

## Analisis Pengelolaan Keuangan (Studi Analisis Target Costing Dalam Meningkatkan Laba Pada Kaka Cake Jambi)

Desi Melawati<sup>1</sup>, As'ad Isma<sup>2</sup>, Ahmad Syahrizal<sup>3</sup>  
<sup>1 2 3</sup> Universitas Islam Negeri Sulthan Thaha Saifuddin Jambi  
Email: [desimelawati00@gmail.com](mailto:desimelawati00@gmail.com)

### Abstract

*This research is entitled Financial Management Analysis (Target Costing Analysis Study in Increasing Profit at Kaka Cake Jambi City). The research method used by the researcher is a qualitative approach. The results of this study are: (1) Business management of Kaka Cake Jambi broadly consists of product management, price, marketing and business income details of Kaka Cake Jambi. In terms of products, most of the products produced by Kaka Cake Jambi are dessert boxes with 20 flavors. The price of Jambi's Kaka Cake products ranges from Rp.29,000 - Rp.38,000. Meanwhile, the promotion carried out by Kaka Cake Jambi is through social media such as Facebook, Instagram and marketplace where the wider community will be able to find products easily. In one month, Mrs. Yolanda's income from this Kaka Cake business reaches approximately 200 million per month, with a monthly profit of 40 million to 60 million per month. (2) The target costing method applied to the making of the Jambi Cake Kaka Dessert Box in determining the selling price of the dessert box, Kaka Cake applies the pricing principle by looking at the market price and the purchasing power of consumers to determine the selling price of the dessert box. At this stage of determining the profit target, Kaka Cake Jambi is targeting a profit of approximately 100% of production costs. Kaka Cake targets a profit of Rp.10,000 to Rp.20,000 for each variant of the dessert box produced. With this profit target, Kaka Cake Jambi must determine the target cost in accordance with the profit target to be obtained. While the maximum cost target that needs to be spent by Kaka Cake Jambi for the Dessert Box variant of Cheese Krunchy is Rp. 10,000, Kaka Cake can minimize costs so that profits are maximized or more than Rp. 19,000. (3) The target costing method applied by Kaka Cake in the production of dessert boxes is quite effective in obtaining an optimal level of profit. It is said to be quite effective because the profits obtained do not reach 100% of production costs as targeted for profit targets, this is due to the labor costs that must be incurred by Kaka Cake Jambi of Rp.17,200,000 per month for 9 employees.*

**Keywords:** *Financial Management, Target Costing Method, Kaka Cake Jambi.*

### Abstrak.

Penelitian ini berjudul Analisis Pengelolaan Keuangan (Studi Analisis Target Costing Dalam Meningkatkan Laba Pada Kaka Cake Kota Jambi). Metode penelitian yang digunakan oleh peneliti adalah dengan pendekatan kualitatif. Hasil penelitian ini adalah: (1) Pengelolaan usaha Kaka Cake Jambi secara garis besar terdiri dari manajemen produk, harga, pemasaran dan rincian pendapatan usaha Kaka Cake Jambi. Dalam hal produk, sebagian besar produk yang dihasilkan oleh Kaka Cake Jambi adalah dessert box dengan 20 varian rasa. Adapun harga produk kue Kaka Cake Jambi berkisar antara Rp.29.000 - Rp.38.000. Sementara promosi yang dilakukan oleh Kaka Cake Jambi adalah dengan melalui media sosial seperti, facebook, instragram dan marketplace yang nantinya masyarakat luas akan bisa menemukan produk dengan mudah. Dalam satu bulan, pendapatan Ibu Yolanda dari usaha Kaka Cake ini mencapai

kurang lebih 200 juta per bulan, dengan keuntungan per bulan sebesar 40 juta samapai 60 juta per bulan. (2) Metode target costing yang diterapkan pada pembuatan *Dessert Box* Kaka Cake Jambi dalam menentukan harga jual dessert box tersebut, pihak Kaka Cake menerapkan prinsip penetapan harga dengan cara melihat harga pasar dan daya beli dari konsumen untuk menentukan harga jual dari dessert box tersebut. Pada tahap menentuan target laba ini, pihak Kaka Cake Jambi menargetkan laba sebesar kurang lebih 100% dari biaya produksi. Kaka Cake menargetkan laba sebesar Rp.10.000 hingga Rp.20.000 untuk setiap varian *dessert box* yang di produksi. Dengan target laba tersebut, maka pihak Kaka Cake Jambi harus menentukan target biaya sesuai dengan terget laba yang ingin diperoleh. Sementara target biaya maksimal yang perlu dikeluarkan oleh pihak Kaka Cake Jambi untuk dessert box varian Cheese Krunchy adalah sebesar Rp.10.000, pihak Kaka Cake bisa meminimalisir biaya agar keuntungan lebih maksimal atau lebih dari Rp.19.000. (3) Metode target costing yang diterapkan oleh *Kaka Cake* dalam produksi dessert box, cukup efektif dalam mendapatkan tingkat keuntungan yang optimal. Dikatakan cukup efektif karena keuntungan yang diperoleh tidak mencapai 100% dari biaya produksi sebagaimana target laba yang ditargetkan, hal tersebut disebabkan karena adanya biaya tenaga kerja yang harus dikeluarkan oleh Kaka Cake Jambi sebesar Rp.17.200.000 per bulan untuk 9 orang pegawai.

**Kata Kunci:** *Pengelolaan Keuangan, Metode Target Costing, Kaka Cake Jambi*

## **LATAR BELAKANG**

Kota Jambi menjadi salah satu kota dengan destinasi kuliner yang menarik dan bervariasi, dengan tingkat penikmat kuliner yang banyak, dan beragamnya kuliner yang ada, menjadikan kota ini layak untuk disematkan sebagai kota kuliner. Salah satu kuliner yang digemari banyak orang di Kota Jambi adalah Cake and Bakery, makanan ini memiliki rasa yang enak, bentuk yang bervariasi dan harga yang beragam menjadikan makanan ini memiliki peminat dari berbagai usia, selain untuk dikonsumsi sendiri, makanan ini juga banyak digunakan sebagai suguhan atau oleh-oleh di berbagai acara apapun, oleh karena itu konsumen perlu untuk memesan makanan ini dengan jumlah yang banyak, hal tersebut dapat dijadikan sebagai peluang bisnis yang sangat menjanjikan.

