

Perhitungan Target Costing di CV. Arena Furniture untuk Mencapai Target Laba

Lalu Andika Noviawan¹, Khairul Mujahidi², Khaerul Umam³, Diana Sulianti K. Tobing⁴, Nida Afifah Amalia⁵

^{1,2,3,5} Jurusan Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Mataram, Kota Mataram, Indonesia.

⁴ Jurusan Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Jember, Kota Jember, Indonesia.

¹ andika.n@staff.unram.ac.id

² khairul_mujahidi@staff.unram.ac.id

³ khaerulumam20@staff.unram.ac.id

⁴ diana.tobing@unej.ac.id

⁵ nidaafifahlia@gmail.com

Article Info

Received: 03 Juni 2025

Revised: -

Accepted: 05 Juni 2025

Abstrak: Kebutuhan masyarakat akan berbagai produk furniture berbahan kayu selalu menunjukkan angka yang tinggi. Fungsi dan nilai estetika yang disajikan oleh produk furniture tersebut menjadi alasan utama produk ini laris manis di pasaran. Perabotan berbentuk kursi, meja, lemari, dan rak menjadi kebutuhan penting untuk mengisi rumah, kantor, maupun untuk fungsi lainnya. CV. Arena Furniture merupakan perusahaan yang aktif memproduksi berbagai produk furniture di Lombok Barat. Salah satu aspek penting dalam mengelola usaha furniture agar dapat bersaing di pasar adalah pengelolaan keuangan, termasuk mengelola biaya dan penentuan target laba. Tujuan pengabdian kepada masyarakat ini adalah memberikan pelatihan dan pendampingan langkah-langkah menerapkan *target costing* pada berbagai produk yang diproduksi CV. Arena Furniture seperti kursi, meja, dan lemari. Hasil kegiatan ini menunjukkan adanya kemampuan pemilik dan karyawan dalam menghitung *target costing* pada tiga produk furniturnya. Pemilik dan karyawan sudah mampu menghitung *target costing* secara mandiri dengan *spreadsheet* yang disediakan tim pengabdian, sehingga di waktu mendatang mereka juga akan mampu menghitung *target costing* untuk produk furniture lain yang diproduksi.

Kata kunci: *target costing*, furniture, laba

*Corresponding Author:

Lalu Andika Noviawan,
Jurusan Akuntansi, Fakultas
Ekonomi dan Bisnis,
Universitas Mataram, Kota
Mataram, Indonesia;
Email:
andika.n@staff.unram.ac.id

Abstract: The public's need for various wooden furniture products always shows high numbers. The function and aesthetic value presented by these furniture products are the main reasons why these products sell well in the market. Furniture in the form of chairs, tables, cabinets, and shelves are important needs to fill homes, offices, or for other functions. CV. Arena Furniture is a company that actively produces various furniture products in West Lombok. One important aspect in managing a furniture business in order to compete in the market is financial management, including managing costs and determining profit targets. The purpose of this community service is to provide training and assistance in implementing target costing steps for various products produced by CV. Arena Furniture such as chairs, tables, and cabinets. The results of this activity show the ability of the owner and employees to calculate target costing for their three furniture products. The owner and employees have been able to calculate target costing independently with a spreadsheet provided by the community service team, so that in the future they will also be able to calculate target costing for other furniture products produced.

Keywords: *target costing*, furniture, profit

PENDAHULUAN

Perusahaan furniture merupakan unit usaha yang bergerak dalam bidang produksi dan penjualan berbagai jenis perabotan rumah tangga, perkantoran, maupun kebutuhan komersial lainnya. Berbagai produk dari perusahaan furniture ini umumnya dirancang untuk memberikan fungsi kenyamanan, estetika, dan kegunaan yang optimal bagi penggunaannya.

Salah satu segmen yang cukup dominan dalam industri ini adalah furniture berbahan dasar kayu, yang dikenal memiliki daya tahan tinggi serta nilai seni dan estetika yang khas (Hakala et al., 2015) (Yu et al., 2023).

