksi selain biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung. Biaya *Overhead* Pabrik terdiri dari biaya bahan penolong, biaya tenaga kerja langsung, biaya reparasi dan pemeliharaan, biaya atas revaluasi aset tetap, serta biaya *Overhead* Pabrik lain yang secara langsung memerlukan pengeluaran uang secara tunai. Biaya *Overhead* Pabrik yang dikeluarkan oleh *Home Industry Azumi* meliputi:

a. Biaya Bahan Penolong

Bahan penolong merupakan bahan yang digunakan sebagai pendukung bahan baku utama dalam memproduksi suatu produk yang baru. Berikut adalah tabel ringkasan hasil wawancara terkait daftar bahan penolong keripik singkong Azumi:

Tabel 4.3 Daftar Bahan Penolong Keripik Singkong Azumi

No	Nama Bahan
1	Bawang Putih
2	Garam
3	Gula
4	Cabai
5	Perisa Sapi Panggang
6	Perisa Udang
7	Minyak Goreng
8	Kayu Bakar

(Sumber: Hasil Wawancara 23 Mei 2022)

b. Biaya Listrik, Telepon, dan Air

Biaya listrik, telepon, dan air diperlukan dalam proses produksi. Dalam proses pembuatan keripik pada *Home Industry* Azumi. untuk pembayaran listrik, telepon, dan air pemilik *Home Industry* Azumi yaitu bapak Aziz tidak mencampurkannya dengan biaya listrik, telepon, dan air yang ada dirumahnya agar lebih mudah perhitungan laba dan biayanya.

c. Biaya Angkut

Biaya angkut dikeluarkan untuk pembelian bensin dan solar per hari selama pengiriman keripik singkong kepada para pelanggan.

d. Biaya Kemasan

Biaya kemasan merupakan biaya yang harus dikeluarkan sebagai perlengkapan produk sebelum dijual dipasaran.

Bahan yang diperlukan *Home Industry* Azumi untuk mengemas produk sebagai berikut:

Tabel 4.4 Daftar Bahan Kemasan Keripik Singkong Azumi

No	Nama Bahan
1	Plastik kemasan
2	Sticker merek produk

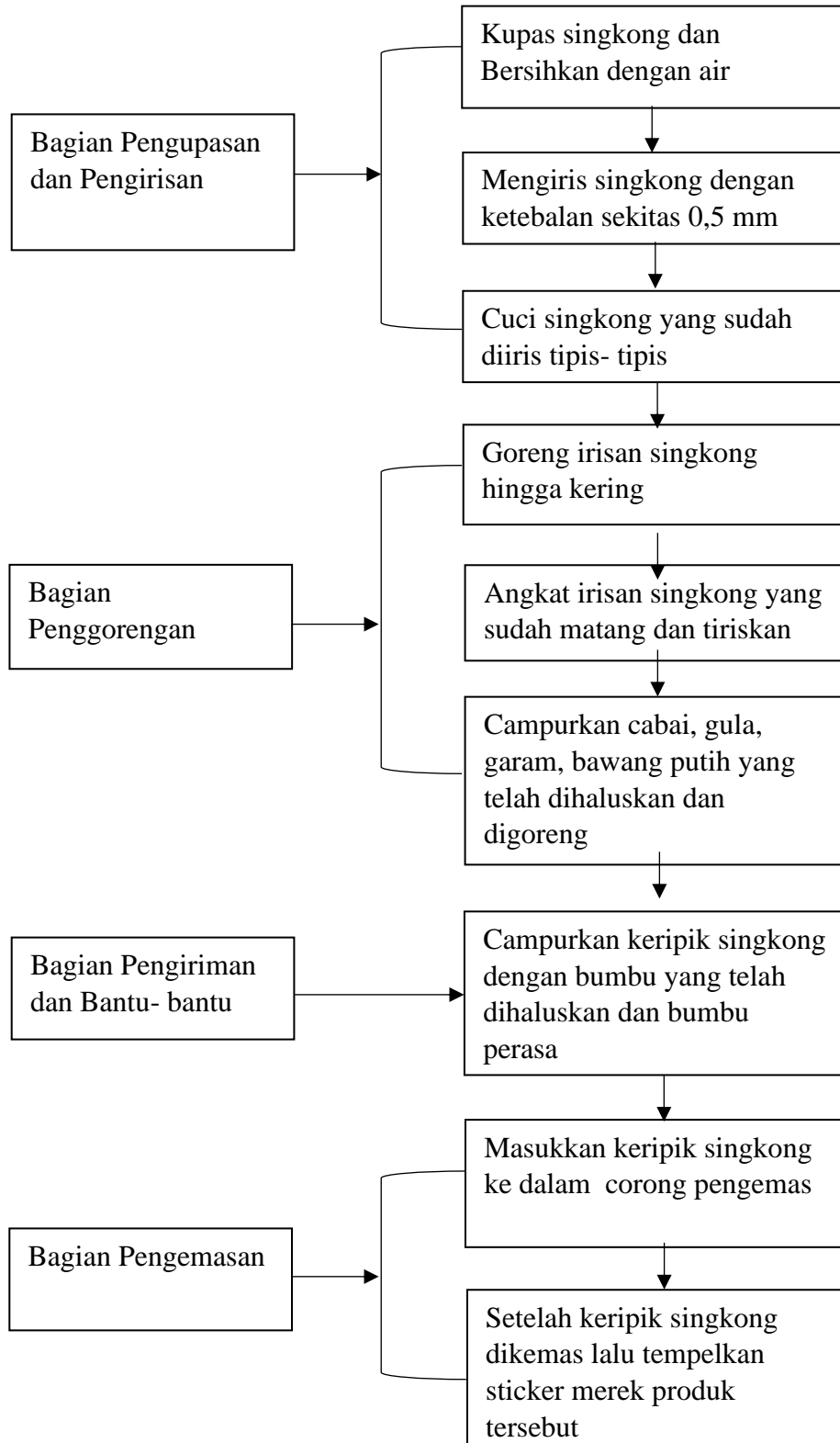
(Sumber: Hasil Wawancara 05 Januari 2022)

4.1.7 Proses Produksi Keripik Singkong Azumi

Home Industry Azumi dalam sehari dapat memproduksi sekitar 1 ton singkong. Proses produksi dan pengemasan keripik singkong Azumi dimulai pukul 07.00 sampai pukul 15.00. Akan tetapi jika terdapat permintaan yang meningkat dihari-hari tertentu maka produksi dilakukan hingga malam hari atau lembur. Pemilik usaha bapak Aziz dan istrinya Ibu Umi selalu mengontrol proses produksi agar tetap terjaga kualitas produk yang dihasilkan, dan berupaya memberikan motivasi terhadap para karyawannya agar lebih semangat dalam bekerja.

