

**IMPLEMENTASI *TARGET COSTING* SEBAGAI OPTIMALISASI LABA
PADA USAHA MIKRO
(STUDI KASUS TERNAK AYAM)**

**Refonesia Daru Ichsalda; Surya Jatmika
Program Studi Pendidikan Akuntansi,
Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan,
Universitas Muhammadiyah Surakarta**

Abstrak

Penelitian ini dilatar belakangi, bahwa suatu usaha harus menjaga kelangsungan hidup usahanya dengan melakukan perencanaan dan pengelolaan biaya yang berujung pada pengurangan biaya yaitu dengan menggunakan metode target costing. Metode target costing dilakukan dengan menentukan biaya yang diharapkan untuk suatu produksi berdasarkan harga yang kompetitif. Terdapat masalah yang perlu diselesaikan yaitu target costing dapat digunakan untuk mengelola biaya dan meningkatkan laba perusahaan dan menganalisis kendala-kendala saat penerapan target costing untuk peningkatan laba. Berdasarkan hal tersebut, tujuan penelitian ini adalah (1) Mendiskripsikan penerapan target costing pada ternak ayam RRF "Refo Rooster Farm", (2) Mendeskripsikan kendala saat menggunakan target costing untuk optimalisasi laba produksi pada ternak ayam RRF "Refo Rooster Farm". Jenis penelitian ini yang digunakan adalah penelitian deskriptif yang menggunakan pendekatan kualitatif. Metode yang digunakan dalam pengumpulan data adalah dengan metode wawancara, observasi, dan dokumentasi. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa pada ternak ayam RRF "Refo Rooster Farm" menerapkan target costing melalui tahapan penetapan harga jual, penentuan target biaya dan laba, rekayasa nilai, penurunan biaya produksi dan kendala-kendala yang dialami saat penerapan target costing berupa perselisihan antar anggota kelompok, menuntut karyawan mencapai target pekerjaan, penambahan target waktu, dan berbagai faktor yang menentukan keberhasilan target costing. Melalui proses tersebut, suatu usaha memperoleh optimalisasi laba yang ditargetkan dari pemilik usaha.

Kata Kunci: *target costing*, laba, ternak ayam.

Abstract

This research is motivated by the fact that a business must maintain the continuity of its business by planning and managing costs which leads to cost reduction, namely by using the target costing method. The target costing method is carried out by determining the expected costs for a production based on competitive prices. There is a problem that needs to be resolved, namely target costing can be used to manage costs and increase company profits and analyze the obstacles when implementing target costing to increase profits. Based on this, the objectives of this research are (1) to describe the application of target costing in RRF "Refo Rooster Farm" chicken farms, (2) to describe the role of target costing in optimizing production profits in "Refo Rooster Farm" RRF chicken farms. The type of research used is descriptive research using a qualitative approach. The method used in collecting data is interviews, observation and documentation. The results of this research show that in the RRF "Refo Rooster Farm" chicken farm, target costing is implemented through the stages of determining selling prices, determining cost and profit targets, value engineering, reducing production costs and obstacles experienced when implementing target costing in the form of disputes between group members. , requiring employees to achieve work targets, increasing time targets, and various factors that determine the success of target costing. Through this process, a business obtains targeted profit optimization from the business owner.

Keywords: target costing, profit, chicken farming

1. PENDAHULUAN

Dalam fenomena pandemi yaitu covid-19 usaha mikro sangat dibutuhkan dalam menunjang perekonomian masyarakat pada saat itu. Usaha mikro merupakan sebuah aktivitas suatu usaha dimana kegiatan tersebut dilakukan oleh perseorangan, dan badan usaha dalam skala kecil atau rumah tangga (Sudrartono, et al., 2022). Dalam pertumbuhan ekonomi suatu negara usaha mikro memiliki peran yang penting, baik untuk negara maju ataupun negara berkembang (Ling, 2013).

Peran lain usaha mikro dalam perekonomian nasional yaitu sebagai pilar utama yang harus diperhatikan untuk mendapatkan dukungan, kesempatan yang utama, keamanan, dan mengembangkan secara luas untuk mewujudkan pihak yang sangat tegas terhadap kelompok suatu usaha perekonomian rakyat, tanpa perlu mengacuhkan peranan dalam usaha yang besar dan badan usaha milik negara (Mangku, Yuliartini, & Hartana, 2022). Fenomena untuk penjelasan usaha mikro adalah kegiatan usaha produktif yang dikembangkan untuk memberi dukungan terhadap perkembangan suatu ekonomi baik makro ataupun mikro di negara Indonesia, dan memberi pengaruh terhadap sektor lain supaya berkembang (Suci, 2017).

Salah satu sektor usaha mikro yang diminati masyarakat sebagian besar adalah usaha dalam sektor peternakan sebab usaha ini begitu menjanjikan (Andrianto, Maharani, & Nuraini, 2017). Berbagai macam hewan yang dapat ditanak seperti sapi, kambing, mentok, ayam, dan lainnya. Ternak ayam merupakan usaha yang sangat di minati oleh para pengusaha, mulai dari ternak ayam petelur, pedaging, dan juga penghobi ayam. Ayam adalah jenis hewan yang memiliki banyak peminat di Indonesia dan setiap saat pasti ada yang mencari, produktivitas tinggi dalam produksi ayam merupakan hal sangat diminati konsumen karena rawatan dan pengelolaan pakan ayam tersebut memiliki pengaruh meskipun faktor dari keturunan juga mempunyai pengaruh dalam proses produksinya (Putra, 2022). Konsep dan landasan yang terdapat dalam pengelolaan ternak ayam terdiri dari pemasok obat dan pakan ayam, pedagang pengumpul, distributor, tempat kandangnya dan mempunyai pengaruh terhadap lingkungan sekitar atau masyarakat (Yanti, 2022).