Salah satu usaha cake and bakery yang ada di Kota Jambi adalah Kaka Bakery, yang beralamat di Jl. Lorong Setia, Pakuan Baru, Kecamatan Jambi Selatan, Kota Jambi. Selain dengan banyaknya jenis kue, Kaka Bakery ini juga memiliki keunggulan produk memiliki pelayanan prima fresh from the oven dengan kualitas cake dan roti yang selalu segar dan menggunakan bahan baku yang berkualitas, kemudian keunggulan dari Kaka Bakery adalah bentuk cake yang beragam dan unik, ditambah bahan baku pembuatannya yang berkualitas, membuat cita rasa dari cake tersebut memiliki penikmat yang banyak. Hal ini sebagaimana hasil wawancara dari salah satu pelanggan Kaka Cake Jambi yang menjelaskan bahwa:

*“Perbandingan antara Harga dan Rasa sangat berimbang. Cakenya lembut dengan rasa yang enak, ditambah harganya yang relatif murah, ka ka cake merupakan pilihan yang tepat buat hari spesial kalian. Tersedia dalam berbagai ukuran dan rasa. Kalau untuk personal 2 orang mending beli cake.”*

Masalah persaingan usaha adalah salah satu masalah yang dialami oleh suatu usaha, termasuk dengan semakin banyaknya usaha cake and bakery di Kota Jambi. Dengan keunggulan produk yang mereka buat dan banyaknya outlite membuktikan bahwa, kini usaha cake and bakery memiliki banyak konsumen dan saling berkompetisi satu sama lain untuk memberikan produk terbaik mereka, dan berusaha untuk mencari sebanyak banyaknya konsumen baru atau mempertahankan kan konsumen lamanya.

Masalah persaingan usaha tersebut juga dijelaskan oleh data BPS Provinsi Jambi menyatakan adanya beberapa masalah utama yang dihadapi usaha masyarakat di Provinsi Jambi, diantaranya: masalah permodalan yang berpengaruh terhadap jalannya suatu usaha. Selain permasalahan modal, permasalahan lain yang dihadapi adalah persaingan usaha, pemasaran, bahan baku atau barang dagangan, infrastruktur, tenaga kerja, bahan bakar minyak dan energi, peraturan pemerintah dan birokrasi serta permasalahan pungutan liar. Namun dari sekian permasalahan yang ada, permasalahan persaingan usaha merupakan masalah utama yang dihadapi usaha masyarakat di Provinsi Jambi, yaitu 45,63 persen usaha masyarakat menyatakan terkendala dengan adanya pesaing.

Dengan semakin tingginya persaingan antar usaha yang sama dan meningkatnya angka permintaan konsumen akan produk cake and bakery ini, maka pihak pemilik usaha juga perlu melakukan sebuah perencanaan strategis yang baik agar usaha tersebut mampu bertahan dan tetap bersaing dengan kompetitornya. Salah satu perencanaan yang baik, dalam rangka mencapai tujuan untuk peningkatan laba dari unit usaha adalah dengan perencanaan dan penetapan harga jual suatu produk. Dalam menetapkan harga jual produk kue tersebut Kaka Cake di tuntut untuk mengelola biaya yang dikeluarkan untuk membuat kue yang berkualitas dengan harga yang terjangkau, agar tetap mampu meningkatkan daya saing dengan usaha kue yang lain.

Ada sejumlah faktor yang mempengaruhi penentuan harga suatu produk, termasuk produk kue di Kaka Cake. Salah satu faktor tersebut adalah faktor biaya yang dikeluarkan untuk memproduksi kue. Selain faktor biaya, faktor lain yang berpengaruh terhadap penetapan harga adalah elastisitas permintaan, persaingan, positioning dari produk yang ditawarkan, sasaran yang ingin dicapai perusahaan, siklus hidup produk, sumber daya yang digunakan dan kondisi ekonomi.

Alasan penulis mengambil lokasi penelitian di Kaka Cake Jambi, adalah karena tingginya keuntungan yang diperoleh oleh Kaka Cake Jambi, meskipun dalam kondisi persaingan usaha yang tinggi dalam bidang bisnis kuliner kue dan adanya kenaikan bahan baku produk pembuatan kue. Hal ini dapat dilihat dari data pendapatan Kaka Cake Jambi berikut:

**Tabel 1.2****Pendapatan Kaka Cake Jambi Dari Penjualan Dessert Box**

<b>Produksi</b>	<b>Harga</b>	<b>Frekuensi</b>	<b>Jumlah (Rp)</b>
160 box	35.000	30 hari	168.000.000

Sumber: Dokumentasi Kaka Cake Jambi 2022

Persaingan usaha dengan toko kue yang lain menuntut Kaka Cake mengelola biaya yang dikeluarkan untuk membuat kue yang berkualitas dengan harga yang terjangkau. Disisi lain Kaka Cake juga dihadapkan dengan biaya produksi yang kian meningkat, salah satunya karena kenaikan bahan baku telur yang harganya semakin melonjak. Menurut data di pasaran, pada akhir 2021 lalu, harga telur melonjak tinggi hingga mencapai angka di atas Rp.1.500 dari harga sebelumnya Rp.1.100 per butir.

Selain kenaikan harga telur, Kaka Cake juga dihadapkan dengan biaya produksi karena kenaikan minyak goreng yang harganya semakin melonjak. Menurut data Kemendag, pada April 2022, harga minyak goreng curah melonjak tinggi hingga mencapai angka Rp.18.579 per liter dari harga sebelumnya pada April 2021 pada harga Rp.12.475 per liter. Sementara, harga minyak goreng kemasan premium pada awal April 2022 di posisi Rp.26.170 per liter atau naik 73,2 persen dari torehan pada periode yang sama tahun lalu sebesar Rp.15.103 per liter.

Kenaikan serupa juga dialami pada bahan baku tepung terigu sebagai bahan dasar pembuat kue. Menurut data Sistem Pemantauan Pasar dan Kebutuhan Pokok Kementerian Perdagangan (Kemendag) mencatat, harga tepung terigu pada 25 Maret 2022 naik menjadi Rp.11.300 per kg. Sementara di 2 Desember 2021, harga tepung terigu tercatat masih Rp.10.300 per kg, atau naik Rp.1000 per kg. Kenaikan bahan baku tersebut semakin menuntut Kaka Cake untuk bisa mengelola keuangan secara efisien agar tetap mampu menjaga kualitas kue yang diproduksi.