Proses produksi keripik singkong Azumi dimulai dengan mengupas singkong hingga bersih. Mencuci singkong yang telah dikupas. selanjutnya singkong dimasukkan kedalam alat atau mesin pengiris sehingga menghasilkan singkong yang sudah diiris dengan ketebalan sekitar 0,5 mm. Lalu singkong yang telah diiris direndam dengan air garam. Kemudian dicuci lagi. Tahapan selanjutnya yaitu penggorengan dengan minyak goreng yang sudah dipanaskan dengan suhu sedang, lalu goreng singkong hingga kering dan renyah, bolak balik keripik singkong selama beberapa menit hingga warnanya berubah kecoklatan, usahakan tidak terlalu gosong agar keripik singkong tidak terlalu pahit ketika dimakan. Setelah itu angkat dan tiriskan hingga beberapa menit.

Tahap selanjutnya ini pemberian bumbu, dengan mencampurkan bumbu-bumbu seperti cabai, gula, garam, bawang putih yang telah dihaluskan dan digoreng hingga kering, lalu dicampur dengan bumbu perisa sapi panggang atau udang manis. Lalu setelah tercampur semua bumbu dengan keripik singkong. Dan yang terakhir tahap pengemasan. Keripik singkong yang sudah tercampur dengan bumbu dimasukkan dalam kemasan plastik sesuai ukuran (diukur dengan timbangan), ditempel stiker merek produk dan tutup kemasan. Keripik singkong Azumi siap dipasarkan.

Gambar 4.1 Proses Produksi Keripik Singkong Azumi

4.2 Pembahasan Hasil Penelitian

4.2.1 Rincian Biaya Produksi dan laba Keripik Singkong Azumi sebelum menggunakan metode *target costing*

4.2.1.1 Biaya Bahan Baku Langsung

Berdasarkan informasi yang telah diperoleh dari hasil wawancara kepada Bapak Aziz dan Ibu Umi pada tanggal 05 Januari 2022, bahwa bahan baku langsung yang dibutuhkan dalam memproduksi keripik singkong perhari yaitu 1 ton singkong. Untuk harga singkong mentah per kilogram sebesar Rp.1.500. Jadi dalam sehari *Home Industry* Azumi memerlukan biaya bahan baku sebesar Rp. 1.500.000.

4.2.1.2 Biaya Tenaga Kerja Langsung

Home Industry Azumi memiliki 14 karyawan tetap, dimana 4 orang karyawan untuk bagian pengupasan dan pengirisan, 4 orang untuk bagian penggorengan, 4 orang untuk bagian mengemas, dan 2 orang untuk bagian pengiriman dan bantu-bantu. Berikut adalah tabel ringkasan hasil wawancara terkait daftar biaya tenaga kerja langsung per hari pada *Home Industry* Azumi:

Tabel 4.5 Daftar Biaya Tenaga Kerja Langsung per hari

Tugas Karyawan	Biaya	Jumlah Karyawan	Total
Pengupasan & Pengirisan	Rp.35.000	4	Rp. 140.000
Penggorengan	Rp.35.000	4	Rp. 140.000
Pengemasan	Rp.35.000	4	Rp. 140.000
Pengiriman dan Bantu- bantu	Rp.60.000	2	Rp. 120.000
Total			Rp. 540.000

(Sumber: Hasil Wawancara 05 Januari 2022)

Sistem penggajian karyawan dilakukan 2 minggu sekali, dimana gaji perharinya Rp. 35.000, kecuali bagian pengiriman dan bantu-bantu gajinya Rp.60.000 perhari. Total biaya gaji yang harus dibayarkan oleh bapak Aziz sebesar Rp. 540.000 per hari.

4.2.1.3 Biaya *Overhead* Pabrik

a. Biaya Bahan Penolong

Berikut adalah tabel ringkasan hasil wawancara terkait bahan penolong yang dibutuhkan untuk memproduksi keripik singkong per hari adalah sebagai berikut:

Tabel 4.6 Daftar bahan penolong per hari

Nama Bahan	Jumlah	Harga	Jumlah
Bawang Putih	15 kg	Rp.18.000/kg	Rp.270.000
Garam	6 kg	Rp.5.000/kg	Rp.30.000
Gula	15 kg	Rp.13.500/kg	Rp.202.500
Cabai	3 kg	Rp.45.000/kg	Rp.135.000
Perisa Sapi Panggang	12 kg	Rp.50.000/kg	Rp.600.000
Perisa Udang Manis	12 kg	Rp.50.000/kg	Rp.600.000
Minyak Goreng	100 Liter	Rp.16.000/kg	Rp.1.600.000
Kayu bakar	Per Order	Rp.300.000	Rp.300.000
Total			Rp.3.737.500

(Sumber: Hasil Wawancara 23 Mei 2022)

Dari tabel diatas dapat diketahui bahwa bahan- bahan penolong dalam pembuatan keripik singkong Azumi terdiri dari Bawang Putih, Garam, Gula, Cabai, Perisa Sapi Panggang, Perisa Udang, Minyak Goreng, dan kayu bakar. Total biaya bahan penolong yang harus dikeluarkan untuk membuat keripik singkong Azumi sebesar Rp.3.737.500.

b. Biaya Listrik, Telepon, dan Air

Biaya Listrik, Telepon, dan Air berperan penting dalam proses produksi, biaya tersebut menjadi satu dengan biaya Listrik sekitar Rp. 600.000 per bulan, jika dihitung per hari sebesar Rp. 20.000.

c. Biaya Angkut

Biaya angkut yang dikeluarkan untuk pembelian bensin dan solar sebesar Rp. 50.000 per hari yang digunakan untuk pengiriman keripik terhadap pelanggan

d. Biaya Kemasan

Biaya kemasan yang harus dikeluarkan untuk mengolah 1 ton singkong menjadi keripik membutuhkan biaya per stiker dengan ukuran 5 cm x 10 cm sebesar dikalkulasi sebesar Rp. 100. Untuk harga kemasan per roll Rp. 50.000. Berikut adalah tabel ringkasan hasil wawancara terkait daftar biaya kemasan keripik singkong Azumi per hari:

Tabel 4.7 Daftar Biaya Kemasan per hari

Berat Produk	Banyak Kemasan	Harga Sticker	Harga Plastik
60 gram	1.040	Rp.104.000	Rp.100.000
160 gram	380	Rp.38.000	Rp.100.000
320 gram	195	Rp.19.500	Rp.100.000
3 kg	20	Rp.2.000	Rp.100.000
Total	1.635	Rp.163.500	Rp.400.000

(Sumber: Hasil Wawancara 23 Mei 2022)

Dari tabel diatas dapat diketahui bahwa total biaya untuk membuat 1.635 stiker kemasan keripik singkong Azumi sebesar Rp.163.500, sedangkan biaya plastik sebesar Rp.400.000.

