



Penerapan Target Costing pada Bengkel Colter Bubut Berkah Raya Madiun

Aulia Hesti Nurrohma, Ari Kamayanti, Anna Isrowiyah

Politeknik Negeri Malang

auliahesti894@gmail.com

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis penerapan target costing sebagai alat bantu dalam pengambilan keputusan harga jual serta mengevaluasi efisiensi biaya produksi pada produk head honing di Bengkel Colter Bubut Berkah Raya Madiun. Penelitian ini dilatarbelakangi oleh belum tersedianya informasi biaya produksi secara rinci, sehingga penentuan harga jual masih dilakukan berdasarkan perkiraan biaya, pengalaman pemilik, dan harga pasar. Kondisi tersebut menyebabkan perusahaan belum memiliki dasar perhitungan yang sistematis dalam menilai kesesuaian antara biaya produksi, harga jual, dan laba yang diharapkan. Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif deskriptif dengan teknik pengumpulan data melalui observasi, wawancara terstruktur, dan dokumentasi. Analisis data dilakukan melalui tahapan penentuan harga jual, perhitungan laba target, penetapan target cost, perbandingan biaya produksi aktual, serta evaluasi efisiensi melalui pendekatan value engineering. Hasil penelitian menunjukkan bahwa harga jual produk head honing sebesar Rp2.500.000 per unit masih layak dipertahankan karena mampu memberikan laba sesuai target. Dengan tingkat laba yang diharapkan sebesar 40%, diperoleh target cost sebesar Rp1.500.000 per unit, sedangkan biaya produksi aktual hanya sebesar Rp1.162.337 per unit. Penerapan target costing melalui rekayasa nilai mampu mengidentifikasi peluang penghematan biaya bahan penolong sebesar Rp4.857.120 per tahun atau Rp13.838 per unit. Efisiensi tersebut meningkatkan laba per unit tanpa mengurangi fungsi dan kualitas produk. Dengan demikian, penerapan target costing dapat menjadi strategi pengendalian biaya yang efektif bagi Bengkel Colter Bubut Berkah Raya Madiun dalam menjaga daya saing harga dan meningkatkan profitabilitas usaha.

Kata kunci: Efisiensi Biaya; Harga Jual; Head Honing; Rekayasa Nilai; Target Costing

1. Pendahuluan

Persaingan usaha pada sektor manufaktur dan jasa semakin meningkat seiring dengan perkembangan kebutuhan konsumen terhadap produk yang berkualitas dengan harga yang kompetitif (Setiawan, 2003; Permana et al., 2024). Kondisi tersebut mendorong pelaku usaha, termasuk Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), untuk memiliki strategi pengelolaan usaha yang tepat agar mampu mempertahankan keberlangsungan bisnis. Perusahaan tidak hanya dituntut untuk menghasilkan produk yang sesuai dengan kebutuhan pasar, tetapi juga harus mampu mengelola biaya produksi secara efektif agar memperoleh keuntungan yang optimal.

Dalam lingkungan bisnis yang semakin kompetitif, informasi mengenai biaya produksi menjadi salah satu aspek penting dalam proses pengambilan keputusan. Informasi biaya digunakan untuk mengetahui besarnya biaya yang dikeluarkan dalam menghasilkan suatu produk, menghitung biaya per unit, menentukan harga jual, serta melakukan evaluasi terhadap penggunaan sumber daya perusahaan. Ketepatan informasi biaya akan membantu perusahaan dalam menentukan strategi yang sesuai untuk mencapai efisiensi dan meningkatkan profitabilitas.

Bagi UMKM, pengelolaan biaya menjadi tantangan tersendiri karena sebagian besar usaha masih menggunakan metode sederhana dalam pencatatan dan pengendalian biaya (Ramadhani et al., 2025; Manullang et al., 2026). Keterbatasan informasi biaya dapat menyebabkan perusahaan kesulitan dalam menentukan harga jual yang sesuai dengan kondisi pasar maupun laba yang diharapkan. Oleh karena itu, diperlukan suatu metode pengendalian biaya yang dapat membantu UMKM dalam menentukan batas biaya produksi secara lebih terencana.

Salah satu metode yang dapat digunakan untuk membantu perusahaan dalam pengendalian biaya adalah *target costing* (Marpaung et al., 2024). Metode ini memberikan pendekatan yang berbeda dalam penentuan biaya karena perusahaan terlebih dahulu mempertimbangkan harga jual yang dapat diterima pasar dan laba yang ingin dicapai (Dinda et al., 2021). *Target costing* dapat membantu UMKM menentukan harga dan batas biaya maksimal agar

laba yang diharapkan tetap tercapai (Mahsunah & Hariyati, 2021). Dengan penerapan metode tersebut, perusahaan dapat melakukan perencanaan biaya sejak awal sehingga peluang terjadinya pemborosan dapat dikurangi.

Bengkel Colter Bubut Berkah Raya Madiun merupakan salah satu UMKM yang bergerak pada bidang bubut, colter, serta produksi mesin pendukung perbengkelan. Bengkel ini menghasilkan berbagai produk yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan konsumen dalam bidang teknik dan permesinan. Salah satu produk yang diproduksi secara berulang adalah *head honing*. Produk tersebut menjadi objek penelitian karena memiliki proses produksi yang rutin sehingga diperlukan pengelolaan biaya yang tepat agar harga jual yang ditetapkan mampu memberikan keuntungan bagi perusahaan.

Namun, dalam kegiatan operasionalnya, Bengkel Colter Bubut Berkah Raya Madiun masih menghadapi kendala dalam penyusunan informasi biaya produksi. Pencatatan biaya produksi belum tersusun secara rinci sehingga harga jual masih ditentukan berdasarkan perkiraan biaya, pengalaman pemilik, serta harga pasar. Kondisi tersebut menyebabkan pemilik belum memiliki dasar perhitungan yang sistematis untuk mengetahui apakah harga jual yang ditetapkan telah mampu menutup seluruh biaya produksi dan memberikan laba sesuai dengan target yang diharapkan.

Harga jual merupakan salah satu keputusan penting dalam kegiatan bisnis karena berkaitan langsung dengan pendapatan dan keberlangsungan perusahaan. Harga jual merupakan sejumlah uang yang dibebankan atas suatu barang atau jasa, atau nilai yang ditukarkan pelanggan untuk memperoleh manfaat dari produk tersebut (Kotler et al., 2021). Penentuan harga jual perlu mempertimbangkan berbagai faktor, seperti pelanggan, biaya produksi, kondisi pesaing, serta tingkat keuntungan yang ingin diperoleh perusahaan.