Karena banyaknya yang berminat memelihara ayam maka muncul banyak pembisnis ayam, mulai dari peternakan ayam skala besar atau skala kecil. Keberhasilan sebuah ternak ayam dari indikatornya yaitu optimalisasi laba, sebab jumlah laba yang diperoleh suatu usaha dari periode tertentu menunjang keberhasilan usaha tersebut (Fathony & Wulandari, 2020). Menurut keterangan dari pemilik usaha ternak ayam RRF “Refo Rooster Farm” melalui wawancara peneliti menjelaskan bahwa “RRF untuk memperoleh laba yang maksimal dilihat melalui penilaian kinerja dari keuangannya. Contohnya seperti membandingkan keuntungan usaha ternak ayam ini dari tahun sebelumnya dengan tahun sesudahnya”. Dalam aktivitas suatu usaha optimalisasi laba memiliki pengertian yaitu selisih dari pendapatan atas beban selama satu periode tertentu (Kristianti, 2021). Capaian optimalisasi laba merupakan tujuan secara umum dari semua pemilik usaha. Sebab dalam mengembangkan dan mempertahankan keberadaan usaha di masa depan, suatu usaha harus memiliki optimalisasi laba dalam kegiatan usahanya. Faktor-faktor yang perlu

diperhatikan pemilik usaha yang berpengaruh pada optimalisasi laba dengan merapikan perencanaan laba yang benar dan supaya memperoleh optimalisasi laba yang diharapkan usahanya. Biaya, harga jual, dan juga volume penjualan (produksi) merupakan faktor yang berpengaruh pada optimalisasi laba sebuah usaha (Jannah, 2018). Untuk memperkuat kedudukan usaha tersebut dalam rentang waktu yang panjang usaha mikro harus membuat keuntungan yang baik dan benar. Hal tersebut, guna mempertahankan umur sebuah usaha juga mendapatkan optimalisasi laba.

Apabila suatu usaha lebih mementingkan kualitas dari produk tanpa memperhatikan persaingan dari harga jual produk akan dikawatirkan jika suatu usaha tersebut akan mengalami penurunan persaingan harga jual produk dan berpengaruh terhadap pencapaian optimalisasi laba (Affiqah & Fuadi, 2019). Dalam menentukan biaya produksi yang tepat dengan apa yang diinginkan oleh konsumen sebuah usaha dapat menggunakan target costing. Metode untuk melakukan rencana, mengelola, dan penurunan suatu biaya yang mana perencanaan biaya dan mengelola pada tahapan desain juga pengembangan produknya merupakan penjelasan dari target costing (Mahsunah & Hariyati, 2021). Jika menginginkan peningkatan persaingan dengan peningkatan penawaran yang melebihi tingkat permintaan maka diperlukan konsep target costing yang sesuai. Jadi, tingkat harga semakin besar mempunyai pengaruh terhadap kekuatan pasar. Oleh sebab itu, biaya produksi atau cost reduction merupakan kerangka yang digunakan target costing dalam mencapai sebuah tujuan didalam perusahaan, kemudian memberikan dampak kompetitif pada tingkat harga (Esaririningsih, 2017). Sebuah inovasi tertentu dalam suatu bisnis mesti memfokuskan terhadap hal yang berhubungan tentang kesuksesan implementasi dengan penerapan target costing. Untuk peningkatan produk yang efektif juga terfokus dan pencegahan penetapan harga jual yang salah diperlukannya target costing yang merupakan sebuah alat dari sekian banyak alat yang bisa digunakan didalam suatu industri. Alasan lain sebuah usaha menerapkan target costing yaitu usaha belum mampu mengendalikan harga dengan apa yang mereka harapkan (Dinda, Yulinartati, & Maharani, 2021).

Ada banyak jumlah populasi ternak ayam jenis hias, dan semakin banyak populasi semakin banyak pesaing yang harus dihadapi oleh RRF “Refo Rooster Farm” untuk bersaing dengan usaha yang sama. Sudah 2 tahun berjalan usaha ini, RRF “Refo Rooster Farm” masih tetap bertahan dari gempuran persaingan dengan pengusaha ternak lainnya. Penelitian ini memiliki objek yang dipilih yaitu usaha mikro Ternak Ayam RRF “Refo Rooster Farm” yang berlokasi di salah satu kecamatan yang ada di Kabupaten Ngawi yaitu kecamatan Jogorogo, dan lebih spesifiknya di Desa Dawung.

Peneliti menetapkan usaha mikro pada ternak ayam RRF “Refo Rooster Farm” sebagai lokasi penelitian karena ternak ayam RRF “Refo Rooster Farm” sudah menggunakan target costing dalam usahanya untuk memperoleh laba. Penjelasan tersebut diperoleh peneliti melalui wawancara dengan pemilik usaha ternak ayam RRF “Refo Rooster Farm”. Pemilik usaha tersebut menjelaskan jika “usahanya menerapkan target costing disebabkan karena dari sekian banyak strategi yang digunakan untuk menentukan harga produk, target costing yang tepat digunakan dalam usaha ternak RRF “Refo Rooster Farm”. Selain itu peneliti berdomisili di Ngawi sehingga memudahkan apabila melakukan penelitian.

Ngawi merupakan kabupaten yang mempunyai kontribusi dalam terbentuknya PDRB, komodite unggul di Ngawi berupa subsektor unggas dan tanaman pangan sebanyak 34,8 (Haryono, Soraya, Kustyorini, & Muchid, 2021).

Pentingnya dilakukan penelitian ini untuk mengimplementasi target costing sebagai optimalisasi laba pada usaha mikro yaitu usaha ternak ayam RRF “Refo Rooster Farm”. Selanjutnya untuk mengetahui kendala-kendala penerapan target costing di ternak ayam RRF “Refo Rooster Farm”. Target costing diterapkan untuk mengoptimalkan laba yang akan diperoleh usaha ternak ayam.

2. METODE

Dalam penelitian tersebut menerapkan penelitian dengan metode yaitu penelitian kualitatif, dengan desain penelitian studi kasus. Suatu pendekatan studi kasus berkaitan dengan penelitian kualitatif, yang digunakan agar mengerti terhadap kejadian yang dilalui untuk subjek penelitian, contohnya seperti: persepsi, perilaku, motivasi, dan suatu tindakan yang secara deskripsi dan cara holistik didalam suatu kata atau bahasa, sehingga sebuah konteks yang khusus secara alamiah yang membutuhkan berbagai dari metode alamiah (Berlian, 2016). Penelitian ini menggunakan desain penelitian studi kasus, karena fokus dari penelitian ini pada satu fenomena yaitu ternak ayam yang memiliki brand RRF “Refo Rooster Farm” di Ngawi. Tujuan dari fenomena ini memberikan gambaran kegiatan usaha ternak ayam yang menerapkan metode target costing untuk mengoptimalkan laba usaha tersebut. Sehingga peneliti ingin menerapkan target costing dan mencari kendala-kendala penerapan target costing di studi kasus ternak ayam melalui penelitian ini. Penelitian menggunakan metode kualitatif dilaksanakan dengan kondisi secara alamiah. Menurut Rusandi & Rusli (2021) dalam penelitian metode kualitatif aspek yang digunakan secara mendalam atau indepth analysis yang mengkaji suatu masalah melalui kasus per kasus, sebab penelitian dengan metode kualitatif mempercayai apabila sifat dalam setiap permasalahan selalu berbeda-beda. Akibatnya, penelitian metode kualitatif harus menekan terhadap kemampuan memahami sebuah masalah secara mendalam.