Yolanda Puteri Hermendo, selaku pemilik Kaka Cake menyebutkan bahwa kenaikan harga bahan baku telur menyebabkan kenaikan biaya produksi hingga 50 persen. Ia menjelaskan bahwa:

*“Dengan kenaikan harga telur ini, kita mengalami pembengkakan biaya produksi hingga 50 persen. Tapi kita tetap tidak kurangi penggunaan bahan baku telur, nanti berpengaruh kepada rasa. Meski harga telur naik, kita tetap pakai ukuran yang sama.”*

Dari hasil wawancara tersebut, Yolanda selaku pemilik Kaka Cake merasakan dampak signifikan dari kenaikan harga bahan baku. Meskipun demikian, Yolanda tidak mengurangi ukuran kue, meskipun biaya meningkat. Namun hal tersebut tentu berdampak pada minimnya keuntungan yang diperoleh. Berikut disajikan daftar harga kue di Kaka Cake Jambi:

**Tabel 1.3**  
**Daftar Harga Kue Di Kaka Cake Jambi**

No	Jenis Kue	Harga
1	Birthday Cake Lemon Sunshine 20 cm	150.000
2	Birthday Cake Red Velvet 20 cm	125.000
3	Cream Cheese Brownies	60.000
4	Mini Birthday Cake Milkbatch Cheese 10 cm	55.000
5	Mini Birthday Cake Choco Cheese	55.000
6	Mini Birthday Cheese Crunchy	55.000
7	Mini Birthday Cake Milo Brownies	55.000
8	Almon Cookies	45.000
9	Nastar	45.000
10	Eclair regal Cheese	35.000
11	Eclair Regal Choco	35.000
12	Turkish Desert Box	35.000
13	Lemo Sunshine	30.000
14	Nutella Brownies	30.000
15	Brownies Durian	27.000
16	Cheese Crunchy	27.000
17	Milo Brownies	27.000
18	Tiramisu Crunchy	27.000
19	Choco Brownies Ball	25.000
20	Salad Buah	25.000
21	Turkish Dessert	35.000
22	Lotus Biscofe	38.000

*Sumber: Instagram Kaka Cake Jambi*

Dari sejumlah cake yang dijual oleh Kaka Cake, sebagian besarnya adalah Dessert Box, seperti Almon Cookies, Eclair regal Cheese, Turkish Desert Box, Lemo Sunshine dan Tiramisu Crunchy. Hal ini merupakan pembeda antara Kaka Cake dengan usaha cake and bakery lain di Kota Jambi. Dessert Box sendiri merupakan makanan penutup (cake) yang ada di dalam kotak makanan. Berbeda dengan dessert biasa yang disajikan di piring, dessert box bisa langsung dimakan dari tempatnya. Dessert box merupakan makanan manis yang ditata dalam kotak bening yang biasanya terdiri dari beberapa lapisan seperti kue sponge, krim lembut, taburan bubuk coklat, biskuit sebagai topping, dan lain sebagainya.

Harga dessert box di Kaka Cake Jambi cukup beragam, dari mulai Rp. 27.000 hingga Rp.55.000, tergantung ukuran dan aneka rasanya. Jika dibandingkan dengan produk sejenis

yang dijual oleh usaha cake lain di Kota Jambi, maka harga dessert box di Kaka Cake terbilang premium. Seperti perbandingan dengan harga dessert box di Cake By Nadia yang berkisar antara Rp.20.000 hingga Rp.50.000. Sedangkan di Bittersweet by Najla dibanderol dengan harga Rp.60.000 hingga Rp.75.000 per kotak.

Secara teoritis, ada beberapa metode yang dapat diterapkan oleh pihak produsen untuk menghitung harga jual. Salah satu metode tersebut adalah penetapan harga berdasarkan Target Costing. Dalam metode ini pemilik usaha akan melakukan teknik pengelolaan keuangan dengan mengidentifikasi dan menghilangkan semua biaya yang tidak perlu tanpa mengurangi tingkat kualitas produk. Dengan melakukan rekayasa ini, maka suatu usaha akan menentukan biaya produksi yang harus dikeluarkan berdasarkan harga yang kompetitif, baru kemudian membuat produk yang sesuai dengan biaya yang telah ditentukan.

## **KAJIAN TEORITIS**

### **1. Manajemen Keuangan**

#### **a. Definisi Manajemen Keuangan**

Manajemen keuangan merupakan penggabungan dari ilmu dan seni yang membahas, mengkaji dan menganalisis tentang bagaimana seorang manajer keuangan dengan mempergunakan seluruh sumber daya perusahaan untuk mencari dana, mengelola dana, dan membagi dana dengan tujuan mampu memberikan *profit* atau kemakmuran bagi para pemegang saham dan *sustainability* (keberlanjutan) usaha bagi perusahaan.

#### **b. Ruang Lingkup Manajemen Keuangan**

Bidang manajemen keuangan memiliki tiga ruang lingkup yang harus dilihat oleh seseorang manajer keuangan yaitu:

##### **1) Bagaimana Mencari Dana**

Pada tahap ini merupakan tahap awal dari tugas seorang manajer keuangan, dimana ia bertugas untuk mencari sumber-sumber dana yang bisa dipakai atau dimanfaatkan untuk dijadikan sebagai modal perusahaan. Secara umum modal perusahaan bersumber dari modal sendiri dan modal asing. Modal sendiri yaitu berupa modal dari pemilik yang disetor dan itu dijadikan sebagai modal perusahaan seperti *stock* (saham), dan modal asing berupa hasil pinjaman ke perbankan, hasil penjualan saham, termasuk utang dagang serta obligasi juga lainnya.