Dalam akuntansi biaya, harga jual yang ditetapkan perusahaan harus mampu menutup seluruh biaya yang dikeluarkan selama proses produksi serta memberikan keuntungan yang sesuai dengan tujuan perusahaan. Apabila perusahaan hanya menetapkan harga berdasarkan perkiraan tanpa mengetahui biaya produksi secara rinci, maka terdapat risiko terjadinya kesalahan dalam pengambilan keputusan. Oleh sebab itu, diperlukan pendekatan yang mampu menghubungkan antara harga pasar, biaya produksi, dan laba yang diharapkan.

Target costing merupakan pendekatan manajemen biaya yang dimulai dari harga jual yang dapat diterima pasar dan laba yang diinginkan perusahaan, kemudian dari kedua besaran tersebut ditentukan batas biaya maksimum yang diperbolehkan (Hansen & Mowen, 2009). Melalui metode ini, biaya produksi tidak menjadi dasar utama dalam menentukan harga jual, tetapi perusahaan harus mengendalikan biaya agar sesuai dengan target yang telah ditentukan.

Perhitungan *target costing* dilakukan dengan rumus target cost sama dengan harga jual dikurangi laba target. Hasil perhitungan tersebut menunjukkan batas maksimal biaya yang dapat digunakan perusahaan dalam menghasilkan suatu produk. Apabila biaya aktual masih berada di bawah target cost, maka perusahaan telah mencapai efisiensi biaya. Sebaliknya, apabila biaya aktual melebihi target cost, maka perusahaan perlu melakukan evaluasi terhadap komponen biaya produksi.

Penerapan *target costing* juga dapat dilakukan dengan pendekatan *value engineering* atau rekayasa nilai. Rekayasa nilai merupakan metode sistematis yang digunakan untuk memperoleh fungsi produk dengan biaya yang lebih efisien tanpa mengurangi kualitas produk. Melalui pendekatan ini, perusahaan dapat melakukan evaluasi terhadap komponen produksi yang masih memungkinkan untuk dikendalikan, seperti penggunaan bahan penolong maupun aktivitas produksi yang tidak memberikan nilai tambah.

Efisiensi biaya produksi menjadi salah satu tujuan penting dalam penerapan rekayasa nilai. Efisiensi biaya produksi menunjukkan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan produk dengan penggunaan biaya yang lebih hemat tanpa mengurangi fungsi dan kualitas produk yang dihasilkan (Dewi, 2019). Dengan adanya efisiensi biaya, perusahaan dapat meningkatkan kemampuan bersaing sekaligus mempertahankan tingkat keuntungan yang diperoleh.

Penelitian terdahulu menunjukkan bahwa penerapan *target costing* mampu digunakan sebagai strategi pengendalian biaya dan peningkatan laba usaha. Penerapan *target costing* yang dikombinasikan dengan *value engineering* mampu menurunkan biaya produksi tanpa mengurangi kualitas produk (Putri et al., 2025; Salimah et

al., 2024). Hasil tersebut menunjukkan bahwa metode *target costing* tidak hanya berfungsi dalam menentukan harga jual, tetapi juga dapat digunakan untuk mengevaluasi komponen biaya yang masih dapat dilakukan efisiensi.

Meskipun telah banyak penelitian mengenai penerapan *target costing*, sebagian besar penelitian sebelumnya masih berfokus pada UMKM makanan dan minuman. Penelitian mengenai penerapan *target costing* pada UMKM yang bergerak di bidang bengkel mesin masih relatif terbatas. Padahal, karakteristik biaya produksi pada usaha bengkel memiliki perbedaan karena melibatkan penggunaan bahan logam, tenaga kerja produksi, penggunaan mesin, serta biaya overhead yang cukup kompleks.

Berdasarkan permasalahan tersebut, penelitian ini dilakukan untuk menganalisis penerapan *target costing* pada produk *head honing* di Bengkel Colter Bubut Berkah Raya Madiun. Penelitian ini berfokus pada bagaimana metode *target costing* dapat digunakan sebagai alat bantu dalam menentukan harga jual serta mengevaluasi peluang efisiensi biaya produksi melalui pendekatan rekayasa nilai.

Tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis penerapan *target costing* sebagai alat bantu pengambilan keputusan harga jual serta menganalisis penerapan *target costing* dalam meningkatkan efisiensi biaya produksi pada Bengkel Colter Bubut Berkah Raya Madiun. Melalui penelitian ini, perusahaan diharapkan dapat memiliki dasar perhitungan biaya yang lebih sistematis sehingga mampu mempertahankan daya saing harga dan meningkatkan profitabilitas usaha.

2. Metode Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif deskriptif. Metode kuantitatif dipilih karena data yang dianalisis berupa angka biaya produksi, harga jual, laba yang diharapkan, target cost, dan selisih biaya. Pendekatan deskriptif digunakan untuk menggambarkan penerapan target costing sebagai dasar pengambilan keputusan harga jual dan evaluasi efisiensi biaya produksi dengan mengacu pada tahapan analisis penelitian kuantitatif deskriptif menurut Sugiyono (2023).

Objek penelitian adalah Bengkel Colter Bubut Berkah Raya Madiun dengan fokus pada produk *head honing*. Informan penelitian adalah pemilik bengkel yang dipilih secara purposive karena memahami proses produksi, komponen biaya, harga jual, dan laba yang diharapkan. Data yang digunakan terdiri dari data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh melalui observasi proses produksi dan wawancara terstruktur, sedangkan data sekunder diperoleh dari catatan biaya, dokumentasi pembelian bahan, dan literatur pendukung.

Analisis dilakukan melalui beberapa tahap, yaitu mengidentifikasi harga pasar produk sejenis, menetapkan laba target, menghitung target cost, menghitung biaya produksi aktual, membandingkan biaya aktual dengan target cost, serta mengevaluasi efisiensi biaya melalui rekayasa nilai. Rumus yang digunakan dalam penelitian ini adalah: $\text{target cost} = \text{harga jual} - \text{laba target}$; $\text{selisih biaya} = \text{target cost} - \text{biaya produksi aktual}$; dan $\text{efisiensi biaya} = \text{biaya sebelum rekayasa nilai} - \text{biaya setelah rekayasa nilai}$.

3. Hasil dan Pembahasan

Bengkel Colter Bubut Berkah Raya Madiun merupakan salah satu UMKM yang bergerak dalam bidang jasa bubut, colter, serta produksi mesin pendukung perbengkelan. Bengkel ini didirikan pada 1 September 2018 dan berlokasi di Jl. Raya Pagotan, Dagangan No. 17A, Desa Pagotan, Kecamatan Geger, Kabupaten Madiun. Dalam menjalankan kegiatan usahanya, bengkel ini memproduksi berbagai jenis produk yang disesuaikan dengan kebutuhan pelanggan, salah satunya adalah *head honing*. Produk *head honing* dipilih sebagai objek penelitian karena memiliki tingkat produksi yang relatif rutin serta mempunyai komponen biaya yang dapat diidentifikasi dan dianalisis secara lebih terstruktur.