Pelaksanaan penelitian ini selama kurang lebih tiga bulan, yaitu pada bulan April 2023 – Juni 2023. Subjek penelitian ini yaitu owner atau pemilik usaha, karyawan di kandang pusat, dua mitra di kecamatan pitu dan kecamatan beran, sehingga jumlah keseluruhan subjek adalah empat orang. Sumber data didalam penelitian kualitatif ini berupa observasi, dokumentasi, dan wawancara. Objek dari penelitian ini yaitu implementasi target costing sebagai optimalisasi laba pada usaha mikro di ternak ayam RRF “Refo Rooster Farm”. Suatu penelitian tidak bisa menghindari teknik pengumpulan data saat melakukan penelitian. Teknik pengumpulan data wawancara, observasi, dokumentasi (Adhimah, 2020).

Keabsahan data yang digunakan yaitu dengan triangulasi sumber dan triangulasi teknik. Dalam penelitian kualitatif terdiri dari beberapa teknik untuk memeriksa keabsahan data seperti validitas internal, validitas eksternal, reliabilitas, dan obyektivitas (Mekarisce, 2020). Peneliti akan melaksanakan penelitian ini dengan menggunakan triangulasi sumber dan triangulasi teknik dalam keabsahan data, karena didalam penelitian akan dilaksanakan perbandingan data dari hasil observasi, wawancara, dan dokumen yang tersedia.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1 Penerapan *Target Costing* pada Usaha Mikro Ternak Ayam RRF “Refo Rooster Farm”

Dalam menjalankan suatu usaha perlu adanya perencanaan usaha, dengan menentukan strategi yang diterapkan melalui riset pasar. *Target costing* merupakan salah satu strategi yang dapat diterapkan untuk menjalankan usaha tersebut. Menetapkan harga jual dalam suatu usaha merupakan faktor utama dalam menetapkan *target costing*. Seperti yang dilakukan ternak ayam RRF “Refo Rooster Farm” yaitu menentukan jenis ayam apa yang akan diproduksi kemudian melakukan analisis harga pasar untuk mengetahui daya saing usahanya dengan usaha lain berguna sebagai penetapan harga jual produk. Berdasarkan hasil wawancara yang telah dilakukan dapat disimpulkan penetapan harga jual produk melalui harga pasar diperoleh perbandingan harga dengan ternak ayam lain dan jenis produk yang dijual sama.

Hasil wawancara terkait penerapan *target costing* pada usaha mikro ternak ayam RRF “Refo Rooster Farm”.

Narasumber PT: “*Saya sudah survey banyak ternak ayam yang jualannya sama dengan saya. Disini saya kasih 2 contoh nama ternak yang buat patokan saya nentuin harga jual ayam saya. Ada ternak ayam Cheta Farm sama ternak ayam All Brother Farm. Pertama Cheta Farm dia jual ayam bangkok harganya Rp. 1.600.000,-. Plucker Rp. 3.500.000,-. Mangon Rp. 1.500.000,-. Pakhoy Rp. 3.000.000,-. Shamo Rp. 4.000.000,-. Pama Rp. 1.500.000,-. Kedua ternak ayam All Brother Farm dia jual ayam Bangkok harganya Rp. 1.300.000,-. Pakhoy Rp. 3.500.000,-. Plucker Rp. 4.000.000,-. Mangon Rp. 1.500.000,-. Shamo Rp. 6.000.000,-. Pama Rp. 1.200.000,-. Sedangkan untuk harga ayam saya dari bangkok Rp. 1.400.000,-. Plucker Rp. 3.600.000,-. Mangon Rp. 1.400.000,-. Pakhoy Rp. 3.200.000,-. Shamo Rp. 4.500.000,-. Pama Rp. 1.300.000,-.*”

Narasumber KT: “*Ternak ayam RRF itu pemiliknya namanya mas Finnes, ayam yang dijual itu jenisnya ada banyak, kayak bangkok, pakhoy, plucker, dan banyak lagi. Ayam yang dijual itu biasanya untuk diikuti kalangan atau liga buat di uji kemampuan ayamnya. Pabrik ayam RRF itu import asli Thailnat soalnya ada sertifikatnya, peminatnya kebanyakan para penghobi ayam sama kayak saya*”.*Jadi total ayam saya ada 6 jenis yaitu bangkok, mangon, pakhoy, plucker shamo, sama pama*”.

Menentukan jenis produk yang akan diproduksi sebelum menetapkan harga jual produk merupakan hal pertama yang harus dilakukan. Harga jual yang ditetapkan ternak ayam RRF “Refo Rooster Farm” berada diantara harga yang ditawarkan ternak ayam Cheta Farm dan All Brother Farm. Yang mana harga jual All brother farm diatas harga jual RRF “Refo Rooster Farm”, dan harga jual Cheta farm dibawah harga jual RRF “Refo Rooster Farm”. Perbandingan harga per jenis ayam yang diperoleh jika dipresentasikan kisaran 5% sampai 15%.

