

IMPLEMENTASI SISTEM BIAYA TARGET SEBAGAI SOLUSI EFISIENSI BIAYA DAN MEMAKSIMALKAN LABA USAHA

by Pitria Apok

Submission date: 19-Mar-2020 11:53PM (UTC+0800)

Submission ID: 1278178946

File name: RGET_SEBAGAI_SOLUSI_EFISIENSI_BIAYA_DAN_MEMAKSIMALKAN_LABA_USAHA (33.24K)

Word count: 1356

Character count: 8591

**IMPLEMENTASI SISTEM BIAYA TARGET SEBAGAI SOLUSI
EFISIENSI BIAYA DAN MEMAKSIMALKAN LABA USAHA
(STUDI KASUS PADA UKM PENGRAJIN KAYU H. SAIFUL KHOJIN
KOTA BATU)**

RINGKASAN

Tujuan utama dari penelitian ini yaitu menerapkan sistem biaya target sebagai solusi mengefisiensi biaya dan memaksimalkan laba pada UKM pengrajin kayu H. Saiful Khojin. Jenis penelitian yang dipakai merupakan penelitian deskriptif kuantitatif. Data dikumpulkan dengan cara dokumentasi dan wawancara kepada pemilik usaha. Hasil penelitian ini mengatakan bahwa implementasi sistem biaya target dapat menghemat biaya dan memperoleh laba yang lebih tinggi. Sebelum menerapkan biaya target perusahaan mengeluarkan biaya Rp 44.235.400,- dan setelah menerapkan biaya target menjadi Rp 43.109.500. Sedangkan laba sebelum biaya target sebesar Rp 6.032.100, dan setelah menerapkan biaya target laba menjadi Rp 7.568.000,-. Itu artinya terjadi efisiensi biaya sebesar Rp 1.125.900 dan peningkatan laba sebesar Rp 1.535.900. UKM H. Saiful Khojin dapat menerapkan sistem biaya target karena sudah terbukti bisa menghemat biaya dan mendapatkan laba yang lebih tinggi.

Kata Kunci : Biaya target, efisiensi dan laba

4 BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Semakin ketatnya persaingan bisnis pada era globalisasi ini berdampak positif dan negatif terhadap bidang ekonomi di Indonesia. Persaingan bisnis berdampak positif terhadap terbukanya ekspor yang luas bagi Indonesia dengan potensi sumber daya yang melimpah. Persaingan bisnis mengakibatkan efek buruk bagi Indonesia, dimana produk lokal semakin lama akan tergeser oleh produk dari luar negeri, dan ironisnya produk luar negeri mampu menawarkan kualitas yang lebih baik serta harga yang terjangkau sehingga masyarakat lebih tertarik terhadap produk luar negeri. Hal inilah menjadi tantangan besar bagi pelaku bisnis lokal khususnya Usaha Kecil Menengah (UKM) agar mempunyai strategi yang tepat supaya bisa membuat usahanya bertahan pada persaingan yang ketat.

Usaha Kecil Menengah (UKM) mengambil peran penting untuk perekonomian Indonesia. Usaha kecil dan menengah sebagai salah satu elemen bagian usaha yang memberikan sumbangan cukup besar terhadap langkah membuka lapangan kerja baru dan membuka peluang masyarakat untuk bisa pemeratakan pendapatannya. Dikjen UKM Menteri Industri, menyatakan bahwa pertumbuhan UKM di Indonesia berkontribusi besar terhadap penyerapan tenaga kerja sehingga dapat mengurangi angka pengangguran (Liputan6.com).

Selain perdagangan bebas, kemajuan teknologi masa ini menjadi tantangan yang cukup besar bagi UKM. Kemajuan teknologi mengakibatkan variasi barang yang ditawarkan mengalami kenaikan. Berdampingan dengan itu, masalahnya pelaku usaha khususnya usaha kecil menengah (UKM) menjadi semakin rumit. Hal tersebut mengharuskan UKM untuk membuat upaya dengan menentukan berbagai strategi dan kebijakan untuk membuat keputusan yang baik supaya tujuan usaha terealisasi. Tujuan inti perusahaan yaitu memperoleh keuntungan atau profit.

UKM berdedikasi maju dan berkembang dituntut bisa menciptakan produk berkualitas maksimal. Output produk maksimal dapat terpenuhi jika UKM bisa melakukan efisiensi secara maksimal. Namun demi mendapatkan efisiensi baik cukup sulit, dikarenakan cukup kompleks hal perlu diperhatikan, di dalam ataupun di luar UKM. Dari hal internal terdiri dari bahan baku, karyawan, peralatan dan cara produksi. Sedangkan faktor eksternal antara lain konsumen, supplier dan pemerintah.