Selama ini, proses penentuan harga jual pada Bengkel Colter Bubut Berkah Raya Madiun masih banyak dipengaruhi oleh pengalaman pemilik, perkiraan biaya produksi, serta kondisi harga pasar. Meskipun metode tersebut telah membantu kegiatan operasional usaha, namun belum memberikan gambaran yang menyeluruh mengenai hubungan antara biaya produksi, harga jual, dan tingkat laba yang diperoleh. Oleh karena itu, penerapan metode *target costing* diperlukan untuk memberikan dasar perhitungan yang lebih sistematis dalam menentukan harga jual dan mengendalikan biaya produksi.

Analisis dalam penelitian ini dilakukan melalui beberapa tahapan, yaitu mengidentifikasi jumlah penjualan produk *head honing*, menghitung biaya produksi aktual, membandingkan harga jual dengan harga kompetitor, menentukan *target cost*, serta mengevaluasi peluang efisiensi melalui pendekatan *value engineering*. Hasil analisis tersebut digunakan untuk mengetahui apakah harga jual yang diterapkan telah sesuai dengan target laba yang diharapkan dan apakah masih terdapat peluang penghematan biaya tanpa mengurangi fungsi maupun kualitas produk.

Tabel 1. Penjualan Head Honing Tahun 2025

Bulan	Unit Terjual	Harga/Unit	Jumlah
Jan	33	Rp2.500.000	Rp82.500.000
Feb	24	Rp2.500.000	Rp60.000.000
Mar	40	Rp2.500.000	Rp100.000.000
Apr	35	Rp2.500.000	Rp87.500.000
Mei	27	Rp2.500.000	Rp67.500.000
Jun	29	Rp2.500.000	Rp72.500.000
Jul	25	Rp2.500.000	Rp62.500.000
Ags	28	Rp2.500.000	Rp70.000.000
Sep	27	Rp2.500.000	Rp67.500.000
Okt	27	Rp2.500.000	Rp67.500.000
Nov	25	Rp2.500.000	Rp62.500.000
Des	31	Rp2.500.000	Rp77.500.000
Total	351	-	Rp877.500.000

Sumber: Data diolah penulis, 2026

Berdasarkan Tabel 1, diketahui bahwa penjualan produk *head honing* selama tahun 2025 mencapai 351 unit dengan total nilai penjualan sebesar Rp877.500.000. Harga jual yang diterapkan oleh Bengkel Colter Bubut Berkah Raya Madiun adalah sebesar Rp2.500.000 per unit dan tidak mengalami perubahan selama periode penelitian. Konsistensi harga tersebut menunjukkan bahwa perusahaan telah memiliki standar harga jual tertentu dalam memasarkan produknya.

Jumlah penjualan tertinggi terjadi pada bulan Maret dengan jumlah 40 unit dan nilai penjualan sebesar Rp100.000.000. Sementara itu, jumlah penjualan terendah terjadi pada bulan Februari dengan jumlah 24 unit dan nilai penjualan sebesar Rp60.000.000. Perbedaan jumlah penjualan setiap bulan menunjukkan adanya perubahan permintaan pasar, namun secara keseluruhan produk *head honing* tetap memiliki tingkat penjualan yang stabil karena diproduksi secara berulang dan memiliki kebutuhan pasar yang berkelanjutan.

Tingginya jumlah penjualan selama satu tahun menunjukkan bahwa produk *head honing* merupakan salah satu produk yang memiliki kontribusi penting terhadap kegiatan usaha bengkel. Oleh karena itu, pengelolaan biaya produksi terhadap produk tersebut menjadi hal yang penting untuk dilakukan. Dengan mengetahui jumlah produksi dan nilai penjualan secara pasti, perusahaan dapat melakukan evaluasi apakah harga jual yang diterapkan telah mampu memberikan keuntungan yang sesuai dengan tujuan usaha.

Tabel 2. Biaya Produksi Head Honing Tahun 2025

Komponen Biaya	Jumlah
Biaya bahan baku	Rp41.300.000
Biaya tenaga kerja langsung	Rp268.800.000
Biaya overhead pabrik	Rp97.880.233

Total biaya produksi tahun 2025	Rp407.980.233
Jumlah produksi	351 unit
Biaya produksi per unit	Rp1.162.337

Sumber: Data diolah penulis, 2026

Berdasarkan Tabel 2, total biaya produksi produk *head honing* selama tahun 2025 adalah sebesar Rp407.980.233 dengan jumlah produksi sebanyak 351 unit. Dari total biaya tersebut, komponen biaya terbesar berasal dari biaya tenaga kerja langsung sebesar Rp268.800.000. Besarnya biaya tenaga kerja menunjukkan bahwa proses produksi *head honing* membutuhkan keterampilan dan waktu pengerjaan yang cukup tinggi karena melibatkan proses pembentukan, pengerjaan mesin, serta penyelesaian produk secara manual maupun menggunakan peralatan produksi.

Komponen biaya terbesar kedua adalah biaya overhead pabrik sebesar Rp97.880.233. Biaya overhead tersebut berkaitan dengan biaya pendukung kegiatan produksi, seperti penggunaan mesin, perlengkapan produksi, dan biaya operasional lainnya yang mendukung proses pembuatan produk. Sementara itu, biaya bahan baku sebesar Rp41.300.000 menjadi komponen biaya dengan jumlah paling rendah dibandingkan komponen lainnya. Hal ini menunjukkan bahwa struktur biaya produksi pada Bengkel Colter Bubut Berkah Raya Madiun lebih banyak dipengaruhi oleh faktor tenaga kerja dan aktivitas produksi.

Berdasarkan jumlah produksi sebanyak 351 unit, diperoleh biaya produksi aktual sebesar Rp1.162.337 per unit. Nilai tersebut menjadi dasar penting dalam penerapan *target costing* karena akan dibandingkan dengan biaya target yang diperoleh berdasarkan harga jual dan laba yang diharapkan. Perhitungan biaya produksi aktual memungkinkan perusahaan mengetahui kondisi biaya sebenarnya sehingga keputusan terkait efisiensi biaya dapat dilakukan berdasarkan data yang lebih akurat.

