

ANALISIS PENGARUH BIAYA PRODUKSI ATAS HARGA JUAL PRODUK PADA PB SENJA DI SENGKANG WAJO MENGGUNAKAN TARGET *COSTING*

Siti Nurhalizah^{*1}, Asriani Junaid², Juliyanty Sidik Tjan³

sitinurhalizah@gmail.com^{1*}, asrianijunaid@umi.ac.id², juliyantysidiktjan@umi.ac.id³,

^{1*} Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Muslim Indonesia

^{2,3,4} Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Muslim Indonesia.

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis hubungan antara biaya produksi dan harga jual produk di PB Senja Asriadi, Sengkang, Kabupaten Wajo, serta mengevaluasi penerapan metode target *costing* dalam meningkatkan efisiensi biaya. Metode penelitian yang digunakan adalah deskriptif kuantitatif dengan pengumpulan data melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa biaya produksi memiliki pengaruh signifikan terhadap harga jual produk. PB Senja masih menggunakan sistem transaksi manual yang menyebabkan ketidakefisienan dalam pengelolaan biaya. Fluktuasi harga bahan baku dan tenaga kerja menjadi tantangan utama dalam menentukan harga jual yang kompetitif. Dengan menerapkan target *costing*, PB Senja dapat mengidentifikasi selisih antara biaya yang dianggarkan dan biaya aktual, sehingga memungkinkan pengurangan biaya produksi tanpa mengorbankan kualitas produk.

Penerapan metode ini memberikan dampak positif terhadap daya saing PB Senja di pasar, terutama dalam menghadapi persaingan industri beras yang ketat. Dengan pengelolaan biaya yang lebih efektif, perusahaan dapat menekan biaya produksi, menetapkan harga jual yang lebih kompetitif, dan meningkatkan profitabilitas secara berkelanjutan.

Kata Kunci: *Biaya produksi, harga jual, target costing, efisiensi biaya, daya saing*

 This work is licensed under a [Creative Commons Attribution 4.0 International License](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).

Pendahuluan

Perkembangan bisnis yang semakin pesat membawa dampak meningkatnya kompetisi diantara perusahaan yang sejenis. Guna memiliki keunggulan kompetitif sekaligus menjaga keberlangsungan bisnis, perusahaan harus memiliki strategi yang tepat terutama dalam optimalisasi laba. Laba yang diperoleh perusahaan berasal dari selisih lebih total penjualan terhadap harga pokok produk. Dengan demikian guna mengoptimalkan laba, perlu penentuan harga pokok produk yang akurat. Salah satu langkah yang dapat dimanfaatkan adalah melalui perencanaan dan pengendalian biaya produksi (Haidar Azmi, 2021).

Secara umum, tujuan perusahaan adalah mempertahankan kelangsungan bisnis dan memperluas usahanya. Salah satu langkah yang dapat dilakukan adalah dengan menekan dan mengendalikan komponen biaya secara efisien agar pengeluaran dapat diminimalkan. Alternatif lain adalah menaikkan harga jual produk. Namun, dalam lingkungan yang sangat kompetitif, menaikkan harga jual bukanlah hal yang mudah, karena hal ini dapat mendorong konsumen untuk beralih ke produk dari pesaing. Bastian Bustami dan Nurlela (2009) menjelaskan

bahwa biaya produksi adalah “biaya yang dikeluarkan dalam proses produksi, yang meliputi bahan baku langsung, tenaga kerja langsung, dan biaya *overhead* pabrik”. Oleh sebab itu, biaya produksi perlu direncanakan dan dikendalikan dengan baik untuk menghindari pemborosan dan penyimpangan. Komponen utama yang membentuk biaya produksi mencakup biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya *overhead* pabrik. Supriyono (2014) menyatakan bahwa harga jual harus menutupi seluruh biaya dan menghasilkan keuntungan jangka panjang untuk mendukung keberlanjutan perusahaan. Biaya yang diperhitungkan meliputi produksi, pemasaran, administrasi, dan keuangan. Dalam konteks produk beras, masalah jual beli dan biaya pemasaran mempengaruhi harga jual. Biaya pemasaran, termasuk distribusi, promosi, dan strategi penjualan, perlu diperhitungkan dengan hati-hati. Mengingat beras sebagai makanan pokok yang banyak dikonsumsi, perusahaan harus efisien dalam biaya pemasaran agar harga jual tetap kompetitif tanpa mengurangi margin keuntungan.

Peningkatan permintaan beras di Indonesia memperketat persaingan bisnis beras, sementara keterbatasan pasokan gabah menghambat kapasitas penggilingan dalam negeri. Sutarto menyebutkan bahwa untuk bertahan di segmen beras premium, perusahaan perlu strategi efisiensi dalam produksi dan pemasaran (Agung, 2020). “Beberapa penetapan harga jual produk menggunakan biaya produksi sebagai dasar dalam menghitung harga yang akan dibebankan kepada konsumen dengan pendekatan *full costing* maupun *variable costing*,” (Setiadi dkk, 2014: 73).

Target *costing* membantu perusahaan mengidentifikasi selisih antara biaya yang dianggarkan dan biaya aktual, memungkinkan pencapaian keuntungan. Ini adalah strategi umum dalam industri dengan persaingan ketat, di mana perbedaan harga kecil dapat menarik perhatian konsumen. Target *costing* adalah sistem akuntansi biaya yang memberi informasi kepada manajemen untuk memantau pengurangan biaya hingga mencapai target. Banyak perusahaan menggunakannya untuk meningkatkan efisiensi biaya produksi. Hansen dan Mowen (2009) mendefinisikan target *costing* sebagai selisih antara harga jual yang dirancang dan laba yang diharapkan. Penerapan target *costing* membantu perusahaan mengurangi biaya dan menetapkan harga kompetitif dengan memulai dari harga jual yang diinginkan, kemudian mengembangkan produk yang sesuai untuk memastikan keuntungan. Semakin baik penerapan target *costing* semakin tinggi efisiensi biaya yang tercapai. Konsep target *costing* sangat relevan, mengingat persaingan yang meningkat dan kekuatan pasar yang memengaruhi harga. Dengan menerapkan target *costing*, perusahaan dapat mencapai efisiensi biaya produksi dan menetapkan harga yang lebih kompetitif. Semakin baik penerapan target *costing*, semakin tinggi efisiensi biaya yang tercapai, yang berujung pada peningkatan laba perusahaan. Menurut Sobarsa Kosasih (2009).

Pabrik Beras (PB) Senja masih menggunakan metode tradisional dalam menentukan harga jual dan biaya produksi. Oleh karena itu, penelitian ini akan menerapkan metode target *costing* pada pabrik beras (PB) Senja Asriadi sebagai solusi untuk mengatasi masalah dalam memaksimalkan biaya produksi. Fokus penerapan target *costing* adalah mengurangi biaya produksi, terutama pada tahap perencanaan dan desain produk, serta mengidentifikasi perbedaan antara biaya yang dianggarkan dan biaya aktual untuk mencapai target keuntungan.

Metode Analisis

Penelitian ini menerapkan pendekatan kuantitatif dan dilaksanakan di PB Senja Haji Asriadi Data yang digunakan adalah data primer yang diperoleh secara langsung dari responden, yakni karyawan di PB Senja Haji Asriadi melalui wawancara dan dokumentasi. Dalam tahap analisis data, penelitian ini menggunakan Reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan dan verifikasi.

Hasil

Berdasarkan penelitian sebelumnya mengenai proses produksi dan pemasaran, serta penjelasan pada bab sebelumnya, penerapan metode Target *Costing* di PB Senja dapat dilakukan melalui empat tahapan utama, yaitu:

1. Menentukan harga pasar,
PB Senja perlu melakukan riset pasar untuk mengetahui harga yang kompetitif dan sesuai dengan daya beli konsumen. Hal ini penting agar harga jual tetap bersaing dengan pabrik lain yang telah menerapkan efisiensi biaya.
2. Menentukan laba yang diharapkan,
Setelah menetapkan harga pasar, perusahaan menentukan margin keuntungan yang ingin dicapai. Laba ini harus cukup untuk menutupi biaya operasional dan mendukung pertumbuhan bisnis jangka panjang.
3. Menghitung biaya target (*target cost*) pada harga pasar yang dikurangi dengan laba yang diharapkan, Perusahaan menghitung biaya produksi maksimal yang harus dicapai dengan mengurangi laba yang diharapkan dari harga pasar. Biaya target ini menjadi acuan dalam pengendalian dan efisiensi produksi.
4. Menggunakan rekayasa nilai (*value engineering*),
PB Senja perlu mengevaluasi setiap komponen biaya dan mencari cara untuk menekan biaya produksi tanpa mengorbankan kualitas produk. Ini dapat dilakukan melalui efisiensi proses, pemilihan pemasok yang lebih kompetitif, atau penggunaan teknologi yang lebih hemat biaya.

Dengan menerapkan strategi ini, PB Senja dapat meningkatkan daya saingnya di pasar, mengatasi tantangan biaya produksi yang fluktuatif, serta menjaga keseimbangan antara kualitas dan harga jual. Selain itu, metode Target *Costing* memungkinkan PB Senja untuk lebih fleksibel dalam menetapkan harga, menyesuaikan biaya produksi dengan kondisi pasar, serta mengoptimalkan sumber daya yang dimiliki.

