

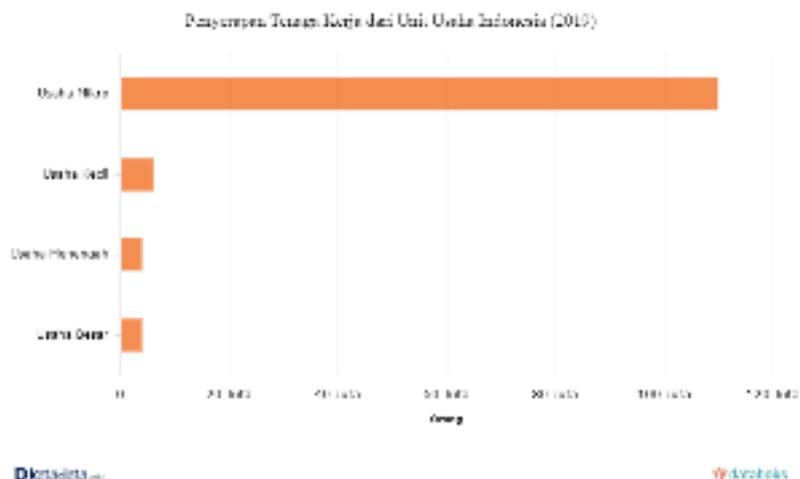
# BAB 1 PENDAHULUAN

## 1.1 Latar Belakang

Saat ini pelaku usaha khususnya UMKM atau yang lebih dikenal dengan istilah Usaha Mikro, Kecil dan Menengah di Indonesia sedang mengalami persaingan yang sangat begitu ketat. Persaingan yang ketat ini hampir dialami oleh berbagai lini usaha. Pada umumnya setiap usaha bertujuan untuk mendapatkan laba (keuntungan) dengan kata lain tidak merugi secara operasionalnya, sehingga perusahaan tersebut bisa bertahan dalam ketidakpastian ekonomi global dan berkembang dalam jangka waktu yang panjang. UMKM *furniture* sangat memiliki peran penting karena mampu berkontribusi besar terhadap perekonomian serta dapat mempertahankan eksistensinya pada saat pandemi *COVID-19* yang sedang melanda Indonesia, dimana kejadian tersebut telah membuat banyak sekali usaha besar yang mengalami kebangkrutan (Menperin, 2021).

Menurut (Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008) Usaha Mikro, Kecil dan Menengah merupakan usaha produktif yang berdiri sendiri dan dimiliki oleh perorangan atau badan usaha di semua sektor ekonomi dengan berbagai kriteria tertentu. Berdasarkan data yang didapat dari (Kemenkopukm, 2021) bahwa jumlah UMKM yang ada di Indonesia pada tahun 2019 sebanyak 65.465.497 atau 99,99% dari total unit usaha yang ada. Persaingan yang dihadapi UMKM menjadi semakin ketat dilihat dari jumlah pelaku usaha yang setiap tahunnya terus meningkat, semakin banyaknya UMKM yang tersebar diseluruh pelosok Indonesia tentunya pelaku usaha harus terus berinovasi guna menghasilkan produk dengan kualitas dan harga yang dapat diterima pasar. Kondisi tersebut pula dapat menjadi peluang dalam penyerapan tenaga kerja didalam negeri karena sektor mayoritas dari industri (Juwita et al., 2017).

Berikut dibawah ini merupakan data grafik penyerapan tenaga kerja dari lini usaha UMKM pada tahun 2019:

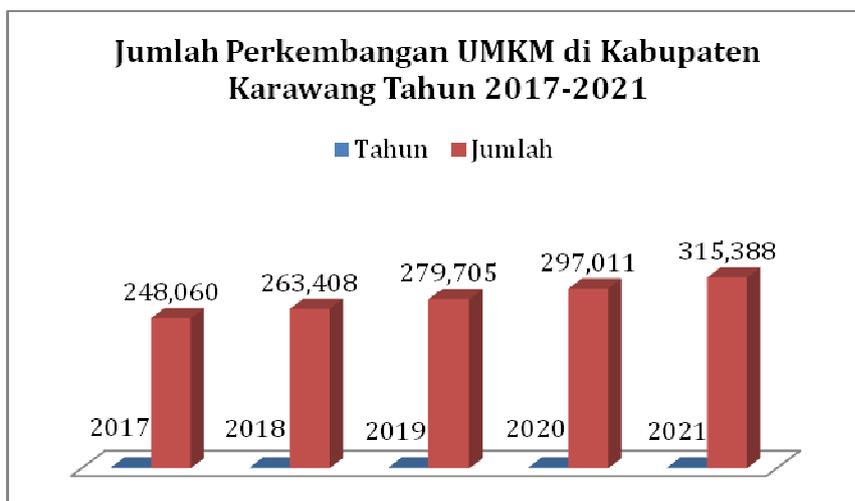


**Grafik 1.1**  
**Penyerapan Tenaga Kerja dari Unit Usaha Indonesia Tahun 2019**  
 Sumber: (Kemenkopukm, 2021)

Berdasarkan gambar grafik 1.1 di atas Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil Menengah (UKM) mencatat, tenaga kerja sebanyak 119,6 juta orang pada tahun 2019, jumlah tersebut meningkat 2,21% dibandingkan pada tahun sebelumnya yaitu sebanyak 117 juta orang. Jumlah tersebut setara dengan 96,92% dari total tenaga kerja di Indonesia. Sebanyak 3,08% sisanya berada dari usaha besar. Tenaga kerja di usaha mikro tercatat sebanyak 109,8 juta atau 89%, serta sebanyak 5,93 juta orang atau 4,81% tenaga kerja berasal dari usaha kecil. Kemudian 3,79 juta tenaga kerja berasal dari usaha menengah atau 3,07% dari total tenaga kerja di Indonesia. UMKM menyumbangkan 60,51% terhadap produk domestik bruto (PDB) atas harga berlaku. Terhadap PDB atas harga konstan, kontribusi UMKM mencapai 57,14% menurut (Jayani, 2021)

Perkembangan UMKM di Kabupaten Karawang memiliki peran penting dalam roda perekonomian daerah. Dampak positif tersebut tentunya harus didukung penuh oleh pemerintah daerah guna memajukan para pelaku usaha, karena jika UMKM mendapatkan perhatian penuh maka akan berimbas pula terhadap perluasan tenaga kerja karena seperti yang kita tahu bahwa di Kabupaten Karawang pada tahun 2021 jumlah pengangguran sebesar 8,92% menurut (karawangkab.bps.go.id, 2021). Dengan meningkatnya pelaku usaha UMKM tentunya diharapkan dapat mengatasi pengangguran dan kemiskinan yang ada di

Kabupaten Karawang. Berikut merupakan data dari jumlah perkembangan UMKM yang ada di Karawang tahun 2017-2021:



**Grafik 1.2**

**Perkembangan UMKM di Kabupaten Karawang Tahun 2017-2021**

Sumber: (opendata.jabarprov.go.id, 2021) (Hasil Olah Penulis, 2022)

Pada gambar grafik 1.2 di atas merupakan jumlah perkembangan pelaku usaha UMKM di Kabupaten Karawang dari tahun 2017-2021 terlihat terus meningkat dari tahun ke tahun. Para pelaku usaha tersebut tentunya dari semua sektor UMKM yang ada, salah satunya yaitu terdapat UMKM *Furniture*. Semakin banyaknya berbagai pelaku usaha UMKM tentu membawa dampak yang sangat besar bagi keberlangsungan usaha *furniture* karena kalah bersaing dengan usaha lainnya. Masalah yang kini telah dihadapi oleh pelaku usaha *furniture* yaitu karena banyaknya pesaing sejenis serta bahan baku yang mengalami kenaikan secara signifikan. Menurut pemilik usaha kenaikan harga bahan baku seperti triplek multi dan kaca mencapai angka 4%-6%, dimana hal tersebut berdampak terhadap kenaikan harga jual sebesar 10%-15%. Sebuah usaha tentunya ingin mendapatkan laba semaksimal mungkin dari produksinya, maka dari itu perlu adanya penekanan terhadap biaya produksi yang akan dikeluarkan tetapi tidak untuk mengurangi dari segi kualitasnya.