Tabel 3. Harga Jual Produk Kompetitor

No	Nama Kompetitor	Harga Jual
1	Wipro Official Store	Rp1.658.800
2	Nuri Fato	Rp2.424.400
3	Dita Teknik DTM	Rp2.486.880
4	PMJ Bubut	Rp2.450.000
5	Hadi Crop.id	Rp2.882.704
Harga rata-rata		Rp2.380.557

Sumber: Data diolah penulis, 2026

Berdasarkan Tabel 3, diketahui bahwa harga jual produk *head honing* pada Bengkel Colter Bubut Berkah Raya Madiun sebesar Rp2.500.000 per unit berada sedikit di atas rata-rata harga kompetitor yaitu sebesar Rp2.380.557. Selisih tersebut menunjukkan bahwa harga jual perusahaan masih berada dalam rentang harga pasar yang berlaku dan tidak menunjukkan perbedaan yang terlalu jauh dibandingkan produk sejenis dari kompetitor.

Harga jual tertinggi ditemukan pada produk Hadi Crop.id dengan harga Rp2.882.704, sedangkan harga jual terendah berasal dari Wipro Official Store sebesar Rp1.658.800. Perbedaan harga antarproduk menunjukkan bahwa setiap produsen memiliki strategi penetapan harga yang berbeda berdasarkan kualitas bahan, proses pengerjaan, karakteristik produk, serta nilai tambah yang diberikan kepada pelanggan.

Meskipun harga jual Bengkel Colter Bubut Berkah Raya Madiun berada di atas harga rata-rata kompetitor, harga tersebut masih dapat dipertahankan karena perusahaan menawarkan keunggulan melalui kualitas bahan, ketelitian pengerjaan, tingkat presisi produk, dan daya tahan produk. Dengan demikian, penentuan harga jual tidak hanya mempertimbangkan harga pesaing, tetapi juga mempertimbangkan kemampuan produk dalam memberikan

manfaat dan nilai kepada pelanggan. Kondisi tersebut menjadi dasar bahwa harga Rp2.500.000 per unit masih layak digunakan dalam analisis penerapan *target costing*.

Tabel 4. Perhitungan Target Cost Produk Head Honing

No	Uraian	Hasil
1	Harga jual per unit	Rp2.500.000
2	Laba yang diharapkan (40%)	Rp1.000.000
3	Target cost per unit	Rp1.500.000

Sumber: Data diolah penulis, 2026

Berdasarkan Tabel 4, perhitungan *target costing* dilakukan dengan mempertimbangkan harga jual yang telah ditetapkan perusahaan serta tingkat laba yang ingin dicapai. Harga jual produk *head honing* sebesar Rp2.500.000 per unit menjadi dasar awal dalam menentukan batas biaya produksi yang diperbolehkan. Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik Bengkel Colter Bubut Berkah Raya Madiun, perusahaan menetapkan target laba sebesar 40% dari harga jual produk.

Dengan target laba sebesar 40%, maka laba yang diharapkan dari setiap unit produk *head honing* adalah sebesar Rp1.000.000. Nilai tersebut diperoleh dari perhitungan 40% dikalikan dengan harga jual sebesar Rp2.500.000. Setelah laba target ditentukan, maka batas maksimum biaya produksi atau *target cost* dapat dihitung dengan mengurangi harga jual dengan laba yang diharapkan.

Hasil perhitungan menunjukkan bahwa *target cost* produk *head honing* adalah sebesar Rp1.500.000 per unit. Nilai tersebut menunjukkan bahwa perusahaan harus mampu menghasilkan produk dengan biaya maksimal Rp1.500.000 agar target laba sebesar 40% dapat tercapai. Konsep ini sesuai dengan pendekatan *target costing* yang menentukan batas biaya berdasarkan harga pasar dan laba yang diinginkan perusahaan, bukan hanya berdasarkan biaya produksi yang telah terjadi (Hansen & Mowen, 2009).

Penerapan *target costing* memberikan gambaran bahwa perusahaan memiliki standar biaya yang harus dikendalikan dalam proses produksi. Dengan adanya batas biaya tersebut, pemilik bengkel dapat melakukan evaluasi terhadap setiap komponen biaya yang digunakan, baik biaya bahan baku, tenaga kerja langsung, maupun biaya overhead pabrik. Hal ini penting dilakukan agar peningkatan biaya produksi tidak menyebabkan penurunan tingkat keuntungan perusahaan.

Selain itu, penentuan *target cost* juga menjadi dasar dalam melakukan analisis efisiensi biaya. Apabila biaya aktual berada di bawah nilai *target cost*, maka perusahaan telah mampu menghasilkan produk dengan biaya yang lebih efisien dibandingkan batas biaya yang ditentukan. Sebaliknya, apabila biaya aktual melebihi *target cost*, maka diperlukan tindakan perbaikan melalui pengendalian biaya maupun rekayasa nilai.

Tabel 5. Perbandingan Biaya Aktual dengan Target Cost

No	Uraian	Hasil
1	Target cost per unit	Rp1.500.000
2	Biaya produksi aktual per unit	Rp1.162.337
3	Selisih biaya	Rp337.663
4	Persentase selisih	22,5%

Sumber: Data diolah penulis, 2026

Berdasarkan Tabel 5, diketahui bahwa biaya produksi aktual produk *head honing* sebesar Rp1.162.337 per unit lebih rendah dibandingkan dengan *target cost* sebesar Rp1.500.000 per unit. Perbandingan tersebut menunjukkan adanya selisih positif sebesar Rp337.663 per unit atau sebesar 22,5%. Selisih positif ini menunjukkan bahwa biaya

aktual yang dikeluarkan perusahaan masih berada dalam batas biaya yang diperbolehkan berdasarkan metode *target costing*.

Kondisi tersebut menunjukkan bahwa Bengkel Colter Bubut Berkah Raya Madiun telah mampu menghasilkan produk dengan biaya yang lebih rendah dibandingkan batas maksimum biaya produksi yang telah ditentukan. Dengan biaya aktual yang lebih kecil daripada *target cost*, perusahaan memiliki ruang yang cukup untuk mempertahankan harga jual sebesar Rp2.500.000 per unit sekaligus memperoleh laba yang lebih tinggi dari target awal.

Keberhasilan perusahaan dalam menjaga biaya produksi di bawah *target cost* tidak terlepas dari kemampuan bengkel dalam mengelola proses produksinya. Meskipun pencatatan biaya produksi sebelumnya belum tersusun secara rinci, hasil perhitungan menunjukkan bahwa biaya yang digunakan dalam proses produksi masih tergolong efisien. Hal tersebut menjadi indikasi bahwa aktivitas produksi yang dilakukan telah mampu menghasilkan produk dengan penggunaan biaya yang relatif terkendali.

Berdasarkan hasil analisis tersebut, harga jual sebesar Rp2.500.000 per unit dapat dinilai layak untuk dipertahankan. Harga tersebut tidak hanya mampu bersaing dengan harga produk sejenis di pasar, tetapi juga mampu memberikan keuntungan yang lebih tinggi dibandingkan target laba yang telah ditetapkan. Penerapan *target costing* membantu perusahaan dalam melihat hubungan antara harga jual, biaya produksi, dan laba secara lebih terstruktur.

