

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pesatnya perkembangan ekonomian di Indonesia. Membuat aktivitas ekonomi semakin menggelit. Hidupnya perekonomian ditambah dengan munculnya banyak permintaan baru dari konsumen memunculkan produsen untuk memenuhi permintaan konsumen tersebut, Sehingga peluang tersebut menjadi motivasi bagi produsen baru. Tidak hanya dari produsen lama dan produsen baru, persaingan juga muncul dari sesama produsen yang berada dalam satu jenis industri. Salah satunya yang tengah mengalami perkembangan cukup signifikan adalah industri yang bergerak dibidang produksi makanan dan minuman. Makanan dan minuman merupakan kebutuhan primer bagi manusia sehingga tingkat permintaanya akan selalu meningkat. Oleh karena itu, produsen di tuntut untuk dapat meningkatkan daya saing pada usahanya.

Menurut Pracoyo & Antyo (2013) produsen merupakan individu atau badan usaha yang melakukan kegiatan barang atau jasa. produsen bisa berasal dari kalangan perseorangan, perusahaan, badan usaha ataupun organisasi ekonomi sejenisnya. Salah satu dari produsen ialah UMKM, pengertian UMKM pada umumnya adalah usaha produktif yang dijalankan individu atau badan usaha dan memenuhi syarat sebagai usaha mikro.

Usaha mikro kecil menengah UMKM roti dan donat ibu hasna yang berlokasi di wilayah kota Jakarta utara tepatnya di Jl. Warakas IV gang 4 rt/rw: 011/007 No. 46 Kelurahan: Warakas, Kecamatan: Tanjung Priok, Kota Jakarta Utara, merupakan salah satu usaha yang cukup terkenal. Terdapat berbagai varian rasa seperti coklat, kacang ijo, kelapa, dengan berbagai topping seperti seres, moca. Usaha ini memiliki keunggulan dari produk mereka tersendiri yang mana dalam memproduksi roti dan donat tersebut selalu menggunakan bahan baku yang berkualitas, sehingga rasa dan kualitas tidak diragukan lagi, hal ini menjadi daya tarik penulis untuk melakukan penelitian pada UMKM, dengan menerapkan metode *Target Costing* dalam meningkatkan laba usahanya yaitu dengan menekan biaya produksi.

Menurut Anugerah et al., (2017) Biaya sebagai salah satu faktor yang mempengaruhi laba merupakan unsur yang harus diperhatikan dalam mengungguli persaingan di pasar. Perencanaan biaya harus lebih strategis karena merupakan dasar untuk menentukan harga jual produk yang dihasilkan oleh perusahaan. Dimana harga jual produk yang diterapkan oleh suatu perusahaan diharapkan mampu bersaing di pasaran. Penentuan harga jual yang dapat bersaing bukanlah hal yang mudah dilakukan. Harga jual yang terlalu tinggi dapat berakibat kalahnya dalam persaingan, sedangkan harga jual yang terlalu rendah dapat mengakibatkan tidak tercapainya tujuan perusahaan yaitu untuk memperoleh laba pada tingkat yang diinginkan.

Menurut Wardani (2019) Dalam melakukan Penentuan harga jual produk harus memiliki strategi yang harus dipertimbangkan secara matang dan mempunyai

integrasi, sebab strategi tersebut menentukan berhasil tidaknya perusahaan mencapai tujuan. Permasalahan yang sering terjadi pada UMKM salah satunya pada UD. Acong Bakery dimana dalam melakukan perhitungan biaya produksi masih menerapkan metode tradisional, Hal yang sering terjadi yaitu meningkatnya harga bahan baku, serta harga jual, yang saat ini marak terjadi. Sedangkan pemilik usaha ingin meningkatkan laba unit usahanya dan konsumen ingin tetap mengharapkan harga barang yang terjangkau dengan kualitas yang baik. Untuk itu perusahaan dalam menentukan harga jual perlu untuk melihat harga pasarnya.

Sehingga untuk memperoleh harga target dapat sesuai dengan daya beli konsumen, maka pihak produsen perlu menetapkan suatu metode untuk penetapan harga jual. Terdapat beberapa metode yang dapat di terapkan oleh pihak produsen untuk menghitung harga seperti penerapan harga berdasarkan biaya proses, penetapan harga berdasarkan biaya aktivitas, penetapan harga berdasarkan pemesanan, penetapan harga berdasarkan siklus hidup dan terakhir penetapan harga berdasarkan *Target Costing*.