Nata *Furniture* merupakan Usaha Mikro Kecil Menengah yang didirikan pada tahun 2008, usaha tersebut didirikan oleh pak Nata yaitu pemiliknya sendiri. Pada usaha *furniture* ini pak Nata memproduksi lemari, bufet minimalis dan meja rias tetapi peneliti disini hanya berfokus terhadap lemari karena jumlah

permintaan yang sangat tinggi hampir 98% setiap bulannya. Lemari yang diproduksi oleh UMKM ini ada dua jenis yaitu lemari kristal gamis 2 pintu dan lemari kristal gamis 3 pintu yang mana harga jual dari masing-masing produk ini berbeda. Kini usaha yang didirikan oleh pak Nata berjalan dengan lancar walaupun masih menggunakan metode yang sangat tradisional, dimana perhitungan yang digunakan yaitu total pendapatan dikurangi semua biaya produksi yang telah ditambahkan kemudian sisanya merupakan laba yang didapatkan, sedangkan target laba yang diharapkan oleh UMKM ini sebesar 30% dari setiap produk. Selain itu usaha ini juga masih melakukan pemborosan terhadap bahan baku yang digunakan untuk pembuatan lemari. Maka dari itu, seluruh aktivitas yang dilakukan dalam pembuatan produk dan biaya aktivitas sangat perlu diperhatikan karena manajemen dapat memfokuskan perhatiannya terhadap aktivitas yang memiliki peluang untuk pengendalian biaya produksi (Caroline & Wokas, 2016). Seiring berjalannya waktu, usaha yang dirintis oleh pak Nata ini tidak selalu berjalan mulus dimana ada kendala pada Desember 2021 yaitu mengalami penurunan laba atas penjualan lemari karena harganya terbilang mahal dari yang lain. Berikut merupakan data laba dari hasil penjualan pada UMKM Nata *Furniture* pada tahun 2021:

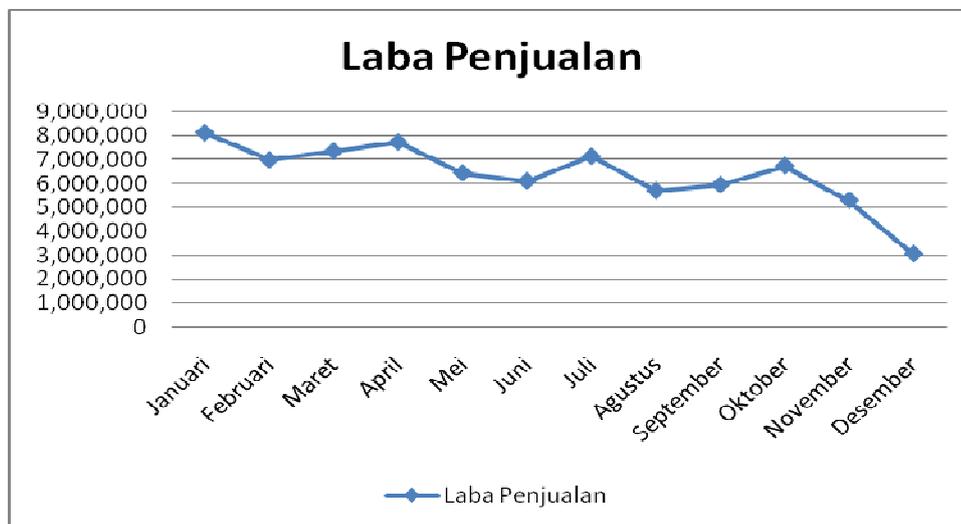
**Tabel 1.1**  
**Laba Penjualan Pada UMKM Nata *Furniture* Tahun 2021**

<b>Bulan</b>	<b>Laba</b>
Januari	Rp 8.128.000
Februari	Rp 6.990.000
Maret	Rp 7.352.000
April	Rp 7.733.000
Mei	Rp 6.443.000
Juni	Rp 6.097.000
Juli	Rp 7.140.000
Agustus	Rp 5.692.000
September	Rp 5.947.000
Oktober	Rp 6.744.000
November	Rp 5.294.000
Desember	Rp 3.043.000

Sumber: UMKM Nata *Furniture*, Data Olah Penulis 2022

Berdasarkan dari tabel 1.1 di atas dapat terlihat bahwa pada bulan Desember 2021 merupakan laba yang paling sedikit didapat dari penjualan, menurutnya hal ini terjadi karena adanya pesaing yang membuat produk sejenis ditambah dengan

bahan baku yang mengalami kenaikan. Supaya dapat terlihat jelas, berikut disajikan grafik untuk melihat bagaimana gambaran terkait laba penjualan *furniture* ini.