Penerapan strategi ini juga berdampak pada peningkatan efisiensi operasional, di mana PB Senja dapat menekan pemborosan, meningkatkan produktivitas tenaga kerja, dan memilih bahan baku yang lebih ekonomis tanpa mengurangi kualitas produk. Dengan demikian, perusahaan dapat mempertahankan loyalitas pelanggan dan menjangkau segmen pasar yang lebih luas.

Ke depannya, PB Senja dapat terus melakukan evaluasi terhadap strategi yang diterapkan, beradaptasi dengan perubahan pasar, serta memanfaatkan teknologi untuk mendukung efisiensi produksi. Dengan langkah-langkah ini, perusahaan diharapkan mampu bersaing dengan produsen lain yang telah lebih

dahulu menerapkan sistem manajemen biaya yang lebih modern.

Untuk mencapai tujuan tersebut, salah satu aspek penting yang harus diperhatikan oleh PB Senja adalah strategi dalam menetapkan harga jual produk. Harga jual tidak hanya ditentukan berdasarkan biaya produksi, tetapi juga mempertimbangkan harga pasar, daya beli konsumen, serta target laba yang ingin dicapai. Dengan menerapkan metode *Target Costing*, PB Senja dapat menetapkan harga jual dengan lebih fleksibel, menyesuaikan biaya produksi agar tetap kompetitif, serta memastikan keuntungan yang optimal tanpa mengorbankan kualitas produk.

Bagaimana perusahaan menentukan harga jual ?

Untuk memastikan harga jual tetap kompetitif tanpa mengorbankan kualitas, PB Senja mulai mempertimbangkan penerapan metode *Target Costing*. Metode ini membantu perusahaan menentukan harga jual berdasarkan kondisi pasar, kemudian menyesuaikan biaya produksi agar tetap menguntungkan. Dalam praktiknya, PB Senja menganalisis harga beras di pasaran dan menetapkan harga jual yang sesuai dengan standar BULOG serta daya beli konsumen. Setelah itu, mereka mengelola biaya produksi dengan efisiensi, seperti memilih bahan baku dengan harga terbaik, mengoptimalkan proses produksi, dan mengurangi pemborosan.

Melalui pendekatan ini, PB Senja berusaha menyeimbangkan biaya operasional dan keuntungan agar tetap kompetitif dalam industri beras. *"Iyee, PB Senja menerapkan Target Costing dengan menyesuaikan biaya produksi agar tetap memberikan keuntungan. Pengendalian biaya dilakukan dengan memilih bahan baku berkualitas, meningkatkan efisiensi produksi, serta mengontrol operasional secara ketat. Tantangan terbesar yang dihadapi adalah fluktuasi harga, sehingga perusahaan terus mengambil langkah strategis untuk menjaga kualitas produk dan mempertahankan daya saing di pasar."*

PB Senja menerapkan metode *target costing* dengan menetapkan harga jual berdasarkan pasar dan daya beli pelanggan, lalu menyesuaikan biaya produksi agar tetap menguntungkan. Untuk menekan biaya, kami memilih bahan baku berkualitas dengan harga terbaik, meningkatkan efisiensi produksi, dan mengontrol biaya operasional. Evaluasi berkala juga dilakukan agar harga jual tetap kompetitif. Namun, kami menghadapi tantangan seperti fluktuasi harga bahan baku dan biaya operasional yang tidak stabil. Oleh karena itu, kami terus beradaptasi dengan strategi efisiensi agar tetap bersaing tanpa menurunkan kualitas produk.

Setelah memahami berbagai aspek produksi, keuangan, dan pemasaran PB Senja, kini saatnya mendengar langsung dari pemiliknya, Pak H. Asriadi. Sebagai sosok di balik kesuksesan PB Senja, ia memiliki visi dan strategi dalam menjalankan serta mengembangkan bisnis beras ini. Kami pun berbincang dengannya untuk mengetahui lebih dalam mengenai tantangan, peluang, serta arah bisnis PB Senja ke depannya. Dalam perbincangan ini, ia berbagi pandangannya mengenai tantangan yang dihadapi serta langkah-langkah yang diambil PB Senja untuk tetap unggul di pasar. *"Idi menghadapi pesaingee itai mappagau kualitas atau ero makessinge, dan ndak boros ii produksie, sibawa pelayanan iya bettu na bagus. Idi juga silaturahmiki sibawa kemitraan supaya PB Senja bisa terus berkembang."*

(Kami menghadapi persaingan dengan fokus pada kualitas, efisiensi

produksi, dan pelayanan pelanggan. Kami juga membangun kemitraan dengan berbagai pihak agar PB Senja tetap berkembang.)

Dalam menghadapi persaingan di pasar, PB Senja menerapkan berbagai strategi untuk memastikan keberlanjutan dan daya saing bisnisnya. Fokus utama mereka adalah menjaga kualitas produk agar tetap memenuhi standar yang diharapkan oleh pelanggan. Selain itu, efisiensi dalam proses produksi terus ditingkatkan guna menekan biaya tanpa mengorbankan mutu, sehingga harga tetap kompetitif.

Di sisi lain, PB Senja juga berkomitmen untuk memberikan pelayanan terbaik kepada pelanggan dengan memastikan ketersediaan produk dan ketepatan waktu pengiriman. Tidak hanya itu, perusahaan aktif menjalin kemitraan dengan berbagai pihak, termasuk pemasok dan distributor, guna memperluas jaringan dan menciptakan peluang pertumbuhan yang lebih besar. Dengan strategi ini, PB Senja berharap dapat terus berkembang dan mempertahankan posisinya di pasar yang kompetitif. Salah satu hal yang menarik adalah bagaimana PB Senja menghadapi persaingan dengan pabrik beras lain yang juga berusaha mendapatkan posisi terbaik di industri ini.

Dalam menghadapi persaingan yang semakin ketat, PB Senja terus beradaptasi dan mencari peluang untuk berkembang. Pak H. Asriadi meyakini bahwa keberlanjutan bisnis tidak hanya bergantung pada kualitas produk, tetapi juga pada inovasi dan strategi jangka panjang.

Ketika ditanya mengenai rencana jangka panjang PB Senja, ia mengungkapkan visinya untuk memperluas skala produksi dan memperkuat distribusi. Salah satu langkah yang sedang dipertimbangkan adalah modernisasi fasilitas produksi dengan teknologi yang lebih efisien, sehingga dapat meningkatkan kapasitas dan kualitas beras yang dihasilkan. Selain itu, PB Senja juga berencana memperluas jaringan pemasaran, tidak hanya terbatas pada BULOG, tetapi juga ke pasar ritel dan ekspor. *"Rencana jangka panjang itu memperluas distribusi, menambah kapasitas produksi, sibawa mappogau kerja sama lebih banyak, termasuk ekspor ke luar negeri yakko yoddingi."*

(Kami ingin memperluas jaringan distribusi, meningkatkan kapasitas produksi, dan menjalin kerja sama dengan lebih banyak pihak, termasuk ekspor ke luar negeri.)

Tujuan dan strategi perusahaan dalam mengembangkan usahanya. Mereka berencana memperluas jaringan distribusi agar produk dapat menjangkau lebih banyak pelanggan, meningkatkan kapasitas produksi untuk memenuhi permintaan yang lebih besar, serta menjalin kerja sama dengan berbagai mitra bisnis. Selain itu, perusahaan juga berupaya menembus pasar internasional melalui ekspor ke luar negeri guna memperluas jangkauan dan meningkatkan pertumbuhan bisnis.

Lebih dari sekadar ekspansi, Pak H. Asriadi juga menekankan pentingnya membangun merek PB Senja agar lebih dikenal luas. Dengan strategi ini, ia berharap PB Senja dapat terus tumbuh dan menjadi pemain utama di industri beras dalam jangka panjang.

Mengelola biaya produksi, PB Senja masih mempertahankan metode transaksi secara manual yang telah digunakan sejak awal berdirinya. Pak H. Asriadi menjelaskan bahwa keputusan ini didasarkan pada beberapa pertimbangan utama, terutama terkait dengan efektivitas dan kemudahan dalam

penerapannya. *"Karena kami masih menggunakan metode transaksi secara manual karena sudah terbukti efektifnya dalam menjaga kualitas beras. Cara ini lebih baik, tidak bergantung pada mesin modern yang mahal, dan lebih mudah dikontrol tanpa harus mengikuti standar produksi massal."*

Transaksi secara manual masih digunakan karena telah terbukti efektif dalam menjaga kualitas beras. Penggunaan cara ini memberikan fleksibilitas lebih dibandingkan metode modern yang bergantung pada mesin dan teknologi canggih. Dengan transaksi secara manual, produsen tidak perlu mengeluarkan biaya besar untuk membeli peralatan mahal, sehingga lebih ekonomis, terutama bagi usaha kecil dan menengah. Selain itu, cara ini memungkinkan kontrol yang lebih baik terhadap proses produksi, karena tidak terikat oleh standar produksi massal yang sering kali lebih berfokus pada kuantitas daripada kualitas.

