

Strategi Akuntansi Manajemen Penentuan Harga Jual Berbasis Target Costing Untuk Meningkatkan Profitabilitas pada Perusahaan Distributor Studi Pada : PT Prima Makmur Sidoarjo

Oleh:

Mardian Krismawati

Heri Widodo

Program Studi Akuntansi
Universitas Muhammadiyah Sidoarjo
Juli, 2026



Pendahuluan

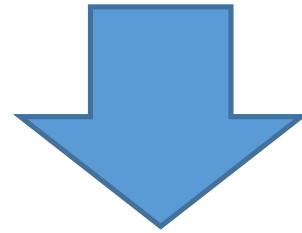
Dilema Profitabilitas : Tekanan Ganda Distributor

Tekanan Eksternal (Pasar)

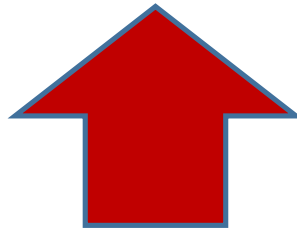
- Persaingan distributor sangat ketat.
- Konsumen sangat sensitive membandingkan harga.

Tekanan Internal (Supplier)

- Fluktuasi mendadak harga beli dari supplier.
- Kenaikan biaya operasional dan logistic pengiriman.



Margin Laba (Terjepit)



GAP & URGENSI : Perusahaan saat ini menggunakan metode reaktif (market – following). Harga dipaksa turun oleh pasar, sementara biaya terus naik dari supplier, berisiko menggerus profitabilitas jangka Panjang.

Fokus dan Batasan Ruang Lingkup

FOKUS UTAMA :

- **Subjek** : Analisis metode Target Costing vs metode eksisting (Cost – plus/Market –Based) dalam pengendalian biaya dan penetapan harga.
- **Lokasi** : PT Prima Makmur Sidoarjo (Distributor Alat Listrik)

LUAR BATASAN :

Penelitian tidak membahas rekayasa biaya produksi atau manufaktur, melainkan berfokus murni pada struktur biaya distributor (Pembelian, logistik, penyimpanan, dan administrasi).

Rumusan Masalah & Tujuan Penelitian

RUMUSAN MASALAH

- Bagaimana penetapan harga jual yang saat ini dijalankan oleh PT Prima Makmur Sidoarjo di tengah ketatnya persaingan?
- Bagaimana tingkat efisiensi pengelolaan biaya operasional perusahaan dalam menghadapi fluktuasi harga supplier dan logistik?
- Bagaimana potensi implementasi Target Costing sebagai strategi untuk meningkatkan profitabilitas perusahaan?

TUJUAN PENELITIAN

- Mengidentifikasi dan menggambarkan metode penetapan harga jual eksisting yang saat ini di terapkan perusahaan (Market-following/Cost-plus).
- Menganalisis celah inefisiensi pada pengelolaan biaya operasional dan distribusi aktual yang menghancurkan margin.
- Menerapkan akuntansi manajemen berbasis Target Costing yang relevan bagi sektor distributor

Tinjauan Pustaka

Tinjauan Pustaka dan Landasan Teori (Gap Analysis)

	Cost-Plus Pricing (Status Quo)	Target Costing (Solusi)
Fokus Utama	Orientasi Internal (Biaya + Margin)	Orientasi Eksternal (Harga Pasar → Laba → Biaya)
Perlakuan Biaya	Biaya sebagai Hasil Mutlak	Biaya sebagai Variabel yang Harus Ditekan
Dampak Jangka Panjang	Margin Tidak Stabil (Reaktif)	Profitabilitas Terkendali (Proaktif)
Tinjauan Terdahulu		Kesenjangan / The Gap
Mayoritas studi Target Costing berfokus pada Perusahaan Manufaktur yang mengontrol biaya lewat produksi/R&D (Sumber: Baraldi, dkk; Sagita, dkk).		Kurangnya literatur yang membahas implementasi manajerial Target Costing pada Perusahaan Distributor, di mana biaya didominasi oleh elemen eksternal (Harga Beli Supplier & Transportasi Logistik).

Metode

Pendekatan Kualitatif

- Menggunakan Interpretative Phenomenological Analysis (IPA).