Perbedaan yang terjadi setelah menggunakan metode *Target Costing*, perusahaan memperoleh laba sebesar Rp 85.818.986, yang sebelumnya memperoleh laba sebesar Rp 77.034.986. penerapan metode *Target Costing* sangat efisien jika di terapkan pada UMKM dalam meningkatkan laba usahanya.

Usaha mikro kecil menengah (UMKM) roti dan donat ibu hasna akan melakukan perencanaan laba untuk mendapatkan laba yang maksimal. Yaitu dengan menentukan biaya produksi untuk mencapai target laba yang diinginkan entitas

menggunakan metode *Target Costing*. Metode *Target Costing* adalah proses penentuan biaya maksimum yang dimungkinkan bagi pembuatan suatu produk yang menguntungkan.

Menurut Witjaksono (2013) *Target Costing* merupakan suatu sistem dimana terdapat penentuan harga pokok produksi sesuai dengan yang di harapkan, atau yang di targetkan sebagai penetapan harga jual produk yang akan menghasilkan laba yang diinginkan, atau penetapan harga pokok sesuai dengan harga jual. Dapat di simpulkan bahwa tujuan dari *Target Costing* adalah untuk meminimalkan biaya produk agar tingkat keuntungan yang di khendaki tercapai.

Penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Arifin (2016) yang berjudul Analisis *Target Costing* Dalam Upaya Pengurangan Biaya Produksi Untuk Peningkatan Laba Kotor Pada Mandala Bakery, dengan Penerapan metode *Target Costing* melalui *Value Engineering* (rekayasa nilai) dalam meningkatkan laba, sesuai dengan target yang diinginkan usaha.

Penelitian tersebut menjadi dasar perbandingan penelitian yang penulis lakukan di Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) roti dan donat ibu hasna di jakarta utara, dari hasil penelitian tersebut setelah menerapkan *Target Costing* pada Mandala Bakery memberikan dampak positif bagi laba yang dihasilkan perusahaan. Dengan mengurangi biaya-biaya produksi sehingga target dalam perusahaan bisa tercapai, yang semula pada produk kemasan hanya memperoleh laba sekitar 5% dalam penerapan *Target Costing* untuk produk kemasan dapat memperoleh laba hingga 10%. Yang mana disini melakukan rekayasa nilai pada

produk kemasan bahan baku plastik cap jet ukuran ½ Kg Rp 8.200 diganti dengan plastik cap jerapa ukuran ½ Kg Rp 7.800 serta bahan baku produksi seperti telur, mentega, dll.

Kekurangan dari penelitian ini kurangnya mempersiapkan waktu penelitian. Singkatnya waktu dalam melakukan observasi terhadap mandala bakery, yang mengakibatkan kurang mendapatkan informasi mendetail mengenai usaha tersebut.

Usaha ini dalam melakukan penghitungan terhadap biaya-biaya produksi masih menerapkan metode tradisional, dengan demikian penulis akan membantu Usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) roti dan donat ibu hasna dalam melakukan perhitungan dengan menerapkan metode *Target Costing*, yang mana dapat membantu dalam mengelola biaya produksi dan meningkatkan laba usahanya.

Kelebihan *Target Costing* sangat baik jika diterapkan pada Usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) roti dan donat ibu hasna yang memiliki kompetensi tinggi di pasaran. Oleh karena itu, analisis *Target Costing* lebih dipilih oleh penulis dalam melakukan penelitian pada Usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) roti dan donat ibu hasna dalam peningkatan laba. Dengan mengetahui harga para pesaing, dan mengetahui kemampuan daya beli pelanggan sekitar, maka pengelola usaha dapat menentukan, merencanakan, dan mendesain produk sesuai biaya-biaya yang ditargetkan sebelumnya, sehingga dalam pelaksanaan produksi tidak terjadi pembengkakan biaya yang tidak terkontrol.

Dalam penelitian ini nantinya akan melihat dan membandingkan apakah dengan menggunakan *Target Costing* lebih menguntungkan daripada yang sebelumnya menerapkan metode perhitungan tradisional yang dilakukan oleh Usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) roti dan donat ibu hasna .

Kegiatan yang bertanggung jawab dengan penjualan dalam meningkatkan suatu keuntungan di Usaha mikro kecil dan menengah UMKM roti dan donat bu hasna merupakan rasa syukur kepada sang pencipta, yaitu Allah SWT. Yang mana dijelaskan dalam (HR: Abu Daud, Ibn Majah dan At-Tirmidzi).