Keunggulan lain dari transaksi secara manual adalah kemudahan dalam pengawasan dan penyesuaian selama proses pengolahan. Karena tidak bergantung pada mesin otomatis, produsen dapat langsung mengontrol setiap tahapan untuk memastikan hasil akhir tetap sesuai dengan standar yang diinginkan. Transaksi ini juga lebih ramah lingkungan karena tidak membutuhkan konsumsi energi besar seperti mesin-mesin modern. Oleh karena itu, banyak produsen tetap mempertahankan metode tradisional sebagai alternatif yang lebih praktis, hemat biaya, dan tetap efektif dalam menjaga mutu beras.

Pak H. Asriadi mengakui bahwa mempertahankan sistem transaksi manual memiliki tantangan tersendiri, terutama dalam hal efisiensi dan akurasi pencatatan. Salah satu kendala terbesar adalah risiko human error dalam mencatat transaksi, yang dapat berdampak pada perhitungan biaya produksi dan keuntungan. Kesalahan kecil dalam pencatatan bisa berakibat besar jika tidak segera dikoreksi. *"Tantangan utama mungkin dalam persaingan dengan produsen beras yang menggunakan teknologi modern yang lebih cepat dan murah. Selain itu, biaya tenaga kerja bisa lebih tinggi karena metode tradisional lebih banyak menggunakan tenaga manusia daripada mesin otomatis."*

Salah satu tantangan utama dalam menggunakan transaksi secara manual adalah persaingan dengan produsen beras yang telah mengadopsi teknologi modern. Penggunaan mesin dan teknologi canggih memungkinkan mereka memproduksi beras dengan lebih cepat dan biaya yang lebih rendah, sehingga dapat bersaing lebih agresif di pasar. Selain itu, metode secara manual cenderung membutuhkan lebih banyak tenaga manusia dibandingkan mesin otomatis, yang berakibat pada meningkatnya biaya tenaga kerja. Hal ini dapat menjadi kendala bagi produsen kecil yang harus mengelola pengeluaran dengan lebih efisien agar tetap dapat bersaing dalam industri beras yang semakin kompetitif.

Tantangan lainnya adalah keterbatasan aksesibilitas dan keamanan data. Berbeda dengan sistem digital yang memungkinkan akses cepat dan penyimpanan berbasis *cloud*, pencatatan manual rentan terhadap kehilangan atau kerusakan akibat faktor eksternal, seperti bencana alam atau kelalaian manusia. Oleh karena itu, meskipun metode ini masih digunakan, PB Senja mulai mempertimbangkan solusi yang lebih modern untuk meningkatkan efisiensi tanpa menghilangkan kontrol penuh terhadap operasionalnya.

Pak H. Asriadi menjelaskan bahwa penggunaan metode manual dalam transaksi dan pengelolaan biaya masih memiliki beberapa keuntungan

dibandingkan metode modern, meskipun ada tantangan yang harus dihadapi. Salah satu keunggulan utama adalah kontrol penuh terhadap setiap aspek keuangan tanpa ketergantungan pada sistem digital. Dengan pencatatan manual, PB Senja dapat memastikan bahwa setiap transaksi dicatat secara langsung dan dapat diverifikasi tanpa risiko kesalahan teknis atau gangguan sistem. Dari segi hematnya biaya, metode manual mungkin tidak selalu lebih murah dibandingkan metode modern, tetapi dari segi kualitas produk dan kepuasan pelanggan, metode ini lebih unggul. Pelanggan kami lebih menyukai beras yang diproses secara manual karena rasanya lebih alami dan tahan lama.

Dari segi penghematan biaya, metode secara manual mungkin tidak selalu lebih murah dibandingkan dengan metode modern yang mengandalkan teknologi canggih. Mesin otomatis dapat mempercepat proses produksi dan mengurangi kebutuhan tenaga kerja, sehingga dalam beberapa kasus dapat lebih efisien secara finansial. Namun, metode secara manual memiliki keunggulan tersendiri dalam hal kualitas produk dan kepuasan pelanggan. Proses yang dilakukan secara manual memungkinkan pengawasan lebih ketat pada setiap tahap produksi, sehingga hasil akhirnya lebih terjamin. Selain itu, metode ini juga lebih fleksibel dalam menyesuaikan kebutuhan produksi tanpa harus bergantung pada teknologi yang mungkin memerlukan perawatan mahal.

Keunggulan utama dari metode transaksi secara manual terletak pada kualitas beras yang dihasilkan. Banyak pelanggan lebih menyukai beras yang diproses secara manual karena memiliki rasa yang lebih alami dan daya tahan yang lebih lama dibandingkan dengan beras yang diproses menggunakan mesin modern. Hal ini menunjukkan bahwa meskipun metode transaksi secara manual mungkin memerlukan biaya produksi yang lebih tinggi dalam beberapa aspek, nilai tambah yang diberikan dari segi kualitas dapat meningkatkan kepuasan pelanggan dan loyalitas mereka. Oleh karena itu, meskipun persaingan dengan metode modern semakin ketat, banyak produsen tetap mempertahankan dengan cara manual karena dipercaya mampu memberikan hasil yang lebih baik dan bernilai tinggi di pasar.

Namun, ia juga menyadari bahwa metode modern memiliki keunggulan dalam efisiensi dan kecepatan analisis data. Meskipun metode manual masih menguntungkan dalam beberapa aspek, PB Senja tidak menutup kemungkinan untuk mengadopsi sistem yang lebih modern jika terbukti dapat meningkatkan produktivitas dan profitabilitas perusahaan tanpa mengorbankan kontrol yang selama ini mereka pegang.

Pak H. Asriadi juga menyampaikan bahwa PB Senja tetap terbuka terhadap inovasi, termasuk dalam penerapan metode modern untuk manajemen biaya. Meskipun saat ini mereka masih mengandalkan pencatatan manual, ia menyadari bahwa perkembangan teknologi dapat memberikan manfaat yang signifikan dalam efisiensi dan akurasi pengelolaan keuangan. *"Engka, tapi perlahan-lahan. Mungkin nanti pakai ki cara digital untuk pencatatan biaya supaya lebih rapi, tapi metode lama tetap dipakai karena menjaga kualitas beras dan keinginan pembeli."* (Pak H. Asriadi)

Perubahan menuju metode digital memang mulai diterapkan, meskipun masih berlangsung secara bertahap. Salah satu aspek yang dipertimbangkan untuk menggunakan teknologi adalah pencatatan biaya, karena sistem digital dapat

membantu mencatat data dengan lebih rapi, akurat, dan mudah diakses. Dengan pencatatan yang lebih sistematis, produsen dapat mengelola keuangan dengan lebih baik serta memantau pengeluaran dan keuntungan secara lebih transparan. Penggunaan teknologi dalam pencatatan ini juga dapat mengurangi risiko kesalahan manusia dalam penghitungan biaya, sehingga meningkatkan efisiensi dalam pengelolaan bisnis.

Meskipun demikian, metode transaksi secara manual dalam proses produksi tetap dipertahankan karena dianggap lebih mampu menjaga kualitas beras. Para produsen percaya bahwa cara lama yang telah mereka gunakan selama bertahun-tahun dapat menghasilkan beras dengan cita rasa yang lebih alami serta daya tahan yang lebih baik dibandingkan dengan metode modern. Selain itu, metode ini juga memberikan kontrol yang lebih besar terhadap setiap tahap produksi, sehingga kualitas tetap terjaga sesuai dengan standar yang diinginkan. Oleh karena itu, meskipun ada upaya untuk mengadopsi teknologi dalam beberapa aspek operasional, prinsip utama dalam pengolahan beras tetap mengandalkan metode tradisional yang telah terbukti memberikan hasil berkualitas tinggi.

Selain itu, Pak H. Asriadi menegaskan bahwa jika nantinya PB Senja mulai beralih ke sistem yang lebih modern, proses transisi akan dilakukan secara bertahap. Hal ini bertujuan agar karyawan memiliki cukup waktu untuk beradaptasi, serta mengurangi risiko kesalahan dalam implementasi sistem baru. Dengan strategi ini, PB Senja berharap dapat tetap kompetitif di industri beras tanpa kehilangan efisiensi dalam pengelolaan biaya.

Pak H. Asriadi dengan penuh pertimbangan menjawab bahwa PB Senja selalu terbuka terhadap metode baru yang dapat meningkatkan efisiensi tanpa mengorbankan kualitas. Ia menegaskan bahwa menjaga kualitas beras adalah prioritas utama, terutama karena kepercayaan pelanggan dan mitra bisnis, seperti BULOG, sangat bergantung pada konsistensi mutu produk. *"Kalau memang bisa menjaga kualitas dan membantu kami mengelola biaya dengan lebih baik, kami bersedia untuk mendiskusikannya lebih lanjut. Tapi kami perlu melihat dulu bagaimana metode ini bisa diterapkan dalam operasional kami sehari-hari."*

Pernyataan tersebut mencerminkan sikap terbuka terhadap perubahan, tetapi tetap berhati-hati dalam mengadopsi metode baru. Selama metode tersebut mampu menjaga kualitas produk dan membantu mengelola biaya secara lebih efisien, ada kemungkinan untuk mempertimbangkannya. Namun, keputusan untuk menerapkannya tidak bisa dilakukan secara terburu-buru.

