

III. KERANGKA TEORITIS

3.1 Kerangka Pemikiran

Salah satu hal yang menyangkut dengan *target costing* berkaitan dengan masalah penentuan harga jual serta bagaimana mencapai keuntungan yang telah direncanakan. Hal ini perlu diperhatikan karena dengan adanya persaingan yang semakin ketat dan kompetitif membuat penetapan harga jual produk bukan hal yang gampang. Perihal ini disebabkan karena harga jual kerap ditentukan oleh pasar, sehingga harga pasar (*market price*) digunakan untuk menentukan target biaya yang diselaraskan dengan biaya-biaya yang telah dikeluarkan dalam produksi.

UD Pandanasari merupakan salah satu unit dagang yang bergerak dibidang pengolahan pangan. Produk yang dihasilkan oleh UD Pandansari antara lain adalah produk jenang stroberi, selai stroberi, dan sari buah stroberi. UD Pandansari mempunyai potensi usaha yang cukup baik, kualitas produk yang dihasilkan baik, dan harga produk yang ditawarkan kepada konsumen terjangkau. Kendala yang dialami oleh UD Pandansari adalah persaingan ketat dengan agroindustri lain, UD Pandansari belum melakukan perhitungan biaya dengan tepat, belum mampu memproduksi produk dengan jumlah banyak, dan biaya produksi yang masih tinggi.

Biaya produksi yang tinggi mengakibatkan UD Pandansari belum mampu mencapai target profit yang diharapkan. UD pandansari menggunakan metode *full costing* dalam menghitung biaya produksi. Perhitungan biaya menggunakan metode *full costing* meliputi biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, biaya *overhead* pabrik, dan biaya non produksi. Perhitungan biaya menggunakan metode *full costing* belum menghasilkan target profit sesuai dengan yang diharapkan.

Target profit bisa dicapai apabila perusahaan menggunakan metode perhitungan *target costing*. Perhitungan menggunakan metode *target costing* meliputi tahap antaranya yaitu menentukan harga jual yang kompetitif, menentukan profit yang diharapkan, menentukan biaya *target costing*, dan merekayasa nilai. Perhitungan menggunakan metode *target costing* dilakukan sebelum proses produksi dimulai yaitu pada tahap perencanaan produksi.

Penerapan *target costing* membuat manajemen biaya menjadi lebih maksimal dan efisien. Keuntungan yang optimal dapat ditunjukkan dengan adanya suatu perencanaan yang telah ditetapkan. Mengurangi biaya produksi sehingga dapat menentukan harga pokok sangat penting dalam upaya mencapai keuntungan yang maksimal. Perhitungan target biaya dapat dilakukan dengan cara mengurangi harga produk dipasaran dengan keuntungan kotor yang diinginkan. Diharapkan setelah unit usaha menerapkan metode *target costing* dapat mengatasi permasalahan keuntungan yang kurang maksimum.

Setelah dilakukan perhitungan menggunakan *target costing* maka diharapkan nilai biaya produksi bisa menjadi lebih efisien. Dan target profit yang telah ditetapkan oleh perusahaan bisa tercapai. Tercapainya target profit yang diinginkan dapat meningkatkan keuntungan perusahaan, sehingga perusahaan dapat mengembangkan produk menjadi lebih baik lagi dan dapat memperbesar skala usaha. Supaya lebih ringkas dan mudah dipahami, alur berpikir dalam penelitian ini dapat dikemukakan seperti gambar berikut ini:





Skema 1. Kerangka Pemikiran tentang Analisis Penerapan *Target costing* dalam Upaya Peningkatan Laba Agroindustri Pandansari.

3.2 Hipotesis

Berdasarkan kerangka pemikiran penelitian, maka dapat disusun hipotesis penelitian sebagai berikut:

1. Penggunaan metode *full costing* belum dapat menekan biaya produksi seperti biaya bahan baku, biaya upah tenaga kerja dan biaya non produksi dalam pembuatan produk pada UD Pandansari .
2. Penggunaan metode *target costing* dapat digunakan sebagai acuan dalam menurunkan biaya produksi yang lebih efisien sehingga keuntungan yang diterima oleh UD Pandansari menjadi meningkat.
3. Perhitungan menggunakan rekayasa nilai dapat digunakan dalam memaksimalkan perencanaan biaya produksi jika suatu unit usaha menginginkan keuntungan yang maksimal.

3.3 Batasan Masalah

Batasan masalah dilakukan dengan tujuan agar pokok masalah yang diteliti tidak melebar dari topik yang telah ditentukan. Oleh karena itu dalam penyusunan skripsi ini masalah yang telah diidentifikasi dibatasi pada:

1. Penelitian dilakukan pada UD Pandansari yang merupakan unit usaha kecil dalam pengolahan produk dari buah stroberi yang terletak di Desa Pandanrejo, Batu, Malang.
2. Analisis Biaya Produksi yang dilakukan hanya pada produk olahan buah stroberi yaitu selai, jenang, dan sari buah stroberi.
3. Analisis yang digunakan hanya menggunakan pertimbangan interal (biaya produksi dan non produksi, harga jual, total produksi dan volume produksi).

3.4 Definisi Operasional dan Pengukuran Variabel

Tabel 1. Definisi Operasional dan Pengukuran Variabel

| Konsep | Variabel | Definisi Operasional Variabel | Pengukuran Variabel |
|-------------------|--------------------|---|---|
| Pengurangan Biaya | | Biaya yang digunakan setiap kali proses produksi harus bisa ditekan supaya pengeluaran perusahaan tidak terlalu tinggi sehingga harga produk bisa kompetitif dengan yang lainnya. | |
| | Biaya Tenaga kerja | Biaya yang dikeluarkan untuk untuk membayar tenaga kerja pada saat proses produksi pembuatan produk. | Rupiah per hari (Rp/hari) |
| | Biaya Modal | Biaya investasi dari sejumlah persediaan buah stroberi yang disimpan untuk digunakan pada saat produksi. | Rupiah per kg per hari (Rp/kg/hari) |
| | Biaya Bahan Baku | Biaya yang digunakan untuk membeli sejumlah bahan baku yang digunakan untuk membuat produk olahan buah stroberi. | Rupiah per kg per satu kali produksi (Rp/Kg/produksi) |
| | Waktu Pengerjaan | Waktu yang dibutuhkan untuk pembuatan produk mulai dari pemasakan hingga pengemasan. | Jam per hari |

| | | | |
|-----------------------------|--------------------------|---|--------------------------|
| <p>Maksimalisasi Profit</p> | | <p>Profit atau keuntungan yang diharapkan oleh satu perusahaan dari penjualan produk yang dibeli konsumen, dimana keuntungan nilainya lebih besar dari biaya produksi</p> | |
| | <p>Harga Jual Produk</p> | <p>Harga jual produk yang tinggi namun dengan biaya produksi yang seminimal mungkin, sehingga laba yang didapat bisa maksimal.</p> | <p>Rupiah per produk</p> |
| | <p>Kualitas</p> | <p>Kualitas produk yang baik akan mampu menarik perhatian pembeli sehingga pembeli akan sering membeli produk yang dijual</p> | <p>Baik dan Buruk</p> |

