

Stelania Rambu Djola Piras

by UNITRI Press

Submission date: 17-May-2023 10:26AM (UTC+0700)

Submission ID: 2003778398

File name: Stelania_Rambu_Djola_Piras.docx (98.26K)

Word count: 896

Character count: 5841

**PENERAPAN *TARGET COSTING* UNTUK MENINGKATKAN LABA PADA
UMKM NGEMILK SUSU**

SKRIPSI



Disusun oleh:

STELANIA RAMBU DJOLA PIRAS

2019110146

6

PROGRAM STUDI AKUNTANSI

FAKULTAS EKONOMI

UNIVERSITAS TRIBHUWANA TUNGGADDEWI

MALANG

2023

RINGKASAN

Penelitian ini bertujuan untuk menggunakan target costing pada UMKM Ngemilk Susu di Jl. Tirta Utomo, No. 21, Landungsari, Dau, Kabupaten Malang, Jawa Timur untuk mendongkrak profitabilitas. Penelitian ini menggunakan analisis kuantitatif deskriptif sebagai metodenya. Analisis data pendekatan penetapan biaya target mencakup hal-hal berikut: *Price Led Costing*, *Focus on Customers*, *Focus on Design*, *Tim Cross-functional*, *(life Cycle)*, *(Value Chain Involvement)*. Temuan penelitian menunjukkan bahwa menggunakan pendekatan target costing dapat menurunkan biaya produksi dan nonproduksi. Harganya Rp. 7.500.000 untuk paket di bulan Februari. Biaya manufaktur dan non produksi yang dapat dikurangi pada paket Februari adalah Rp. 12.400.000. UMKM dapat meningkatkan keuntungan bulanan mereka dengan menggunakan pengurangan biaya melalui operasi target costing.

11

Kata Kunci: Penerapan; Target Costing; Peningkatan Laba; UMKM

PENDAHULUAN

1. Latar Belakang

Perusahaan harus lebih dapat beradaptasi dengan perubahan ini dalam lingkungan bisnis yang serba cepat dan dinamis saat ini jika ingin bertahan dalam bisnis dan menyediakan barang berkualitas tinggi dengan harga yang dapat bersaing. Agar barang perusahaan diterima pasar, salah satu yang harus dilakukan adalah memangkas pengeluaran. Krisis keuangan global, yang meningkatkan biaya produksi dan mengurangi daya beli pelanggan, merupakan salah satu tantangan yang dihadapi perusahaan saat ini. Di sisi lain, laba perusahaan juga akan turun karena tidak dapat menaikkan harga jual barangnya karena hal itu dapat semakin mengurangi permintaan konsumen, membuat pelanggan bermigrasi ke barang dari perusahaan lain yang tersedia dengan harga lebih murah tetapi memiliki kualitas yang setara. Untuk alasan ini, bisnis perlu membuat rencana tindakan. Penggunaan target costing adalah salah satu taktik tersebut. Target costing adalah teknik untuk menghitung perkiraan biaya untuk suatu produk berdasarkan harga yang kompetitif, memastikan bahwa produk tersebut akan menghasilkan keuntungan yang diantisipasi. Menurut Witjaksono (2013:177), "target costing adalah suatu sistem dimana penentuan harga pokok produksi sesuai dengan yang diinginkan (target) sebagai dasar penentuan harga jual produk sehingga akan diperoleh keuntungan yang diinginkan. , atau menentukan harga pokok barang sesuai dengan harga jual yang bersedia dibayar oleh pelanggan." Untuk mengurangi biaya tenaga kerja, bahan baku, dan pengeluaran lainnya, perusahaan terkadang menggunakan target costing. Harga suatu produk juga harus ditentukan untuk menyenangkan pelanggan, dan disinilah target costing masuk. Dengan bantuan pendekatan target costing, bisnis mampu mengembangkan barang

yang menguntungkan baik bagi perusahaan maupun pelanggan. ; sebagai hasilnya, kedua belah pihak mendapatkan keuntungan dari produk: bisnis menghasilkan uang paling banyak dan permintaan pelanggan terpenuhi. 2009; Horngren et al. Penerapan target costing pada UMKM Ngemilk Susu akan dikaji oleh penulis penelitian ini.

Pada zaman sekarang salah satu usaha yang banyak diminati yaitu usaha di bidang minuman. Oleh karena itu banyak sekali usaha atau UMKM di bidang tersebut yang bermunculan pada saat ini. Pengusaha harus memiliki rencana untuk menghindari kehilangan pelanggan ke pesaing dan untuk menyediakan barang berkualitas tinggi dengan biaya bersaing. UMKM Ngemilk Susu merupakan UMKM yang bergerak di bidang penjualan minuman. Jumlah tenaga kerja yang dimiliki saat ini berjumlah 3 orang. Menentukan harga jual Susu mungkin tidak cukup sulit, namun harus memperhatikan harga jual yang sesuai dengan pasaran dan biaya produksi, karena para pesaing juga menerapkan berbagai strategi agar dapat bersaing secara kompetitif di masa sekarang ini.