## 2) Bagaimana Mengelola Dana

Pada tahap ini pihak manajemen keuangan bertugas untuk mengelola dana perusahaan dan kemudian menginvestasikan dana tersebut ke tempat-tempat yang dianggap produktif atau menguntungkan. Bagi seorang manajer keuangan akan selalu memantau dan menganalisis dengan baik pada setiap tindakan dan keputusan yang akan diambil dengan memperhitungkan aspek-aspek keuangan dan non keuangan, terutama kondisi memungkinkan terjadinya *profit* dan kintinuetas perusahaan di kemudian hari. Secara konsep investasi seorang manajer keuangan akan selalu menghindari keputusan investasi yang hanya akan menimbulkan kerugian atau bahkan memiliki profit yang rendah, atau dengan kata lain seorang manajer keuangan umumnya adalah seorang penghindar risiko.

## 3) Bagaimana Membagi Dana

Pada tahap ini manajemen keuangan akan melakukan keputusan untuk membagi keuntungan kepada para pemilik sesuai dengan jumlah modal yang disetor atau ditempatkan. Biasanya ini dibicarakan dalam RUPS (Rapat Umum Pemegang Saham). Pembagian keuntungan terhadap kepemilikan saham biasanya disebut dengan pembagian deviden.

## 2. Pengertian Manajemen Keuangan

Menurut Handoko manajemen atau biasa disebut pengelolaan merupakan bekerja dengan orang-orang untuk menentukan, menginterpretasikan untuk mencapai tujuan-tujuan organisasi dengan pelaksanaan fungsi-fungsi perencanaan, pengorganisasian, penyusunan personalia, pengarahan dan kepemimpinan serta pengawasan.

Pengertian manajemen menurut Wahjono adalah gabungan ilmu dan seni yang dapat dikatakan sekumpulan proses tindakan perencanaan, pengorganisasian, pengarahan dan kepemimpinan, serta pengendalian yang berbatasan penggunaan sumber-sumber daya organisasi yang tersedia untuk titik pencapaian tujuan yang telah ditetapkan hingga bermanfaat bagi manusia.

Manajemen keuangan atau pengelolaan keuangan menurut Horne dan Kamsir merupakan segala aktivitas yang berhubungan dengan perolehan, pendanaan dan pengelolaan aktiva dengan beberapa tujuan yang menyeluruh. Menurut Hartati seluruh proses itu dilakukan untuk mendapatkan pendapatan perusahaan dengan meminimalkan biaya, selain itu pada penggunaan dan pengalokasian dana yang bersifat efisien dapat memaksimalkan suatu nilai pada perusahaan.

## 3. Pengelolaan Keuangan

Pengelolaan Keuangan atau manajemen menurut Mary Parker Follet adalah seni dalam menyelesaikan sesuatu melalui orang lain dalam rangka pencapaian tujuan tertentu. Proses penyelesaian akan sesuatu memerlukan tahap-tahapan yang berupa perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan, hingga pengawasan dan pengendalian.

Pengelolaan disebut juga dengan manajemen. Asal mula kata manajemen berasal dari bahasa perancis Kuno dari kata *Management*, yang memiliki arti seni melaksanakan dan mengatur. Manajemen dalam bahasa arab disebut dengan *idarah*, *idarah* diambil dari perkataan *adartasy-syai'ah* atau perkataan *adarta bihi* juga dapat didasarkan kepada kata *ad-dauran*.

Sedangkan manajemen syariah adalah suatu pengelolaan untuk memperoleh hasil optimal yang bermuara pada pencarian keridhaan Allah. Oleh sebab itu maka segala sesuatu langkah yang diambil dalam menjalankan manajemen tersebut harus berdasarkan aturan-aturan Allah, yang tertuang dalam Al-Qur'an dan Hadist.

#### **4. Mekanisme Penetapan Harga**

##### **Pengertian Harga**

Harga adalah satu-satunya faktor dalam bauran pemasaran yang menghasilkan pendapatan, dan faktor-faktor lain menghasilkan biaya. Penetapan harga, tidak seperti presentasi produk dan kontrak penjualan, merupakan salah satu elemen bauran pemasaran yang paling fleksibel dan dapat diubah dengan cepat.

Dalam ilmu ekonomi, istilah harga, nilai (*value*), dan utilitas adalah istilah yang terkait. Utilitas adalah atribut yang berhubungan dengan suatu barang yang memungkinkan untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan serta memuaskan konsumen. Nilai adalah nilai suatu produk yang dapat ditukar dengan produk lain. Nilai dapat dilihat dalam konteks pertukaran, tetapi kita sudah menggunakan uang sebagai ukuran yang disebut harga. Dengan kata lain, harga adalah nilai suatu barang dalam bentuk uang.

#### **5. Target Costing**

##### **Pengertian Target Costing**

Persaingan yang tinggi di antara kompetitor dalam menawarkan produknya semakin kompetitif menuntut pihak manajemen memeikirkan metode yang lebih baik dari metode *cost based pricing* yang digunakan oleh perusahaan lain pada umumnya. Metode *cost based pricing* memiliki kelemahan yaitu desain dan produk untuk, menentukan harga jual yang ditentukan terlebih dahulu akan menimbulkan harga jual yang kompetitif. Padahal terdapat metode yang lebih efisien yang dapat digunakan manajemen yaitu metode *Target Costing*.

## 6. Laba

Laba adalah kenaikan asset dalam suatu periode akibat kegiatan produktif yang dapat dibagi atau didistribusi kepada kreditor, pemerintah, pemegang saham (dalam bentuk bunga, pajak dan dividen) tanpa mempengaruhi keutuhan ekuitas pemegang saham semula. Laba yang berhasil dicapai oleh suatu perusahaan merupakan salah satu ukuran kinerja dan menjadi pertimbangan oleh investor atau kreditor dalam pengambilan keputusan untuk melakukan investasi atau untuk memberi tambahan kredit.

## METODE PENELITIAN

### A. Objek Penelitian

Penelitian ini dilakukan pada Usaha Cake and Bakey Kaka Cake, yang beralamat di Jl. Lorong Setia, Pakuan Baru, Kecamatan Jambi Selatan, Kota Jambi. Sedangkan data yang dijadikan bahan penelitian bersumber dari data yang diberikan oleh pihak pengelola Kaka Cake Jambi.