Sebelum mengadopsi metode baru, perlu dilakukan evaluasi menyeluruh mengenai bagaimana metode tersebut dapat diintegrasikan ke dalam sistem operasional yang sudah ada. Setiap proses dalam produksi telah berjalan dengan cara tertentu selama bertahun-tahun, sehingga perubahan harus dipastikan tidak mengganggu alur kerja atau menurunkan kualitas hasil akhir. Selain itu, perlu dipahami secara rinci apakah metode baru ini memerlukan investasi tambahan, baik dalam bentuk alat, pelatihan tenaga kerja, atau perubahan struktur kerja. Oleh karena itu, diskusi lebih lanjut menjadi langkah penting agar dapat menilai manfaat serta tantangan yang mungkin muncul sebelum memutuskan untuk mengimplementasikan metode tersebut.

Pak H. Asriadi juga menambahkan bahwa perubahan metode manajemen biaya harus dilakukan dengan strategi yang matang. PB Senja akan

mempertimbangkan uji coba atau penerapan bertahap untuk melihat dampak nyata dari Target *Costing* sebelum sepenuhnya beralih ke sistem tersebut. Dengan pendekatan ini, perusahaan dapat memastikan bahwa inovasi yang diterapkan benar-benar memberikan manfaat bagi keberlanjutan bisnis mereka.

Dapat disimpulkan bahwa PB Senja terus beradaptasi dalam menghadapi persaingan industri beras dengan fokus pada kualitas, efisiensi produksi, dan pelayanan pelanggan. Pak H. Asriadi menekankan pentingnya menjaga mutu beras serta membangun kemitraan strategis untuk memperluas jaringan distribusi, termasuk potensi ekspor. Meskipun masih mengandalkan metode transaksi manual untuk menjaga kontrol dan kualitas, perusahaan mulai mempertimbangkan adopsi teknologi dalam pencatatan biaya guna meningkatkan efisiensi. PB Senja tetap terbuka terhadap inovasi dengan pendekatan bertahap, memastikan bahwa perubahan tidak mengorbankan standar produk yang telah dipercaya oleh pelanggan dan mitra bisnis.

Setelah mendapatkan wawasan mengenai aspek produksi, keuangan, pemasaran, dan visi bisnis PB Senja, kini fokus beralih ke proses distribusi dan logistik. Dalam hal ini, kami berdiskusi dengan Pak Ade Gunawan (Bagian Distribusi & Logistik), yang berperan penting dalam memastikan pengiriman beras dari pabrik ke pelanggan, termasuk BULOG, berjalan lancar dan efisien.

Memastikan beras sampai ke pelanggan dengan tepat waktu dan kualitas terjaga, PB Senja menerapkan sistem distribusi yang terstruktur. Pak Ade Gunawan menjelaskan bahwa distribusi dilakukan melalui beberapa jalur, baik langsung ke BULOG maupun ke pedagang grosir dan pengecer. *"Kami menggunakan sistem distribusi langsung ke pelanggan dan juga melalui distributor. Setiap pesanan dicatat dan dikirim sesuai jadwal yang telah ditentukan."*

Perusahaan menerapkan strategi distribusi yang efektif dalam menyalurkan produk kepada pelanggan. Mereka menggunakan dua metode utama, yaitu pengiriman langsung kepada pelanggan serta melalui distributor untuk memperluas jangkauan pasar. Setiap pesanan dikelola dengan sistem pencatatan yang terstruktur, memastikan bahwa pengiriman dilakukan sesuai jadwal yang telah ditentukan. Dengan pendekatan ini, perusahaan dapat menjaga ketepatan waktu pengiriman dan memastikan proses distribusi berjalan dengan lancar.

PB Senja mendistribusikan beras ke BULOG melalui distributor terpercaya yang memastikan pengiriman sesuai jumlah, kualitas, dan waktu yang disepakati. Menurut Pak Ade Gunawan, kerja sama dengan distributor berpengalaman membuat proses distribusi lebih efisien dalam logistik dan administrasi, serta membantu menyesuaikan permintaan BULOG agar pasokan tetap stabil.

Untuk memastikan ketersediaan beras bagi pelanggan, PB Senja menerapkan manajemen stok yang terencana dengan baik. Pak Ade Gunawan menjelaskan bahwa mereka melakukan pemantauan stok secara rutin dan bekerja sama dengan pemasok gabah untuk menjaga pasokan bahan baku tetap stabil. *"Kami selalu menjaga stok beras di gudang agar cukup untuk memenuhi permintaan pelanggan. Selain itu, kami melakukan pembaruan data stok setiap hari."*

Perusahaan menerapkan manajemen persediaan yang efektif untuk memastikan ketersediaan beras di gudang selalu mencukupi guna memenuhi permintaan pelanggan. Untuk menjaga keseimbangan stok, mereka rutin

memperbarui data persediaan setiap hari. Langkah ini memungkinkan pemantauan yang akurat, sehingga dapat mencegah terjadinya kekurangan atau kelebihan stok yang dapat mengganggu proses distribusi.

PB Senja memastikan distribusi dan ketersediaan beras melalui sistem yang terstruktur dan efisien. Dengan menggunakan jalur distribusi langsung dan melalui distributor, mereka dapat menjangkau pelanggan, termasuk BULOG, dengan tepat waktu dan kualitas terjaga. Kerja sama dengan distributor berpengalaman membantu dalam pengelolaan logistik dan administrasi. Selain itu, manajemen stok yang baik dengan pemantauan rutin dan pembaruan data harian memastikan pasokan tetap stabil. Strategi ini memungkinkan PB Senja menjaga kelancaran distribusi serta memenuhi kebutuhan pelanggan secara optimal.

Pernyataan untuk Pekerja di PT Cahaya (Kompetitor):

Untuk mendapatkan perspektif yang lebih luas mengenai industri beras, kami juga berbincang dengan Pak Azwar (Salah satu pegawai PT Cahaya), salah satu pegawai di PT Cahaya yang menjadi kompetitor PB Senja. Kami ingin mengetahui bagaimana sistem kerja di pabriknya serta perbandingan dengan metode yang diterapkan oleh PB Senja.

Untuk memahami lebih lanjut mengenai sistem manajemen biaya di pabrik lain, kami menanyakan kepada Pak Azwar bagaimana proses perhitungan biaya produksi di tempatnya bekerja. "*Ri pabbirik ta idi, i perhitungan biaya produksi na narekko riasengngi total biaya bahan baku, tenaga kerja na, sibawa biaya operasional. Biaya bahan baku ihitungi per unit, na ditambah biaya tenaga kerja nasaba overhead purani total produksi.*" (Pak Azwar)

Perusahaan mengelola biaya produksi di pabrik dengan menghitung seluruh komponen pengeluaran, termasuk bahan baku, tenaga kerja, dan biaya operasional. Biaya bahan baku diperhitungkan per unit produk, kemudian dikombinasikan dengan tenaga kerja serta overhead untuk memperoleh total biaya produksi.

Pak Azwar menjelaskan bahwa ada beberapa faktor utama yang sangat mempengaruhi biaya produksi di pabriknya. Faktor pertama adalah harga bahan baku, terutama gabah. Fluktuasi harga gabah di pasar sangat menentukan total biaya produksi, karena bahan baku merupakan komponen terbesar dalam biaya keseluruhan. "*Biaya produksi dipengaruhi oleh harga bahan baku, upah tenaga kerja, dan operasional. Jika biaya naik, perusahaan menekan pengeluaran dengan mencari pemasok terjangkau, meningkatkan efisiensi, dan mengoptimalkan sumber daya.*" (Pak Azwar)

Biaya produksi banyak dipengaruhi oleh harga bahan baku, upah tenaga kerja, dan biaya operasional seperti listrik dan transportasi. Jika harga bahan baku naik atau tarif meningkat, biaya produksi juga ikut naik. Kami berusaha menekan biaya dengan mencari pemasok yang lebih terjangkau, bekerja lebih efisien, dan memanfaatkan sumber daya sebaik mungkin.

Pak Azwar juga mengungkapkan bahwa pabrik tempatnya bekerja telah mulai menerapkan metode Target *Costing* dalam menentukan harga jual beras. Melalui pendekatan ini, pabrik terlebih dahulu menetapkan harga jual yang sejalan dengan kondisi pasar dan daya beli pelanggan, lalu menyesuaikan biaya produksi agar tetap memberikan keuntungan. "*Iyye, mappaké cara target costing dengan mappadengngeng harga jual nasaba kondisi pasar sama elona pelanggan.*"

Mupatau, kami menyesuaikan biaya produksi supaya tetap pakkedai untung."(Pak Azwar)

Menjelaskan strategi perusahaan dalam menetapkan harga jual menggunakan metode target *costing*. Mereka menentukan harga jual berdasarkan kondisi pasar dan daya beli pelanggan, lalu menyesuaikan biaya produksi agar tetap memperoleh keuntungan. Untuk mencapai efisiensi, perusahaan mencari bahan baku dengan harga terbaik, meminimalkan pemborosan, dan meningkatkan produktivitas kerja. Selain itu, evaluasi biaya dilakukan secara rutin agar harga jual tetap kompetitif tanpa menurunkan kualitas produk.

Meskipun ada tantangan dalam menerapkan Target *Costing*, seperti fluktuasi harga bahan baku dan biaya produksi yang tidak selalu stabil, metode ini membantu pabrik tetap kompetitif di pasar dan meningkatkan efisiensi operasional.