Agar tidak membebani pelanggan, diharapkan UMKM Ngemilk Susu dapat mencapai keuntungan yang ditargetkan dengan menggunakan pendekatan target costing tanpa harus menaikkan harga jual produk.

Biasanya, bisnis dimulai dengan membuat dan membuat produk atau layanan mereka. Produk kemudian disiapkan untuk pemasaran setelah biaya produksi dihitung dan harga jual telah ditentukan. Namun, prosedurnya adalah kebalikan dari teknik Target Costing. Setelah bisnis mengidentifikasi harga di mana barangnya mungkin berhasil dijual, ia dapat menetapkan harga itu.

Salah satu studi yang menunjukkan bagaimana Target Costing dapat membantu perusahaan industri di Yordania meningkatkan laba operasi dilakukan oleh Matarneh dan El-dalabeeh (2016).

Target Costing telah digunakan di banyak negara dan telah terbukti meningkatkan keuntungan. Namun, belum banyak penelitian yang melihat bagaimana Target Costing digunakan dalam usaha kecil dan menengah. Penggunaan Target Costing untuk meningkatkan profitabilitas dan penjualan di Usaha Kecil dan Menengah Ogun diselidiki oleh Jayeola dan Onou pada tahun 2014. Menurut temuan penelitian, hubungan antara penjualan yang lebih tinggi dan profitabilitas dan penggunaan target costing telah berkurang secara signifikan. Penerapan target costing, menurut Jaradat et al. (2018), dapat membantu Usaha Kecil dan Menengah di Yordania dalam menurunkan biaya dan menetapkan harga yang kompetitif untuk barang-barang mereka. Penelitian ini difokuskan pada UMKM karena menurut Suhendri et al. (2021), mereka memainkan peran penting dalam menyerap tenaga kerja dan meningkatkan produk domestik bruto suatu negara. Akibatnya, para sarjana berusaha untuk melakukan penelitian di bawah judul **“PENERAPAN TARGET COSTING UNTUK MENINGKATKAN LABA PADA UMKM NGEMILK SUSU”**.

2. Rumusan Masalah

Apakah penerapan Target Costing berpengaruh terhadap kenaikan keuntungan bagi UMKM Perah Susu?

3. Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menentukan bagaimana target costing dapat digunakan untuk meningkatkan profitabilitas pada UMKM yang memproduksi susu sapi.

4. Manfaat Penelitian

Berikut adalah manfaat yang diharapkan dari penelitian ini:

1. Bagi Peneliti

Untuk mempelajari lebih lanjut tentang cara UMKM dapat menggunakan Target Costing untuk meningkatkan profitabilitas mereka, serta untuk mendefinisikan dan mempraktikkan ide-ide yang berasal dari temuan penelitian.

2. Bagi Universitas

Penelitian mahasiswa selanjutnya dapat menggunakan temuan penelitian ini sebagai informasi lebih lanjut mengenai Penerapan Target Costing untuk Meningkatkan Keuntungan pada UMKM Ngemilk Susu.

3. Bagi UMKM Ngemilk Susu

Sebagai bahan pertimbangan bagi pihak pemilik Usaha UMKM Ngemilk Susu dalam menerapkan *Target Costing* untuk meningkatkan laba.

Stelania Rambu Djola Piras

ORIGINALITY REPORT

13%

SIMILARITY INDEX

10%

INTERNET SOURCES

2%

PUBLICATIONS

6%

STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

| | | |
|---|--|----|
| 1 | 123dok.com Internet Source | 2% |
| 2 | Submitted to Atma Jaya Catholic University of Indonesia Student Paper | 1% |
| 3 | Submitted to Universitas Negeri Surabaya The State University of Surabaya Student Paper | 1% |
| 4 | Submitted to University of East London Student Paper | 1% |
| 5 | repository.stie-mce.ac.id Internet Source | 1% |
| 6 | rinjani.unitri.ac.id Internet Source | 1% |
| 7 | id.123dok.com Internet Source | 1% |
| 8 | www.dayainspiringpeople.com Internet Source | 1% |
| 9 | repository.ub.ac.id | |

Internet Source

1 %

10

repository.unmuhjember.ac.id

Internet Source

1 %

11

Yolanda Theresia Nangoy, Victorina Z Tirayoh, Syermi S.E Mintalangi. "PENERAPAN TARGET COSTING SEBAGAI UPAYA PENINGKATAN LABA PADA UMKM SUMARU ENDO DI MASA PANDEMI COVID-19", Jurnal EMBA : Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi, 2022

Publication

1 %

Exclude quotes On

Exclude matches Off

Exclude bibliography On

Stelania Rambu Djola Piras

PAGE 1

PAGE 2

PAGE 3

PAGE 4

PAGE 5

PAGE 6