Berdasarkan uraian terkait biaya *overhead pabrik* yang dikeluarkan oleh *Home Industry* Azumi diatas, maka dapat diringkaskan seperti tabel berikut:

Tabel 4.8 Daftar Biaya *Overhead Pabrik* per hari

Nama Biaya	Jumlah
Biaya Bahan Baku Tidak Langsung	Rp.3.737.500
Biaya Listrik, Telepon, dan Air	Rp. 20.000
Biaya Angkut (Bensin, Solar)	Rp. 50.000
Biaya Kemasan (Stiker, Plastik)	Rp. 563.500
Total	Rp. 4.371.000

4.2.1.4 Perhitungan Biaya Produksi Keripik Singkong Azumi dengan metode Tradisional

Home Industry Azumi masih menggunakan metode tradisional dalam penentuan harga jual keripik singkong azumi. Bapak Aziz sebagai pemilik *Home Industry* Azumi terjun langsung kelapangan untuk mengetahui kondisi pasar dan untuk menentukan harga jual produknya. Bapak Aziz melakukan pengamatan secara langsung harga jual dipasaran yang ditawarkan oleh para pesaingnya. Berdasarkan dari rincian biaya yang dikeluarkan untuk produksi keripik singkong Azumi adalah sebagai berikut:

Tabel 4.9 Biaya Produksi Keripik Singkong Azumi menggunakan Metode Perhitungan Tradisional

Biaya Bahan Baku Langsung	Rp. 1.500.000
Biaya Tenaga Kerja Langsung	Rp. 540.000
Biaya Overhead Pabrik	Rp. 4371.000
Total	Rp. 6.411.000

(Sumber: Hasil Wawancara)

Total biaya Produksi Keripik Singkong Azumi menggunakan Metode Perhitungan Tradisional sebesar Rp. 6.411.000, akan tetapi perhitungan biaya yang

dilakukan oleh pengelola usaha keripik singkong Azumi masih kurang tepat jika berdasarkan teori yang berlaku secara umum. Seharusnya komponen biaya angkut atau pengiriman sebagai komponen biaya operasional tidak dihitung sebagai komponen biaya *Overhead* Pabrik, tetapi dihitung dalam perhitungan laba rugi. Berdasarkan uraian diatas maka saran perbaikan penulisan sebagai berikut:

Tabel 4.10 Biaya Produksi Keripik Singkong Azumi menggunakan Metode Perhitungan Tradisional yang Sesuai dengan Teori

Biaya Bahan Baku Langsung	Rp. 1.500.000
Biaya Tenaga Kerja Langsung	Rp. 540.000
Biaya Overhead Pabrik	Rp. 4.321.000
Total	Rp. 6.361.000

Total biaya Produksi Keripik Singkong Azumi menggunakan Metode Perhitungan Tradisional yang sesuai dengan teori sebesar Rp. 6.361.000. pengelola usaha *Home Industry* Azumi sebaiknya perlu melakukan pencatatan terkait laba rugi untuk mengetahui pendapatan yang diperoleh per hari. Rekomendasi laporan laba rugi dari penulis untuk pengelola usaha keripik singkong Azumi:

Tabel 4.11 Laporan Laba Rugi Sebelum menggunakan *Target Costing*

<i>Home Industry Keripik Singkong Azumi</i> Laporan Laba Rugi Harian 23 Mei 2022				
Penjualan				Rp 7.125.500
Persediaan Awal Barang Jadi			Rp -	
-Pembelian Bahan Baku	Rp 1.500.000			
-Biaya Angkut Pembelian Bahan Baku	Rp 50.000			
-BTKL	Rp 540.000	+		
Total Biaya Langsung		Rp 2.090.000		
-Biaya Bahan Penolong	Rp 3.737.500			
-Biaya Kemasan	Rp 563.500			
- Biaya Overhead				
-Listrik Air				
Telepon	Rp 20.000	+		
Total Biaya Tidak Langsung		Rp 4.321.000	+	
Jumlah Biaya Produksi/Harga Pokok Produksi			Rp 6.411.000	+
Barang Tersedia Untuk Dijual			Rp 6.411.000	
Persediaan Akhir Barang Jadi			Rp -	-
Harga Pokok Penjualan				Rp 6.411.000
Laba Usaha				Rp 714.500

Laba bersih yang diperoleh *Home Industry Azumi* sebelum menggunakan metode *target costing* sebesar Rp. 714.500.

4.2.2 Penerapan *Target Costing* pada Produksi Keripik Singkong Azumi

Berdasarkan penelitian- penelitian yang pernah dilakukan sebelumnya dan hasil pengamatan peneliti terhadap masalah yang terjadi pada Home Industry Azumi, sehingga metode yang cocok digunakan pada Home Industry Azumi adalah metode *target costing*, yaitu metode yang bisa dipergunakan dalam menentukan harga jual produk dengan cara pengurangan biaya produksi. Pada tahapan ini, peneliti melakukan analisis proses *target costing* yang dapat diterapkan pada *Home Industry Azumi Lumajang*. Analisis yang dilakukan dengan tahapan sebagai berikut:

1. Melakukan analisis pasar dan target harga jual produk
2. Menentukan target laba sesuai dengan yang diharapkan
3. Menentukan besarnya *target costing* yang akan diperoleh
4. Melakukan perhitungan biaya produksi yang meliputi biaya bahan baku, biaya tenaga kerja dan biaya overhead pabrik
5. Rekayasa nilai, yaitu melakukan pengurangan terhadap biaya produksi agar tercapainya *target costing*.

Melakukan rekayasa nilai yaitu dengan mengurangi biaya produksi agar tercapainya *target costing*. Dilakukannya rekayasa nilai agar perusahaan dapat mengetahui cara yang dapat dilakukan untuk menurunkan biaya produksi. Peneliti melakukan perhitungan target laba, target costing, dan efisiensi biaya agar mampu mengoptimalkan laba sesuai dengan keinginan perusahaan dari penentuan harga jual yang telah ditentukan berdasarkan analisis pasar. Berikut ini tahapan yang perlu dilakukan dalam menerapkan *target costing* pada *Home Industry Azumi Lumajang*:

4.2.2.1 Analisis Harga Pasar

Analisis harga dilakukan oleh *Home Industry* Azumi untuk mengetahui harga pasar dan daya saing yang dimiliki oleh *Home Industry* Azumi. Membandingkan harga produk keripik singkong Azumi dengan produk keripik singkong yang lainnya dipasaran tidak terlalu besar, hanya beberapa persen bahkan sama harganya. Berikut adalah tabel hasil pengamatan dan wawancara terkait perbandingan harga keripik singkong pesaing dengan keripik singkong Azumi:

Tabel 4.12 Perbandingan harga keripik singkong pesaing dengan keripik singkong *Home Industry* Azumi

Nama	Harga Keripik Singkong	
Keripik Singkong Dwi Tunggal	Per kilogram	Rp.30.000
Keripik Singkong Azumi	Per kilogram	Rp.28.000
Keripik Singkong Puja Halalan	Per kilogram	Rp. 27.000

(Sumber: Hasil Wawancara 23 Mei 2022)

Berdasarkan tabel diatas, setelah peneliti bandingkan harga keripik singkong Azumi dengan keripik singkong yang lain diketahui bahwa harga keripik singkong Azumi lebih tinggi dibandingkan dengan keripik singkong Puja Halalan, akan tetapi jika dibandingkan dengan keripik singkong Dwi Tunggal maka keripik singkong Azumi dapat bersaing karena harga yang ditawarkan lebih rendah. Dengan melihat kondisi tersebut, jika *Home Industry* Azumi menurunkan harga penjualan maka usaha tersebut akan lebih bersaing dipasaran, jika *Home Industry* Azumi bertahan dengan harga yang ditawarkan sekarang maka usaha tersebut akan tetap seperti kondisi saat ini.

4.2.2.2 Menentukan Targer Laba

Berdasarkan pembahasan tersebut dapat diketahui target laba semula sebesar 10%, sekarang menjadi 12%. Maka untuk meningkatkan laba menjadi 12% diperlukan pengelolaan biaya. Penjualan keripik singkong Azumi semula mendapatkan laba sebesar Rp. 714.500, ditargetkan harus mengalami kenaikan, agar target laba dapat tercapai. Agar *Home Industry* Azumi mendapatkan laba sebesar 12% maka target laba untuk setiap bungkus keripik singkong sebesar kemasan 60 gram sebesar Rp. 206 ,kemasan 160 gram target laba sebesar Rp. 562 ,kemasan 320 gram target laba sebesar Rp. 1.096 , kemasan 3 kilogram target laba sebesar Rp. 10.688. Bapak Aziz sebagai pemilik usaha *Home Industry* Azumi harus melakukan perhitungan kembali terhadap biaya- biaya produksi agar mendapatkan keuntungan yang lebih besar dan produk keripik singkong Azumi dapat tetap bersaing dipasaran.

4.2.2.3 Menentukan Target Biaya (*Target Costing*)

Target Costing menurut Rudianto: 2013 merupakan suatu metode dalam menentukan biaya produksi dimana perusahaan harus menentukan biaya produksinya terlebih dahulu berdasarkan dengan harga pasar kompetitif, agar perusahaan memperoleh laba sesuai dengan yang diharapkan. Berikut ini adalah rumus untuk penerapan *target costing*:

$$\text{Target Costing} = \text{Harga Jual} - \text{Laba yang diharapkan}$$

Penerapan rumus tersebut pada *Home Industry* Azumi sebagai berikut:

$$\text{Target Costing} = \text{Rp. 7.125.500} - (12\% \times \text{Rp. 7.125.500})$$

Target Costing = Rp. 7.125.500 - Rp. 855.060

Target Costing = Rp. 6.270.440

4.2.2.4 Melakukan Rekayasa Nilai

Efisiensi biaya dilakukan pada tahap ini agar tercapainya *target costing* dan memperoleh laba yang sesuai dengan yang diharapkan oleh pemilik *Home Industry* Azumi. Penulis memberikan saran agar pengelola *Home Industry* Azumi dapat melakukan efisiensi biaya dengan cara melakukan hal-hal berikut ini:

1. Dalam memproduksi keripik singkong pada diperlukan gula sebagai bahan pembuatan keripik singkong agar keripik yang diproduksi memiliki rasa yang manis dan enak, gula yang diperlukan dalam sekali produksi keripik singkong sebanyak 15 kg dengan harga Rp.13.500 per kilogram. Menurut penulis, sebaiknya pengelola *Home Industry* keripik singkong Azumi membeli gula perkarung seharga Rp.625.000, jika dihitung perkilogram sebesar Rp.12.500. sehingga untuk memproduksi singkong perhari dapat menghemat biaya *Home Industry* Azumi sebesar Rp.15.000.
2. Minyak berperan penting dalam memproduksi keripik singkong Azumi. Pengelola *Home Industry* Azumi biasanya menghabiskan 100 liter perhari untuk memproduksi keripik singkong. Pembelian minyak biasanya menggunakan jerigen yang berisi 20 liter minyak goreng dengan kalkulasi harga perliter Rp.16.000. Penulis menyarankan, pembelian minyak goreng dilakukan ke agen minyak dengan menggunakan drum yang berisi 200 liter per drum, harga per drum sebesar

Rp.3.000.000, jika dihitung perliter sebesar Rp.15.000, sehingga dapat menghemat biaya sebesar Rp.100.000 perhari.

3. Pengemasan keripik singkong Azumi menggunakan mesin pengemas yang menggunakan listrik sebagai penggerak mesin. Untuk sekali produksi memerlukan Rp.163.500 untuk harga stiker kemasan berukuran 5 cm x 10 cm, menurut penulis, sebaiknya ukuran stiker diperkecil menjadi 5 cm x 7 cm, jadi harga stiker kemasan menjadi Rp.130.800. sehingga dapat menghemat sebesar Rp.32.700.

4.2.3 Rincian Biaya Produksi dan laba Keripik Singkong Azumi setelah menggunakan metode *target costing*

Berdasarkan efisiensi biaya diatas, maka akan terjadi perubahan biaya produksi dalam memproduksi 1 ton keripik singkong seperti berikut:

1. Biaya Bahan Baku

Bahan baku yang dipergunakan dalam memproduksi keripik singkong perhari menggunakan 1 ton singkong dengan harga Rp.1.500.000.

2. Biaya Bahan Penolong

Bahan penolong yang disarankan oleh penulis berupa gula dan minyak. Dimana gula yang disarankan dengan membeli perkarung seharga Rp.625.000, jika dihitung perkilogram sebesar Rp.12.500. sehingga untuk memproduksi singkong perhari bisa menghemat biaya sebesar Rp.15.000. Sedangkan untuk minyak yang disarankan oleh penulis, dengan membeli minyak perdrum yang berisi 200 liter seharga Rp.3.000.000, jika dihitung perliter sebesar Rp.15.000, sehingga dapat

menghemat biaya sebesar Rp.100.000. Berikut adalah tabel terkait ringkasan daftar harga penolong setelah dilakukan rekayasa nilai:

Tabel 4.13 Daftar Bahan Penolong per hari Setelah Dilakukan Rekayasa

Nilai

Nama Bahan	Jumlah	Harga	Jumlah
Bawang Putih	15 kg	Rp.18.000/kg	Rp.270.000
Garam	6 kg	Rp.5.000/kg	Rp.30.000
Gula	15 kg	Rp.12.500/kg	Rp.187.500
Cabai	3 kg	Rp.45.000/kg	Rp.135.000
Perisa Sapi Panggang	12 kg	Rp.50.000/kg	Rp.600.000
Perisa Udang Manis	12 kg	Rp.50.000/kg	Rp.600.000
Minyak Goreng	100 Liter	Rp.15.000/kg	Rp.1.500.000
Kayu bakar	Per Order	Rp.300.000	Rp.300.000
Total			Rp.3.622.500

Berdasarkan tabel tersebut dapat diketahui bahwa biaya bahan penolong yang perlu dikeluarkan semula memerlukan biaya sebesar Rp.3.737.500, setelah dilakukan rekayasa nilai menjadi sebesar Rp.3.622.500. selisih sebesar Rp.115.000.