**Grafik 1.3**  
**Laba Penjualan Pada UMKM Nata Furniture Tahun 2021**  
 Sumber: Hasil Wawancara (Data Olah Penulis, 2022)

Berdasarkan grafik 1.3 di atas dapat terlihat jelas bahwa laba yang didapatkan oleh UMKM Nata Furniture ini mengalami *fluktuasi*. Pada bulan Januari laba yang diperoleh sebesar Rp 8.128.000, sedangkan pada bulan Februari yaitu sebesar Rp 6.990.000, perolehan laba pada bulan Maret sebesar Rp 7.352.000 dan pada bulan April sebesar Rp 7.733.000. Selanjutnya pada bulan Mei laba yang didapatkan sebesar Rp 6.443.000 dan laba pada bulan Juni sebesar Rp 6.097.000, lalu pada bulan Juli laba yang diperoleh sebesar Rp 7.140.000, sedangkan pada bulan Agustus laba yang diperoleh sebesar Rp 5.692.000 dan pada bulan September sebesar Rp 5.947.000. Pada bulan Oktober laba yang diperoleh sebesar Rp 6.744.000, sedangkan pada bulan November laba yang diperoleh sebesar Rp 5.294.000, lalu pada bulan Desember laba yang didapatkan sebesar Rp 3.043.000 yang mana pada bulan ini merupakan pendapatan laba yang paling sedikit serta terlihat sangat jelas penurunan laba dari bulan-bulan sebelumnya. Hal demikian terjadi karena jumlah produksi yang terus menurun.

Sejalan dengan perkembangan teknologi saat ini, banyak sekali produk baru yang bermunculan, tentunya hal tersebut merupakan persoalan bagi manajemen usaha untuk menentukan tindakan dari berbagai alternatif dalam mengambil suatu

keputusan yang terbaik supaya tujuan perusahaan dapat tercapai. Untuk dapat berkembang serta bertahan hidup tentu sebuah usaha harus bisa menghasilkan sebuah produk dengan kualitas yang baik dan produksi yang tinggi. Maka dengan kondisi seperti itulah pelaku usaha dapat mewujudkan tujuannya dalam optimalisasi laba atau keuntungan. Bagi sebuah usaha dalam mendapatkan keuntungan hanya diperhitungkan dari biaya produksi serta pendapatan dari penjualannya saja, sehingga ada beberapa aspek yang tidak dimasukkan dalam perhitungannya yang membuat sebuah usaha tersebut tidak tahu apakah sedang mengalami keuntungan atau kerugian (Adil, et al., 2020).

Oleh sebab itu bagi sebuah usaha, biaya produksi merupakan faktor yang sangat penting karena pelaku usaha akan tahu berhasil atau tidaknya usaha dilihat dari segi keuangannya. Biaya produksi juga merupakan salah satu biaya yang sangat besar dikeluarkan jika dibandingkan dengan biaya lainnya. Sehingga tujuan utama dalam pengendalian biaya produksi ini adalah guna menekan sumber-sumber ekonomi supaya lebih efisien serta tidak terjadinya pemborosan pengeluaran biaya dalam proses produksi. Dalam pengendalian biaya produksi ini pula sebuah usaha akan mendapatkan laba yang sangat optimal (Sari et al., 2018). Berikut merupakan biaya produksi yang dikeluarkan oleh UMKM Nata *Furniture* selama tahun 2021:

**Tabel 1.2**  
**Biaya Produksi Pada UMKM Nata *Furniture* Tahun 2021**

<u>Bulan</u>	<u>Biaya Produksi</u>
Januari	Rp 24.872.000
Februari	Rp 21.510.000
Maret	Rp 22.648.000
April	Rp 23.767.000
Mei	Rp 20.057.000
Juni	Rp 18.903.000
Juli	Rp 21.860.000
Agustus	Rp 17.808.000
September	Rp 18.553.000
Oktober	Rp 20.756.000
November	Rp 16.706.000
Desember	Rp 10.457.000