Menghadapi persaingan dengan pabrik lain yang menggunakan metode berbeda, pabrik tempat Pak Azwar bekerja menerapkan strategi yang berfokus pada efisiensi biaya, kualitas produk, dan kecepatan distribusi. Dengan metode Target *Costing*, pabrik dapat menekan biaya produksi tanpa mengorbankan mutu beras, sehingga tetap kompetitif di pasar. Selain itu, mereka juga berinvestasi dalam teknologi pengolahan beras untuk meningkatkan hasil produksi serta memastikan pasokan tetap stabil.

Sementara itu, membangun hubungan baik dengan pelanggan dan mitra distribusi menjadi kunci dalam mempertahankan pangsa pasar di tengah persaingan industri beras yang ketat. *"Idi akkue tetap fokus pada kualitas dan pelayanan pelanggan. Narekko pesaing menawarkan harga lebih murah, idi harus memastikan bahwa pelanggan tetap memilih kami karena kualitas dan kepercayaan."* (Pak Azwar)

Menggambarkan strategi perusahaan dalam mempertahankan pelanggan di tengah persaingan pasar. Perusahaan tetap mengutamakan kualitas produk dan pelayanan pelanggan sebagai prioritas utama. Meskipun ada pesaing yang menawarkan harga lebih murah, mereka berusaha memastikan bahwa pelanggan tetap setia dengan memilih produk mereka. Hal ini dilakukan dengan menjaga standar kualitas yang tinggi, memberikan layanan yang memuaskan, serta membangun hubungan kepercayaan yang kuat dengan pelanggan. Dengan cara ini, perusahaan berharap dapat mempertahankan loyalitas pelanggan meskipun dihadapkan pada persaingan harga dari kompetitor.

Pabrik tempat Pak Azwar bekerja menerapkan strategi yang berfokus pada efisiensi biaya, kualitas produk, dan kecepatan distribusi untuk tetap kompetitif di industri beras. Dengan menggunakan metode Target *Costing*, pabrik menyesuaikan biaya produksi agar tetap menguntungkan tanpa mengorbankan mutu. Fluktuasi harga bahan baku dan biaya operasional menjadi tantangan utama, tetapi strategi efisiensi, pemilihan pemasok yang tepat, dan optimalisasi sumber daya membantu dalam menjaga daya saing. Selain itu, perusahaan menekankan pentingnya kualitas dan kepercayaan pelanggan untuk mempertahankan harga pasar di tengah persaingan ketat.

Konsep ini juga menjadi dasar dalam pemilihan PT Cahaya sebagai objek perbandingan dalam penelitian ini, mengingat PB Senja dan PT Cahaya beroperasi dalam lingkungan pasar yang sama dan menghadapi tantangan serupa, seperti

persaingan harga, ketersediaan bahan baku, serta daya beli konsumen. Kedekatan lokasi antara keduanya menjadikan perbandingan lebih relevan, karena faktor eksternal yang memengaruhi strategi bisnis mereka relatif sama.

Meskipun PT Cahaya telah lebih dulu menerapkan Target *Costing*, penerapannya masih belum sepenuhnya optimal. Hal ini memberikan peluang untuk menganalisis bagaimana penerapan Target *Costing* yang lebih efektif dapat memberikan dampak nyata terhadap pengurangan biaya produksi dan peningkatan daya saing. PB Senja yang baru beralih ke metode ini dapat belajar dari pengalaman PT Cahaya, baik dari kelebihan maupun tantangan dalam implementasinya.

Selain itu, meskipun PT Cahaya telah lebih dulu menggunakan Target *Costing*, harga jual mereka terkadang masih kurang kompetitif karena strategi efisiensi yang belum maksimal. Hal ini membuka peluang untuk melihat sejauh mana PB Senja dapat meningkatkan efisiensi dan daya saingnya dengan pengelolaan biaya yang lebih terstruktur dan disiplin dalam menerapkan Target *Costing*.

Dengan perbandingan ini, penelitian dapat menunjukkan bagaimana penerapan Target *Costing* yang optimal dapat meningkatkan efisiensi biaya produksi dan daya saing perusahaan. Selain itu, perbandingan ini menjadi referensi bagi PB Senja dalam menghadapi tantangan implementasi metode ini serta mengembangkan strategi yang lebih efektif untuk mencapai keunggulan kompetitif di pasar industri beras.

Identifikasi Biaya Produksi Pb Senja

Identifikasi biaya produksi dilakukan untuk menentukan seluruh komponen biaya yang dikeluarkan dalam proses produksi PB Senja. Dalam kegiatan produksi, setiap biaya harus diperhitungkan dengan cermat untuk memastikan efisiensi dan keberlanjutan usaha. Biaya produksi pada dasarnya mencakup semua pengeluaran yang digunakan dalam menghasilkan produk PB Senja hingga siap dipasarkan.

Secara umum, biaya produksi dapat dikelompokkan menjadi beberapa kategori utama, yaitu:

Biaya Bahan Baku, Biaya bahan baku merupakan salah satu komponen terbesar dalam biaya produksi. Biaya ini mencakup seluruh pengeluaran yang digunakan untuk membeli bahan utama yang dibutuhkan dalam pembuatan PB Senja.

Faktor-faktor yang mempengaruhi biaya bahan baku meliputi: Harga bahan baku di pasaran: Fluktuasi harga dapat mempengaruhi total biaya produksi, Efisiensi penggunaan bahan: Pengelolaan bahan baku yang baik dapat mengurangi pemborosan dan menekan biaya dan Kualitas bahan baku: Penggunaan bahan yang berkualitas tinggi dapat meningkatkan daya saing produk tetapi juga berpengaruh pada biaya produksi. Sebagai contoh, jika bahan baku utama PB Senja adalah Rp 18.000/unit, maka perusahaan harus mempertimbangkan strategi pengadaan bahan baku yang lebih efisien untuk menjaga stabilitas harga pokok penjualan.

Biaya Tenaga Kerja Langsung, Biaya tenaga kerja langsung adalah upah yang dibayarkan kepada pekerja yang terlibat langsung dalam proses produksi. Biaya ini mencakup gaji pokok, tunjangan, serta insentif bagi tenaga kerja.

Beberapa faktor yang mempengaruhi biaya tenaga kerja langsung antara lain: Jumlah pekerja yang dibutuhkan dalam proses produksi, Tingkat produktivitas

pekerja dan Kebijakan upah minimum dan tunjangan karyawan. Misalnya, jika setiap unit PB Senja membutuhkan waktu produksi yang cukup lama, maka upah tenaga kerja bisa mencapai Rp 10.000/unit. Untuk meningkatkan efisiensi, perusahaan dapat mempertimbangkan penggunaan teknologi yang dapat mempercepat proses produksi tanpa mengorbankan kualitas.

Biaya Overhead Pabrik (BOP), Biaya overhead pabrik adalah biaya tidak langsung yang tidak dapat dikaitkan langsung dengan satu unit produk tetapi tetap diperlukan dalam produksi. Biaya ini mencakup: Listrik dan air: Dibutuhkan untuk menjalankan mesin produksi, Penyusutan alat dan mesin: Mesin yang digunakan dalam produksi mengalami depresiasi seiring waktu dan Biaya administrasi dan operasional lainnya: Seperti biaya pemeliharaan, bahan habis pakai, dan pengelolaan limbah. Jika biaya overhead pabrik per unit PB Senja adalah Rp 7.000, maka total biaya produksi harus dihitung secara akurat agar tidak terjadi pemborosan.

Perhitungan Harga Pokok Penjualan (HPP) dengan Metode Target Costing

Menentukan Harga Jual yang Diharapkan, Langkah pertama dalam metode Target Costing adalah menetapkan harga jual berdasarkan kondisi pasar dan harga kompetitor. Penentuan harga jual mempertimbangkan faktor-faktor seperti: Harga pasar dan daya beli konsumen, Strategi pemasaran dan diferensiasi produk dan Kualitas dan nilai tambah produk. Dalam penelitian ini, harga jual yang diharapkan untuk PB Senja adalah:

Harga Jual = Rp 15.000 per kg

Menentukan Laba yang Diinginkan, Setelah harga jual ditetapkan, perusahaan menentukan laba yang ingin diperoleh dari setiap kilogram produk. Laba ini akan menjadi dasar dalam menetapkan biaya produksi maksimum.

Misalnya jika target laba yang diinginkan adalah :

Laba per kg = Rp 8.000

Maka, harga pokok penjualan (HPP) yang diizinkan dihitung dengan rumus:

Target HPP = Harga Jual – Target Laba

Target HPP = Rp 15.000 – Rp 8.000

Target HPP = Rp 7.000

Dengan kata lain, untuk mencapai laba yang diharapkan, total biaya produksi tidak boleh melebihi **Rp 7.000 per kg**.

Perhitungan Harga Pokok Produksi PB Senja, Setelah menetapkan target biaya produksi, dilakukan perhitungan untuk memastikan apakah biaya produksi aktual sesuai dengan target HPP. Berikut adalah tabel perhitungan harga pokok produksi PB Senja yang telah disesuaikan dengan target laba Rp 8.000/kg:

Komponen Biaya	Biaya per kg (Rp)
Bahan Baku	3.500
Tenaga Kerja Langsung	1.500
Biaya Overhead Pabrik (BOP)	2.000
Total Biaya Produksi (HPP)	7.000
Harga Jual	15.000
Laba per kg	8.000

Rincia Perhitungan biaya produksi

Dari hasil perhitungan ini, biaya produksi sudah sesuai dengan target HPP, sehingga PB Senja dapat mencapai laba yang diinginkan sebesar Rp 8.000/kg.