Produk furniture berbahan kayu antara lain berbentuk meja, kursi, lemari, rak buku, dan tempat tidur. Produk-produk tersebut diproses melalui berbagai tahap produksi mulai dari pemilihan bahan baku, pemotongan, perakitan, hingga finishing. Karena melibatkan banyak proses dan sumber daya, perusahaan furniture dituntut untuk mengelola biaya produksinya secara cermat agar tetap kompetitif di pasar (Topcu, 2023).

Setiap perusahaan dalam mengelola usaha, termasuk perusahaan furniture, perlu memiliki strategi pengelolaan biaya dan penetapan harga jual yang efektif dan efisien. Dalam konteks ini, strategi ini bertujuan untuk menjamin keberlanjutan usaha serta menjaga daya saing di tengah persaingan bisnis yang semakin ketat. Salah satu pendekatan dalam pengelolaan biaya yang relevan adalah analisis target costing.

Target costing adalah proses penentuan biaya maksimum yang dimungkinkan bagi pembuatan sebuah produk baru dan kemudian merancang prototipe yang menguntungkan dengan kendala biaya maksimum yang telah ditetapkan (Krismiaji, 2011). Melalui target costing, perusahaan menetapkan harga jual terlebih dahulu berdasarkan survei pasar, lalu merancang biaya produksi agar tetap dapat memperoleh margin keuntungan yang diinginkan (Yurtay et al., 2023) (Bardak, 2023). Pentingnya pendekatan ini terlihat terutama bagi perusahaan furniture yang bersaing di pasar terbuka dan menghadapi tekanan harga dari konsumen, di mana kontrol biaya sejak awal menjadi esensial untuk menjaga profitabilitas tanpa harus menaikkan harga jual secara signifikan (Vuong, 2022).

CV. Arena Furniture adalah salah satu perusahaan manufaktur lokal yang bergerak di bidang pembuatan furniture kayu. Perusahaan ini didirikan pada tahun 2001 oleh A. Ghofur, dan berlokasi di Jl. Meninting Raya, Senggigi, Lombok Barat KM 2.5. Produk yang dihasilkan antara lain meja, kursi, dan lemari, serta melayani pesanan sesuai kebutuhan pelanggan (*custom order*). Sebagai perusahaan yang telah beroperasi lebih dari dua dekade, CV. Arena Furniture menghadapi tantangan dalam hal efisiensi biaya dan penetapan harga jual yang tepat (Kurasova et al., 2021).

Berdasarkan kondisi tersebut, perlu dilakukan kegiatan pengabdian kepada masyarakat dalam bentuk pendampingan dan pelatihan perhitungan *target costing* pada CV. Arena Furniture. Kegiatan ini bertujuan untuk membantu perusahaan memahami dan menerapkan pendekatan tersebut secara praktis, sehingga mampu menyusun strategi penjualan yang lebih efisien, menentukan struktur biaya yang optimal, dan meningkatkan profitabilitas perusahaan secara berkelanjutan (Kristianto et al., 2024) (Indrayani et al., 2022). Dengan pendampingan ini, diharapkan CV. Arena Furniture dapat meningkatkan daya saingnya di pasar lokal maupun nasional.

METODE KEGIATAN

Pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilakukan melalui empat tahapan yang terstruktur agar tujuan kegiatan dapat tercapai secara optimal. Adapun tahapan-tahapan tersebut dijelaskan sebagai berikut:

1. Tahap Persiapan

Tahap awal dimulai dengan pelaksanaan survei lapangan ke lokasi CV. Arena Furniture untuk mengidentifikasi permasalahan yang dihadapi oleh perusahaan, khususnya yang berkaitan dengan pengelolaan biaya dan penetapan harga jual produk. Setelah identifikasi permasalahan dilakukan, tim pengabdian melakukan koordinasi dengan pemilik dan pengelola usaha untuk menjelaskan tujuan dan rencana kegiatan yang akan dilakukan. Selanjutnya, disusun rencana kegiatan pengabdian secara rinci, termasuk materi pelatihan, jadwal pelaksanaan, dan alat bantu yang diperlukan dalam kegiatan sosialisasi dan pendampingan.