Sumber: UMKM Nata *Furniture*, Data Olah Penulis 2022

Dapat terlihat jelas pada tabel 1.2 di atas biaya produksi yang dikeluarkan selama tahun 2021 mengalami *fluktuasi*. Hal demikian terjadi karena menurut

pelaku usaha biaya yang dikeluarkan tergantung dari banyaknya jumlah lemari yang diproduksi. Karena semakin banyak volume produksi, maka semakin tinggi pula biaya produksi yang dikeluarkan. Tetapi jika sebaliknya semakin sedikit jumlah lemari yang diproduksi, maka semakin sedikit pula biaya produksi yang dikeluarkan. Maka dari itu, sebuah usaha yang ingin berkembang ataupun bertahan hidup tentunya harus mampu menghasilkan produksi yang tinggi serta kualitas yang baik. Hasil produksi yang tinggi akan tercapai apabila sebuah usaha memiliki tingkat efisiensi produksi yang tinggi pula. Tetapi untuk mencapai hal demikian itu tidak mudah karena banyak faktor yang dapat mempengaruhinya. Oleh sebab itu, untuk merealisasikan hal tersebut perlu meninjau terkait pemakaian biaya per aktivitas yang berhubungan dengan produksi per unit, sehingga perusahaan dapat melihat biaya yang sebenarnya dikeluarkan untuk setiap unit yang diproduksi (Rahayu & Fitriyani, 2017). Dengan adanya biaya produksi maka suatu produk akan tercipta sehingga perusahaan akan mendapatkan kembali omset dari hasil penjualan produk tersebut. Berikut merupakan data omset atas penjualan lemari pada UMKM Nata *Furniture* tahun 2021:

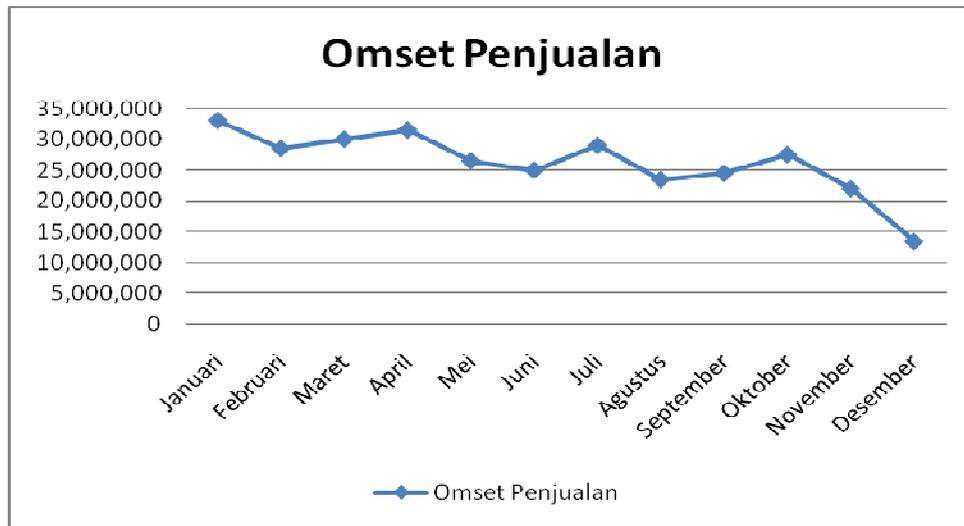
**Tabel 1.3**  
**Omset Penjualan Pada UMKM Nata *Furniture* Tahun 2021**

Bulan	Omset Penjualan
Januari	Rp 33.000.000
Februari	Rp 28.500.000
Maret	Rp 30.000.000
April	Rp 31.500.000
Mei	Rp 26.500.000
Juni	Rp 25.000.000
Juli	Rp 29.000.000
Agustus	Rp 23.500.000
September	Rp 24.500.000
Oktober	Rp 27.500.000
November	Rp 22.000.000
Desember	Rp 13.500.000