Strategi Efisiensi Biaya Produksi

Metode Target *Costing* juga diterapkan oleh berbagai pabrik dalam industri yang sama, termasuk PB Senja dan PT Cahaya. Namun, masing-masing perusahaan memiliki perbedaan dalam strategi yang digunakan. Berikut adalah perbandingan antara keduanya:

Strategi Pengurangan Biaya Bahan Baku

PB Senja dan PT Cahaya memiliki pendekatan yang berbeda dalam mengelola biaya bahan baku. Berikut adalah perbandingan strategi yang mereka terapkan:

Aspek	PB Senja	PT Cahaya
Sumber Bahan Baku	Memilih pemasok dengan harga lebih kompetitif tanpa mengorbankan kualitas.	Menggunakan bahan baku premium untuk meningkatkan nilai tambah produk.
Efisiensi Penggunaan	Mengoptimalkan pemakaian bahan baku untuk menghindari pemborosan dan menekan biaya produksi.	Lebih fokus pada kualitas bahan baku tanpa terlalu menekan efisiensi penggunaannya.
Strategi Pengadaan	Menjalin kontrak jangka panjang dengan pemasok untuk mendapatkan harga stabil dan lebih murah.	Membeli bahan baku dalam jumlah besar untuk memastikan pasokan tetap tersedia.
Dampak terhadap Biaya	Biaya produksi lebih rendah, sehingga harga jual bisa lebih kompetitif.	Biaya produksi lebih tinggi karena penggunaan bahan baku premium.
Target Pasar	Pasar massal yang mencari harga terjangkau dengan kualitas tetap terjaga.	Segmen pelanggan yang mengutamakan kualitas tinggi meskipun harga lebih mahal.

PB Senja lebih fokus pada pengurangan biaya produksi melalui efisiensi dalam pengadaan dan penggunaan bahan baku, sehingga mampu menawarkan harga jual yang lebih kompetitif. Sementara itu, PT Cahaya lebih menekankan pada diferensiasi produk dengan kualitas bahan baku yang lebih tinggi, meskipun konsekuensinya adalah harga jual yang lebih mahal.

Strategi Tenaga Kerja

Aspek	Senja	Cahaya
Program Pelatihan	Memberikan pelatihan rutin untuk meningkatkan keterampilan tenaga kerja dan efisiensi operasional.	Pelatihan difokuskan pada peningkatan kualitas produksi dan kontrol kualitas.

Penggunaan Teknologi	Mengadopsi teknologi modern untuk mengurangi ketergantungan pada tenaga kerja manual dan meningkatkan produktivitas.	Menggunakan tenaga kerja yang lebih banyak dalam proses produksi untuk menjaga standar kualitas premium
Sistem Insentif	Menerapkan sistem insentif berbasis produktivitas untuk mendorong kinerja karyawan.	Insentif lebih berfokus pada pencapaian standar kualitas produk.
Jumlah Tenaga Kerja	Mengoptimalkan jumlah tenaga kerja agar tetap efisien tanpa mengorbankan produktivitas.	Mpekerjakan lebih banyak tenaga kerja untuk memastikan kontrol kualitas yang ketat.
Efisiensi Biaya Tenaga Kerja	Menekan biaya tenaga kerja dengan meningkatkan efisiensi dan menerapkan sistem kerja berbasis target.	Biaya tenaga kerja lebih tinggi karena menekankan pada pengerjaan manual dan kontrol kualitas lebih detail.
Pengaruh terhadap Biaya Produksi	Biaya tenaga kerja lebih rendah, mendukung harga jual yang lebih kompetitif.	Biaya tenaga kerja lebih tinggi, tetapi mendukung keunggulan dalam kualitas produk.

PB Senja lebih fokus pada efisiensi tenaga kerja melalui pelatihan, penggunaan teknologi, dan insentif berbasis produktivitas untuk menekan biaya produksi. Sementara itu, PT Cahaya lebih menitikberatkan pada aspek kualitas, dengan strategi yang lebih mengandalkan tenaga kerja manual dan sistem kontrol kualitas yang ketat.

Strategi Pengurangan Biaya *Overhead* Pabrik

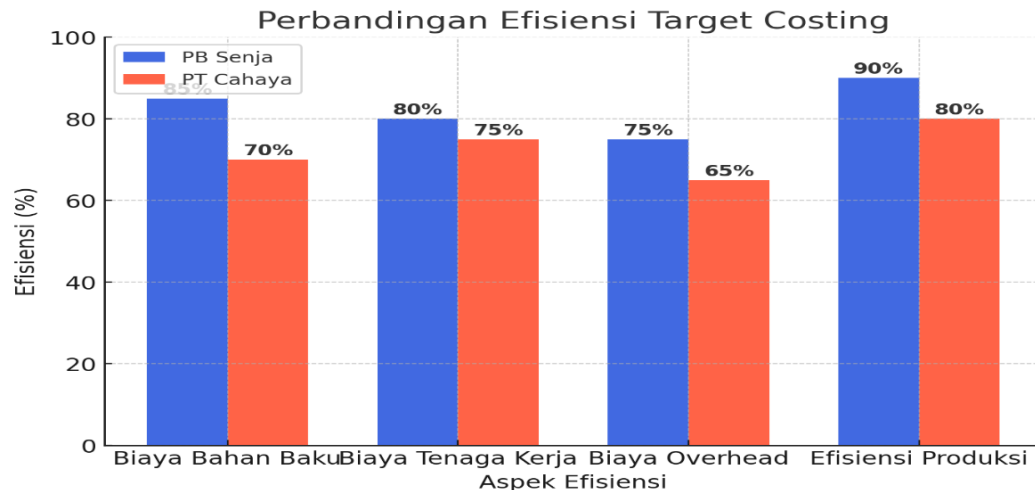
PB Senja dan PT Cahaya menerapkan strategi yang berbeda dalam mengelola biaya overhead pabrik (BOP) untuk meningkatkan efisiensi operasional. Berikut adalah perbandingan strategi keduanya:

Aspek Overhead	Strategi Pengurangan Biaya PB Senja	Strategi Pengurangan Biaya PT Cahaya
Efisiensi Penggunaan Listrik dan Air	Menggunakan mesin hemat energi dan mengatur jadwal operasional untuk mengurangi konsumsi listrik dan air.	Menggunakan sumber energi alternatif seperti panel surya untuk menghemat biaya listrik jangka panjang.
Perawatan Alat dan Mesin	Melakukan pemeliharaan rutin agar umur mesin	Menggunakan teknologi produksi terbaru dengan

	lebih panjang dan mengurangi kebutuhan penggantian alat.	efisiensi tinggi dan masa pakai lebih lama.
Administrasi dan Operasional	digitalisasi sistem administrasi untuk mengurangi penggunaan kertas, tinta, dan biaya pencetakan.	mengurangi jumlah tenaga kerja administratif dengan mengadopsi sistem ERP (Enterprise Resource Planning).
Logistik dan Distribusi	optimasi rute pengiriman dan kerja sama dengan mitra logistik untuk mengurangi biaya transportasi.	memiliki armada transportasi sendiri untuk mengontrol biaya distribusi dan meningkatkan efisiensi.
Pengelolaan Limbah	menerapkan sistem daur ulang bahan produksi untuk mengurangi limbah dan biaya tambahan.	menggunakan teknologi pengolahan limbah canggih untuk mengurangi biaya pembuangan limbah dan dampak lingkungan.

Tabel ini membandingkan strategi yang digunakan oleh PB Senja dan PT Cahaya dalam mengurangi biaya overhead pabrik. PB Senja lebih fokus pada efisiensi penggunaan sumber daya dan pemeliharaan preventif, sementara PT Cahaya mengadopsi teknologi canggih dan investasi jangka panjang untuk mengurangi biaya dalam skala besar.

Grafik Perbandingan Efisiensi Target Costing



Grafik ini menggambarkan perbandingan efisiensi penerapan Target Costing antara PB Senja dan PT Cahaya berdasarkan beberapa aspek utama. Dalam hal biaya bahan baku, PB Senja menerapkan strategi pengadaan yang lebih efisien dengan mencari pemasok yang menawarkan harga lebih kompetitif tanpa mengorbankan kualitas. Sementara itu, PT Cahaya memilih menggunakan bahan

baku premium untuk meningkatkan nilai tambah produknya, namun dengan konsekuensi biaya produksi yang lebih tinggi.

Pembahasan

Hubungan antara biaya produksi dan penetapan harga jual produk pada PB Senja Asriadi di Sengkang, Kabupaten Wajo

Penelitian ini mengungkapkan adanya keterkaitan yang kuat antara biaya produksi dan kebijakan penetapan harga jual produk di PB Senja Asriadi. Unsur biaya produksi, termasuk bahan baku, tenaga kerja, dan biaya *overhead*, memiliki dampak langsung terhadap harga jual yang ditetapkan perusahaan. Peningkatan biaya produksi biasanya berkontribusi pada kenaikan harga jual guna menjaga tingkat profitabilitas. PB Senja Asriadi, sampai saat ini sebagai pabrik beras yang masih menggunakan metode manual, memiliki hubungan erat antara biaya produksi dan penetapan harga jual produk.