2. Tahap Sosialisasi

Setelah tahap persiapan, dilakukan sosialisasi kepada pemilik dan karyawan CV. Arena Furniture terkait pentingnya penerapan *target costing* dalam pengambilan keputusan usaha. *Target costing* merupakan proses penentuan biaya maksimum yang dimungkinkan bagi pembuatan sebuah produk baru dan kemudian merancang prototipe yang menguntungkan dengan kendala biaya maksimum yang telah ditetapkan (Krismiaji, 2011). Sosialisasi ini bertujuan untuk memberikan pemahaman awal mengenai konsep dasar, manfaat, serta relevansi kedua pendekatan tersebut dengan kondisi usaha yang dijalankan oleh mitra. Pada tahap ini juga dijelaskan rencana pelaksanaan pelatihan dan pendampingan, serta diharapkan adanya komitmen dan keterlibatan aktif dari pihak mitra selama proses kegiatan berlangsung.

3. Tahap Pelaksanaan dan Pendampingan

Pada tahap pelaksanaan dan pendampingan, tim pengabdian memberikan pelatihan teknis mengenai cara menghitung *target costing* secara praktis dengan menggunakan data riil perusahaan. Pelatihan diberikan secara interaktif melalui pemaparan materi, diskusi, dan simulasi perhitungan. Pengelola usaha didampingi secara langsung untuk menghitung target biaya berdasarkan harga jual pasar dan perencanaan margin keuntungan. Praktik ini dilakukan dengan menggunakan data historis dan asumsi realistis agar hasil analisis dapat diaplikasikan dalam pengambilan keputusan usaha. Tim pengabdian juga memberikan *template* sederhana dalam bentuk *spreadsheet* agar mitra dapat melakukan analisis secara mandiri di masa mendatang.

4. Tahap Evaluasi

Setelah kegiatan pelatihan dan pendampingan selesai dilaksanakan, dilakukan evaluasi untuk menilai sejauh mana kegiatan ini memberikan manfaat bagi mitra usaha. Evaluasi dilakukan melalui diskusi terbuka dengan pemilik dan pengelola usaha, serta penyebaran kuesioner singkat mengenai pemahaman peserta terhadap materi yang disampaikan. Selain itu, tim pengabdian juga menerima masukan dan umpan balik dari mitra terkait kekurangan yang mungkin terjadi selama pelaksanaan kegiatan. Masukan ini akan menjadi dasar perbaikan dalam kegiatan pengabdian serupa di masa mendatang agar dampaknya lebih optimal dan berkelanjutan bagi pelaku usaha.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang berlokasi di CV. Arena Furniture telah melalui empat tahapan, yaitu tahap persiapan, sosialisasi, pelaksanaan dan pendampingan, serta evaluasi. Pada tahap pelaksanaan dan pendampingan, tim pengabdian dan pengelola usaha melakukan perhitungan langsung *target costing* pada tiga produk utama perusahaan, yaitu kursi, meja, dan lemari.

1. Tahap Persiapan

Pada tahap ini, tim pengabdian melakukan kunjungan awal ke lokasi usaha CV. Arena Furniture yang berlokasi di Jl. Meninting Raya, Senggigi, Lombok Barat. Kunjungan ini bertujuan untuk mengidentifikasi permasalahan yang dihadapi oleh perusahaan terutama dalam mengelola keuangan. Dari hasil observasi dan wawancara informal dengan pemilik usaha, terdapat temuan menarik dalam pengelolaan biaya dan penetapan harga produk. Diketahui bahwa selama ini penetapan harga jual produk masih dilakukan secara konvensional, yaitu berdasarkan perkiraan biaya produksi ditambah margin keuntungan tanpa mempertimbangkan daya beli konsumen dan harga pasar.

Selain itu, pencatatan biaya masih bersifat manual dan tidak terstruktur, sehingga sulit bagi pengelola untuk melakukan evaluasi biaya secara rinci. Berdasarkan temuan tersebut, disusun rencana pelatihan dengan fokus utama pada penerapan *target costing*, yaitu bagaimana menentukan target biaya produksi berdasarkan harga jual pasar dan margin keuntungan yang diinginkan.

