

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang**

Belakangan ini, dunia bisnis begitu pesat perkembangannya. Berbisnis dapat menjadi suatu peluang untuk memperoleh kehidupan yang lebih baik dan kegiatan berbisnis dapat dilakukan oleh siapa saja yang berniat untuk melakukannya. Perkembangan teknologi dan informasi yang cukup pesat membuka peluang bagi para pelaku usaha untuk dapat berkreasi, inovasi dalam proses bisnis dan aktivitas produksi serta layanan. Para pelaku usaha dapat memanfaatkan dan mengambil keuntungan dari kondisi tersebut untuk dapat memenangkan sebuah persaingan usaha. Hal tersebut menuntut manajemen perusahaan agar dapat segera mencari solusi dengan memilih berbagai alternatif dan kebijakan mengenai bagaimana produk yang dipasarkan dapat tetap bersaing di pasaran.

Perusahaan yang ingin berkembang dan bertahan hidup harus mampu menghasilkan produksi yang tinggi dengan kualitas yang baik. Suatu perusahaan dituntut agar dapat menciptakan suatu inovasi produk yang baik, dan harganya pun lebih rendah atau paling tidak sama dengan harga yang ditawarkan oleh para pesaingnya (Erviqa et al., 2022). Untuk menghasilkan produk yang seperti itu, perusahaan harus berusaha sebisa mungkin mengurangi biaya yang harus dikeluarkan pada proses produksinya.

Harga jual produk yang ditetapkan harus mampu menutupi semua biaya-biaya dan pengeluaran yang dilakukan untuk memproduksi barang, dan dapat memperoleh laba yang diinginkan (Anugerah et al., 2017). Keputusan dalam penetapan harga jual yang tepat sangat mempengaruhi target yang telah ditetapkan oleh perusahaan sebagai upaya untuk meningkatkan profitabilitas dan dapat mempengaruhi kelangsungan hidup perusahaan (Darmayanti, 2018). Secara tidak langsung para pelaku usaha dituntut untuk meningkatkan kualitas produk atau jasa yang di hasilkan dengan biaya seefisien mungkin. Untuk itu para pelaku usaha harus bisa mengatur segala sesuatu yang memberikan pengaruh utama keberhasilan suatu usaha terutama pada biaya, agar dapat memenangkan persaingan dengan pelaku usaha lainnya (Purniawan et al., 2020).

Ada beberapa metode yang dapat digunakan untuk menghitung harga jual

suatu produk, salah satunya adalah *target costing*. Pemilik usaha dapat dibantu untuk diperkenalkan sistem pengendalian biaya total dengan kalkulasi *target costing* yang merupakan metode pengerjaan terbalik yaitu dari penentuan harga dipasar kemudian baru menentukan biaya. Dimana dengan menggunakan *target costing* departemen pemasaran menetapkan karakteristik dan harga produk yang dapat diterima pelanggan. Alasan mengapa penerapan *target costing* dapat meningkatkan efisiensi biaya produksi yaitu perusahaan ditargetkan dengan biaya yang telah direncanakan sebelumnya dan harus mencapai target biaya tersebut (Darmayasa, 2019). Oleh sebab itu segala biaya yang dikeluarkan harus selalu diperhitungkan. Sehingga dengan alternative rekayasa nilai didapatkan hasil agar biaya produksi lebih efisien dengan cara menggunakan teknologi.

Perkembangan perekonomian dunia saat ini semakin kompetitif dan kompleks. Salah satu usaha yang masih kompetitif dan kompleks adalah industri penggilingan padi. Penggilingan padi merupakan pusat pertemuan antara produksi, pascanen, pengolahan dan pemasaran gabah/beras sehingga merupakan mata rantai penting dalam suplai beras nasional yang dituntut untuk dapat memberikan kontribusi dalam penyediaan beras, baik dari segi kuantitas maupun kualitas untuk mendukung ketahanan pangan nasional (Iqbal et al., 2020). Perkembangan di bidang ini dipengaruhi oleh banyak faktor, antara lain perkembangan ekonomi di Indonesia yang mendorong masyarakat untuk memulai usaha baru. Industri penggilingan padi untuk menghasilkan beras yang merupakan lag copy yang tidak ada tamunya, karena dikonsumsi setiap hari. Masyarakat yang heterogen menyebabkan adanya perbedaan pola konsumsi khususnya pada produk beras yang merupakan makanan pokok masyarakat Indonesia (Pane et al., 2023). Tingginya konsumsi beras di Indonesia menyebabkan permintaan beras meningkat setiap tahunnya, sehingga produksi padi harus terus optimal untuk mencukupi permintaan beras di Indonesia. Badan Pusat Statistik (2021) mencatat tingkat produktivitas tanaman padi di Indonesia meningkat dari tahun sebelumnya menjadi 52,56 ku/ha, dan telah menempati posisi ke tiga secara global setelah China dan India.

Penggilingan Padi Surya Agung merupakan pabrik beras yang berdiri sejak tahun 2010 yang berada di Desa Purwodadi, Kecamatan Trimurjo, Kabupaten Lamoung Tengah. Di Indonesia, klasifikasi mutu beras dinilai dari sejumlah indikator.

Pembagian klasifikasinya termaktub dalam SNI 6128 tahun 2015 tentang Beras. Klasifikasi beras yang ditetapkan dalam SNI Beras 6128:2015 terdiri dari 4 kelas beras, yakni beras premium, beras medium 1, medium 2, dan medium 3 (Anwar et al., n.d.). Produk beras yang diproduksi oleh Penggilingan Padi Surya Agung mulai dari grade premium, medium 1, dan medium 2. Berikut ini rincian harga beras pada Penggilingan Padi Surya Agung.