Dengan metode transaksi secara manual, biaya produksi cenderung lebih fluktuatif karena bergantung pada harga bahan baku, tenaga kerja manual, serta efisiensi operasional yang belum sepenuhnya terotomatisasi. Dalam menetapkan harga jual, PB Senja Asriadi kemungkinan besar mempertimbangkan biaya produksi secara langsung dan menyesuaikannya dengan harga pasar serta daya beli pelanggan setempat. Karena masih menggunakan metode lama, perusahaan mungkin menghadapi tantangan dalam mengontrol biaya produksi, terutama ketika harga bahan baku meningkat atau efisiensi produksi tidak maksimal. Meskipun demikian, metode secara manual tetap dipertahankan karena dipercaya dapat menjaga kualitas beras yang dihasilkan, sehingga nilai jualnya tetap kompetitif di pasaran dan mempertahankan loyalitas pelanggan.

Namun, penyesuaian harga jual tidak selalu bisa dilakukan secara langsung mengingat adanya persaingan di pasar. Oleh karena itu, PB Senja menerapkan berbagai strategi efisiensi untuk mengendalikan biaya produksi, salah satunya melalui metode target *costing*. Dengan pendekatan ini, perusahaan menentukan harga jual berdasarkan kondisi pasar terlebih dahulu, kemudian menyesuaikan biaya produksi agar tetap memperoleh keuntungan yang optimal.

Selain faktor internal, aspek eksternal seperti fluktuasi harga bahan baku, permintaan konsumen, dan tingkat persaingan industri turut memengaruhi kebijakan penetapan harga di PB Senja. Oleh sebab itu, strategi harga yang diterapkan tidak hanya mempertimbangkan biaya produksi, tetapi juga menyesuaikan dengan dinamika pasar dan daya beli konsumen agar tetap memiliki daya saing.

Perusahaan juga perlu mempertimbangkan inovasi dalam proses produksi, seperti peningkatan efisiensi dengan teknologi yang lebih modern, tanpa mengorbankan kualitas produk yang menjadi daya tarik utama bagi konsumen. Dengan keseimbangan antara efisiensi biaya, kualitas produk, dan strategi penetapan harga yang adaptif, PB Senja dapat mempertahankan posisinya di pasar serta terus berkembang dalam industri beras yang semakin kompetitif.

PB Senja menjalankan aktivitas penjualan dengan fokus utama pada distribusi beras melalui Perum BULOG sebagai mitra strategis. Sebagai lembaga yang bertanggung jawab atas stabilisasi harga pangan dan ketersediaan beras bagi

masyarakat, BULOG menjadi saluran pemasaran yang memberikan manfaat signifikan bagi PB Senja. Melalui kerja sama ini, PB Senja dapat memastikan produknya terserap dalam jumlah besar, meminimalkan risiko fluktuasi permintaan di pasar umum, serta memperoleh kepastian dalam proses pembayaran.

Hubungan biaya produksi dan harga jual di PB Senja Asriadi sangat dipengaruhi oleh strategi pemasaran melalui BULOG. Sebagai pabrik beras yang masih memakai metode secara manual, PB Senja menghadapi tantangan dalam mengendalikan biaya produksi yang bergantung pada harga bahan baku, tenaga kerja, dan efisiensi operasional. Harga beras yang ditetapkan BULOG mengikuti kebijakan pemerintah, sehingga PB Senja harus memastikan biaya produksi tetap terkendali agar tetap menguntungkan. Untuk itu, perusahaan menerapkan strategi efisiensi melalui optimalisasi rantai pasokan, peningkatan produktivitas tenaga kerja, serta metode target *costing*, sambil memenuhi standar kualitas yang ditetapkan BULOG.

Kerja sama dengan BULOG memungkinkan PB Senja mengatasi fluktuasi harga bahan baku dengan kepastian harga dan volume pembelian, sehingga perencanaan produksi dan pengelolaan biaya menjadi lebih terstruktur. Selain faktor internal seperti efisiensi produksi, kebijakan BULOG dan dinamika pasar nasional juga memengaruhi penetapan harga jual. Meski strategi ini memberikan kestabilan dalam penyerapan produk, PB Senja tetap perlu meningkatkan efisiensi untuk menjaga margin keuntungan di tengah persaingan industri yang ketat.

Dampak penerapan metode target costing terhadap daya saing PB Senja dibandingkan dengan PT Cahaya

Penerapan metode target costing di PB Senja Asriadi memberikan dampak positif terhadap efisiensi biaya produksi dan daya saing perusahaan dibandingkan dengan Cahaya dalam industri yang sama. Dengan metode ini, PB Senja dapat mengontrol dan menekan biaya produksi sejak tahap perencanaan, memungkinkan perusahaan untuk menetapkan harga jual yang lebih kompetitif tanpa mengorbankan margin keuntungan.

Dibandingkan dengan PT Cahaya yang masih menggunakan metode pengendalian biaya konvensional, penerapan target *costing* di PB Senja memberikan keunggulan yang lebih signifikan. Pabrik beras Cahaya masih bergantung pada metode transaksi manual dan cenderung menetapkan harga jual berdasarkan total biaya produksi ditambah margin keuntungan. Pendekatan ini sering kali menghasilkan harga yang kurang kompetitif di pasar. Sebaliknya, PB Senja menggunakan pendekatan proaktif dengan menentukan harga jual berdasarkan kondisi pasar terlebih dahulu, lalu menyesuaikan biaya produksi agar tetap memperoleh keuntungan.

PB Senja menerapkan target *costing* untuk memastikan biaya produksi tetap efisien dan sesuai dengan harga pasar. Konsep ini memungkinkan produk memiliki harga jual yang kompetitif tanpa mengorbankan kualitas. Selain itu, metode ini membantu perusahaan menyesuaikan harga produk dengan daya beli pasar agar tetap kompetitif dan mudah diterima oleh konsumen.

Target *costing* juga berperan dalam mengendalikan biaya produksi agar tidak melebihi batas yang ditetapkan, sehingga keseimbangan antara kualitas dan harga jual dapat terjaga. Dengan memanfaatkan sumber daya secara optimal, PB Senja berupaya meningkatkan efisiensi operasional dan profitabilitas guna

mendukung pertumbuhan bisnis yang berkelanjutan.

Metode ini bekerja dengan menetapkan harga jual yang kompetitif berdasarkan riset pasar, memastikan produk dapat bersaing dan sesuai dengan daya beli konsumen. Selanjutnya, PB Senja menentukan tingkat laba yang diharapkan sebagai acuan dalam perhitungan biaya produksi maksimal (*Target Cost*), sehingga perusahaan tetap memperoleh keuntungan tanpa mengorbankan kualitas produk.

Jika harga jual beras PB Senja adalah Rp 15.000/kg dengan target laba Rp 4.500/kg, maka biaya produksi harus dijaga agar tidak melebihi Rp 10.500/kg. Untuk mengendalikan biaya, PB Senja menerapkan strategi efisiensi, seperti menjalin kerja sama dengan pemasok untuk mendapatkan bahan baku berkualitas dengan harga lebih kompetitif dan mengoptimalkan penggunaannya agar tidak terjadi pemborosan. Selain itu, perusahaan memanfaatkan teknologi modern dan metode produksi yang lebih efisien guna meningkatkan output tanpa menambah biaya secara signifikan. Produktivitas tenaga kerja ditingkatkan melalui pelatihan dan sistem kerja yang lebih efektif tanpa perlu menambah karyawan. PB Senja juga mengelola biaya overhead dengan ketat, menghemat energi serta sumber daya lainnya, dan menekan biaya administrasi serta logistik. Evaluasi berkala terhadap selisih biaya anggaran dan aktual dilakukan agar strategi dapat disesuaikan untuk memastikan keuntungan tetap optimal.

Strategi pengurangan biaya ini secara langsung meningkatkan daya saing PB Senja dibandingkan dengan PT Cahaya dalam industri yang sama. Dengan pengendalian biaya sejak tahap awal produksi, PB Senja memiliki fleksibilitas dalam menetapkan harga jual yang lebih kompetitif dibandingkan PT Cahaya yang masih menghadapi tantangan dalam mengelola biaya produksi. Hal ini memungkinkan PB Senja tetap menarik bagi pasar tanpa mengurangi tingkat profitabilitasnya.

Selain efisiensi biaya produksi, PB Senja juga unggul dalam mengoptimalkan rantai pasokan. Dengan strategi pengadaan bahan baku yang lebih efektif, perusahaan dapat memperoleh bahan berkualitas dengan harga lebih terjangkau tanpa mengorbankan standar produksi. Sebaliknya, PT Cahaya yang belum menerapkan strategi ini sering kali mengalami kesulitan dalam mendapatkan bahan baku dengan harga yang lebih kompetitif.

Keunggulan lainnya adalah pemanfaatan teknologi modern. Sementara beberapa pabrik masih menggunakan metode produksi konvensional, PB Senja telah menerapkan teknologi terbaru untuk meningkatkan efisiensi dan mengurangi pemborosan. Dengan strategi ini, perusahaan dapat mempertahankan kualitas produk sekaligus menekan biaya produksi.