### B. Metode Penelitian

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif kualitatif. Metode penelitian kualitatif didefinisikan sebagai upaya untuk menyajikan dunia sosial dan perspektifnya di dalam dunia dari segi konsep, perilaku, persepsi, dan persoalan tentang manusia yang diteliti. Metode kualitatif digunakan karena penelitian ini bertujuan untuk memahami fenomena tentang apa yang dialami oleh subjek penelitian, seperti perilaku, persepsi, motivasi, tindakan, dan lain-lain secara holistik, dan dengan suatu konteks khusus alamiah dengan memanfaatkan berbagai metode alamiah yang tidak dapat diteliti melalui pendekatan kuantitatif.

Selain itu, sebagai konsekuensi dari paradigma fenomenologis yang tidak lagi memperbincangkan reliabilitas dan validitas penelitian serta masalah populasi dan sampel, maka kecenderungan penelitian ini lebih akan bersifat kualitatif. Penelitian yang akan penulis lakukan bersifat analisis deskriptif atau akan menganalisis pengelolaan keuangan dengan Teknik Target Costing yang dilakukan oleh Kaka Cake Jambi.

### C. Jenis dan Sumber Data

#### 1. Sumber Data

Sesuai dengan metode yang direncanakan, maka sumber data yang diperoleh akan diambil dari pengelola Kaka Cake, yang beralamat di Jl. Lorong Setia, Pakuan Baru, Kecamatan Jambi Selatan, Kota Jambi.

#### 2. Jenis Data

#### **a. Data Primer**

Data primer merupakan data yang diambil peneliti langsung kepada sumbernya tanpa perantara. Data primer disini merupakan data pokok yang diperoleh penulis melalui hasil observasi lapangan. Data primer pada penelitian ini adalah data-data yang berasal dari hasil observasi langsung dan wawancara terhadap pengelola Kaka Cake, yang beralamat di Jl. Lorong Setia, Pakuan Baru, Kecamatan Jambi Selatan, Kota Jambi. Informan wawancara berjumlah satu orang yaitu pemilik Kaka Cake.

#### **b. Data Sekunder**

Data sekunder merupakan data pendukung yang diambil peneliti dari sumber kedua melalui perantara atau data berupa dokumen. Data sekunder dalam penelitian ini adalah data-data yang berasal dari hasil penelaahan pustaka dan dokumen yang telah dipublikasikan oleh penelitian terdahulu dan buku-buku terkait usaha cake and bakery Kaka Cake, yang beralamat di Jl. Lorong Setia, Pakuan baru, Kecamatan Jambi Selatan, Kota Jambi.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

### **1. Pengelolaan Usaha Kaka Cake Jambi**

Menurut Philip Kotler, pengelolaan usaha harus didasarkan pada sebuah strategi untuk menarik minat konsumen, yaitu suatu logika dalam memasarkan suatu produk usaha, dimana unit bisnis berharap untuk menciptakan nilai dan memperoleh keuntungan dari hubungannya dengan konsumen. Konsep pengelolaan usaha menekankan aspek maksimalisasi nilai. maksimalisasi nilai dikonseptualisasikan melalui beberapa strategi diantaranya strategi produk, harga dan pemasaran.

Pengelolaan usaha Kaka Cake Jambi dalam roses berkembangnya dari awal sampai sekarang cukup berkembang maju. Untuk modal awal di tahun 2018. Ibu Yolanda mengeluarkan modal sebesar 2 juta rupiah, dan dalam perkembangannya di tahun 2022 ini, usaha Kaka Cake milik Ibu Yolanda kini telah memiliki karyawan sebanyak 9 karyawan, 7 orang karyawan di bagian pembuatan kue dan 2 orang karyawan sebagai kasir di bagian penjualan.

Dalam pengelolaan usaha per bulannya, pemilik Kaka Cake Jambi mengeluarkan modal per bulan sebesar Rp.87.000.000 yang digunakan untuk bahan baku yang di gunakan dalam pembuatan kue antara lain, Tepung terigu, tepung roti, tepung maizena, gula pasir, telur ayam, coklat, margarin, berbagai topping, dan buah yang digunakan sebagai topping dessertnya.

Harga mengacu pada beberapa biaya yang dikeluarkan konsumen untuk mendapatkan produk atau layanan dan jasa yang mereka inginkan. Dalam hal pemasaran, harga menjadi penting karena berfungsi untuk mencerminkan nilai produk atau jasa yang ditawarkan.

Harga untuk berbagai jenis kue di Kaka Cake Jambi tidak sama dan pemilik usaha menetapkan harga yang beragam, tergantung dengan tingkat kesulitan, bahan baku, dan ukuran dalam proses pembuatan kue tersebut. Penetapan harga juga disesuaikan dengan jenis permintaan dari pembeli yang biasanya memiliki pesanan tertentu sehingga harga dapat ditetapkan oleh pihak Kaka Cake tersebut. Adapun harga produk kue Kaka Cake Jambi seperti dessert box misalnya, Untuk harga penjualan dessert box ini bermacam-macam, rentang harga jual untuk satu dessert box berkisar antara Rp.29.000 - Rp.38.000. Harga jual ini bermacam-macam tergantung dari besar ukuran dan varian rasa dari dessert box tersebut.

Promosi yang dilakukan Kaka Cake Jambi adalah dengan melalui media sosial. Hasil wawancara mengenai pemasaran yang dilakukan oleh pihak Kaka Cake Jambi antara lain dengan metode online dan offline dengan memanfaatkan berbagai aplikasi pemasaran.

Dari segi produk, harga dan promosi yang dilakukan oleh pemilik Kaka Cake Jambi telah sesuai dengan strategi pengelolaan usaha, seperti yang dijelaskan oleh Philips Kotler, karena menurutnya pengelolaan usaha harus didasarkan pada sebuah strategi untuk menarik minat konsumen, yaitu suatu logika dalam memasarkan suatu produk usaha, dimana unit bisnis berharap untuk menciptakan nilai dan memperoleh keuntungan dari hubungannya dengan konsumen. Konsep pengelolaan usaha menekankan aspek maksimalisasi nilai. maksimalisasi nilai dikonseptualisasikan melalui beberapa strategi diantaranya strategi produk, harga dan promo.

## **2. Penerapan Metode Target Costing untuk Produksi Kaka Cake Jambi**

Target Costing adalah penentuan biaya produksi dimana perusahaan akan merencanakan dan menentukan terlebih dahulu biaya produksi yang harus dikeluarkan berdasarkan harga pasar yang kompetitif, sehingga perusahaan dapat memperoleh laba yang diharapkan. Peneliti pada tahap ini akan menganalisa metode target costing yang diterapkan pada pembuatan Dessert Box Kaka Cake Jambi.

