

**PENERAPAN *TARGET COSTING* DALAM RANGKA  
PENINGKATAN EFISIENSI BIAYA PADA PT IGLAS (Persero)  
LUKMAN FAUZI ASHARI  
Drs. HENDARJATNO, M.Si, Ak.  
KKB KK-2 A 100/11 Ash p**

**ABSTRAKSI**

Persaingan yang semakin ketat dalam dunia bisnis dewasa ini memaksa perusahaan-perusahaan melakukan perbaikan-perbaikan dalam menjalankan kegiatan usahanya agar dapat bertahan. Diantara perbaikan-perbaikan yang dilakukan, salah satunya adalah masalah efisiensi biaya. Tidak dapat dipungkiri bahwa harga merupakan salah satu faktor penting dalam memenangkan persaingan di dunia bisnis. Apabila perusahaan menjalankan kegiatan usahanya dengan biaya yang efisien, maka penurunan biaya akibat efisiensi tersebut dapat menyebabkan penurunan harga jual. Penurunan harga jual dapat meningkatkan keunggulan kompetitif bagi perusahaan. Penerapan *target costing* pada PT IGLAS (Persero) yang merupakan objek penelitian dapat meningkatkan efisiensi biaya pada perusahaan tersebut sehingga dapat menawarkan harga jual yang lebih rendah dari harga sebelumnya tanpa mengurangi kualitas layanan yang diberikan. Pendekatan penelitian yang digunakan adalah pendekatan kualitatif deskriptif dengan metode studi kasus. Lingkup pembahasan penelitian ini adalah penerapan metode *target costing* dengan *value engineering* pada harga botol jenis Sprite Liter Green, Coke Liter Flint dan Fanta Liter Flint per unit yang penjualan dilakukan kepada PT Coca Cola Bottling Indonesia.

PT IGLAS (Persero) adalah perusahaan yang dulu berkantor pusat di daerah Ngagel Surabaya dan sekarang berada di daerah Margosugondo Gresik merupakan perusahaan manufaktur yang bergerak di bidang industri gelas, divisi botol. Dalam menerapkan *target costing* pada PT IGLAS (Persero), diperlukan terlebih dahulu menganalisis biaya botol per unit untuk mengetahui pos biaya yang masih dapat diturunkan lagi, kemudian ditetapkan *target cost* yang ingin dicapai. Setelah itu, dilakukan seleksi terhadap kebijakan keuntungan yang dicapai oleh PT IGLAS (Persero), dimana seleksi itu berdasarkan atas kesesuaian harga yang ditawarkan oleh pesaing dengan *target cost* yang ditetapkan, dan kualitas layanan yang diberikan. Dengan melakukan penurunan keuntungan tersebut, maka akan membantu PT IGLAS (Persero) melakukan penurunan harga jual botol per unit, sehingga PT IGLAS (Persero) memiliki keunggulan bersaing dibandingkan dengan perusahaan pesaing yang sejenis.

Kata kunci : *target costing*, *value engineering*