Setelah melakukan analisis dan membandingkan diri dengan kompetitor yang lebih sukses, PB Senja akhirnya memutuskan untuk meninggalkan metode transaksi manual dan sepenuhnya beralih ke target *costing*. Dengan strategi baru ini, PB Senja tidak lagi sekadar menentukan harga berdasarkan biaya produksi, tetapi mulai menetapkan harga jual berdasarkan harga pasar, lalu menyesuaikan struktur biaya agar tetap memperoleh keuntungan yang optimal.

Dampak dari strategi ini adalah meningkatnya daya saing PB Senja dalam industri, terutama dalam menjaga harga jual yang stabil tanpa mengorbankan kualitas dan margin keuntungan. Sementara pabrik lain mungkin harus menaikkan harga jual karena biaya produksi yang lebih tinggi, PB Senja dapat

mempertahankan harga yang lebih kompetitif, meningkatkan loyalitas pelanggan, dan memperluas pangsa pasar.

Dengan menerapkan target *costing*, PB Senja tidak hanya berhasil mengendalikan biaya produksi dengan lebih baik dibandingkan pabrik beras cahaya, tetapi juga mampu menghadapi persaingan industri dengan lebih strategis dan adaptif terhadap dinamika pasar. Selain itu, penerapan strategi pengurangan biaya ini juga membantu PB Senja dalam mengembangkan inovasi produk yang lebih efisien dan sesuai dengan kebutuhan konsumen. Dengan terus menyesuaikan struktur biaya produksi tanpa mengurangi kualitas, PB Senja dapat mempertahankan keberlanjutan bisnisnya dalam jangka panjang serta memperkuat posisinya sebagai salah satu pemain utama dalam industri beras.

Simpulan dan Saran

Berdasarkan hasil penelitian, diperoleh beberapa kesimpulan sebagai berikut: Hubungan antara Biaya Produksi dan Penetapan Harga Jual, Ada hubungan yang erat antara biaya produksi dan penetapan harga jual di PB Senja Asriadi, terutama karena perusahaan masih mengandalkan metode produksi secara manual. Faktor seperti harga bahan baku, tenaga kerja, dan efisiensi operasional memiliki dampak langsung terhadap harga jual produk. Untuk memastikan profitabilitas, PB Senja menerapkan berbagai strategi efisiensi, termasuk target *costing* dan optimalisasi rantai pasokan. Selain faktor internal, kebijakan BULOG sebagai mitra strategis juga berkontribusi dalam menentukan harga jual, memberikan kepastian dalam penyerapan produk, serta membantu mengurangi dampak fluktuasi harga bahan baku. Meskipun kerja sama ini menawarkan stabilitas, PB Senja tetap harus meningkatkan efisiensi agar tetap kompetitif di industri beras yang semakin dinamis. Dampak Penerapan Metode Target Costing terhadap Pengurangan Biaya Produksi dan Daya Saing Penerapan Target Costing di PB Senja memungkinkan pengurangan biaya produksi secara efisien dibandingkan PT Cahaya, yang masih menggunakan metode konvensional. PB Senja menekan biaya dengan mengoptimalkan rantai pasokan, menerapkan teknologi modern, serta menghemat biaya overhead dan tenaga kerja tanpa mengurangi kualitas. Dengan strategi ini, PB Senja dapat menawarkan harga yang lebih kompetitif, menjaga margin keuntungan, serta meningkatkan daya saing dan loyalitas pelanggan di pasar. Saran dalam penelitian ini adalah PB Senja disarankan untuk terus meningkatkan efisiensi dalam proses produksi, seperti mengurangi pemborosan bahan baku dan mengoptimalkan penggunaan tenaga kerja serta energi. Hal ini akan membantu perusahaan dalam menekan biaya produksi tanpa mengorbankan kualitas produk. Untuk mengurangi risiko kenaikan biaya bahan baku, PB Senja dapat menjalin kerja sama dengan lebih banyak pemasok atau mencari alternatif bahan baku dengan harga lebih kompetitif tanpa mengurangi kualitas beras yang dihasilkan dan Penguatan Strategi Pemasaran dan Distribusi Meskipun kerja sama dengan BULOG memberikan stabilitas dalam penyerapan produk, PB Senja juga perlu memperluas pasar ke sektor ritel atau grosir lainnya untuk mengurangi ketergantungan pada satu mitra. Dengan demikian, risiko fluktuasi harga yang dipengaruhi kebijakan pemerintah dapat lebih terkendali serta Mengingat dinamika

pasar yang terus berubah, PB Senja disarankan untuk melakukan evaluasi berkala terhadap penerapan metode target *costing*. Dengan demikian, perusahaan dapat terus menyesuaikan strategi harga dan biaya produksi agar tetap kompetitif dan menguntungkan.

Daftar Pustaka

- Asfia Murni., Lia Amaliawiati. (2012). *Ekonomi Mikro*. Bandung: Refika Aditama.
- Daniel Moehar. (2004). *Pengantar Ekonomi Pertanian*. Jakarta: PT.Bumi Aksara.
- Defrizal, Elsi Dwi Antika. (2022). Pengaruh Kualitas Produk Dan Harga Terhadap Volume Penjualan Beras Premium Di Perusahaan Umum Bulog Kantor Wilaya Lampung. *Jurnal ilmiah bidang sosial, ekonomi, budaya, teknologi, dan pendidikan*. 1(2) :184-193.
- Dwi Setya Nugrahini. Ekonomi dan Bisnis Islam, F., & Ekonomi Syariah Universitas Islam Negeri Ponorogo. (2020). Pengaruh biaya produksi dan harga jual terhadap petani cengkeh desa wonokerto kecamatan ngadirojo kabupaten pacitan.
- Firmansyah, D., Mulyadi, H., Susetyo, D.P., (2023). Penentuan Harga Jual: Harga Pokok Produksi dan Ekspektasi Laba. *Jurnal Konsep Bisnis dan Manajemen*, 9(2), 202-215.
- Garrison, R. H., Noreen, E. W., & Brewer, P. C. (2008). *Managerial Accounting*. McGraw-Hill.
- Hansen, D. R., & Mowen, M. M. (2009). *Management Accounting*. Cengage Learning.
- Iis Rahmadani. Ekonomi dan Bisnis, F., & Manajemen Universitas Bosowa. (2021). analisis penentuan harga pokok produksi beras pada UD Gapoktan Karya Tani.
- Indah Puspita Sari, Asriani Junaid, Fifi Nurafifah Ibrahim. (2022). Analisis Penerapan Metode Target Costing dalam Mengoptimalkan Laba Pada Nazma Bakery di Kabupaten Takalar. *CESJ: Center Of Economic Students Journal*. Vol.5.no.1.
- Juliana R. Mande Theodora Katiandagho Charles R. Ngangi Jilly N. Iskandar. (2011). Penentuan Harga Pokok Beras Di Kecamatan Kotamobagu Timur Kota Kotamobagu. *ASE*. 7(2),15 – 21.
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2009). *Marketing Management*. Pearson.
- Mulyadi, D. (2015). *Cost Accounting*. Salemba Empat.
- Moheb-Alizadeh, M., & Handfield, R. B. (2018). Supply Chain Cost Reduction Strategies. *International Journal of Production Economics*, 17(4), 233-245.
- Nuraini Arfah, M. Yusuf A. Ngampo, Abdul Rijal. (2023). Pengaruh Komponen Biaya Terhadap Harga Jual Pada PT. Sang Hyang Seri (Persero) Kantor Unit Produksi Beras di Kabupaten Sidrap. *Pinisi Journal Of Art, Humanity dan Social Studies*. Vol. 3 No. 3.
- Omar, N., et al. (2015). Target Costing in Business Strategy. *Journal of Cost Management*, 29(2), 30-45.
- Parenrengi, Sahade., (2024). Analisis Penentuan Harga Pokok Produksi Beras Dengan Menggunakan Metode Full Costing Pada PT. Aldi Tanah Walie. *Jurnal of economics and business*. 4 (4), 1397-1403.

- Rahmatika , Fatma Ariani. (2024). Harga Jual Beras melalui Perhitungan Harga Pokok Produksi dengan Metode Full Costing dan Variable Costing pada Penggilingan Padi Talago. *Jurnal Kajian Ekonomi Hukum Syariah*. 10(1).1-10
- Rambat Lupiyono., Hamdani. (2006). *Manajemen Pemasaran Jasa*. Jakarta: Selamba Empat.
- Sadono Sukirno. (2016). *Mikro Ekonomi Teori Pengantar Edisi Ketiga*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Santi Fatmasari, Mustari, Rizky Ridwan, Rifki Abdul Malik. (2024). Pengaruh Harga Pokok Produksi, Biaya Operasional, Dan Penjualan Bersih Terhadap Laba Bersih. *Bisma: Jurnal Bisnis dan Manajemen*. 18 (2), 93 – 102.
- Sugiyono. (2017). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: PT. Alfabet. In Sugiyono.
- Sugiyono. (2017). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Alfabeta.
- Sugiyono (2018). *Metode Penelitian Kuantitatif*. Bandung: PT. Alfabet. In Sugiyono.
- Supriyono, R. (2014). *Pricing Strategies in Competitive Markets*. McGraw-Hill.
- Utami, P. Ekonomi,, F., & Akuntansi Universitas Muhammadiyah Palopo. (2017). pengaruh biaya produksi terhadap jual PT. Panca Usaha Plywood.