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian Miftahussalam et al. (2023) yang menunjukkan bahwa penerapan *target costing* dapat membantu perusahaan dalam menentukan harga jual dan meningkatkan efisiensi biaya produksi. Melalui pendekatan tersebut, perusahaan dapat mengetahui apakah biaya yang dikeluarkan telah sesuai dengan kemampuan harga pasar dan tingkat laba yang diharapkan.

Tabel 6. Laba Aktual dan Laba Target

No	Uraian	Jumlah
1	Harga jual per unit	Rp2.500.000
2	Biaya produksi aktual per unit	Rp1.162.337
3	Laba aktual per unit	Rp1.337.663
4	Persentase laba aktual	53,51%
5	Laba yang diharapkan	Rp1.000.000
6	Persentase laba yang diharapkan	40%
7	Selisih laba aktual dengan laba target	Rp337.663

Sumber: Data diolah penulis, 2026

Berdasarkan Tabel 6, hasil perhitungan menunjukkan bahwa laba aktual yang diperoleh Bengkel Colter Bubut Berkah Raya Madiun dari setiap unit produk *head honing* adalah sebesar Rp1.337.663. Nilai tersebut diperoleh dari selisih antara harga jual sebesar Rp2.500.000 dengan biaya produksi aktual sebesar Rp1.162.337. Dengan demikian, persentase laba aktual yang diperoleh perusahaan mencapai 53,51% dari harga jual.

Laba aktual tersebut menunjukkan hasil yang lebih tinggi dibandingkan dengan laba yang sebelumnya ditargetkan oleh perusahaan. Berdasarkan perhitungan *target costing*, perusahaan menetapkan laba yang diharapkan sebesar Rp1.000.000 per unit atau sebesar 40% dari harga jual. Namun, hasil analisis menunjukkan bahwa laba aktual melebihi target tersebut dengan selisih sebesar Rp337.663 per unit.

Tingginya laba aktual dibandingkan laba target menunjukkan bahwa struktur biaya produksi yang diterapkan perusahaan telah mampu mendukung pencapaian keuntungan yang optimal. Meskipun harga jual yang diterapkan sedikit lebih tinggi dibandingkan rata-rata harga kompetitor, perusahaan tetap mampu mempertahankan daya saing karena memiliki keunggulan pada aspek kualitas produk dan kemampuan menghasilkan laba yang lebih baik.

Penerapan *target costing* dalam kondisi ini berfungsi sebagai alat evaluasi bagi perusahaan untuk mengetahui apakah harga jual yang ditetapkan telah memberikan tingkat keuntungan yang sesuai. Perusahaan tidak hanya melihat besarnya pendapatan dari penjualan, tetapi juga memperhatikan hubungan antara biaya produksi dan laba yang diperoleh.

Hasil penelitian ini mendukung penelitian Salimah et al. (2024) yang menunjukkan bahwa penerapan *target costing* dapat membantu UMKM dalam mengoptimalkan perolehan laba melalui pengendalian biaya produksi. Dengan mengetahui biaya aktual dan laba target, perusahaan dapat mengambil keputusan yang lebih tepat dalam mempertahankan harga jual maupun melakukan strategi efisiensi biaya.

Tabel 7. Aktivitas Tidak Bernilai Tambah pada Produksi Head Honing

No.	Aktivitas Tidak Bernilai Tambah	Penyebab	Upaya Pengendalian
1	Menunggu bahan tersedia	Pembelian bahan baku belum menggunakan stok minimum	Membuat kartu stok sederhana dan menetapkan stok minimum bahan utama
2	Menunggu mesin kosong	Mesin digunakan untuk <i>head honing</i> dan pesanan bengkel lainnya	Menyusun urutan kerja dan jadwal penggunaan mesin
3	Sisa bahan akibat ukuran pemotongan awal belum distandarkan	Bahan dipotong dengan kelebihan ukuran untuk menghindari kekurangan proses	Menetapkan ukuran pemotongan awal dengan <i>allowance</i> yang wajar

Sumber: Data diolah penulis, 2026

Berdasarkan Tabel 7, hasil identifikasi proses produksi menunjukkan bahwa sebagian besar aktivitas dalam pembuatan *head honing* merupakan aktivitas yang memberikan nilai tambah karena berhubungan langsung dengan pembentukan dan penyelesaian produk. Aktivitas seperti proses pengerjaan mesin, pembentukan komponen, serta proses penyelesaian akhir merupakan tahapan yang diperlukan agar produk dapat memenuhi standar kualitas yang ditetapkan oleh perusahaan.

Namun, dalam proses produksi masih ditemukan beberapa aktivitas yang tidak memberikan nilai tambah secara langsung terhadap produk. Aktivitas tersebut meliputi waktu menunggu bahan tersedia, menunggu mesin kosong, serta adanya sisa bahan akibat ukuran pemotongan awal yang belum memiliki standar tertentu. Aktivitas tersebut tidak meningkatkan fungsi maupun kualitas produk, tetapi tetap menyebabkan penggunaan waktu dan sumber daya yang berpotensi meningkatkan biaya produksi.

Aktivitas menunggu bahan tersedia terjadi karena sistem pembelian bahan baku belum menggunakan konsep persediaan minimum. Kondisi tersebut dapat menyebabkan proses produksi mengalami keterlambatan apabila bahan utama tidak tersedia saat dibutuhkan. Oleh karena itu, perusahaan perlu membuat pencatatan stok sederhana dan menentukan batas minimum persediaan agar kebutuhan bahan produksi dapat dipenuhi tepat waktu.

Selain itu, aktivitas menunggu mesin kosong terjadi karena penggunaan mesin tidak hanya digunakan untuk memproduksi *head honing*, tetapi juga digunakan untuk memenuhi pesanan bengkel lainnya. Apabila tidak dilakukan pengaturan jadwal penggunaan mesin, maka waktu produksi dapat menjadi kurang efisien. Penyusunan urutan pekerjaan dan jadwal penggunaan mesin menjadi salah satu langkah yang dapat dilakukan untuk mengurangi waktu tunggu selama proses produksi.

Permasalahan lain ditemukan pada penggunaan bahan akibat pemotongan awal yang belum memiliki standar ukuran tertentu. Pemotongan bahan dengan ukuran yang berlebihan memang dilakukan untuk menghindari kekurangan bahan saat proses pengerjaan, tetapi dapat meningkatkan jumlah sisa bahan yang tidak digunakan. Oleh karena itu, diperlukan penentuan ukuran pemotongan awal dengan *allowance* yang wajar agar penggunaan bahan menjadi lebih efisien tanpa mengurangi kualitas produk.