**Tabel 1. Rincian Harga Beras Di Penggilingan Padi Surya Agung**

Grade beras	Cap pada kemasan	Kemasan 5kg	Kemasan 10kg	Kemasan curah 50kg
Premium	Armada	Rp. 72.000	Rp. 140.000	-
Medium 1	Buah Anggur	Rp .67.000	Rp. 130.000	-
Medium 2	SA	Rp. 64.000	Rp. 125.000	Rp. 620.0000

*Sumber:* Pemilik Penggilingan Padi Surya Agung

Tabel 1 merupakan daftar harga produk yang ditawarkan Penggilingan Padi Surya Agung. Dalam menentukan harga jual Penggilingan Padi Surya Agung masih menggunakan metode biaya tradisional. Selain menggunakan metode tradisional Penggilingan Padi Surya Agung juga menentukan harga jual dari harga produk kompetitor supaya dapat bersaing di pasaran. Berikut ini merupakan tabel bahan baku, biaya produksi, dan omset penjualan serta persentase laba bersih dari Penggilingan Padi Surya Agung di tahun 2023-2024:

**Tabel 2. Bahan Baku, Biaya Produksi, Omset Penjualan, Dan Persentase Laba Bersih**

Bulan	Bahan Baku (Rp)	Biaya Produksi (Rp)	Omset Penjualan (Rp)	Laba Bersih (%)
Mei	270.000.000	16.908.000	319.902.000	11,5
Juni	285.000.000	16.677.000	336.973.000	11,7
Juli	275.000.000	16.727.000	336.944.000	11,5
Agustus	290.000.000	16.867.000	337.247.000	9,9
September	320.000.000	17.296.000	369.520.000	9,5
Oktober	335.000.000	17.461.000	387.000.000	9,8

<b>Bulan</b>	<b>Bahan Baku (Rp)</b>	<b>Biaya Produksi (Rp)</b>	<b>Omset Penjualan (Rp)</b>	<b>Laba Bersih (%)</b>
November	305.000.000	17.436.000	355.324.000	10,2
Desember	320.000.000	17.180.000	372.247.000	10,4
Januari	360.000.000	17.000.000	410.930.000	9
februari	385.000.000	17.000.000	435.768.000	8,4
Maret	360.000.000	16.917.000	415.362.000	10,2
April	300.000.000	16.875.000	348.879.000	10,1
<b>Total</b>	<b>3.805.000.000</b>	<b>204.245.000</b>	<b>4.426.096.000</b>	<b>10,4</b>

*Sumber:* Catatan Keuangan Penggilingan Padi Surya Agung

Dari table diatas dapat diketahui bahan baku yaitu berupa padi, karung beras, dan benang jahit. Sedangkan total biaya produksi didapat dari keseluruhan biaya mesin, biaya tenaga kerja, dan biaya lain-lain. Sehingga dapat diketahui bahwa laba bersih Penggilingan Padi Surya Agung mengalami fluktuatif setiap bulannya.. Dalam hal ini peneliti ingin menggunakan metode target costing untuk menghindari fluktuatif laba di setiap bulannya.

Pada penelitian Nabila Yusuf sebagai referensi utama dalam menganalisis Penerapan *Target Costing* Dan Program Linear Maksimum Dalam Meningkatkan Laba Bersih Produk Minuman UMKM Gracia Mosha Sukabumi, menunjukkan bahwasannya penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan penerapan program *linear maksimum* dan *target costing* pada UMKM Gracia Mosha dalam upaya meningkatkan laba bersih perusahaan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa setelah diterapkan *target costing*, pemenuhan laba bersih terhadap target laba mengalami kenaikan secara signifikan. Dengan permasalahan pada Penggilingan Padi Surya Agung yaitu terjadinya fluktuatif laba dalam beberapa bulan terakhir. Selain itu permasalahan karena perubahan harga bahan baku yang tidak menentu, biaya produksi yang tinggi, dan juga proses operasional yang lambat, maka peneliti ingin melakukan keterbaharuan GAP dengan penelitian sebelumnya yaitu dengan judul “**Analisis Target Costing Dalam Upaya Pengurangan Biaya Produksi Beras Untuk Peningkatan Laba Perusahaan Pada Penggilingan Padi Surya Agung**”

## **B. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang diatas, maka dapat dirumuskan masalah yaitu: “Bagaimana implementasi *target costing* dalam upaya pengurangan biaya produksi untuk peningkatan laba pada Penggilingan Padi Surya Agung?”

## **C. Tujuan Penelitian**

Berdasarkan rumusan masalah diatas, adapun tujuan penelitian yaitu: “Untuk menganalisis implementasi *target costing* dalam upaya pengurangan biaya produksi untuk peningkatan laba pada Penggilingan Padi Surya Agung”

## **D. Kegunaan penelitian**

### 1. Kegunaan Teoritis

Penelitian ini harus memberikan pengetahuan tentang harga pokok produksi, menentukan laba bersih penjualan, dan menentukan harga jual menggunakan metode *target costing*. Dan diharapkan dapat digunakan pada penelitian-penelitian selanjutnya yang berkaitan dengan perhitungan biaya produksi dan dapat dijadikan sebagai bahan kajian tambahan untuk penelitian dan informasi proses pendidikan di sekolah dan perguruan tinggi.

### 2. Kegunaan Praktisi

Penelitian ini diharapkan dapat membantu Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah dalam menghitung biaya produksi secara detail dan mencakup seluruh biaya sehingga dapat membantu manajemen dalam mengambil keputusan penjualan harga produk yang dapat bersaing dengan kompetitor lainnya. Dan dapat mempersiapkan hasil untuk kemajuan usaha yang dijalankan.