Pada Kaka Cake Jambi untuk penerapan Target Costing hanya menggunakan metode Analisis Harga Pasar, Target Laba, dan menentukan Target biaya dan Rekayasa Nilai, Sebagai berikut :

### **a. Analisis Harga Pasar**

Untuk mengetahui daya saing produk roti Kaka Cake Jambi, maka perlu dilakukan analisis harga. Usaha Kaka Cake Jambi selama ini menjual dessert box dengan harga Rp.25.000 hingga Rp.38.000 dan Kaka Cake Jambi memiliki banyak pesaing dalam pembuatan dessert box ini. Meski demikian, persaingan tersebut tidak lantas membuat omset Kaka Cake menurun, hal ini sesuai dengan hasil wawancara dengan Ibu Yolanda yang mengatakan bahwa:

*“Alhamdulillah saya tidak merasakan persaingan bisnis, karena pas Corona orang banyak yang mengeluh jualannya omsetnya turun tapi tidak dengan Kaka cake, nama Kaka cake naik dan bisa di kenal banyak orang karena Corona”.*

Dalam menentukan harga jual dessert box, pihak Kaka Cake menerapkan prinsip penetapan harga dengan cara melihat harga pasar dan daya beli dari konsumen untuk menentukan harga jual dari dessert box tersebut. Sebagaimana penjelasan dari Ibu Yolanda yang menjelaskan bahwa:

*“Dalam penetapan harga dessert box ini ada beberapa langkah yang harus ibu lakukan sebelum menentukan harga jual produk tersebut antara lain dengan melihat harga dipasaran, menentukan laba yang akan diperoleh dan memperhitungkan kembali hasil dari laba yang akan diperoleh dengan jumlah total modal yang telah dikeluarkan”.*

Dari sejumlah kompetitor tersebut, Perbandingan dari dua kompetitor utama produk roti milik Kaka Cake Jambi, salah satu diantaranya yaitu Cake By Nadia dan Cake By Mifta tidak terlalu signifikan. Berikut ini perbandingan harga produk roti yang ditawarkan oleh kompetitor Cake By Nadia dan Cake By Mifta.

#### **b. Target laba**

Istilah lain yang kerap digunakan untuk menggantikan kata laba adalah keuntungan ataupun profit. Menilik dari sudut pandang ilmu ekonomi murni, definisi laba adalah peningkatan kekayaan seorang investor sebagai hasil dari penanaman modal setelah dikurangi biaya-biaya terkait penanaman modal tersebut. Namun, jika melihat dari sudut pandang akuntansi, laba merupakan selisih harga penjualan dengan biaya produksi. Pada umumnya, laba kerap kali menjadi ukuran yang digunakan untuk menilai berhasil atau tidaknya manajemen suatu perusahaan atau badan usaha yaitu dengan melihat laba yang telah diperoleh dari perusahaan tersebut.

Dalam penentuan target laba tersebut, Ibu Yolanda selaku pemilik Kaka Cake Jambi merincikan biaya yang dikeluarkan per satuan dessert box, berdasarkan varian

rasa dari dessert tersebut, untuk varian Lotus Rp. 10.000 dan yang Rp.35.000 ke atas itu modalnya bisa Rp.20.000-Rp.30.000 di karenakan bahan yang di gunakan mahal.

Pihak Kaka Cake menargetkan laba sebesar Rp.10.000 hingga Rp.20.000 untuk setiap varian dessert box yang di produksi. Dengan target laba tersebut, maka pihak Kaka Cake Jambi harus menentukan target biaya sesuai dengan terget laba yang ingin diperoleh.

Pada tahap menentukan target laba ini, pihak Kaka Cake Jambi menargetkan laba sebesar kurang lebih 100% dari biaya produksi. Hal tersebut sebagaimana dikatakan oleh Ibu Yolanda yang mengatakan bahwa:

*“Keuntungan yang kami peroleh untuk harga yang Rp.30.000 ke bawah untungnya per box Rp.18.000 dan untuk harga Rp.30.000 ke atas itu untungnya Rp.5.000- Rp.8.000. Rata-rata keuntungan yang diperoleh dari setiap produk varian rasa dessert box itu 100% atau bisa dikatakan perbandingan modal dengan keuntungan 1:1”.*

### c. Menentukan Target Biaya dan Rekayasa Nilai

Target costing merupakan suatu sistem dimana penentuan harga pokok produk merupakan harga yang sesuai dengan yang diinginkan oleh (target) sebagai suatu dasar dalam penentuan harga jual produk untuk menghasilkan laba yang diinginkan perusahaan, atau dalam penentuan harga pokoknya harus sesuai dengan harga jual yang konsumen mampu untuk membayarnya

Target costing maksimal yang perlu dikeluarkan oleh pihak Kaka Cake Jambi untuk dessert box varian Cheese Krunchy adalah sebesar Rp.10.000. Jika memungkinkan, untuk meningkatkan keuntungan, pihak Kaka Cake bisa meminimalisir biaya agar keuntungan lebih maksimal atau lebih dari Rp.19.000.

### 3. Analisis Efektifitas Metode Target Costing Pada Usaha Dessert Box Kaka Cake Jambi

Untuk mengetahui efektifitas penerapan metode target costing pada usaha Dessert Box Kaka Cake Jambi, maka perlu melihat efektifitas metode tersebut terhadap pendapatan dan laba usaha dari Kaka Cake Jambi. Berdasarkan ilmu ekonomi, pendapatan adalah hasil dari kegiatan penjualan barang atau jasa di sebuah perusahaan dalam periode tertentu. Sebenarnya tidak hanya hasil dari penjualan, pendapatan sebuah perusahaan bisa juga berasal dari bunga dari aktiva perusahaan yang digunakan pihak lain, dividen, dan royalti. Semuanya dijumlahkan dan dicatat dalam pembukuan perusahaan. Selain itu, pendapatan juga bisa didefinisikan sebagai biaya yang dibebankan kepada pelanggan atau konsumen atas harga barang atau jasa. Pendapatan merupakan faktor penting dalam perusahaan

karena merupakan tolak ukur maju atau mundurnya sebuah perusahaan. Semakin besar pendapatan, perusahaan tersebut dinilai semakin maju, begitu pula sebaliknya.