Temuan mengenai aktivitas tidak bernilai tambah tersebut menunjukkan bahwa meskipun biaya produksi aktual telah berada di bawah *target cost*, perusahaan masih memiliki peluang untuk melakukan pengendalian biaya melalui perbaikan proses produksi. Upaya tersebut sejalan dengan konsep efisiensi biaya produksi yang menekankan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan produk dengan biaya lebih hemat tanpa mengurangi fungsi dan kualitas produk (Dewi, 2019).

Tabel 8. Rekayasa Nilai Bahan Penolong Head Honing

No.	Bahan Penolong	Sebelum Rekayasa Nilai	Setelah Rekayasa Nilai
1	Amplas	Pemakaian 1 meter per unit	Pemakaian 60 cm per unit
2	Karet percacing	Harga Rp11.000 per pcs	Harga Rp7.773 per pcs
3	Bubble wrap	Ukuran 125 cm x 2 meter per paket	Ukuran 62 cm x 1 meter per paket
4	Lem	Lem Dextone 170 gram	Lem Rajawali 350 gram Rp25.000

Sumber: Data diolah penulis, 2026

Berdasarkan Tabel 8, penerapan rekayasa nilai dilakukan dengan mengevaluasi penggunaan bahan penolong dalam proses produksi *head honing*. Pemilihan bahan penolong sebagai fokus rekayasa nilai dilakukan karena komponen tersebut masih memiliki peluang untuk dikendalikan tanpa mengubah fungsi utama maupun kualitas produk. Rekayasa nilai tidak bertujuan mengganti standar produk secara keseluruhan, tetapi mencari alternatif penggunaan sumber daya yang lebih efisien.

Pada komponen amplas, sebelum dilakukan rekayasa nilai penggunaan bahan mencapai 1 meter per unit produk. Setelah dilakukan evaluasi, penggunaan amplas dapat dikurangi menjadi 60 cm per unit tanpa mengganggu proses pengerjaan produk. Pengurangan penggunaan bahan tersebut menunjukkan adanya peluang efisiensi melalui pengendalian jumlah pemakaian bahan sesuai kebutuhan sebenarnya.

Pada penggunaan karet percacing, rekayasa nilai dilakukan dengan mencari alternatif bahan dengan harga yang lebih rendah. Sebelum dilakukan evaluasi, harga bahan tersebut mencapai Rp11.000 per pcs, kemudian setelah rekayasa nilai dapat diperoleh harga sebesar Rp7.773 per pcs. Perubahan tersebut menunjukkan bahwa perusahaan masih dapat memperoleh fungsi bahan yang sama dengan biaya yang lebih efisien.

Selain itu, penggunaan *bubble wrap* juga mengalami perubahan ukuran pemakaian. Sebelumnya, perusahaan menggunakan ukuran 125 cm x 2 meter per paket, kemudian disesuaikan menjadi ukuran 62 cm x 1 meter per paket. Penyesuaian tersebut dilakukan dengan mempertimbangkan kebutuhan pengemasan produk sehingga tidak terjadi penggunaan bahan yang berlebihan.

Pada penggunaan lem, perusahaan sebelumnya menggunakan Lem Dextone ukuran 170 gram. Setelah dilakukan evaluasi, alternatif yang digunakan adalah Lem Rajawali ukuran 350 gram dengan harga Rp25.000. Perubahan bahan tersebut dilakukan dengan mempertimbangkan efisiensi penggunaan dan kemampuan bahan dalam mendukung proses produksi.

Hasil rekayasa nilai tersebut menunjukkan bahwa perusahaan masih memiliki peluang untuk melakukan penghematan biaya melalui evaluasi komponen pendukung produksi. Penerapan rekayasa nilai dalam metode *target costing* dapat membantu perusahaan mencapai efisiensi biaya tanpa mengurangi fungsi utama produk. Hal ini sesuai dengan penelitian Putri et al. (2025) dan Salimah et al. (2024) yang menunjukkan bahwa kombinasi *target costing* dan *value engineering* dapat digunakan untuk menekan biaya produksi tanpa menurunkan kualitas produk.

Tabel 9. Efisiensi Biaya Bahan Penolong Setelah Rekayasa Nilai

No.	Bahan Penolong	Sebelum	Setelah	Efisiensi
1	Amplas	Rp1.123.200	Rp673.920	Rp449.280
2	Karet percacing	Rp7.920.000	Rp5.596.560	Rp2.323.440

DOI: <https://doi.org/10.69693/ijmst.v4i3.13260>

Lisensi: Creative Commons Attribution 4.0 International (CC BY 4.0)

3	Baut M4	Rp4.212.000	Rp4.212.000	Rp0
4	Bubble wrap	Rp2.100.000	Rp520.800	Rp1.579.200
5	Tripleks	Rp2.106.000	Rp2.106.000	Rp0
6	Lem	Rp655.200	Rp150.000	Rp505.200
Total		Rp18.166.400	Rp13.359.280	Rp4.857.120

Sumber: Data diolah penulis, 2026

Berdasarkan Tabel 9, hasil perhitungan menunjukkan bahwa penerapan rekayasa nilai pada bahan penolong mampu menurunkan total biaya dari Rp18.166.400 menjadi Rp13.359.280. Dengan demikian, perusahaan memperoleh efisiensi biaya sebesar Rp4.857.120. Nilai tersebut menunjukkan bahwa evaluasi terhadap bahan penolong dapat memberikan dampak positif terhadap pengendalian biaya produksi.

Efisiensi terbesar diperoleh dari penggunaan karet percacing dengan nilai penghematan sebesar Rp2.323.440. Selanjutnya, efisiensi terbesar lainnya berasal dari penggunaan *bubble wrap* sebesar Rp1.579.200, lem sebesar Rp505.200, dan amplas sebesar Rp449.280. Sementara itu, beberapa komponen seperti baut M4 dan tripleks tidak mengalami perubahan biaya karena penggunaannya masih dianggap sesuai dengan kebutuhan produksi.

Penghematan biaya tersebut menunjukkan bahwa perusahaan memiliki peluang untuk meningkatkan efisiensi meskipun sebelumnya biaya produksi aktual telah berada di bawah *target cost*. Rekayasa nilai tidak hanya digunakan ketika perusahaan mengalami kelebihan biaya, tetapi juga dapat digunakan sebagai strategi pengendalian agar biaya tetap stabil dan laba perusahaan dapat dipertahankan.

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian Lomboan et al. (2025) yang menunjukkan bahwa penerapan *target costing* dapat digunakan untuk mengendalikan biaya produksi dan meningkatkan efisiensi proses produksi. Dengan melakukan evaluasi terhadap komponen biaya yang masih dapat dikendalikan, perusahaan dapat memperoleh manfaat berupa penurunan biaya sekaligus peningkatan kemampuan bersaing.

