

BAB 5

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berikut adalah tahap evaluasi *target costing* dengan *value engineering*.

1. Tahap informasi

Data-data dan informasi yang diperoleh berupa gambar rencana, spesifikasi bangunan, volume pekerjaan, kebutuhan bahan, harga satuan pekerjaan, dan rencana anggaran biaya, tenaga kerja, tenaga kerja tidak langsung, pemasaran.

2. Tahap Analisis Fungsional

Hukum Pareto menyatakan 80% biaya total dari suatu sistem ditentukan dengan biaya dari 20% komponen yang mendapatkan bagian paling strategis untuk dikaji. Sehingga perlu untuk mempertimbangkan biaya dengan nominal yang besar. Maka data-data biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, biaya tenaga kerja tidak langsung, dan biaya pemasaran perusahaan yang akan dievaluasi adalah sebagai berikut:

b) Bahan baku

Tabel 4.3

Rincian Biaya Bahan Baku

Nama Bahan	Satuan	Kebutuhan	Harga (Rp)	Total
Tanah	m ²	600	1.000.000,00	Rp 600.000.000,00
Usuk 5/7	m ³	5,37	2.500.000,00	Rp 16.110.000,00
Paku kayu sgl ukuran	Kg	252	12.000,00	Rp 3.024.000,00
Papan 2x20	m ³	9,9	3.000.000,00	Rp 29.700.000,00
Papan 3x30	m ³	4,2	3.000.000,00	Rp 12.600.000,00
Pasir urug	m ³	98,19	60.000,00	Rp 5.891.400,00

Rincian Biaya Bahan Baku (lanjutan)

Pasir pasang	m ³	269,91	70.000,00	Rp	18.893.700,00
Pasir cor	m ³	33,03	85.000,00	Rp	2.807.550,00
Batu belah Kali	m ³	252,15	90.000,00	Rp	22.693.500,00
Batu pecah mesin 2/3	m ³	46,35	105.000,00	Rp	4.866.750,00
Semen (PC)	Kg	67938	1.250,00	Rp	84.922.500,00
Semen (PC) Warna	Kg	1281	5.000,00	Rp	6.405.000,00
Bata merah	Bh	27378	500,00	Rp	13.689.000,00
Besi polos 12	Kg	141,6	6.500,00	Rp	920.400,00
Besi polos 10	Kg	6781,5	6.500,00	Rp	44.079.750,00
Besi polos 8	Kg	2037	6.500,00	Rp	13.240.500,00
Kawat beton	Kg	118,5	10.400,00	Rp	1.232.400,00
Balok	Bh	4,56	3.000.000,00	Rp	13.680.000,00
Multiplek 9mm	m ³	8,1	36.500,00	Rp	295.650,00
Metal furing	m ²	516	33.000,00	Rp	17.028.000,00
Gypsum	Lbr	102	55.000,00	Rp	5.610.000,00
Sekrup	Bh	2970	1.000,00	Rp	2.970.000,00
Kalsiboard	m ²	72	98.000,00	Rp	7.056.000,00
List gypsum	lbr	438	16.000,00	Rp	7.008.000,00
Lem putih	kg	20	6.000,00	Rp	120.000,00
Keramik 20x20cm	bh	521	45.000,00	Rp	23.445.000,00
Keramik 20x25cm	bh	36	45.000,00	Rp	1.620.000,00
Plamir tembok	kg	309	89.000,00	Rp	27.501.000,00
Plamir kayu	kg	6	25.500,00	Rp	153.000,00
Cat dasar	kg	310	4.100,00	Rp	1.271.000,00
Cat tembok	kg	810	15.000,00	Rp	12.150.000,00
Cat kayu	kg	18	17.000,00	Rp	306.000,00
Politur	kg	78	65.000,00	Rp	5.070.000,00
Kertas gosok	kg	584	3.000,00	Rp	1.752.000,00
Monoblok	unit	9	1.000.000,00	Rp	9.000.000,00
Stop kran	bh	9	150.000,00	Rp	1.350.000,00
Tempat sabun keramik	bh	9	40.000,00	Rp	360.000,00
Kran air	bh	30	150.000,00	Rp	4.500.000,00
Seal tape	bh	6	14.000,00	Rp	84.000,00
Afor stainless	bh	18	35.000,00	Rp	630.000,00
Pipa galvanis diameter 1/2"	ljr	96	103.000,00	Rp	9.888.000,00
Pipa galvanis diameter 3/4"	ljr	15	153.000,00	Rp	2.295.000,00
Pipa pvc diameter 4	ljr	21	10.000,00	Rp	210.000,00
Pipa pvc diameter 3	ljr	33	70.000,00	Rp	2.310.000,00
Pipa pvc5/8	ljr	174	6.000,00	Rp	1.044.000,00
T dos pvc	bh	252	600,00	Rp	151.200,00
Kabel nya2x2,5	m	1890	2.800,00	Rp	5.292.000,00
Kabel nym3x2,5	m	720	5.500,00	Rp	3.960.000,00
Isolator	m	2610	450,00	Rp	1.174.500,00
Las doof	bh	1044	5.000,00	Rp	5.220.000,00
Kaca 5mm	m ³	81	80.000,00	Rp	6.480.000,00