Sumber: UMKM Nata *Furniture*, Data Olah Penulis 2022

Berdasarkan tabel 1.3 di atas dapat terlihat jelas omset penjualan pada UMKM Nata *Furniture* yang mengalami *fluktuasi* setiap bulannya selama tahun 2021. Penurunan yang terlihat signifikan yaitu pada bulan Desember karena hal tersebut terjadi akibat dari tingkat produksi yang rendah, sehingga akan sangat

mempengaruhi terhadap pendapatan penjualan. Supaya dapat terlihat jelas, berikut dibawah ini merupakan grafik 1.4 atas omset yang didapatkan selama tahun 2021:



**Grafik 1.4**

**Omset Penjualan Pada UMKM Nata Furniture Tahun 2021**

Sumber: Hasil Wawancara (Data Olah Penulis, 2022)

Berdasarkan grafik 1.4 di atas dapat terlihat jelas bahwa UMKM Nata Furniture sepanjang tahun 2021 mengalami *fluktuasi*. Omset penjualan pada bulan Januari sebesar Rp 33.000.000, pada bulan Februari omset penjualan sebesar Rp 28.500.000. Pada bulan Maret omset yang didapat sebesar Rp 30.000.000, sedangkan pada bulan April omset yang didapat sebesar Rp 31.500.000. Pada bulan Mei omset yang didapat sebesar Rp 26.500.000 dan pada bulan Juni omset yang didapat sebesar Rp 25.000.000, sedangkan pada bulan Juli omset yang didapat sebesar Rp 29.000.000. Pada bulan Agustus omset yang didapat sebesar Rp 23.500.000, untuk bulan September omset yang didapat sebesar Rp 24.500.000, selanjutnya untuk bulan Oktober omset yang didapat sebesar Rp 27.500.000, pada bulan November omset yang didapat sebesar Rp 22.000.000. Sedangkan pada bulan Desember omset yang didapat sebesar Rp 13.500.000. Dari penurunan omset pada bulan Desember tersebut menurut pemilik UMKM Nata Furniture disebabkan karena menurunnya daya beli masyarakat akibat harga jual yang terlalu tinggi dari pesaing yang memproduksi produk sejenis serta menurunnya tingkat produksi.

Pada umumnya jika sebuah usaha ingin bisa bersaing dalam pasar saat ini tentunya harus bisa menciptakan sebuah produk dengan harga yang lebih rendah

jika dibandingkan dengan harga yang ditawarkan oleh pesaing. Agar dapat merealisasikan hal tersebut sebuah usaha harus bisa mengurangi biaya produksi tanpa mengurangi kualitas dari hasil produksinya. Sebuah usaha beroperasi dengan mengembangkan dan memproduksi barang terlebih dahulu kemudian baru mulai menghitung biaya yang dikeluarkan pada saat proses produksi serta menetapkan harga jual bagi produk tersebut setelah itu siap untuk dipasarkan. Tetapi dalam metode *target costing* proses yang terjadi malah sebaliknya. *Target costing* merupakan sebuah metode perencanaan, pengelolaan dan penurunan biaya produksi, dimana biaya produksi dapat direncanakan serta dikelola pada tahap desain dan pengembangan produk (Mahsunah et al., 2021).

Sebagai salah satu sarana untuk melakukan manajemen inovasi, dalam penerapan *target costing* ini sebuah usaha perlu memperhatikan hal-hal yang akan mendorong keberhasilan dari inovasi tersebut. *Target costing* terbentuk karena adanya dorongan dari analisis pasar dan analisis pesaing, dimana dengan merancang biaya produksi yang rendah sebuah usaha akan mendapatkan penghematan biaya. Dalam pengendalian biaya tentunya harus sejalan dengan tujuan usaha yang ingin dicapai, salah satunya adalah supaya dapat memaksimalkan *target costing*, dengan mengendalikan biaya produksi inilah sebuah usaha berharap bisa mencapai target biaya yang telah direncanakan sebelum dilakukannya proses produksi (Adil, et al., 2020).