Tabel 10. Perbandingan Laba Sebelum dan Setelah Rekayasa Nilai

No.	Uraian	Sebelum Rekayasa Nilai	Setelah Rekayasa Nilai	Selisih
1	Harga jual per unit	Rp2.500.000	Rp2.500.000	-
2	Biaya produksi per unit	Rp1.162.337	Rp1.148.499	Rp13.838
3	Laba per unit	Rp1.337.663	Rp1.351.501	Rp13.838
4	Persentase laba	53,51%	54,06%	0,55%

Sumber: Data diolah penulis, 2026

Berdasarkan Tabel 10, dapat diketahui bahwa penerapan rekayasa nilai memberikan pengaruh terhadap perubahan biaya produksi dan tingkat laba yang diperoleh Bengkel Colter Bubut Berkah Raya Madiun. Sebelum dilakukan rekayasa nilai, biaya produksi per unit produk *head honing* sebesar Rp1.162.337. Setelah dilakukan evaluasi terhadap penggunaan bahan penolong melalui pendekatan rekayasa nilai, biaya produksi per unit mengalami penurunan menjadi Rp1.148.499.

Penurunan biaya produksi sebesar Rp13.838 per unit menunjukkan bahwa penerapan rekayasa nilai mampu menciptakan efisiensi biaya tanpa harus melakukan perubahan terhadap harga jual produk. Harga jual tetap dipertahankan sebesar Rp2.500.000 per unit karena telah sesuai dengan kondisi pasar dan mampu memberikan keuntungan yang optimal bagi perusahaan. Dengan adanya penurunan biaya produksi tersebut, selisih antara harga jual dan biaya produksi menjadi lebih besar sehingga meningkatkan laba yang diperoleh perusahaan.

Sebelum rekayasa nilai diterapkan, laba yang diperoleh perusahaan sebesar Rp1.337.663 per unit dengan persentase laba sebesar 53,51%. Setelah dilakukan rekayasa nilai, laba meningkat menjadi Rp1.351.501 per unit dengan persentase laba sebesar 54,06%. Peningkatan laba sebesar Rp13.838 per unit atau kenaikan persentase

sebesar 0,55% menunjukkan bahwa efisiensi biaya yang dilakukan mampu memberikan tambahan keuntungan bagi perusahaan.

Hasil tersebut menunjukkan bahwa penerapan *target costing* tidak hanya berfungsi sebagai metode untuk menentukan batas maksimal biaya produksi, tetapi juga dapat menjadi alat evaluasi untuk mencari peluang peningkatan efisiensi. Meskipun kondisi awal menunjukkan bahwa biaya produksi aktual telah berada di bawah *target cost*, perusahaan tetap dapat melakukan perbaikan melalui rekayasa nilai agar penggunaan sumber daya menjadi lebih optimal.

Penerapan rekayasa nilai pada Bengkel Colter Bubut Berkah Raya Madiun membuktikan bahwa efisiensi biaya dapat dilakukan tanpa mengurangi kualitas maupun fungsi produk. Strategi tersebut menjadi penting bagi perusahaan karena dapat membantu menjaga tingkat keuntungan sekaligus meningkatkan kemampuan bersaing dalam menghadapi perubahan harga bahan dan kondisi pasar yang semakin kompetitif.

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian Putri et al. (2025) yang menyatakan bahwa penggunaan metode *target costing* yang dikombinasikan dengan *value engineering* mampu memberikan alternatif pengendalian biaya melalui evaluasi komponen produksi yang masih dapat dioptimalkan. Selain itu, penelitian Salimah et al. (2024) juga menunjukkan bahwa penerapan *target costing* dapat membantu usaha dalam meningkatkan laba melalui pengendalian biaya yang lebih efektif.

Secara keseluruhan, hasil penelitian menunjukkan bahwa penerapan *target costing* pada Bengkel Colter Bubut Berkah Raya Madiun memberikan manfaat dalam proses pengambilan keputusan manajerial. Metode ini membantu perusahaan mengetahui hubungan antara harga jual, biaya produksi, dan laba yang diperoleh sehingga keputusan terkait harga jual tidak hanya didasarkan pada perkiraan, tetapi melalui perhitungan yang lebih sistematis.

Berdasarkan hasil analisis, harga jual produk *head honing* sebesar Rp2.500.000 per unit masih layak untuk dipertahankan karena mampu menutup biaya produksi dan memberikan laba yang lebih tinggi dibandingkan target yang ditetapkan perusahaan. Biaya produksi aktual sebesar Rp1.162.337 per unit berada di bawah *target cost* sebesar Rp1.500.000 per unit, sehingga menunjukkan bahwa perusahaan telah mampu mencapai efisiensi biaya produksi.

Selain itu, penerapan rekayasa nilai pada bahan penolong mampu menghasilkan efisiensi sebesar Rp4.857.120 per tahun atau Rp13.838 per unit. Efisiensi tersebut memberikan dampak terhadap peningkatan laba per unit dari Rp1.337.663 menjadi Rp1.351.501. Hal ini menunjukkan bahwa perusahaan masih memiliki peluang untuk meningkatkan keuntungan melalui pengendalian biaya yang berkelanjutan.

Temuan penelitian ini juga memperkuat hasil penelitian sebelumnya mengenai penerapan *target costing* dalam berbagai sektor usaha. Penelitian Miftahussalam et al. (2023) menunjukkan bahwa *target costing* dapat membantu perusahaan dalam menentukan harga jual dan meningkatkan efisiensi biaya produksi. Sementara itu, penelitian Hutajulu et al. (2024) menunjukkan bahwa metode tersebut dapat digunakan dalam mengendalikan biaya produksi pada UMKM sehingga mampu mendukung peningkatan laba usaha.

Perbedaan penelitian ini dengan penelitian sebelumnya terletak pada objek penelitian yang digunakan. Sebagian besar penelitian terdahulu berfokus pada UMKM makanan dan minuman, sedangkan penelitian ini dilakukan pada UMKM bengkel mesin yang memiliki karakteristik biaya produksi berbeda. Pada Bengkel Colter Bubut Berkah Raya Madiun, komponen biaya lebih banyak dipengaruhi oleh penggunaan tenaga kerja langsung, penggunaan mesin, bahan logam, serta biaya overhead produksi.

Dengan demikian, penerapan *target costing* pada UMKM bengkel mesin menunjukkan bahwa metode ini tidak hanya dapat diterapkan pada industri tertentu, tetapi juga dapat digunakan pada usaha dengan karakteristik produksi yang berbeda. Melalui perhitungan biaya yang lebih terstruktur dan evaluasi biaya secara berkala, perusahaan dapat mempertahankan daya saing harga, meningkatkan efisiensi produksi, dan memperoleh tingkat keuntungan yang lebih optimal.

4. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian mengenai penerapan *target costing* pada Bengkel Colter Bubut Berkah Raya Madiun, dapat disimpulkan bahwa metode *target costing* dapat digunakan sebagai alat bantu dalam pengambilan keputusan harga jual dan pengendalian biaya produksi pada produk *head honing*. Harga jual sebesar Rp2.500.000 per unit masih layak untuk dipertahankan karena mampu bersaing dengan harga produk sejenis di pasar serta memberikan tingkat keuntungan yang lebih tinggi dibandingkan target laba yang telah ditetapkan perusahaan. Hasil perhitungan menunjukkan bahwa dengan target laba sebesar 40%, diperoleh *target cost* sebesar Rp1.500.000 per unit. Sementara itu, biaya produksi aktual produk *head honing* hanya sebesar Rp1.162.337 per unit. Perbandingan tersebut menunjukkan bahwa biaya aktual berada di bawah batas biaya yang diperbolehkan dengan selisih sebesar Rp337.663 atau 22,5%. Kondisi ini menunjukkan bahwa proses produksi yang dilakukan oleh Bengkel Colter Bubut Berkah Raya Madiun telah berjalan secara efisien dan mampu menghasilkan laba sesuai dengan harapan perusahaan. Penerapan *target costing* juga memberikan peluang untuk meningkatkan efisiensi melalui pendekatan *value engineering*. Hasil evaluasi terhadap bahan penolong menunjukkan bahwa rekayasa nilai mampu menurunkan biaya bahan penolong sebesar Rp4.857.120 per tahun atau sebesar Rp13.838 per unit produk. Efisiensi tersebut berdampak pada penurunan biaya produksi per unit dari Rp1.162.337 menjadi Rp1.148.499 serta meningkatkan laba per unit dari Rp1.337.663 menjadi Rp1.351.501. Dengan demikian, penerapan *target costing* tidak hanya membantu perusahaan dalam menentukan harga jual yang lebih rasional, tetapi juga menjadi strategi pengendalian biaya yang dapat meningkatkan profitabilitas usaha. Bengkel Colter Bubut Berkah Raya Madiun disarankan untuk menyusun pencatatan biaya produksi secara lebih terstruktur, melakukan evaluasi biaya secara berkala, menerapkan pengendalian persediaan bahan, serta melakukan perbaikan proses produksi secara berkelanjutan agar efisiensi biaya dan daya saing usaha tetap terjaga.

Reference

1. Dewi, S. R. (2019). *Akuntansi biaya*. Universitas Muhammadiyah Sidoarjo. <https://doi.org/10.21070/2019/978-623-6833-85-8>
2. Dinda, B. M. A., Yulinartati, Y., & Maharani, A. (2021). Analisis penerapan target costing dalam upaya pengendalian biaya produksi pada CV Multi Bangunan. *Jurnal Penelitian dan Pengembangan Sains dan Humaniora*, 5(2), 220–228.
3. Hansen, D. R., & Mowen, M. M. (2009). *Managerial accounting*. South-Western.
4. Hutajulu, P. M., Hardiyanto, A. T., Alipudin, A., & Farida, I. (2024). Analisis penerapan target costing dalam penentuan harga pokok produksi pada UMKM produksi tempe. *JATAMA: Jurnal Akuntansi Pratama*, 1(4).
5. Kotler, P., Armstrong, G., & Opresnik, M. O. (2021). *Principles of marketing* (18th global ed.). Pearson Education Limited.
6. Lomboan, T. Y., Pusung, R. J., & Mintalangi, S. S. E. (2025). Analisis penerapan target costing dalam pengendalian biaya produksi untuk efisiensi proses produksi pada UD Sumber Rejeki. *Manajemen Bisnis dan Keuangan Korporat*, 3(2), 544–553.
7. Mahsunah, A., & Hariyati, H. (2021). Peran penerapan target costing dalam peningkatan laba UMKM. *Jurnal Akuntansi AKUNESA*, 9(3), 1–9. <https://doi.org/10.26740/akunesa.v9n3.p1-9>
8. Manullang, L. M., Manihuruk, I. D., & Siallagan, H. (2026). Analisis perilaku biaya dalam pengambilan keputusan pada UMKM. *Jurnal Ekonomi, Bisnis dan Manajemen*, 5(3), 1286–1300.
9. Marpaung, A. L., Silaban, N., Saribu, A. D., Simamora, D. S., Nababan, S., & Butar-butur, M. A. (2024). Implementasi activity based costing dalam menentukan target costing sebagai alternatif pengendalian harga pokok produksi. *Innovative: Journal of Social Science Research*, 4(3), 16781–16791.
10. Miftahussalam, Z., Hardiyanto, A. T., Rahmi, A., & Farida, I. (2023). Penerapan target costing dalam penetapan harga jual dan efisiensi biaya produksi pada Vomit Café tahun 2021. *Jurnal Online Mahasiswa Bidang Akuntansi*, 10(1).
11. Putri, S. A., Prima, F., Budiman, R., Uslianti, S., & Putri, F. C. (2025). Usulan metode target costing dengan value engineering dalam upaya penetapan harga jual optimal produk frozen food. *JUTIN: Jurnal Teknik Industri Terintegrasi*, 8(4), 4551–4563.
12. Ramadhani, Z. F., Alhidayatullah, A., & Faizal, M. (2025). Peran akuntansi biaya dalam penyusunan laporan keuangan UMKM.
13. Salimah, S., Anggraini, T., & Kusmilawaty, K. (2024). Analisis penerapan target costing dalam upaya mengoptimalkan perolehan laba pada UMKM Melvi's Cake. *Trending: Jurnal Manajemen dan Ekonomi*, 2(2), 251–261.
14. Setiawan, H. (2003). Analisis pengaruh sumber-sumber keunggulan bersaing bidang pemasaran terhadap kinerja perusahaan manufaktur di Indonesia. *Jurnal Siasat Bisnis*, 2(8).
15. Sugiyono. (2023). *Metode penelitian kuantitatif, kualitatif, dan R&D* (Edisi kedua). Alfabeta.
16. Hutajulu, P. M., Hardiyanto, A. T., Alipudin, A., & Farida, I. (2024). Analisis penerapan target costing dalam penentuan harga pokok produksi pada UMKM produksi tempe. *JATAMA: Jurnal Akuntansi Pratama*, 1(4).
17. Permana, A., Apriliani, D. N., Nur, H. H., Safari, N., & Aprianto, N. E. K. (2024). Analisis kesiapan pasar industri manufaktur (Studi kasus PT Astra Honda Motor Indonesia Tbk.). *Merdeka Indonesia Jurnal International*, 4(2), 130–142.