“Sesungguhnya Allah adalah zat yang menetapkan harga, yang menahan, mengeluarkan, dan yang maha pemberi rezeki. Sungguh, aku berharap dapat menjumpai Allah tanpa ada seorang pun yang menuntutku atas kezaliman yang aku lakukan dalam masalah darah dan tidak juga dalam masalah harta”.

Dalam Al-Quran, Allah berfirman dalam (QS, 7 : 85)

وَالَّذِينَ آمَنُوا وَعَمِلُوا الصَّالِحَاتِ لَنُدْخِلَنَّهُمْ فِي الصَّالِحِينَ
 وَإِلَىٰ مَدْيَنَ أَخَاهُمْ شُعَيْبًا قَالَ يَا قَوْمِ اعْبُدُوا اللَّهَ مَا لَكُم مِّنْ إِلَٰهٍ غَيْرُهُ قَدْ جَاءَتْكُم بَيِّنَةٌ مِّنْ رَبِّكُمْ فَآوُوا بِالْكَيْلِ وَالْمِيزَانِ وَلَا تَبْخَسُوا النَّاسَ أَشْيَاءَهُمْ وَلَا تُفْسِدُوا فِي الْأَرْضِ بَعْدَ إِصْلَاحِهَا ذَلِكُمْ خَيْرٌ لَّكُمْ إِن كُنتُمْ مُؤْمِنِينَ ٨٥

Artinya: “ Hai kaumku, sembahlah Allah, sekali-kali tidak ada Tuhan bagimu selain-Nya. Sesungguhnya telah datang kepadamu bukti yang nyata dari Tuhanmu. Maka sempurnakanlah takaran dan timbangan dan janganlah kamu kurangkan bagi manusia barang-barang takaran dan timbangannya, dan

janganlah kamu membuat kerusakan di muka bumi sesudah tuhan memperbaikinya. Yang demikian itu lebih baik bagimu jika betul-betul kamu orang-orang yang beriman”.

Dalam ayat diatas diterangkan bahwa agar sebuah bisnis berjalan sukses dan menghasilkan hendaklah bisnis tersebut didasarkan atas keputusan yang tepat. Bisnis yang menguntungkan bukanlah sebuah bisnis yang hanya dapat dinikmati didunia semata tetapi juga bisa dinikmati didunia akhir kelak. Karena kenikmatan didunia tidak ada tandingannya dengan kenikmatan di akhir. Didalam Al-Qur'an telah dijelaskan bahwa bisnis yangg menguntungkan adalah bisnis yang di lakukan dengan menghindari segala bentuk praktek kecurangan, kotor.

Berdasarkan uraian diatas, peneiti bermaksud meakukan penelitian dengan judul ‘ **Analisis *Target Costing* Sebagai Alat Pengendalian Biaya Produksi Dalam Meningkatkan Laba Dan Ditunja Dari Sudut Pandang Islam (Studi Kasus UMKM Roti Dan Donat Ibu Hasna) ‘.**

1.2 Rumusan Masalah

1. Apakah analisis metode *Target Costing* dapat digunakan sebagai alat pengendalian biaya produksi dalam meningkatkan laba?
2. Bagaimana implementasi metode *Target Costing* pada UMKM roti dan donat ibu hasna?
3. Bagaimana pandangan islam mengenai analisis *Target Cositng* sebagai alat pengendalian biaya produksi dalam meningkatkan laba ?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah tersebut, maka penelitian ini bertujuan untuk:

1. Untuk menganalisis apakah metode *Target Costing* dapat digunakan sebagai alat pengendalian biaya dalam meningkatkan laba.
2. Mengetahui cara mengimplemenstasikan *Target Costing* pada UMKM roti dan donat ibu hasna.
3. Bagaimana analisis *Target Costing* sebagai alat pengendalian biaya produksi dalam meningkatkan laba dari segi pandangan islam.

1.4 Manfaat Penelitian

Manfaat atas penelitian ini, terbagi menjadi dua, yaitu manfaat teoritis dan manfaat praktis.

1. Manfaat Teoritis

Dari penelitian yang dilakukan, diharapkan dapat menambah pemahaman serta memberikan bukti empiris serta dapat dijadikan masukan bagi perkembangan ilmu pengetahuan mengenai salah satu cabang akuntansi khususnya mengenai metode *Target Costing* .

2. Manfaat Praktis

Dapat dijadikan sebuah masukan untuk memperbaiki sistem perhitungan yang semula menggunakan metode tradisional menjadi metode *Target Costing* dalam meningkatkan laba.