2. Tahap Sosialisasi

Setelah tahap persiapan, dilakukan sosialisasi kepada pemilik yang juga sebagai pengelola usaha serta karyawannya mengenai pentingnya penerapan metode *target costing* dalam pengelolaan biaya. Tim pengabdian menjelaskan bahwa dengan pendekatan ini, perusahaan tidak hanya sekadar menentukan harga berdasarkan biaya, tetapi memulai dari analisis harga pasar yang kompetitif, lalu menyesuaikan struktur biaya untuk tetap mendapatkan margin keuntungan. Penerapan metode *target costing* diperlukan untuk mendukung pengendalian biaya dan meningkatkan efisiensi dalam pengelolaan usaha, *target costing* memungkinkan pelaku usaha untuk lebih responsif terhadap perubahan di pasar dan efisien dalam pengendalian biaya produksi (Dinda et al., 2021) (Sari & Martadinata, 2023). Sosialisasi ini berhasil meningkatkan kesadaran pemilik usaha tentang pentingnya efisiensi biaya dan strategi harga berbasis pasar, penerapan manajemen strategi yang tepat dan efisien untuk membantu pelaku usaha dalam peningkatan pendapatan dan kinerja bisnis mereka (Nasution et al., 2024).

3. Tahap Pelaksanaan dan Pendampingan

Pada tahap ini, pelatihan dilakukan secara langsung di lokasi usaha dan dibagi menjadi dua sesi, yaitu pemaparan konsep dan praktik perhitungan. Tim pengabdian menjelaskan langkah-langkah perhitungan *target costing* secara rinci, dengan menggunakan data aktual dari produksi kursi, meja, dan lemari.



Gambar 1. Pelaksanaan dan Pendampingan Pemilik dan Karyawan CV. Arena Furniture

3.1 Perhitungan Laba Rugi

Tim pengabdian dan pemilik usaha melakukan perhitungan laba rugi atas penjualan kursi, meja, dan lemari. Perhitungan ini dilakukan untuk mengetahui laba yang dihasilkan sebelum menerapkan *target costing* dan akan dibandingkan dengan laba setelah menerapkan *target costing*. Perhitungan dimulai dari menghitung seluruh hasil penjualan selama bulan September 2024. Selanjutnya menghitung harga pokok penjualan (HPP) yang terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya *overhead* pabrik. Kemudian penjualan dikurangi HPP serta dikurangi dengan beban penjualan, administrasi dan umum untuk memperoleh laba bersih. Persentase laba bersih terhadap penjualan sebesar 31%.

3.2 Langkah Penetapan *Target Costing*

Terdapat lima langkah untuk menetapkan *target costing* yang bisa diterapkan oleh CV. Arena Furniture, yaitu:

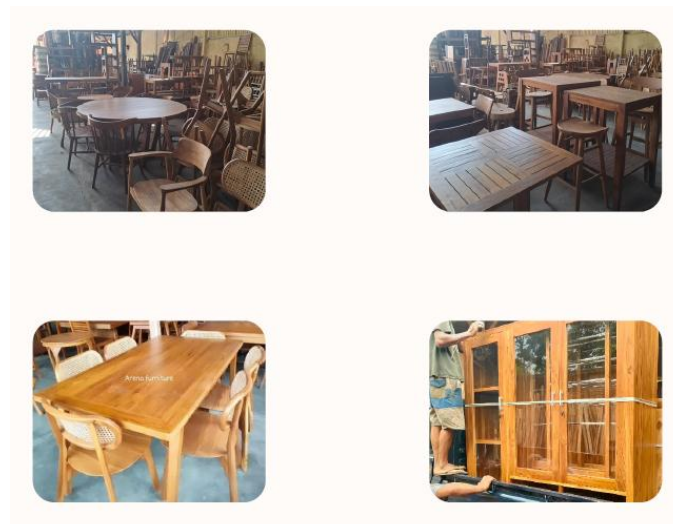
- 1) Penentuan target harga jual berdasarkan harga pasar dan daya beli konsumen
- 2) Penentuan target laba
- 3) Penentuan *target costing*
- 4) Melakukan rekayasa nilai
- 5) Perbandingan laba rugi menggunakan metode umum (konvensional) dengan metode *target costing*.