Supaya mampu menghadapi persaingan global, UKM dituntut mampu menghasilkan output yang ditawarkan dengan harga terjangkau ataupun setidaknya sama dengan harga dipasar. Supaya bisa menghasilkan barang tersebut, UKM dituntut bisa menghemat kos ditimbulkan saat kegiatan operasionalnya. Satu cara bisa diterapkan dari bisnis di Negara Jepang agar bisa bangkit kebangkrutan seusai hancur serta mengalami keruntuhan yaitu sistem *target costing*. Model biaya target lebih cocok seiring bersama bertambahnya banyak pesaing dan jumlah yang melebihi jumlah yang diminta, sehingga pasaran membawa dampak yang meningkat tinggi pada harga yang stabil. Maka dari itu dibutuhkan biaya target agar bisa memenuhi target yang ditetapkan sebagai upaya menghemat kos sehingga hasilnya mengakibatkan efek pada nilai harga bersaing.

Dalam hal berinovasi, menerapkan target costing pada UKM perlu mempertimbangkan detail faktor-faktor yang mempengaruhi keberhasilan dalam melakukan inovasi. Ketika sistem penerapan biaya target ditetapkan serta dijalankan untuk operasional usaha pada lokasi usaha sehingga adanya inovasi tidak terlalu sulit untuk dipelajari lagi dan diperhatikan detail hal-hal yang terkait dengan inovasi.

Pada umumnya UKM berkegiatan dengan menumbuhkan serta menghasilkan produk yang direncanakan. Selanjutnya dilakukan perhitungan kos yang digunakan dalam setiap barang yang dihasilkan serta sekaligus penentuan harga yang ditawarkan, kemudian baru barang tersebut bisa dijual. Tetapi sistem target costing, penentuan harganya dilakukan kebalikanya. Seusai UKM menentukan harga yang ditawarkan pada setiap barangnya, lalu UKM menumbuhkembangkan barang yang diciptakan untuk dijual lebih

menghasilkan keuntungan tinggi dari harga yang ditetapkan pada masa sebelumnya.

UKM pengrajin kayu H. Saiful Khojin adalah usaha menengah yang beroperasi menciptakan produk kerajinan berbahan dasar kayu. Usaha kerajinan dirintis sejak 1981 langsung oleh bapak H. Saiful Khojin dengan memanfaatkan keahlian membuat kerajinan dari kayu yang diwarisi dari keluarganya yang juga merupakan pengrajin kayu. Saat ini UKM H. Saiful Khojin menjadi salah satu UKM di Kec. Junrejo Kota Batu yang memiliki produk kerajinan kayu dengan variasi produk cukup banyak. UKM H. Saiful Khojin sama halnya pada umumnya UKM, perusahaan masih menerapkan sistem akuntansi dan keuangan yang masih manual. Manajemen keuangan secara manual hanya berpatokan pada sumber daya yang digunakan seperti bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan juga biaya pelengkap lainnya. Penggunaan sistem yang manual seperti ini mengakibatkan usaha sering mengalami pembengkakan atau pemborosan biaya. Karena kurangnya pengendalian yang mendalam atau kompleks terhadap sumber daya yang digunakan dan produk yang dihasilkan. Pada 2008 silam UKM mengalami kondisi yang kurang baik yaitu terjadi penurunan pendapatan yang semula mencapai Rp 400.000.000 untuk setiap tahunnya namun pada tahun tersebut UKM H. Saiful Khojin pendapatan menurun sampai dengan Rp 40.000.000. Hal tersebut dikarenakan terjadinya kenaikan bahan baku yang sangat tinggi serta pemanfaatan bahan baku yang tidak terkontrol sehingga terjadi pemborosan biaya yang berefek langsung terhadap pendapatan. UKM H. Saiful Khojin berdiri, hingga saat ini UKM Pengrajin Kayu H. Saiful Khojin mengalami masalah dalam pemaksimalan laba pada produk-produknya, laba yang ingin dicapai setiap barang yang dijualnya yaitu 25% dari harga pokok penjualannya, dikarenakan banyaknya para pesaing di bidang produksi kerajinan kayu memperlihatkan keuntungan yang diterima UKM H. Saiful Khojin masih dikatakan tidak stabil agar bisa mencapai 25% dari harga pokok penjualan yang ditetapkan.