Selain menggunakan metode *target costing* dalam pengendalian biaya produksi juga dapat digunakan metode *activity based costing*, dimana perhitungan biaya berdasarkan aktivitas yang berhubungan dengan produksi per unit, sehingga dengan metode ini perusahaan dapat melihat biaya yang sebenarnya dikeluarkan untuk setiap unit yang diproduksi. *Activity based costing* merupakan seluruh perhitungan biaya yang dilakukan berdasarkan aktivitas-aktivitas yang dikerjakan untuk menghasilkan suatu produk. Dasar alokasi yang digunakan yaitu jumlah aktivitas dalam setiap *cost pool* tersebut. Metode ini menggunakan jenis *cost driver* yang lebih banyak sehingga dapat mengukur sumber daya yang digunakan oleh produk secara lebih akurat. Selain itu, jika dibandingkan dengan metode *target costing*, metode *activity based costing* yang paling akurat dalam pengendalian biaya produksi (Pratiwi & Wirananda, 2022). Dengan penggunaan

metode *activity based costing* diharapkan mampu meminimalisir biaya produksi sehingga dapat mengoptimalkan laba dan mampu bersaing dengan usaha sejenis lainnya.

Beberapa peneliti terdahulu yang telah melakukan penelitian tentang penerapan *target costing* dan *activity based costing* di antaranya menurut (Caroline & Wokas, 2016) menyatakan bahwa metode *target costing* belum tepat diterapkan dalam perhitungan biaya produksi karena sangat tinggi dari biaya produksi yang sebenarnya sedangkan metode *activity based costing* dapat diterapkan dengan baik karena perhitungan biaya produksi lebih rendah serta pengendalian biaya berdasarkan aktivitas yang lebih akurat. Penelitian yang dilakukan oleh (Pratiwi & Wirananda, 2022) menyatakan bahwa metode *target costing* tidak tepat untuk diterapkan pada Usaha Dagang Ratu Bakery and Cake shop karena belum akurat dalam meningkatkan laba, sedangkan metode *activity based costing* dapat di terapkan dalam perhitungan biaya produksi karena akurat dalam meningkatkan laba. Beda hal nya dengan penelitian yang dilakukan oleh (Awalia et al., 2021) menyatakan bahwa dari kedua metode yaitu *target costing* dan *activity based costing* telah dilakukan dengan baik tetapi metode *target costing* memberikan keuntungan yang lebih besar dibanding dengan metode *activity based costing* pada Bintang Bakery Lampung Tengah. Sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh (Affiqah & Fuadi, 2019) menyatakan bahwa dalam penggunaan metode *target costing* pada UMKM sebelum dan sesudah diterapkan menunjukkan laba mengalami peningkatan. Sedangkan penelitian yang dilakukan oleh (Saputra, 2017) menyatakan bahwa perhitungan biaya produksi menggunakan metode *activity based costing* memberikan hasil yang lebih besar sehingga dalam perhitungan harga pokok produksi mengalami kerugian.

Berdasarkan uraian peneliti terdahulu di atas, maka dapat dibuat sintesa bahwa *taget costing* merupakan suatu metode yang dapat mengendalikan biaya produksi guna mengoptimalkan laba sedangkan *activity based costing* merupakan suatu metode yang dapat digunakan untuk mengendalikan biaya produksi berdasarkan aktivitas-aktivitas yang dilakukan pada setiap unit produk yang diproduksi, tetapi dari kedua metode tersebut belum tentu dapat diterapkan pada UMKM Nata *Furniture*. Mengenai hasil dari peneliti terdahulu dalam penerapan

metode *target costing* dan *activity based costing* serta fenomena yang ada, maka peneliti sangat tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “Analisis Penerapan Metode *Target Costing* dan *Activity Based Costing* dalam Pengendalian Biaya Produksi untuk Mengoptimalkan Laba pada UMKM Nata *Furniture* di Panyalinbanyu Kabupaten Karawang”.

## 1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan pemaparan latar belakang di atas, maka identifikasi masalah dari penelitian ini adalah:

1. Persaingan dengan lini usaha sejenis memberikan dampak buruk bagi UMKM *Furniture*.
2. Kenaikan harga bahan baku yang signifikan.
3. Harga jual mengalami kenaikan.
4. Menurunnya jumlah produksi yang dihasilkan.
5. Laba penjualan mengalami *fluktuasi*.
6. Penerapan metode *target costing* dan *activity based costing* belum tentu dapat mengendalikan biaya produksi.
7. Metode *target costing* dan *activity based costing* belum tentu juga dapat meningkatkan laba usaha.