Engsel pintu	bh	78	45.000,00	Rp 3.510.000,00
Kunci pintu	bh	60	170.000,00	Rp 10.200.000,00
Grendel pintu	bh	27	20.000,00	Rp 540.000,00
Engsel jendela	bh	81	35.000,00	Rp 2.835.000,00
Grendel jendela	bh	78	15.000,00	Rp 1.170.000,00
Hak angin	bh	81	24.000,00	Rp 1.944.000,00
Woodplank	bh	192	15.000,00	Rp 2.880.000,00
Genteng beton	bh	11547	1.800,00	Rp 20.784.600,00
Bubung genteng beton	bh	246	5.500,00	Rp 1.353.000,00
Handle pintu	bh	15	392.000,00	Rp 5.880.000,00
Engsel pivot	bh	24	110.000,00	Rp 2.640.000,00
				Rp 1.113.112.400,00

Sumber: Data manajemen, 2014

Tabel 4.4

Biaya TKL dan TK Tidak Langsung

No.	Keterangan	Total Biaya
1.	Tenaga kerja langsung	Rp. 285.000.000
2.	Tenaga kerja tidak langsung	Rp. 29.250.000

Sumber: Data Olahan, 2015

Tabel 4.5

Pembagian Keuntungan pada SPA Agency Tahun 2014

Tipe Rumah	Jumlah Pembagian Keuntungan/unit	Unit yang Terjual	Jumlah
54/100	Rp. 13.750.000	3 unit	Rp. 41.250.000
80/100	Rp. 17.500.000	3 unit	Rp. 52.500.000
Total			Rp. 93.750.000

Sumber: Data manajemen, 2014.

3. Tahap Kreatif

Alternatif yang dihasilkan dari departemen-departemen perusahaan adalah sebagai berikut.

Bahan baku

- g) Mengganti semen tiga roda dengan semen gresik
- h) Mengganti besi polos 12 dengan besi polos 10
- i) Mengganti besi polos 10 dengan besi polos 8

Tenaga Kerja

- j) Mengganti tenaga kerja langsung harian dengan borongan
- k) Mengganti tenaga tidak langsung harian menjadi borongan

Pemasaran

- l) Beralih dari SPA *Agency* dan mencari karyawan bagian pemasaran

4. Tahap Evaluasi

Kelebihan dan kekurangan alternatif :

- e) Mengurangi kualitas pada semen
- f) Biaya yang dikeluarkan lebih rendah daripada pada rancangan anggaran biaya
- g) Jumlah besi yang diperlukan akan lebih banyak, sehingga ada perbedaan pada penyusunan struktur bangunan
- h) Perlu melakukan perekrutan karyawan

5. Tahap Pengembangan

Pada tahap pengembangan dilakukan analisis terhadap alternatif dan dilakukan perhitungan biaya penghematannya, seperti berikut ini.