3. Biaya Kemasan

Biaya kemasan stiker sebesar Rp. 163.500 dikalkulasikan untuk 1 stiker kemasan sebesar Rp.100 yang berukuran 5 cm x 10 cm, dan harga plastik kemasan per roll seharga Rp.50.000. Yang disarankan oleh penulis, menggunakan stiker kemasan berukuran 5 cm x 7 cm dengan biaya perhari sebesar Rp.130.800, per stiker Rp.80. Seperti yang ada pada tabel dibawah ini:

Tabel 4.14 Daftar Biaya Kemasan per hari Setelah Dilakukan Rekayasa Nilai

Berat Produk	Banyak Kemasan	Harga Sticker	Harga Plastik
60 gram	1.040	Rp.83.200	Rp.100.000
160 gram	380	Rp.30.400	Rp.100.000

320 gram	195	Rp.15.600	Rp.100.000
3 kg	20	Rp.1.600	Rp.100.000
Total	1.635	Rp.130.800	Rp.400.000

4. Biaya *Overhead* Pabrik

Setelah dilakukannya rekayasa nilai maka biaya overhead pabrik akan mengalami beberapa perubahan seperti yang diuraikan dibawah ini:

Tabel 4.15 Daftar Biaya *Overhead Pabrik* per hari setelah rekayasa nilai

Nama Biaya	Jumlah
Biaya Bahan Baku Tidak Langsung	Rp. 3.622.500
Biaya Listrik, Telepon, dan Air	Rp. 20.000
Biaya Kemasan (Stiker, Plastik)	Rp. 530.800
Total	Rp. 4.173.300

Setelah dilakukan rekayasa nilai maka dapat diketahui bahwa total daftar Biaya *Overhead Pabrik* per hari menjadi Rp. 4.173.300. Berikut adalah tabel biaya produksi keripik singkong Azumi setelah dilakukan rekayasa nilai:

Tabel 4.16 Biaya Produksi Keripik Singkong Azumi Setelah Dilakukan Rekayasa Nilai

Biaya Bahan Baku Langsung	Rp. 1.500.000
Biaya Tenaga Kerja Langsung	Rp. 540.000
Biaya <i>Overhead Pabrik</i>	Rp. 4.173.300
Total	Rp. 6.213.300

Setelah dilakukan rekayasa nilai untuk memproduksi keripik singkong per hari sebanyak 1.635 bungkus memerlukan biaya produksi sebesar Rp. Rp. 6.213.300. Jika menggunakan metode tradisional maka untuk memproduksi 1.635 bungkus akan mengeluarkan biaya yang lebih mahal.

Berikut adalah laporan laba rugi *Home Industry Azumi* setelah menggunakan metode *target costing*:

**Tabel 4.17 Laporan Laba Rugi *Home Industry* Azumi. Setelah menggunakan
*Target Costing***

<i>Home Industry</i> Keripik Singkong Azumi Laporan Laba Rugi Harian 23 Mei 2022				
Penjualan				Rp7.125.500
Persediaan Awal Barang Jadi			Rp -	
-Pembelian Bahan Baku	Rp 1.500.000			
-Biaya Angkut Pembelian Bahan Baku	Rp 50.000			
-BTKL	<u>Rp 540.000</u>	+		
Total Biaya Langsung		Rp 2.090.000		
-Biaya Bahan Penolong	Rp 3.622.500			
-Biaya Kemasan	Rp 530.800			
- Biaya Overhead				
-Listrik Air Telepon	<u>Rp 20.000</u>	+		
Total Biaya Tidak Langsung		<u>Rp 4.173.300</u>	+	
Jumlah Biaya Produksi/Harga Pokok Produksi			<u>Rp 6.263.300</u>	+
Barang Tersedia Untuk Dijual			Rp 6.263.300	
Persediaan Akhir Barang Jadi			Rp -	-
Harga Pokok Penjualan				<u>Rp6.263.300</u>
Laba Usaha				Rp 862.200

Laba bersih yang diperoleh *Home Industry* Azumi. setelah menggunakan metode *target costing* sebesar Rp. 862.200

4.2.4 Perbandingan Biaya Produksi dan Laba Sebelum dan Setelah Menggunakan Metode Target Costing

Berikut adalah tabel selisih biaya produksi ketika menggunakan metode tradisional dan *target costing*:

Tabel 4.18 Selisih Biaya Produksi Metode Tradisional dan Target Costing

Keterangan	Metode		Selisih
	Tradisional	<i>Target Costing</i>	
BBB	Rp. 1.500.000	Rp. 1.500.000	
BTKL	Rp. 540.000	Rp. 540.000	
BOP	Rp. 4.321.000	Rp. 4.173.300	
Total	Rp. 6.361.000	Rp. 6.213.300	Rp.147.700

Berdasarkan tabel di atas 4.17, Biaya produksi sebelum menggunakan metode *target costing* sebesar Rp. 6.361.000, sedangkan setelah menggunakan metode *target costing* menjadi Rp. 6.213.300. Perhitungan biaya produksi menggunakan metode *target costing* memiliki selisih Rp. 147.700 dibandingkan menggunakan metode tradisional. Anugerah et al (2017) Menyatakan bahwa dapat menghemat biaya produksi sebesar 5% sampai 10%. Rudianto (2013) Target costing merupakan perencanaan terhadap biaya untuk mengurangi biaya produksi. Terbukti bahwa menggunakan metode *target costing* akan lebih menghemat biaya produksi keripik singkong Azumi dibandingkan dengan menggunakan metode tradisional. Selisih biaya tersebut akan mempengaruhi terhadap laba yang diperoleh *Home Industry* Azumi. Berikut ini adalah laporan laba rugi *Home Industry* Azumi sebelum dan setelah menggunakan metode *target costing*:

Tabel 4.19 Perbandingan Laporan Laba Rugi Sebelum dan Setelah Menggunakan *Target Costing*