Sedangkan laba atau keuntungan ataupun profit adalah peningkatan kekayaan seorang investor sebagai hasil dari penanaman modal setelah dikurangi biaya-biaya terkait penanaman modal tersebut. Namun, jika melihat dari sudut pandang akuntansi, laba merupakan selisih harga penjualan dengan biaya produksi. Pada umumnya, laba kerap kali menjadi ukuran yang digunakan untuk menilai berhasil atau tidaknya manajemen suatu perusahaan atau badan usaha yaitu dengan melihat laba yang telah diperoleh dari perusahaan tersebut.

Dari hasil wawancara dengan Ibu Yolanda selaku pemilik Kaka Cake Jambi, menjelaskan bahwa pendapatan per bulan dari usaha Kaka Cake ini rata-rata mencapai Rp.180.000.000 sampai Rp.200.000.000 per bulan. Pendapatan tersebut sebagian besar diperoleh dari pembuatan dessert box, yaitu sekitar 85% dari total pendapatan Kaka Cake perbulan. Pendapatan tersebut merupakan akumulasi dari produksi dessert box per hari yang ditargetkan sebanyak 120-160 Box per hari. Ibu Yolanda menjelaskan bahwa:

*“Untuk target penjualan yang laku dalam setiap harinya, kami targetkan sebanyak 120 – 160 box dessert. Dan alhamdulillah target tersebut selalu tercapai. Untuk omset yang saya peroleh perbulannya berkisar Rp.4.500.000 hingga Rp.8.000.000, sedangkan untuk keuntungan dari penjualan dessert box perbulannya rata-rata mencapai Rp.180.000.000 hingga Rp 200.000.000. Karena sebagian besar omset penjualan berasal dari penjualan dessert box persentasenya itu sekitar 85%”.*

Dilihat bahwa keuntungan yang diperoleh oleh pihak Kaka Cake Jambi per bulan, rata-rata adalah sebesar Rp.55.000.000 per bulan atau rata-rata 25% dari total biaya produksi yang dikeluarkan per bulan. Dari uraian tersebut dapat disimpulkan bahwa metode target costing yang diterapkan oleh Kaka Cake dalam produksi dessert box, cukup efektif dalam mendapatkan tingkat keuntungan yang optimal. Dikatakan cukup efektif karena keuntungan yang diperoleh tidak mencapai 100% dari biaya produksi sebagaimana target laba yang ditargetkan, hal tersebut disebabkan karena adanya biaya tenaga kerja yang harus dikeluarkan oleh Kaka Cake Jambi sebesar Rp. 17.200.000 per bulan untuk 9 orang pegawai dan biaya oprasionan lainnya.

## **KESIMPULAN DAN SARAN**

### **A. Kesimpulan**

Dari pemaparan hasil yang telah peneliti lakukan, maka peneliti menarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Pengelolaan usaha Kaka Cake Jambi secara garis besar terdiri dari manajemen produk, harga, pemasaran dan rincian pendapatan usaha Kaka Cake Jambi. Dalam hal produk, sebagian besar produk yang dihasilkan oleh Kaka Cake Jambi adalah dessert box dengan 20 varian rasa. Adapun harga produk kue Kaka Cake Jambi berkisar antara Rp.29.000 - Rp.38.000. Sementara promosi yang dilakukan oleh Kaka Cake Jambi adalah dengan melalui media sosial seperti, facebook, instagam dan marketplace yang nantinya masyarakat luas akan bisa menemukan produk dengan mudah. Dalam satu bulan, pendapatan Ibu Yolanda dari usaha Kaka Cake ini mencapai kurang lebih 200 juta per bulan, dengan keuntungan per bulan sebesar 40 juta samapai 60 juta per bulan.
2. Metode target costing yang diterapkan pada pembuatan Dessert Box Kaka Cake Jambi dalam menentukan harga jual dessert box tersebut, pihak Kaka Cake menerapkan prinsip penetapan harga dengan cara melihat harga pasar dan daya beli dari konsumen untuk menentukan harga jual dari dessert box tersebut. Pada tahap menentuan target laba ini, pihak Kaka Cake Jambi menargetkan laba sebesar kurang lebih 100% dari biaya produksi. Kaka Cake menargetkan laba sebesar Rp. 10.000 hingga Rp. 20.000 untuk setiap varian dessert box yang di produksi. Dengan target laba tersebut, maka pihak Kaka Cake Jambi harus menentukan target biaya sesuai dengan terget laba yang ingin diperoleh. Sementara target biaya maksimal yang perlu dikeluarkan oleh pihak Kaka Cake Jambi untuk dessert box varian Cheese Krunchy adalah sebesar Rp.10.000, pihak Kaka Cake bisa meminimalisir biaya agar keuntungan lebih maksimal atau lebih dari Rp. 19.000.
3. Metode target costing yang diterapkan oleh Kaka Cake dalam produksi dessert box, cukup efektif dalam mendapatkan tingkat keuntungan yang opimal. Dikatakan cukup efektif karena keuntungan yang diperoleh tidak mencapai 100% dari biaya produksi sebagaimana target laba yang ditargetkan, hal tersebut disebabkan karena adanya biaya tenaga kerja yang harus dikeluarkan oleh Kaka Cake Jambi sebesar Rp.17.200.000 per bulan untuk 9 orang pegawai.

## **B. Saran**

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan, peneliti mengajukan beberapa saran yang sekiranya dapat memberikan manfaat kepada pihak-pihak yang terkait atas hasil penelitian. Adapun saran-saran yang dapat disampaikan adalah sebagai berikut:

1. Untuk Pemerintah, melihat potensi pasar yang menguntungkan dari usaha dessert box

ini, maka diharapkan kepada pemerintah, agar dapat memberikan perhatian yang lebih dan melakukan pembinaan serta permodalan pada masyarakat yang ingin mengembangkan usaha dessert box ini.

2. Untuk pemilik usaha Kaka Cake, diharapkan untuk semakin mengoptimalkan laba yang dihasilkan, sesuai dengan target 100% laba per produk dessert box. Diharapkan juga agar pemilik Kaka Cake membuka cabang baru agar semakin meningkatkan keuntungan dan menarik tenaga kerja baru pada sektor kuliner di Kota Jambi.