- d) Bahan Baku

Tabel 4.6

Alternatif Biaya Bahan Baku

No	Bahan	Satuan	Keb	Harga (Rp)	Total (Rp)
1.	Semen	Kg	67938	1200	81.525.600
2.	Besi Polos 10	Kg	100,6	6500	653.900
3.	Besi Polos 8	Kg	6199.4	6500	40.296.100

Sumber: Data olahan, 2015

- e) Tenaga Kerja

Tabel 4.7

Biaya Menggunakan TKL Borongan

Tipe Rumah	Luas Bangunan	Tarif/m ²	Total Biaya per Unit	Jumlah Unit Terjual	Total Biaya
54/100	54 m ²	Rp.600.000	Rp.32.400.000	3	Rp. 97.200.000
80/100	80 m ²	Rp.600.000	Rp.48.000.000	3	Rp.144.000.000
Total Biaya Tenaga Kerja Langsung					Rp.241.200.000

Sumber: Data Olahan, 2015

Tabel 4.8

Biaya Menggunakan TK tidak langsung Borongan

Tipe Rumah	Luas Bangunan	Tarif/m ²	Total Biaya per Unit	Jumlah Unit Terjual	Total Biaya
54/100	54 m ²	Rp.50.000	Rp.2.700.000	3	Rp. 8.100.000
80/100	80 m ²	Rp.50.000	Rp.4.000.000	3	Rp. 12.000.000
Total Biaya Tenaga Kerja Langsung					Rp. 20.100.000

Sumber: Data Olahan, 2015

f) Pemasaran

Tabel 4.9

Ilustrasi Perekrutan Karyawan Pemasaran

Jumlah Karyawan	Gaji per Bulan	Gaji per Tahun	Komisi Penjualan 6unit@1882250	Biaya Pemasaran
1	1.882.250	22.587.000	11.293.500	32.400.000
2	3.764.500	45.174.000	11.293.500	54.000.000
3	5.646.750	67.761.000	11.293.500	79.054.500
4	7.529.000	90.348.000	11.293.500	101.641.500

Sumber: Data Olahan, 2015.

6. Tahap Penulisan

Pada tahap ini dibuat laporan dari kegiatan *value engineering* yang telah dilakukan, termasuk manfaatnya. Manfaat *value engineering* pada perumahan Indah Dieng adalah anggaran yang dibutuhkan dapat digunakan dengan optimal dan efisien sehingga dapat dimungkinkan adanya penghematan biaya.

7. Tahap Presentasi

Pada tahap ini disampaikan hasil dari proses *value engineering* agar mendapat keyakinan dan kelayakan dari CV. Aisy Land. Berdasarkan dari analisis *value engineering*, maka:

d) Bahan Baku

- Penggunaan semen gresik pada pembangunan unit rumah akan menekan biaya bahan baku sebesar 3.396.900 rupiah
- Penggunaan besi polos 10 untuk menggantikan besi polos 12 menekan biaya bahan baku sebesar 266.500 rupiah
- Penggunaan besi polos 8 untuk menggantikan besi polos 10 menekan biaya bahan baku sebesar 3.183.650 rupiah

e) Tenaga Kerja

Dengan menggunakan tenaga kerja langsung dengan sistem borongan, perusahaan mendapat selisih penghematan *target costing* sebesar 43.800.000 rupiah. Dengan menggunakan tenaga kerja langsung dengan sistem borongan, perusahaan mendapat selisih penghematan *target costing* sebesar 8.250.000 rupiah.

f) Pemasaran

Alternatif ini terhitung baru untuk perusahaan, sehingga pada awal perusahaan tidak perlu merekrut banyak karyawan untuk lebih memudahkan melakukan evaluasi dan *monitoring* kinerja departemen pemasaran. Dengan perekrutan tiga orang karyawan

pemasaran, perusahaan dapat menekan biaya hingga 14.695.500 rupiah.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian, agar implementasi *target costing* dapat mengoptimalkan perencanaan laba yang lebih baik, maka langkah-langkah yang perlu dilakukan oleh CV. Aisy Land adalah sebagai berikut:

1. Manajemen harus lebih memahami proses *target costing* agar penerapannya dapat dilaksanakan dengan maksimal.
2. Melakukan perencanaan dengan perhitungan yang detil dan mempertimbangkan kemungkinan adanya kenaikan upah dan bahan baku setiap periode.
3. Mengevaluasi unsur-unsur biaya dalam proses produksi, sehingga dapat melakukan pengendalian biaya dengan baik.
4. Mengevaluasi biaya non produksi yang terlalu tinggi.
5. Melakukan koordinasi yang baik terutama antara manajer umum dan kepala teknis proyek agar dapat mencari solusi dalam pengendalian biaya.
6. Membentuk departemen pemasaran dengan sumber daya manusia yang dimiliki perusahaan, agar perusahaan bisa menekan biaya pemasaran.