Home Industry Keripik Singkong Azumi Laporan Laba Rugi Harian 23 Mei 2022		
	Sebelum <i>Targett Costing</i>	Setelah <i>Targett Costing</i>
Penjualan	Rp. 7.125.500	Rp. 7.125.500
Dikurangi:		
Harga Pokok Penjualan	Rp. 6.361.000	Rp. 6.213.300
Laba Kotor atas Penjualan	Rp. 764.500	Rp. 912.200
Dikurangi:		
Biaya Angkut	Rp. 50.000	Rp. 50.000
Laba Bersih	Rp. 714.500	Rp. 862.200
Prosentase Laba	10%	12%

Berdasarkan tabel di atas dapat kita ketahui bahwa *Home Industry* Azumi setelah melakukan rekayasa nilai yang merupakan salah satu alat dari metode *target costing* dapat meminimalisir biaya produksi. Rekayasa nilai dilakukan dengan mengidentifikasi dan memberikan alternatif terhadap biaya produksi yang lebih rendah. Sehingga pengelola dapat melakukan perencanaan ulang terhadap biaya pengeluaran dan dapat mencapai laba yang diinginkan. Febriana (2016) menyatakan bahwa metode *target costing* pada CV. Sinar Mandiri dapat meningkatkan laba sebesar 30% bahkan sampai 33%. Rudianto (2013) Metode *target costing* digunakan dalam merancang produk untuk mendapatkan laba yang tinggi.

Jika pengelola *Home Industry* keripik singkong Azumi menggunakan metode *target costing*, maka akan meningkatkan laba sebesar Rp. 147.700. Laba bersih yang semula Rp. 714.500, setelah menggunakan metode *target costing* menjadi Rp.

862.200. Presentase laba yang diperoleh *Home Industry Azumi* sebelum menggunakan metode *target costing* sebesar 10%, setelah menggunakan metode *target costing* laba menjadi 12%.

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Dari uraian pembahasan diatas dapat ditarik sebuah kesimpulan sebagai berikut:

1. Home Industry Keripik Singkong Azumi Lumajang lebih efisien menggunakan metode *target costing* dibandingkan dengan menggunakan metode tradisional. Perhitungan menggunakan metode *target costing* melalui rekayasa nilai dapat menghemat biaya produksi sebesar Rp. 147.700, dimana ketika menggunakan metode tradisional memerlukan biaya produksi sebesar Rp. 6.361.000, sedangkan menggunakan metode *target costing* memerlukan biaya sebesar Rp. 6.213.300.
2. Metode *target costing* yang diterapkan pada Home Industry Keripik Singkong Azumi Lumajang mempengaruhi laba yang diperoleh. Dengan adanya metode *target costing* laba yang diperoleh semakin meningkat sebesar 2%. Sebelum menggunakan metode *target costing* laba yang diperoleh sebesar Rp. 714.500 jika dipresentasikan sebesar 10%, sedangkan laba yang diperoleh setelah menggunakan metode *target costing* menjadi Rp. 862.200 jika dipresentasikan sebesar 12%.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian ini, penulis memberikan saran kepada Home Industry Keripik Singkong Azumi Lumajang agar menerapkan metode *target costing* sebagai solusi untuk meningkatkan laba dan meminimalisir biaya

produksinya. Agar dapat meminimalisir biaya produksi maka pengelola Home Industry Keripik Singkong Azumi perlu melakukan perubahan seperti mengganti pembelian berat gula dan minyak goreng agar memperoleh harga yang lebih rendah dan tidak merubah kualitas produk yang dihasilkan. Selain itu diperlukan perubahan sticker kemasan produk agar biaya yang dikeluarkan lebih rendah tetapi tulisan tetap bisa dibaca dengan jelas dan tetap menarik.

DAFTAR PUSTAKA

- Al-Qur'an al- Karim dan Terjemah
- Affiqah, C., & Fuadi, R. (2019). Penerapan Metode Target Costing Dalam Perencanaan Biaya Produksi Untuk Optimalisasi Laba Pada Umkm Dendeng Sapi Aceh Di Banda Aceh. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Ekonomi Akuntansi*, 4(2), 317–324. <https://doi.org/10.24815/jimeka.v4i2.12259>
- Anugerah, E. G., Wahyuni, N. I., & Mas'ud, I. (2017). Penerapan Target Costing dalam Pengelolaan Biaya Produksi untuk Optimalisasi Laba. *E-Journal Ekonomi Bisnis Dan Akuntansi*, 4(1), 19. <https://doi.org/10.19184/ejeba.v4i1.4554>
- Ayu, D. S., Suhendro, S., & Wijayanti, A. (2022). Analisis Penerapan Target Costing dalam Meningkatkan Efisiensi Biaya Produksi Singleface pada PT. Hilal Gemilang Khair. *EKOMBIS REVIEW: Jurnal Ilmiah Ekonomi Dan Bisnis*, 10(1), 397–407. <https://doi.org/10.37676/ekombis.v10i1.1476>
- Bahreisy, S. B. (2005). *Terjemah Singkat Tafsir Ibnu Katsir Jilid II*. Surabaya: PT. Bina Ilmu.
- Barlian, E. (2016). *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Padang: Sukabina Press.
- Bustami, B., d. (2006). *Akuntansi Biaya: Teori dan Aplikasi*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Darmayasa, G., Sujana, I. N., & Haris, I. A. (2019). Analisis Penerapan Target Costing Dalam Efisiensi Biaya Produksi Batako Pada UD Darma Yasa Di Desa Panji, Kecamatan Sukasada, Kabupaten Buleleng. *Jurnal Pendidikan Ekonomi*, 11(2), 383–395.
- 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 Humaniora*, 5(2), 220. <https://doi.org/10.23887/jppsh.v5i2.31494>
- Febriana, O. :, Longdong, M., Ekonomi, F., Bisnis, D., Akuntansi, J., Sam, U., & Manado, R. (2016). *Penerapan Target Costing Dalam Perencanaan Biaya Produksi Pada Cv. Sinar Mandiri the Implementation of Target Costing in Planning Cost Production At Cv. Sinar Mandiri*. 4(1), 1409–1418.
- Garrison, d. (2006). *Akuntansi Manajerial*. Jakarta: Salemba Empat.
- Gerungan, H. P. (2013). Pendekatan Target Costing Sebagai Alat Penilaian Efisiensi Produksi Pada PT. Tropica Cocoprime. *Jurnal EMBA*, 1(3), 863–870.
- Ghoni, M. D. (2017). *Metode Penelitian Kualitatif*. Yogyakarta: Ar-Ruzz Media.
- Hansen, D. R. (2000). *Akuntansi Manajemen*. Jakarta: Erlangga.
- Harahap, S. S. (2002). *Teori Akuntansi*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Homger. C. T., d. (2008). *Akuntansi Biaya: Penekanan Manajerial*. Jakarta: PT. Indeks.
- Johan, E. T., & Muanas. (2018). Penerapan Target Costing Dalam Upaya