Tabel 1. Perbandingan Harga Pasar

Nama	Harga Ayam Berdasarkan Jenis (Rp.-/Jt)					
	Ba ngkok	Pl ucker	P akhoy	S hamo	Ma ngon	P ama
<i>Cheta Farm</i>	1.6 00	3. 500	3. 000	4. 000	1.5 00	1 .500
RRF	1.4 00	3. 600	3. 200	4. 500	1.4 00	1 .300
<i>All Brother Farm</i>	1.3 00	4. 000	3. 500	6. 000	1.5 00	1 .200

Menurut penelitian Khasanah, Raharjo, & Hartono (2017) hasil penelitian yang dilakukan pada ternak ayam RRF “Refo Rooster Farm” terkait penetapan harga jual produk melalui perbandingan dengan ternak ayam lain sudah sesuai. Disebutkan jika penelitian terdahulu tersebut bahwa dalam menganalisis harga melalui perbandingan dengan usaha lain dengan produk yang sama. Hal tersebut sama dilakukan oleh ternak ayam RRF “Refo Rooster Farm”, yang mana perbandingan dilakukan dengan 2 peternak ayam lain. Perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang ditulis oleh peneliti terletak pada objek yang diteliti bukan pada usaha mikro melainkan pada perusahaan yang menjual produk kecap kaloka.

Selanjutnya penentuan target laba dan biaya yang diinginkan ternak ayam RRF “Refo Rooster Farm” diperoleh melali wawancara pada saat menetapkan harga jual melalui perbandingan harga pasar yang diperoleh hasil sebesar 15%. Definisi *target costing* yaitu selisih dari target biaya dengan target laba. Berdasarkan hasil peneliti melalui pernyataan wawancara diatas dalam menetapkan harga jual melalui perbandingan harga dengan usaha lain bisa disimpulkan bahwa perhitungan dilakukan menggunakan persentase yang diperoleh melalui perbandingan dari harga pasar yang dikalikan dengan harga jual sehingga diperoleh laba. Kemudian hasil dari target harga ternak ayam RRF “Refo Rooster Farm” dibandingkan dengan biaya target, ternyata lebih besar target harga.

Tabel 2. Target Laba dan Target Biaya dalam Unit

No.	Produk	Target Harga (Rp.-)	Laba yang diharapkan 15% (Rp.-)	<i>Target costing</i> (Rp.-)
1.	Bangkok	1.400.000	210.000	1.190.000
2.	Plucker	3.600.000	540.000	3.060.000
3.	Pakhoy	3.200.000	480.000	2.720.000

4.	Shamo	4.500.000	675.000	3.825.000
5.	Mangon	1.400.000	210.000	1.190.000
6.	Pama	1.300.000	195.000	1.105.000

Kemudian setelah menentukan target laba kegiatan selanjutnya adalah rekayasa nilai atau *Value engineering* merupakan teknik identifikasi cara kerja yang dibutuhkan suatu produk untuk menetapkan nilai produk. Biaya bahan baku merupakan biaya yang dikeluarkan oleh suatu usaha guna memenuhi keperluan aktivitas yang dibutuhkan saat produksi. Biaya bahan baku menyajikan terkait jumlah biaya yang dikeluarkan untuk kegiatan produksi, kegiatan produksi dalam usaha merupakan proses mengubah bahan baku menjadi sebuah produk.

Hasil wawancara terkait *value engineering* bahan baku pada usaha mikro ternak ayam RRF “Refo Rooster Farm”.

Narasumber PT: *“Biaya yang saya keluarkan untuk produksi selama satu bulan ya pakan, konsentrat atau por itu biasanya habis 50kg harganya Rp. 500.000,-. Terus ada jagung habisnya 70kg harganya Rp. 350.000,-. Dedek atau katul habis 60kg harga katulnya Rp. 250.000,-. Terakhir untuk vitamin ada 5 jenis kayak kamplang, kemin, beras merah, ekstra fooding, sama jamu-jamu hargan total ada Rp. 300.000,-. Itu semua untuk total 200 ayam mulai dari yang dewasa, remaja, sama anakan”.*

Narasumber KT: *“Untuk pakan dan vitamin udah di sediakan sama mas Finnes, jadi saya tinggal pakai saja sesuai takaran yang mas Finnes suruh. Tapi saya kadang bantuin antar ayam yang mau dipaketin di stasiun, kadang juga cod nan”.*

Dalam kegiatan produksi perlu adanya orang-orang yang terlibat langsung dalam proses produksi. Tenaga kerja yang terlibat terdiri dari pemilik usaha, karyawan, dan mitra jika mempunyai. Tenaga kerja sendiri memiliki pengertian sebagai biaya yang dikeluarkan pemilik usaha atas kinerja yang dilakukan oleh tenaga kerja. Biaya tenaga yang dikeluarkan pada kegiatan produksi dinilai melalui kinerja yang dilakukan oleh tenaga kerja baik itu karyawan ataupun mitra. Besar biaya yang diperoleh tenaga kerja melalui tarif tenaga kerja dengan jumlah dari jam kerja secara langsung.

Hasil wawancara terkait *value engineering* biaya tenaga kerja pada usaha mikro ternak ayam RRF “Refo Rooster Farm”.

Narasumber PT: *“Untuk pekerja saya sebenarnya itungannya perhari, sehari itungannya Rp. 40.000,- untuk uang bensin Rp. 10.000,-. Kalau ayam laku biasanya saya juga suruh antar paket ke terminal atau stasiun kadang juga cod nan. Itu juga dapet bonus dari saya Rp. 50.000,-. Dalam sebulan biasanya ayam laku ada 3 sampai 4 ekor, belum kadang mitra ambil lagi dari kandang saya untuk dijual kadang bisa sampai 3 ekor atau 2 ekor.*

“Tapi saya punya dua mitra yang bisa bantu ternak ayam saya. Jadi tugasnya mitra itu dia ambil pejantan dari ternak saya, terus mereka bantuin produk, nanti pembagian bonus mitra saya kasih anakan ayam setengah-setengah dengan saya, kadang saya ngasih uang makan untuk ayam yang dipelihara mitra”.

Narasumber KT: *“Gaji saya itungannya harian, upah sehari Rp.50.000,- itu plus uang bensin. Kadang saya dapet bonus saat antar ayam, cod nan ayam, kalau saya bisa bantuin ngejual ayam juga”.*

Narasumber M1: *“Gaji tetap tidak, kadang saya dikasih bonus kalau berhasil bantuin ngejual ayamnya, saya juga dikasih uang pakan sebesar Rp. 300.000,- selama satu bulan”.*

“Saya dikasih uang untuk beli pakan, tapi karena ayam saya juga banyak jadi sisanya saya pakek uang sendiri hasil dari penjualan ayam”.