1) Penentuan Target Harga Jual Berdasarkan Harga Pasar

Penentuan harga jual sangat penting karena akan mempengaruhi seluruh strategi harga dan keuntungan yang diharapkan dalam konteks persaingan pasar (Nazliela et al., 2023). Tim pengabdian dan pemilik usaha bersama-sama melakukan survei harga pasar terhadap produk sejenis di wilayah Lombok Barat, khususnya yang dijual melalui toko fisik dan *online*. Informasi yang diperoleh sebagai berikut:

Tabel 1. Harga Jual Produk Kompetitor

No.	Nama Usaha	Nama Produk	Harga Jual	Jenis Kayu
1.	Rizqi Wood Gallery	Kursi	Rp750.000	Kayu Jati A1
		Lemari	Rp3.500.000	
		Meja	Rp2.700.000	
2.	Agint Meubel	Kursi	Rp140.000	Kayu Jati A1
		Lemari	Rp3.750.000	
		Meja	Rp2.250.000	
3.	Ex Hotel Meninting	Kursi	Rp140.000	Kayu Jati A1
		Lemari	Rp3.000.000	
		Meja	Rp1.500.000	


Gambar 2. Produk Jadi (Kursi, Lemari, dan Meja) CV. Arena Furniture

2) Penentuan Target Laba

Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik usaha CV. Arena Furniture, target laba yang ditentukan sebesar 40% dari penjualan. Penentuan target laba harus realistis dan sejalan dengan ekspektasi pasar serta strategi perusahaan (Chandrarini et al., 2019).

3) Perhitungan Target Cost (Biaya Maksimal Produksi)

Berdasarkan data keuangan CV. Arena Furniture, harga pasar dan laba yang diinginkan, maka target cost yang ideal dihitung sebagai berikut mengacu pada (Mulyati et al., 2022):

$$\begin{aligned}
 \text{Target Costing} &= \text{Penjualan} - \text{Laba} \\
 &= \text{Rp}38.250.000 - (40\% \times \text{Rp}38.250.000) \\
 &= \text{Rp}38.250.000 - \text{Rp}15.300.000 \\
 &= \text{Rp}22.950.000
 \end{aligned}$$

Perhitungan diatas menunjukkan target cost CV. Arena Furniture pada September 2024 sebesar Rp22.950.000. Target costing berfungsi tidak hanya sebagai metode

penghitungan biaya, melainkan juga sebagai teknik manajerial yang mengharuskan perusahaan untuk memahami dengan jelas bagaimana kondisi pasar dapat memengaruhi keputusan biaya dan harga (Mahmood et al., 2022).

4) Melakukan Rekayasa Nilai

Untuk mencapai target cost yang sudah ditentukan, maka perlu dilakukan efisiensi terhadap biaya. Biaya yang disesuaikan yaitu biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik. Tim pengabdian dan pemilik usaha melakukan analisis komponen biaya yang dapat diefisiensi sebagai berikut:

a) Efisiensi Biaya Bahan Baku

Hasil wawancara dengan pemilik usaha menunjukkan bahwa bahan baku utama yang digunakan dalam proses produksi seluruh produk furniture di CV. Arena Furniture adalah kayu jati. Sementara itu, dari wawancara yang dilakukan dengan tiga perusahaan pesaing di wilayah Senggigi yaitu Rizqi Wood Gallery, Agint Meubel, dan Ex Hotel Meninting, diketahui bahwa mereka menggunakan kayu jati A1 sebagai bahan baku utama. Kayu jati A1 ini memiliki harga yang relatif lebih murah dengan kualitas hampir sama. Para pesaing justru menetapkan harga jual produk yang lebih tinggi dibandingkan dengan harga jual produk di CV. Arena Furniture. Negosiasi juga perlu dilakukan dengan supplier untuk memperoleh harga bahan baku yang lebih kompetitif.