- Pengurangan Biaya Produksi Untuk Peningkatan Laba Kotor (studi kasus pada PT Mercedes-Benz Indonesia). *Jurnal Ilmiah Akuntansi Kesatuan*, 2(1), 009–016.
- Malue, J. (2013). Analisis Penerapan Target Costing Sebagai Sistem Pengendalian Biaya Produksi Pada PT. Celebes Mina Pratama. *Jurnal EMBA*, 949-957.
- Mankiw.N.G., d. (2012). *Pengantar Akuntansi Makro*. Jakarta: Salemba Empat.
- Moleong, L. (2004). *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya.
- Moleong, L. (2017). *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: Rosyadakarya.
- Mulyadi. (2005). *Akuntansi Biaya*. Yogyakarta: YKPN.
- Prastowo, A. (2011). *Metode Penelitian Kualitatif: dalam perspektif rancangan penelitian*. Jogjakarta: Ar-Ruzz Media.
- Pusung, R. J. (2019). Penerapan Target Costing Dalam Upaya Efisiensi Biaya Produksi Untuk Peningkatan Laba Kotor Pada Ud. Jj Bakery. *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi*, 3548-3557.
- Rudianto. (2012). *Pengantar Akuntansi Konsep dan Teknik Penyusunan Laporan Keuangan*. Jakarta: Erlangga.
- Rudianto. (2013). *Akuntansi Manajemen Informasi untuk Pengambilan Keputusan Strategi*. Jakarta: Erlangga.
- Sumakul, A. M. (2018). Analisis Penerapan Target Costing Sebagai Sistem Pengendalian Biaya Produksi Pada Cv.Verel Tri Putra Mandiri. *Going Concern : Jurnal Riset Akuntansi*, 496-502.
- Tambunan, H. B., Ilat, V., & Pusung, R. J. (2021). Analisis Penerapan Target Costing Dalam Upaya Penghematan Biaya Produksi pada UMKM Trendy Fried Chicken di Kota Manado. *Jurnal EMBA*, 9(2), 1335–1341.
- (28 maret 2022). Retrieved from Katadata Insight Center: <https://katadata.co.id/umkm>
- (28 maret 2022). Retrieved from Badan Pusat Statistik:

LAMPIRAN - LAMPIRAN

Lampiran 1. Biodata Penulis

Nama Lengkap : Devi Antika Sari
 Tempat, tanggal lahir : Lumajang, 13 Oktober 1999
 Asal alamat : Dusun Krajan II, RT/RW: 004/004, Desa Tunjung, Kec. Randuagung. Kab. Lumajang, Jawa Timur.
 Asal kos/ponpes : Jl. Kopral Usman Gang Masjid I, RT/ RW:4/4, Klojen, Malang, Jawa Timur.
 Telepon/ HP : 081358076042
 E-Mail : deviantikasari33@gmail.com
 Instagram : @devi_antikk

Pendidikan Formal:

2004-2006 : TK Dharma Wanita Tunjung
 2006-2012 : SDN Tunjung 01
 2012-2015 : SMP 1 Randuagung
 2015-2018 : SMA An-Nur Bululawang
 2018-2022 : UIN Maulana Malik Ibrahim Malang

Pendidikan Non Formal:

2015-2018 : Pondok Pesantren An-Nur II Bululawang Malang
 2018-2019 : Ma'had Sunan Ampel Al- Aly
 2018-2019 : Program Khusus Pendidikan Bahasa Arab (PKPBA) UIN Maulana Malik Ibrahim Malang
 2019-2020 : English Language Center (ELC) UIN Maulana Malik Ibrahim Malang
 2021-2022 : Pondok Pesantren Tahfidzul Qur'an (PPTQ) Nurul Furqon Malang

Aktivitas dan Pelatihan

- Peserta Pelatihan Manasik Haji Ma'had Sunan Ampel Al-Aly UIN Maliki Malang 2018
- Peserta Pelatihan Microsoft Excel HMJ Akuntansi UIN Maliki Malang Tahun 2018
- Pengurus HMJ Akuntansi 2018-2019
- Peserta pelatihan MYOB di Fakultas Ekonomi UIN Maliki Malang Tahun 2021
- Peserta Brevet di Bina Muda Inspira Tahun 2021

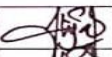
Lampiran 2. Bukti Konsultasi

Nama : Devi Antika Sari

NIM/ Jurusan : 18520033/ Akuntansi

Pembimbing : Ditya Permatasari, M .SA., Ak

Judul Skripsi : Penerapan Target Costing Sebagai Solusi Meminimalisir Biaya Produksi dan Meningkatkan Laba Pada Home Industry Keripik Singkong Azumi Lumajang

No.	Tanggal	Materi Konsultasi	Tanda Tangan
1	9 November 2021	Pengajuan <i>Outline</i>	
2	12 Januari 2022	Acc Judul Proposal	
3	17 februari 2022	Revisi Proposal Latar Belakang	
4	24 februari 2022	Revisi Proposal Penelitian Terdahulu dan Teori	
5	18 Maret 2022	Acc Proposal oleh dosen pembimbing	
6	25 Maret 2022	Seminar Proposal	
7	27 April 2022	Acc Revisi Proposal Penguji 2	
8	17 Juni 2022	Acc Revisi Proposal Penguji 1	
9	09 Agustus 2022	Revisi Skripsi	
10	09 September 2022	Revisi Skripsi	

Malang, 10 Agustus 2022

Mengetahui:

Ketua Jurusan Akuntansi

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

Lampiran 3. Wawancara

Draft Wawancara

Peneliti melakukan wawancara pada tanggal 5 Januari 2021 pada pukul 09.00 WIB pada lokasi penelitian Home Industry Azumi yang bertempat di Dusun Krajan Rt/Rw: 01/07, Desa Randuagung, Kecamatan Randuagung, Kabupaten Lumajang, Jawa Timur 67354.

Narasumber Pertama: Bapak Abdul Aziz selaku pemilik Home Industry Azumi

1. Sejak kapan dan bagaimana usaha ini dapat berdiri?

Jawaban: Usaha ini berdiri sejak tahun 2003, usaha ini berdiri pertama usulan dari Ibu mertua saya untuk mencoba membuat keripik, kemudian awalnya tidak dapat dimakan ya rasanya itu kurang enak, kemudian membuat lagi dapat dimakan.

2. Mengapa bapak memilih nama Azumi sebagai label produk ini?

Jawaban: karena itu merupakan singkatan dari nama saya dan istri saya, saya Aziz dan istri saya Umi.