Narasumber M2: *“Tidak, tapi saya dikasih uang pakan sebulan Rp. 300.000,-”.*

“Cuma beli pakan saja, itu juga saya dikasih uang Rp. 300.000,- dari mas Fines selama sebulan”.

Hasil wawancara dijelaskan bahwa biaya yang dikeluarkan untuk tenaga kerja dihitung melalui jam kerja atau kinerja yang dilakukan tenaga kerja. Setelah menghitung biaya tenaga kerja komponen selanjutnya untuk biaya produksi yaitu biaya overhead pabrik. Biaya *overhead* pabrik merupakan biaya yang dikeluarkan sewaktu kegiatan produksi diluar tenaga kerja dan bahan baku. Salah satu biaya yang dikeluarkan dalam biaya *overhead* pabrik meliputi biaya bahan penolong, biaya listrik, biaya air, dan biaya *telephone*.

Menurut sifat dari biaya *overhead* pabrik tidak hanya terdiri dari biaya bahan penolong, biaya listrik, biaya air, dan biaya *telephone*, melainkan ada biaya lain yang dikeluarkan untuk kebutuhan dalam suatu usaha. Suatu usaha dalam kegiatan produksi membutuhkan yang namanya biaya angkut. Biaya angkut merupakan biaya yang dikeluarkan untuk pengiriman produk kepada konsumen. Dalam menjalankan suatu usaha perlu adanya aset tetap yang dianggap telah dikonsumsi dalam periode berjalan. Bagian dari aset tetap tersebut adalah biaya penyusutan. Tujuan dari biaya penyusutan yaitu mengurangi nilai aset yang tercatat secara bertahap.

Hasil wawancara terkait *value engineering* biaya overhead pabrik pada usaha mikro ternak ayam RRF “Refo Rooster Farm”.

Narasumber PT: *“Untuk biaya penolong saat produksi tidak ada, tarangan buat naruh telur ayam sama pancikan itu udah include saat saya buat kandang, untuk sewa bangunan gratis karena tanah juga milik orang tua, listrik saya sebulan habis Rp. 100.000,- soalnya pakai token rumah dan air habis Rp 50.000,- soalnya saya pakek PDAM”.*

“Biaya pengiriman dibayar sama pelanggan. Semisal ayam laku Rp. 1.500.000,- itu nanti

saya liat alamat pengirimannya dulu kotanya mana. Contoh kayak pelanggan saya orang tegal pengiriman pakek kereta dikirim di stasiun harganya Rp. 160.000,- plus dengan box pengiriman ayam. Ditambah biaya bensin dan jasa saat mengantar ke stasiun Rp. 70.000,-. Itu semua biaya yang bayar pelanggan sesuai kesepakatan bersama, jadi total biaya yang di tranfer ke saya jumlahnya Rp.1.730.000,- “.

“Untuk biaya kandang saya habis Rp. 5.000.000,- itu total semua mulai dari bayar tukang sama bahan buat kandang. Peralatan dan perlengkapannya itu banyak kayak timbangan harganya Rp. 150.000,-. Peralatan vaksin Rp. 100.000,-. Geber Rp. 500.000,-. Wadah minum sama wadah pakan Rp. 600.000,-. Krodong ayam Rp. 400.000,-. Karpet Rp. 200.000,-. Figura Rp. 200.000,-. Spanduk 2x2m Rp. 400.000,-”.

Berdasarkan hasil wawancara tersebut dapat disimpulkan jika biaya penyusutan pada ternak ayam RRF “Refo Rooster Farm” berupa biaya pembuatan kandang, biaya peralatan, dan biaya perlengkapan. Secara sederhana biaya penyusutan tersebut sebagai jenis *aktiva* yang dimiliki suatu usaha guna menghasilkan suatu barang atau jasa tetapi tida diperdagangkan kembali.



Gambar 1 Pemberian Makan



Gambar 2 Kandang Ayam

Setelah melaksanakan *value engineering* perlu mengetahui laba yang diperoleh melalui optimalisasi laba, Setiap usaha dalam menjalankan kegiatan usahanya pasti memikirkan yang namanya keuntungan atau laba. Tujuan dari laba sendiri yaitu untuk mendanai operasional suatu usaha supaya

dapat mencapai laba yang lebih maksimal. Laba dalam usaha dapat dilihat melalui perhitungan akhir pendapatan bisa bulanan ataupun tahunan, Dalam suatu usaha perolehan laba maksimal merupakan suatu pencapaian yang berguna untuk memajukan usaha. Perolehan laba pada suatu usaha dapat dinilai melalui perbandingan laba dari tiap tahunnya.

Hasil wawancara terkait optimalisasi laba pabrik pada usaha mikro ternak ayam RRF “Refo Rooster Farm”.

Narasumber PT: *“Untuk omset setiap tahunnya saya beda-beda, tahun 2014 sampai 2018 omset bersih yang saya dapatkan Rp. 16.000.000,-. Itu modal saya buat kandang sama tambah materi pabrik saya bangkok. 2019 saya nambah materi mangon, pakhoy asli negara thailant bersertifikat, untuk plucker saya beli di ternak ayam lain F1 (anak pertama ayam impor). 2019 ini Alhamdulillah omset saya lumayan besar karena produk ternak saya mulai banyak jenisnya dan kualitas dijamin bagus, omset yang saya dapatkan sampai Rp. 40.000.000,- dalam satu tahun walaupun pas jaman pandemi. 2020 naik sedikit omsetnya sekitar Rp. 46.000.000,-. 2021 saya upgrade materi shamo sama pama, saya beli di ternak ayam lain F1, omset saya tahun 2021 meningkat lagi karena jenis ayam yang saya tawarkan di ternak saya semakin banyak, besar omset saya kisaran Rp. 54.000.000,- dalam satu tahun. Terakhir tahun kemarin 2022 omset saya selisihnya gak banyak sama tahun 2021, saya dapetnya kisaran Rp. 58.000.000,- enggak sampek Rp. 60.000.000,-“.*

Berdasarkan hasil wawancara jika optimalisasi laba yang diperoleh ternak ayam RRF “Refo Rooster Farm” dilihat melalui pendapatan yang meningkat tiap tahunnya. Berdasarkan *observasi* yang dilakukan peneliti informasi yang didapat terkait peningkatan laba yang diperoleh ternak ayam RRF “Refo Rooster Farm” melalui pembaruan kandang, ayam, dan bukti sertifikat pembelian.