## **DAFTAR REFERENSI**

### **Buku**

Alma, Buchari. *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*, Bandung: Alfabeta, 2007.

BPS Provinsi Jambi. *Potensi Usaha Mikro Kecil Provinsi Jambi*, Jambi: BPS Provinsi Jambi.

Departemen Agama. *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, Surabaya: Mekar, 2004.

Diyana, Ita Yustian Free. *Analisis Pengelolaan Keuangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah*, Yogyakarta, Universitas Sanata Dharma, 2017.

Fahmi, Irham. *Pengantar Manajemen Keuangan Teori Dan Soal Jawab*, Bandung: Alfabeta, 2016.

Giyarsih, Juli Nurhidayati. *Penerapan Target Costing dalam Perhitungan Harga Pokok Produksi Pada CV. Yuli Putra Jakarta Selatan*, Jakarta: Perbanas, 2016.

Hauri, Rini Febriani. *Kuliner Khas Jambi, Sedap Nian Oi*, Jakarta: Kemendikbud, 2018.

Husnan, Suad. *Manajemen Keuangan*, Jakarta: Penerbit Universitas Terbuka, 2013.

Kotler, Philip. *Manajemen Pemasaran*, Jakarta: Prenhallindo, 2002.

LPPOM MUI Provinsi Jambi. *Daftar Produk Lokal Yang Telah Disertifikasi Halal*, Jambi LPPOM Jambi, 2015.

Moloeng, Lexy J. *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Bandung: Remaja Rosdakarya, 1998.

Rudianto. *Akuntansi Manajemen*, Jakarta: Erlangga, 2013.

- Sedarmayanti dan Hidayat, Syarifuddin. *Metodologi Penelitian*, Bandung: Mandar Maju, 2002.
- Sobana, H. Dadang Husen. *Manajemen Keuangan Syari'ah*, Bandung: Pustaka Setia, 2017.
- Subagyo, Joko. *Metode Penelitian dalam Teori dan Praktik*, Jakarta: Rineka Cipta, 2011.
- Sugiyono. *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*, Bandung: Alfabeta, 2018.
- Suwardjono. *Teori Akuntansi Perencanaan Pelaporan Keuangan*, Yogyakarta: BPFE, 2008.

### **Jurnal**

- Arifin, Nurul Iksan dkk. "Analisis Target Costing Dalam Upaya Pengurangan Biaya Produksi Untuk Peningkatan Laba Kotor Pada Mandala Bakery," *Jurnal Berkala Ilmiah Efisiensi*, Vol. 16, No. 03, 2016.
- Astiwarra, Rikza Eka. *Implementasi Bauran Pemasaran Pada Usaha Mikro Kecil Menengah Mutiara Cake (Studi kasus pada UMKM "Mutiara Cake" di Desa Tlogomulyo Kec. Gubug Kabupaten Grobogan)*, Semarang: Universitas Semarang, 2019.
- Hasrina, Yunita. "Analisis Pengelolaan Keuangan Rural Infrastructure Support Program Nasional Pemberdayaan Masyarakat (RIS-PNPM) di Organisasi Masyarakat Setempat (OMS) Kecamatan Tuah Negeri Kabupaten Musi Rawas," *Jurnal Manajemen & Bisnis Sriwijaya*, Vol. 13, No.4, 2015.
- Indriani, Cynthia dkk. "Analisis Penerapan Target Costing dalam Perencanaan Biaya Produksi untuk Peningkatan Laba pada UKM Hidup Baru Steel Tahun 2017," *Jurnal Online Mahasiswa (JUM)*, Vol. 6, No. 4, 2019.
- Juwita, Rukmi dan Satria, Muhammad Rizal. "Penerapan Target Costing Dalam upaya Efisiensi Biaya Produksi Untuk Peningkatan Laba Produk," *Jurnal Kajian Akuntansi*, Vol. 1, No. 2, 2017.
- Khasanah, Roisatul dkk. "Analisis Penerapan Metode Target Costing dalam Upaya Meningkatkan Efisiensi Biaya Produksi untuk Memaksimalkan Laba," *Ekonomi-Akuntansi*, Vol. 3, No. 1, 2017.
- Mait, Febriani Hilikia dkk. "Analisis Strategi Marketing Mix Untuk Meningkatkan Volume Penjualan Pada Umkm Pabrik Roti Nabila Bakery Manado," *Jurnal EMBA*, Vol.10 No.1, 2022.
- Novitawaty, Tria. *Pengukuran Kinerja Usaha Kecil Menengah Dengan Metode Balanced Scorecard (Studi Kasus pada UKM bakery Pitaloka)*, Yogyakarta: UII, 2016.
- Purwaningsari, Tiah Mukti. *Analisis penentuan harga jual berbasis target costing: Studi kasus pada CV Khatara Konstruksi Kraksaan Probolinggo*, Malang: UIN Malang, 2015.
- Rahmatulloh, Citra Khaira. "Analisis Penerapan Target Costing Untuk Meningkatkan Laba Perusahaan (Study Kasus Pada CV Onderhound Company Shoesh And Leather)," *Prosiding Akuntansi*, Gel. 2, 2014-2015.

Rahmi, Nofita Hidayatul. *Strategi Pemasaran Pada Usaha Kue Haii Dalam Mempertahankan Penjualan Di Tengah Pandemi Covid 19*, Batusangkar: IAIN Batusangkar, 2021.

**Internet**

Emeria, Damiana Cut. “Duh! Mau Lebaran, Harga Terigu Naik Rp1.000 sejak Desember,” diakses melalui alamat <https://www.cnbcindonesia.com/news/>.

Sultan, Azhari. “Jelang Nataru, Harga Telur di Jambi Melambung Tinggi,” diakses melalui alamat <https://www.idxchannel.com/economics/jelang-nataru-harga-telur-di-jambi-melambung-tinggi>.

Wahyudi, Nyoman Ary. “Melejit, Harga Minyak Goreng Kemasan Naik 73 persen setahun Terakhir,” diakses melalui alamat

<https://ekonomi.bisnis.com/read/20220413/12/1522723/melejit-harga-minyak-goreng-kemasan-naik-73-persen-setahun-terakhir>