## 1.3 Batasan Masalah

Dari latar belakang dan identifikasi masalah sebagaimana diuraikan di atas, maka peneliti merasa perlu melakukan pembatasan masalah yang akan diteliti. Adapun pembatasan masalah tersebut adalah sebagai berikut:

1. Penelitian ini berada dalam kajian bidang ilmu manajemen khususnya di bidang keuangan.
2. Sampel yang digunakan dalam penelitian ini merupakan salah satu produk yang memiliki tingkat produksi yang tinggi.
3. Data primer yang digunakan dalam penelitian ini adalah melalui observasi, wawancara dan dokumentasi.
4. Data sekunder yang digunakan dalam penelitian ini adalah sumber-sumber referensi terdahulu, buku-buku bacaan serta *literature review*.

5. Penelitian ini bersifat mengkaji dan menganalisis mengenai apakah penerapan metode *target costing* dan *activity based costing* dalam pengendalian biaya produksi dapat mengoptimalkan laba pada UMKM.

#### 1.4 Perumusan Masalah

Dari latar belakang dan identifikasi masalah sebagaimana diuraikan di atas maka masalah penelitian dapat dirumuskan sebagai berikut:

1. Bagaimana perhitungan *target costing* dan *activity based costing* pada UMKM Nata *Furniture*?
2. Bagaimana penerapan *target costing* dan *activity based costing* sehingga dapat dijadikan sebagai alat dalam pengendalian biaya produksi?
3. Bagaimana penerapan metode *target costing* dan *activity based costing* sehingga dapat dijadikan alternatif yang tepat dalam mengoptimalkan laba usaha?

#### 1.5 Tujuan Penelitian

Berdasarkan pemaparan latar belakang dan uraian rumusan masalah di atas, maka penelitian ini bertujuan untuk:

1. Untuk mengetahui, mengkaji, membahas dan menjelaskan bagaimana perhitungan *target costing* dan *activity based costing* pada UMKM Nata *Furniture*.
2. Untuk mengetahui, mengkaji, membahas dan menjelaskan bagaimana penerapan *target costing* dan *activity based costing* sehingga dapat dijadikan sebagai alat dalam pengendalian biaya produksi.
3. Untuk mengetahui, mengkaji, membahas dan menjelaskan bagaimana penerapan metode *target costing* dan *activity based costing* sehingga dapat dijadikan alternatif yang tepat dalam mengoptimalkan laba usaha.

#### 1.6 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

##### 1.6.1 Manfaat Teoritis

1. Penerapan metode *target costing* dalam perencanaan suatu produk untuk mengendalikan biaya produksi serta penerapan metode *activity based costing* mampu

mengendalikan biaya produksi berdasarkan aktivitas-aktivitas yang dilakukan dalam membuat unit produk.

2. Menerapkan teori yang didapatkan selama perkuliahan khususnya manajemen keuangan pada UMKM dalam hal pengendalian biaya produksi sebagai upaya meningkatkan volume penjualan dan mengoptimalkan laba usaha.
3. Memberikan kontribusi yang bermanfaat bagi UMKM mengenai penerapan metode *target costing* dan *activity based costing* dalam pengendalian biaya produksi untuk dapat mengoptimalkan laba usaha.
4. Memberikan wawasan baru bagi para pelaku UMKM bahwa metode *target costing* dan *activity based costing* ini dapat dijadikan sebagai alternatif dalam pengendalian biaya produksi.

#### 1.6.2 Manfaat Praktis

1. Sebagai bahan masukan bagi UMKM Nata Furniture mengenai bagaimana konsep pengendalian biaya produksi yang efisien.
2. Sebagai bahan pertimbangan bagi para pelaku UMKM dalam mengambil suatu keputusan ketika dihadapkan dengan permasalahan dalam pemborosan biaya produksi serta laba yang didapatkan kurang optimal.
3. Sebagai bahan masukan untuk UMKM dalam mengevaluasi penggunaan biaya yang selama ini dinilai masih kurang efisien.