Gambar 3 Sertifikat Ayam Impor

Hasil penelitian ini sesuai dengan penelitian Khasanah, Raharjo, & Hartono (2017) penelitian yang dilakukan pada ternak ayam RRF “Refo Rooster Farm” terkait optimalisasi laba sudah sesuai.

Disebutkan jika penelitian terdahulu tersebut dalam menghitung laporan laba dan rugi yaitu mengurangi biaya penjualan dengan HPP (Harga Pokok Produksi). Hal tersebut sama dilakukan oleh ternak ayam RRF “Refo Rooster Farm”, yang mana biaya penjualan didapatkan melalui perhitungan *target costing*. Perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang ditulis oleh peneliti adalah hasil transkrip dari wawancara secara mendalam pemilik usaha dari perusahaan kecap kaloka sedangkan yang peneliti tulis disini jenis dan sumber diperoleh dari hasil dari wawancara, observasi, dan dokumentasi.

3.2 Kendala-kendala Penerapan *Target Costing* pada Usaha Mikro Ternak Ayam RRF “Refo Rooster Farm”

Dalam menjalankan sebuah metode pasti mengalami kendala-kendala dalam menerapkannya, seperti kendala yang dialami usaha mikro ternak ayam RRF “Refo Rooster Farm” saat menerapkan metode *target costing*. Suatu usaha terdiri dari sekelompok orang yang memiliki kesamaan tujuan dengan peran masing-masing, dan juga aturan yang disepakati. Hal tersebut menutup kemungkinan akan munculnya suatu konflik atau perselisihan suatu kelompok dalam usaha. Berdasarkan hasil wawancara bahwa komunikasi sangat penting dilakukan dalam suatu usaha, sebab manusia merupakan makhluk sosial yang mana hal tersebut tidak bisa dihindari.

Hasil wawancara terkait kendala-kendala penerapan *target costing* pada usaha mikro ternak ayam RRF “Refo Rooster Farm”.

Narasumber PT: *“Saya bisa dibilang jarang bertemu dengan pekerja saya, komunikasi saya lebih sering melalui hp. Untuk konflik ada sedikit tapi masih bisa diatasi. Kadang kayak perbedaan pendapat itu juga pernah terjadi”*.

Narasumber KT: *“Pasti ada, seringnya perbedaan pendapat aja, tapi selalu ada jalan keluarnya Alhamdulillah”*.

Narasumber M1: *“Jarang ada konflik sama mas Finnes, soalnya jarang ketemu seringnya komunikasi lewat hp”*.

“Terkadang iya, jadi kadang sampai ayam saya titipin di kandang teman saya, kalau ayam laku nanti saya ambil lagi”.

Narasumber M2: *“Pernah beda pendapat, tapi lebih ke jarang”*.
“Tidak”

Berdasarkan wawancara dari narasumber PT, KT, M1, dan M2 mengatakan bahwa Perselisihan antar anggota kelompok dari usaha mikro ternak ayam RRF “Refo Rooster Farm” ini terkait dengan komunikasi, yang mana pemilik tidak bisa sepenuhnya mengawasi ternak ayam miliknya. Hal tersebut yang menyebabkan munculnya konflik perselisihan antar anggota kelompok dalam ternak ayam RRF “Refo Rooster Farm”.

Hasil penelitian ini sesuai dengan penelitian Khasanah, Raharjo, & Hartono (2017) hasil

penelitian yang dilakukan pada ternak ayam RRF “Refo Rooster Farm” terkait penetapan harga jual produk melalui perbandingan dengan ternak ayam lain sudah sesuai. Disebutkan jika penelitian terdahulu tersebut bahwa dalam menganalisis harga melalui perbandingan dengan usaha lain dengan produk yang sama. Hal tersebut sama dilakukan oleh ternak ayam RRF “Refo Rooster Farm”, yang mana perbandingan dilakukan dengan 2 peternak ayam lain.

Selanjutnya menuntut karyawan mencapai target pekerjaan sehingga mengalami burnout mempunyai dampak yang kurang baik dalam kehidupan atau dalam dunia pekerjaan. Seorang pembisnis harus tau terkait ketentuan jam kerja, sebelum memperkerjakan seseorang, pemilik usaha harus sudah menentukan waktu kerja untuk pekerjanya. Dalam dunia usaha kendala yang sering dialami salah satunya yaitu kurangnya perhatian dari pemilik usaha kepada pekerja terhadap tambahan waktu dalam menyelesaikan target produksi.

Hasil wawancara terkait target pekerjaan dan penambahan waktu terhadap pekerja pada usaha mikro ternak ayam RRF “Refo Rooster Farm”.

Narasumber PT: *“Saya tidak pernah memberi target penjualan pada pekerja saya, saya lebih fokus ke rawatan ternak ayam saya”*.

Narasumber KT: *“Enggak pernah sama sekali, paling suruh bantu kirim paket itu aja sih itupun waktunya gak ditentukan mau saya kirim jam berapa, yang penting pada hari itu dikirim”*.

Berdasarkan wawancara pekerjaan yang diberikan tidak memberatkan karyawan dan tidak memberi target kepada pekerja. usaha ternak ayam RRF “Refo Rooster Farm” tidak menerapkan penambahan target waktu penyelesaian, disebabkan karena pemilik ternak tidak pernah memberikan target pada penjualannya dan pekerja tidak pernah diberi penambahan waktu pada penjualannya.

Sebuah usaha pasti menggunakan berbagai macam strategi untuk menentukan harga jual yang terbaik produknya, dalam menetapkan *target costing* hanya bisa dilakukan oleh pemilik usaha. Berbagai faktor yang menentukan keberhasilan target costing dan sulit melaksanakan pengaturan, dalam menjalankan strategi pada usaha pemilik usaha memiliki kendala terkait pengetahuan tentang teori perhitungan dalam metode yang digunakan. Perhitungan yang menggunakan sistem perkiraan menjadi hambatan bagi pemilik usaha dalam mengetahui laba usaha yang diperoleh, kendala yang dialami suatu usaha memiliki beberapa faktor yang mempengaruhi usaha tersebut, salah satunya mempengaruhi laba usaha. Untuk mempertahankan konsumen perlunya inovasi yang diterapkan pemilik usaha, Pemberian inovasi dalam suatu usaha memiliki manfaat untuk kelangsungan usaha tersebut. memberikan pembaharuan produk dengan mengikuti trend yang ada. Agar tidak tertinggal mengenai informasi kebutuhan konsumen tiap tahunnya pemilik usaha dapat menganalisis terkait faktor promosi.