Informan Kunci

- MR (Pimpinan Perusahaan)
- BC (Manajer Keuangan)
- RT (Manajer Pemasaran)
- HF (Narasumber Ahli)

Pengumpulan Data

- Wawancara mendalam
- Observasi alur logistik

Alur Analisis

Eksplorasi Makna (IPA) → Identifikasi Biaya aktual → Komparasi simulasi Target Biaya → Interpretasi efisiensi

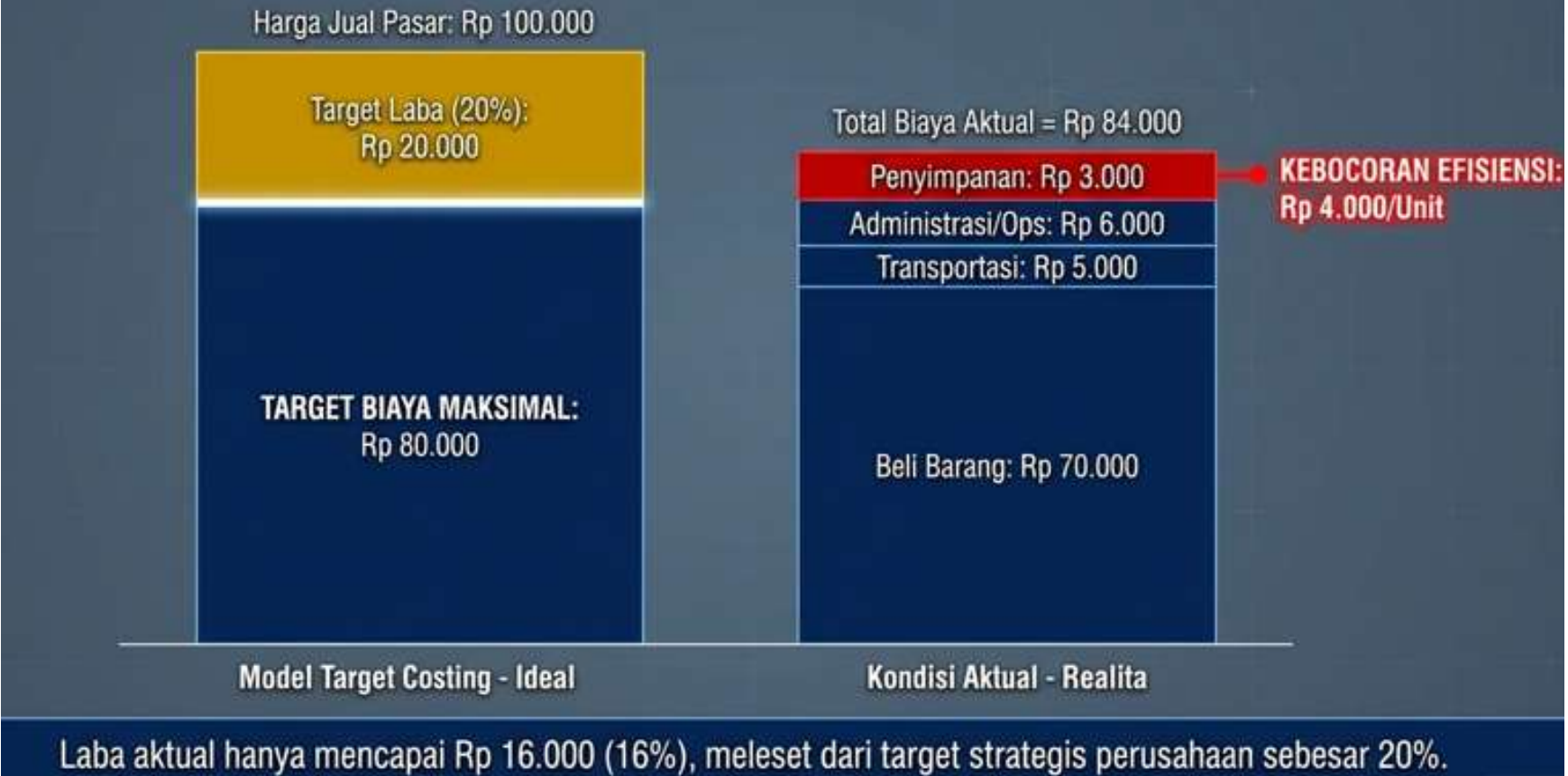
Hasil

Suara dari Lapangan: Ketegangan Internal dalam Menjaga Margin



Hasil

Simulasi Target Costing: Membedah Kebocoran Profitabilitas



Pembahasan

Pembahasan Strategis: Pergeseran Paradigma Manajemen Laba



Pembahasan

Peta Jalan Efisiensi: Menambal Kebocoran Rp 4.000/Unit



Target Costing bukan sekadar alat penentu harga, melainkan instrumen **budgeting koersif** yang memaksa seluruh departemen (Pemasaran, Keuangan, Pengadaal) bersinergi mencapai satu angka efisiensi.

Kesimpulan & Saran

Kesimpulan Mutlak

Metode Cost-Plus tradisional gagal melindungi margin di pasar alat listrik yang fluktuatif.