Berdasarkan hal di atas, peneliti bermaksud menerapkan sistem biaya efisien di UKM H. Saiful Khojin yang diharapkan mampu menjadi sistem

yang bisa menangani masalah utama UKM yaitu pemborosan biaya dan meningkatkan laba yang maksimal untuk UKM H. Saiful Khojin, dalam penggunaan sistem biaya target diperlukan penekanan biaya dari segala aspek baik biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung maupun biaya overhead pabrik. Dengan penekanan biaya yang maksimal secara kompleks, maka perusahaan dapat menerapkan harga jual yang kompetitif sehingga memperoleh tingkat penjualan yang tinggi. Dengan tingkat penjualan yang tinggi maka secara langsung akan dapat meningkatkan keuntungan perusahaan.

1.2 Ruang Lingkup

Supaya bahasan memiliki fokus dan terpusat pada tujuan sehingga diperlukan memiliki ruang lingkup yaitu penelitian ini berfokus pada suatu penerapan metode efisiensi biaya dan pemaksimalan laba yaitu target costing pada UKM pengrajin kayu H. Saiful Khojin. Penerapan metode target costing difokuskan pada 3 jenis produk yang dinilai memiliki permintaan pasar yang paling banyak yaitu cobek, talenan dan spatula kayu.

5

1.3 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah ada, masalah dapat disusun yaitu sebagai berikut :

1. Bagaimana perhitungan biaya target produksi pada UKM pengrajin kayu H. Saiful Khojin ?
2. Bagaimana penerapan sistem biaya target untuk melakukan efisiensi biaya pada UKM pengrajin kayu H. Saiful Khojin ?
3. Bagaimana penerapan sistem biaya target untuk bisa meningkatkan laba pada UKM pengrajin kayu H. Saiful Khojin ?

6

1.4 Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian yang diharapkan antara lain :

1. Untuk menganalisis hasil implementasi kalkulasi sistem biaya di UKM pengrajin kayu H. Saiful Khojin

2. Untuk mengetahui hasil penerapan sistem biaya target dalam melakukan efisiensi biaya pada UKM pengrajin kayu H. Saiful Khojin
3. Untuk mengetahui hasil penerapan sistem biaya target dalam meningkatkan laba pada UKM pengrajin kayu H. Saiful Khojin

1.5 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat dalam penelitian ini antara lain :

1. Manfaat Teoritis

- a. Menerapkan model biaya efisien untuk perencanaan barang supaya tidak terjadi pemborosan biaya produksi.
- b. Menerapkan teori yang didapatkan selama perkuliahan khususnya mengenai manajemen keuangan UKM dalam hal penghematan biaya sebagai upaya peningkatan volume penjualan dan peningkatan keuntungan usaha.
- c. Memberikan wawasan baru bagi masyarakat bahwa sistem biaya target bisa digunakan untuk penghematan biaya produksi pada UKM

2. Manfaat Praktis

- a. Untuk bahan pertimbangan pelaku usaha UKM dalam membuat keputusan ketika dihadapkan dalam permasalahan pemborosan biaya dan laba yang kurang maksimal
- b. Sebagai kritikan sekaligus masukan untuk perusahaan dalam hal evaluasi penggunaan biaya yang selama ini dinilai masih kurang efisien.

IMPLEMENTASI SISTEM BIAYA TARGET SEBAGAI SOLUSI EFISIENSI BIAYA DAN MEMAKSIMALKAN LABA USAHA

ORIGINALITY REPORT

7%

SIMILARITY INDEX

5%

INTERNET SOURCES

1%

PUBLICATIONS

4%

STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

1	Submitted to iGroup Student Paper	2%
2	repository.uinsu.ac.id Internet Source	1%
3	sia-rahma09.blogspot.com Internet Source	1%
4	skripsi-ilmiah.blogspot.com Internet Source	1%
5	repository.unair.ac.id Internet Source	1%
6	jurnalskripsitesis.wordpress.com Internet Source	1%
7	repository.uib.ac.id Internet Source	1%
8	andriafinata.blogspot.com Internet Source	1%

Exclude quotes On

Exclude matches Off

Exclude bibliography On

IMPLEMENTASI SISTEM BIAYA TARGET SEBAGAI SOLUSI EFISIENSI BIAYA DAN MEMAKSIMALKAN LABA USAHA

GRADEMARK REPORT

FINAL GRADE

/0

GENERAL COMMENTS

Instructor

PAGE 1

PAGE 2

PAGE 3

PAGE 4

PAGE 5

PAGE 6