Hasil wawancara terkait faktor yang menentukan keberhasilan *target costing* dan sulit

melaksanakan pengaturan pada usaha mikro ternak ayam RRF “Refo Rooster Farm”.

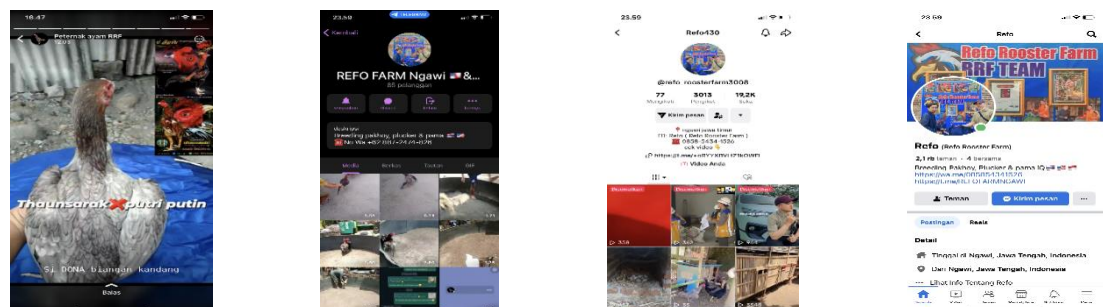
Narasumber PT: *“Promosi di sosial media saya sendiri yang melakukan, mulai dari edit vidio buat konten, sampai yang menanggapi pelanggan juga saya sendiri. Saya promosi di Facebook, Tiktok, Grub Telegram, sama Status Whatsapp. Untuk mitra sama pekerja saya Cuma bantuin ambil vidio ayamnya, nanti saya ngasi mereka vidio yang sudah saya edit terus di buat status sama mereka sama di upload di sosial media pribadi mereka”*.

Narasumber KT: *“Promosi saya tiap hari tak buat status, soalnya kalau saya berhasil bantuin jual sama dapat bonus dari penjualan saya, sebesar Rp. 100.000,- kadang sampai Rp. 150.000,- tergantung jenis ayamnya”*.

Narasumber M1: *“Saya bantu upload di sosial media saya pribadi kayak facebook sama status whatsapp”*.

Narasumber M2: *“Iya, saya promo di status whatsapp saya”*.

Berdasarkan hasil wawancara bahwa ternak ayam RRF “Refo Rooster Farm” memanfaatkan sosial media seperti facebook, telegram, tiktok, dan whatsapp sebagai media promosi ternak ayam untuk menarik perhatian konsumen apa yang dibutuhkan konsumen. Berdasarkan hasil *observasi* dapat disimpulkan jika ternak ayam RRF “Refo Rooster Farm” menggunakan media sosial untuk mempromosikan, menjual, dan memberikan edukasi kepada konsumen, sehingga konsumen dapat berkomunikasi secara langsung dengan anggota kelompok ternak ayam RRF “Refo Rooster Farm” apa yang dibutuhkan.



Gambar 4. Gambar Sosmed

Saat melakukan promosi di sosial media pelaku usaha mengupload foto dan menggunakan caption yang menarik dan penjelasannya yang rinci. Media sosial tikyok, telegram, facebook, dan whatsapp digunakan sebagai media promosi yang ditujukan kepada konsumen dalam jangkauan lebih luas.

4. PENUTUP

Penerapan Target Costing pada ternak ayam RRF “Refo Rooster Farm” berguna untuk menetapkan biaya produksi yang lebih efisien. Perhitungan dengan menggunakan metode target costing melalui rekayasa nilai (value engineering) yaitu pengurangan biaya dari bahan baku langsung dan biaya overhead pabrik,

sehingga suatu usaha akan memperoleh penghematan biaya untuk produksi. Peranan target costing dalam optimalisasi laba pada ternak ayam RRF “Refo Rooster Farm”, yaitu pengelola usaha mengharapkan terciptanya biaya produksi yang lebih efisiensi dalam proses produksi, sehingga laba yang di targetkan dapat tercapai. Jadi peranan target costing cukup efektif dalam pencapaian laba yang diinginkan sebuah usaha. Kendala-kendala dalam penerapan target costing pada ternak ayam RRF “Refo Rooster Farm” berguna untuk mengetahui hambatan yang dialami selama menerapkan target costing. Kendala-kendala yang dialami dalam penerapan target costing dilakukan dengan menganalisis kegiatan produksi usaha tersebut, yaitu menganalisis perselisihan antar anggota kelompok, menuntut karyawan mencapai target pekerjaan sehingga mengalami burnout, penambahan target waktu penyelesaian, dan berbagai faktor yang menentukan keberhasilan target costing dan sulit melaksanakan pengaturan, sehingga suatu usaha akan mengetahui bagaimana memperoleh laba. Peranan kendala-kendala dalam penerapan target costing pada ternak ayam RRF “Refo Rooster Farm”, yaitu mengharapkan supaya penerapan target costing bisa berjalan dengan baik, sehingga dapat memperoleh laba yang diinginkan. Jadi, menganalisis kendala-kendala dalam penerapan target costing berguna dalam pencapaian laba yang diinginkan suatu usaha.