Target Costing terbukti secara numerik mampu mendeteksi **inefisiensi** (kebocoran Rp 4.000/unit) dan mengarahkan perusahaan kembali ke target profitabilitas 20% secara terstruktur.

Keterbatasan Riset

Penelitian kualitatif ini terbatas pada satu studi kasus perusahaan distributor tanpa kendali atas biaya produksi awal (manufaktur).

Saran & Rekomendasi

Praktis (Untuk PT Prima Makmur):

Segera integrasikan sistem informasi akuntansi biaya hingga level per-produk agar evaluasi selisih biaya dapat dilakukan harian.

Akademis (Penelitian Lanjutan):

Direkomendasikan untuk menguji metode ini pada perusahaan manufaktur yang memiliki divisi Research & Development (R&D) untuk rekayasa produk.

"Membangun profitabilitas bukan sekadar mengikuti harga pasar, melainkan mendesain biaya dengan presisi."

Referensi

- [1] I. Yulianadewi and R. Sianipar, "Teknik Penetapan Harga Strategis: Memaksimalkan Profitabilitas dalam Lingkungan Pasar yang Dinamis Strategic Pricing Techniques: Maximizing Profitability in a Dynamic Market Environment," 2024. [Online]. Available: <https://journal.ppipbr.com/index.php/productivity/index>
- [2] L. Nurwidia, M. Sumber Daya Manusia, and F. Ekonomi Bisnis, "Journal of Business Economics and Management a Penerapan Akuntansi Manajemen Dalam Pengambilan Keputusan Bisnis," *Journal of Business Economics and Management*, vol. 01, no. 03, pp. 291–295, 2025.
- [3] P. C. Rembet, N. S. Budiarmo, and C. W. M. Korompis, "Analisis penerapan penentuan harga jual menggunakan metode cost plus pricing dengan pendekatan full costing pada Kopi Chuseyo Manado," *Manajemen Bisnis dan Keuangan Korporat*, vol. 3, no. 2, pp. 405–420, Aug. 2025, doi: 10.58784/mbkk.351.
- [4] M. Gracella and Sufiyati, "METODE PENETAPAN HARGA JUAL BERDASARKAN BIAYA PRODUKSI DALAM BISNIS MINUMAN SODA FIZZYFUN," *Jurnal Serina Abdimas*, vol. 2, no. 4, pp. 1655–1661, Nov. 2024, doi: 10.24912/jsa.v2i4.33379.
- [5] A. Khandelwal, "A COMPARATIVE ANALYSIS OF MODERN PRICING STRATEGIES AND THEIR IMPACT ON BUSINESS SUCCESS," *INTERNATIONAL JOURNAL OF INFORMATION TECHNOLOGY AND MANAGEMENT INFORMATION SYSTEMS*, vol. 16, no. 2, pp. 1556–1575, Mar. 2025, doi: 10.34218/ijitmis_16_02_098.
- [6] P. A. Cakranegara, W. Kurniadi, F. Sampe, J. Pangemanan, and M. Yusuf, "The Impact of Goods Product Pricing Strategies on Consumer Purchasing Power: A Review of The Literature-Pandu Adi Cakranegara, et.al THE IMPACT OF GOODS PRODUCT PRICING STRATEGIES ON CONSUMER PURCHASING POWER: A REVIEW OF THE LITERATURE," *Jurnal Ekonomi*, vol. 11, no. 03, p. 2022, 2022, [Online]. Available: <http://ejournal.seaninstitute.or.id/index.php/Ekonomi>
- [7] V. Tarigan and M. Saragih, "The Target Costing Application Method in Production Cost Planning for Profit Optimization At CV. Raja Sutan Indo," *Jurnal Ilmiah Accusi*, vol. 7, no. 1, pp. 166–179, May 2025, doi: 10.36985/rgtw7f82.
- [8] A. H. Amin, Y. Sukma Saputri, E. Susilowati, and D. Suhartini, "Target Costing as a Production Cost Control Tool," 2023.
- [9] Pantja Adiguna Muharam, Ronaldo Dwi Chandra Situmorang, Irma Sesiliya, Bunga Larasati, and Husni Mubarak, "Studi Komparatif antara Metode Cost Plus Pricing dan Target Costing dalam Penetapan Harga Jual Produk," *Jurnal Ekonomi Bisnis dan Kewirausahaan*, vol. 2, no. 3, pp. 66–69, Jun. 2025, doi: 10.69714/4j6m7h39.
- [10] E. C. Mayndarto, O. da C. Alves, and L. Sularto, "Management Accounting Strategies for Environmental Cost Control and Performance Optimization in Green Manufacturing Companies," *Jurnal Ilmiah Manajemen Kesatuan*, vol. 14, no. 1, pp. 537–548, Jan. 2026, doi: 10.37641/jimkes.v14i1.4416.