3. Masalah apa yang sedang dihadapi Home Industry Azumi saat pandemi covid-19?

Jawaban: permasalahannya penjualan menurun sekitar 70%, dan kayak minyak, singkong, singkong biasanya naik, banyak pesaing. Sehingga terjadi pengurangan karyawan.

4. Berapa banyak bahan baku yang di produksi per hari, dan dari mana memperoleh bahan baku?

Jawaban: biasanya hampir 1 ton singkong per hari, dari Bapak Fauzi pemasok

5. Bagaimana pemasaran produknya?

Jawaban: Pemasarannya sudah banyak sampai luar kota.

6. Berapa jumlah karyawan?

Jawaban: 14 karyawan tetap

7. Bahan- bahan apa saja yang diperlukan untuk mengemas?

Jawaban: plastik, stiker, dan mesin/ alat pengemas.

8. Bagaimana proses produksinya atau cara membuat?

Jawaban: dikupas, dicuci, diiris, dicuci lagi, digoreng, dikasih bumbu, dan dikemas.

9. Ada berapa pesaing yang menjual produk yang sama?

Jawaban: banyak karena dilumajang banyak yang memproduksi keripik.

Narasumber Kedua: Ibu Umi selaku manajer keuangan sekaligus istri dari pemilik Home Industry Azumi.

1. Kegiatan apa yang biasanya ibu lakukan dalam membantu usaha ini?

Jawaban: iya saya ikut, biasanya saya ikut bantu- bantu karyawan, membantu ngurusi kalau bayar- bayar apa- apa.

2. Bahan baku yang diperlukan apa saja dan berapa harganya?

Jawaban: Singkong per kilogram Rp.1.500.

3. Ada berapa macam kemasan produk yang dijual dan harganya berapa?

- Jawaban: Untuk keripik singkong ada 4 kemasan, ukurannya ada Kemasan 60, 160, 320 gram dan 3 kg dimana perkilonya 28.000. harganya grosir

ada yang Rp.1.700, Rp.4.700, Rp.9.700, dan Rp.84.000 kalau dihitung perkemasan.

10. Bagaimana sistem penggajiannya untuk karyawan?

Jawaban: Penggajiannya 2 minggu sekali, gaji perharinya Rp.35.000. kerjanya gak 1 hari penuh, dari jam 7 pagi sampai jam 1 siang untuk bagian produksi, kalau untuk bagian pengemasan sampek sore, bagian produksi dan pengemasan biasanya gantian.

11. Berapa biaya listrik, air, dan telepon yang diperlukan?

Jawaban: biasanya Rp.600.000 an per bulan.

12. Apakah sudah ada pencatatan keuangannya?

Jawaban: sudah ada pencatatan pengeluaran tapi tidak setiap hari.

13. Laba penjualannya berapa?

Jawaban: laba bersih itu sekitar 10%

Narasumber Ketiga: Ibu Ninuk selaku karyawan tetap yang bekerja dan merupakan karyawan pertama yang bekerja pada Home Industry Azumi sekaligus sebagai karyawan kepercayaan dari pemilik Home Industry Azumi.

1. Sudah berapa lama ibu bekerja disini?

Jawaban: dari awal berdiri 2003, karena saya ini karyawan pertama.

2. berapa upah yang ibu peroleh per hari?

Jawaban: kalau saya sehari Rp. 35.000, tapi kalau bagian pengiriman beda bayarannya sekitar Rp. 60.000

3. Ibu bekerja dibagian apa pada Home Industry ini?

Jawaban: Biasanya itu gantian seminggu yang bagian pembuatan, seminggu lagi ngemas.

4. Selama pandemi covid-19 apakah ada masalah dalam hal upah dan bonus yang diberikan?

Jawaban: mungkin gara- gara penjualan menurun, terus bahan- bahan naik itu ya, jadi gak ada kenaikan gaji mulai covid itu, gak ada bonus- bonus.

5. Apakah dimasa pandemi covid-19 tingkat kekhawatiran di PHK atau dipecat para karyawan lebih tinggi?

Jawaban: iya mbak semua karyawan khawatir, apalagi saat pandemi udah ada sekitar 2 orang yang dipecat.

6. Harapan ibu kedepannya seperti apa dalam bekerja pada Home Industry Azumi?

Jawaban: semoga ada kenaikan gaji, bonus, dan gak dipecat, karena saja butuh pekerjaan ini. semoga kedepannya lebih baik lagi biar para karyawan lebih semangat dalam bekerja.

7. Karyawan bekerja dibagian apa saja dan berapa orang yang dibutuhkan dimasing- masing bagian?

Jawaban: Bagian pengupasan dan pengirisan 4 orang,

Draf Wawancara

Peneliti melakukan wawancara kembali pada tanggal 23 Januari 2022 pada pukul 11.00 WIB pada lokasi penelitian *Home Industry Azumi* kepada Bapak Aziz selaku pemilik *Home Industry Azumi* .

Pertanyaan:

- Berapa banyak minyak goreng dan Elpiji yang digunakan untuk menggoreng keripik singkong per hari?

Jawaban: minyak gorengnya sekali produksi habis 100 liter, terus saya tidak pakai Elpiji tapi pakai kayu bakar, kayu bakarnya perkiraan habis Rp.300.000

- Berapa perkiraan pendapatan dari penjualan keripik singkong per hari ?

Jawaban: untuk pendapatan keripik singkong perhari sekitar 7 juta

- Berapa perkiraan keripik singkong yang diproduksi per hari, dan berapa kemasan?

Keripik singkong per hari diproduksi sekitar 1 ton, kalau kemasan 3 kg biasanya sekitar 20 kemasan, kalau kemasan kecil banyak

- Berapa selisih/perbandingan harga keripik singkong Azumi dengan keripik singkong pesaing?

Jawaban: rata- rata hampir sama harganya, pesaing yang terdekat ada yang Rp. 27.000, ada yang Rp. 30.000.

- Bagaimana pengiriman produknya apakah dikirim sendiri atau karyawan?

Jawaban: ada selesnya untuk pengiriman, kadang saya ngirim sendiri.

- Apa saja variasi rasa yang ada pada keripik singkong Azumi?

Jawaban: ada dua ya, Variasi rasa sapi panggang dan rasa udang pedas manis.

- Berapa biaya bensin dan solar yang diperlukan perhari?

sekitar Rp. 50.000

- Bahan- bahan penolong yang dibutuhkan selain singkong untuk membuat keripik singkong apa saja?

Bahan selain singkong untuk Keripik Singkong Azumi, seperti Bawang Putih, Garam, Gula, Cabai, Perisa Sapi Panggang, Perisa Udang, Minyak Goreng.

Lampiran 4. Dokumentasi



Produk Keripik Singkong Azumi



Pemilik Home Industry Azumi



Karyawan Home Industry Azumi



Pengiriman Produk