Pada penelitian ini memiliki keterbatasan yaitu mengalami ketidaksesuaian dengan rencana dan jadwal penelitian yang sudah ditetapkan sebelumnya, Peneliti tidak banyak melakukan wawancara dengan pemilik usaha, karena pemilik jarang berada ditempat saat penelitian berlangsung sehingga peneliti melakukan wawancara dengan pemilik hanya dilakukan beberapa kali saja dan sering melakukan wawancara dengan karyawan, Dalam penelitian ini, peneliti hanya mengambil beberapa subjek dalam jumlah yang kecil untuk menjadi sumber informasi, Pada proses pengambilan data, keterangan yang dijelaskan oleh narasumber terkadang tidak sesuai dengan pertanyaan yang diajukan peneliti, maka dari itu peneliti harus mengarahkan narasumber agar memberikan informasi yang tepat. Selanjutnya, peneliti memiliki saran bagi pemilik usaha Dengan adanya penerapan target costing diharapkan pemilik usaha tetap mempertahankan strategi tersebut dan membuat laporan keuangan secara tertulis untuk meningkatkan penjualan terhadap usahanya, kemudian diharapkan pemilik ternak melakukan kegiatan meeting bersama dengan para pekerja dan mitra untuk sesekali agar meminimalisir terjadinya hambatan yang terjadi dalam usahanya dan dapat menjalin komunikasi yang baik antara pemilik usaha dengan pekerja dan mitra, bagi karyawan dan mitra Diharapkan untuk karyawan dan mitra dapat lebih mendekatkan diri dengan pemilik ternak dan memperbaiki komunikasi supaya lebih memahami terkait strategi yang digunakan usaha tersebut dan usaha dapat berjalan lebih baik kedepannya, bagi peneliti selanjutnya Untuk peneliti selanjutnya dapat mengangkat penelitian lebih mendalam seputar penerapan target costing dan kendala yang dialami pada penerapan target costing untuk mengoptimalkan laba pada usaha mikro.

DAFTAR PUSTAKA

Adhimah, S. (2020). Peran Orang Tua Dalam Menghilangkan Rasa Canggung Anak Usia Dini (Studi Kasus di Desa Karangbong Rt. 06 Rw. 02 Gedangan-Sidoarjo). *Jurnal Pendidikan Anak*, 9(1), 57-62.

- Affiqah, C., & Fuadi, R. (2019). Penerapan Metode Target Costing Dalam Perencanaan Biaya Produksi untuk Optimalisasi Laba Pada UMKM Dendeng Sapi Aceh di Banda Aceh. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Ekonomi Akuntansi (JIMEKA)*, 4(2), 317-324.
- Andrianto, Maharani, R., & Nuraini, F. (2017, Juli). Pencatatan Akuntansi pada Usaha Peternakan Ayam Petelur (Studi Kasus Usaha Peternakan Ayam Petelur di Kecamatan Sugio Lamongan). *Jurnal Majalah Ekonomi*, XXII, 1-7.
- Berlian, E. (2016). *Metedologi Penelitian Kualitatif Dan Kuantitatif*. Padang: Padang: Sukabina Press, 2016.
- Dinda, B., Yulinartati, & Maharani, A. (2021). Analisis Penerapan Target Costing Dalam Upaya Pengendalian Biaya Produksi Pada CV. Multi Bangunan. *Penelitian dan Pengembangan Sains dan Humaniora*, 5(2), 220-228.
- Esaririningsih, V. (2017, Januari 24). Analisis Target Costing Dalam Upaya Pengurangan Biaya Produksi Untuk Peningkatan Laba Pada Perusahaan Kecap Murni Jaya Kediri. *Artikel Skripsi*, pp. 1-6.
- Fathony, A., & Wulandari, Y. (2020). Pengaruh Biaya Produksi Dan Biaya Operasional Terhadap Laba Bersih Pada PT. Perkebunan Nusantara VIII. *Jurnal Ilmiah Akuntansi*, 11(1), 43-54.
- Haryono, Soraya, J., Kustyorini, T., & Muchid, M. (2021, Juni). Penguatan Kelembagaan Badan Usaha Milik Desa Melalui Pendampingan Pembentukan Unit Usaha Budidaya Ayam Joper Mendukung Merdeka Belajar Kampus Merdeka. *J-Abdi Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 1(1), 39-48.
- Jannah, M. (2018, Januari-Juni). Analisis Pengaruh Biaya Produksi dan Tingkat Penjualan Terhadap Laba Kotor. *Jurnal BanqueSyar'i*, (4)1, 87-112.
- Kristianti, A. (2021, Januari). Pengaruh Modal Kerja dan Penjualan Terhadap Laba Bersih pada Perusahaan Otomotif yang Tercatat di Bursa Efek Indonesia Periode 2013-2017. *Jurnal Mahasiswa Akuntansi UNSURYA*, 1(1), 60-74.
- Ling, A. (2013). Pengelolaan dan Pengembangan Usaha pada Usaha Mikro Kecil Menengah (Studi Deskriptif pada Rumah Makan Palem Asri Surabaya). *Jurnal Penelitian dan Karya Ilmiah Mahasiswa Program Studi Manajemen*, 1(1), 121-131.
- Mahsunah, A., & Hariyati. (2021). Peran Target Costing Dalam Peningkatan Laba UMKM. *Jurnal Akuntansi Unesa*, 9(3), 1-9.
- Mangku, D. G., Yuliantini, N., & Hartana. (2022, September). Pengembangan Usaha UMKM Di Masa Pandemi Melalui Optimalisasi Digital Marketing Di Kabupaten Buleleng. *Jurnal Pendidikan Kewarganegaraan Undiksha*, 10(3), 1-24. doi:<https://doi.org/10.23887/jpku.v10i3.50585>
- Mekarisce, A. (2020). Teknik Pemeriksaan Keabsahan Data pada Penelitian Kualitatif di Bidang Kesehatan Masyarakat. *Jurnal Ilmiah Kesehatan Masyarakat*, 12(3), 145-151.
- Putra, D. (2022). Ayam Jantan Sebagai Ide Penciptaan Karya Seni Lukis. *Journal Ilmiah*, 1-18.
- Suci, Y. (2017). Perkembangan UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Indonesia). *Jurnal Ilmiah Cano Ekonomos*, 6(1), 51-58.

- Sudrartono, T., Nugroho, H., Irwanto, Agustini, I., Yudawisastra, H., Maknunah, L., . . . Sudirman, A. (2022). Kewirausahaan UMKM di Era Digital. (D. Putri, & E. Sari, Eds.) Bandung, Jawa Barat: WIDINA BHAKTI PERSADA BANDUNG (Grup CV. Widina Media Utama).
- Yanti, D. (2022). Tinjauan Etika Bisnis Islam dan Hukum Positif Terhadap Pengelolaan Peternakan Ayam Broiler di Desa Majasem Kecamatan Kendal Kabupaten Ngawi. *urnal Publikasi*, 1-75.