Gambar 3. Bahan Baku dan Peralatan CV. Arena Furniture

b) Efisiensi Tenaga Kerja Langsung

Dalam proses produksi furniture seperti kursi, meja, dan lemari, karyawan CV. Arena Furniture diharapkan dapat terus berinovasi agar produk yang dihasilkan menjadi lebih menarik dan memiliki nilai jual lebih tinggi. Selain itu, peningkatan kualitas kerja, seperti ketelitian dalam setiap tahap pembuatan, juga perlu ditingkatkan agar apabila perusahaan menaikkan harga jual, konsumen tetap tertarik untuk membeli karena merasa sebanding dengan kualitas yang ditawarkan. Selain itu, karyawan dapat menggunakan alat kerja yang lebih canggih agar waktu pengerjaan produk lebih efisien.

c) Efisiensi Biaya Overhead Pabrik

Berdasarkan hasil observasi terhadap harga bahan baku penolong di toko fisik (*offline*) dan *platform e-commerce*, ditemukan adanya perbedaan harga. Harga pada *platform e-commerce* seperti TikTok Shop cenderung lebih murah

dibandingkan toko fisik. Hal tersebut menjadi dasar tim pengabdian merekomendasikan pemilik CV. Arena Furniture untuk memanfaatkan *platform e-commerce* dalam pembelian bahan baku dan bahan penolong. Komponen biaya overhead pabrik yang dapat diefisiensi antara lain biaya listrik serta bahan penolong dan peralatan seperti lem, scrup, amplas, pewarna kayu, thinner, pastigloss, kuas, dan paku.

5) Perbandingan Laba Sebelum dan Setelah Menerapkan *Target Costing*

Metode Sebelum Menerapkan Target Costing:

Penjualan	Rp38.250.000
Dikurangi:	
Biaya produksi	<u>Rp26.240.650</u>
Laba bersih	Rp12.009.350

Metode Setelah Menerapkan Target Costing:

Penjualan	Rp38.250.000
Dikurangi:	
Biaya produksi	<u>Rp20.501.000</u>
Laba bersih	Rp17.749.000

Perbandingan Biaya Produksi Sebelum dan Setelah Menerapkan Target Costing:

Tabel 2. Perbandingan Biaya Produksi Sebelum dan Setelah Menerapkan Target Costing

Keterangan	Metode Konvensional	Metode Target Costing
Biaya Produksi	Rp26.240.650	Rp20.501.000
Laba	31%	46%

Melalui proses ini, pemilik usaha mendapatkan pemahaman praktis dan mampu menyusun analisis biaya produksi berbasis target costing secara mandiri, dengan menggunakan template spreadsheet yang telah disediakan oleh tim pengabdian.

4. Tahap Evaluasi

Pada akhir kegiatan, dilakukan evaluasi dengan metode diskusi dan wawancara langsung. Pemilik usaha menyampaikan bahwa metode perhitungan target costing memberikan sudut pandang baru dalam pengambilan keputusan harga, serta memotivasi mereka untuk melakukan evaluasi berkala terhadap efisiensi biaya.

Dari sisi pelaksanaan, mitra merasa bahwa kegiatan sudah sangat bermanfaat, namun menyarankan agar pelatihan dilengkapi dengan sesi lanjutan mengenai pencatatan akuntansi biaya dan pengendalian biaya secara menyeluruh. Masukan ini akan menjadi catatan penting bagi tim pengabdian untuk pengembangan program lanjutan di masa mendatang.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang dilaksanakan di CV. Arena Furniture telah berhasil memberikan pemahaman dan keterampilan praktis kepada pemilik dan karyawan terkait penerapan target costing sebagai strategi pengelolaan biaya dan penetapan harga jual produk yang lebih efisien dan kompetitif. Fokus pelatihan pada perhitungan tiga produk utama yakni kursi, meja, dan lemari telah memberikan gambaran nyata mengenai cara perusahaan dapat menyesuaikan biaya produksi dengan harga pasar tanpa mengorbankan margin keuntungan.

Melalui tahapan kegiatan yang mencakup persiapan, sosialisasi, pelaksanaan dan pendampingan, serta evaluasi, mitra mampu:

- ✓ Menghitung *target cost* untuk setiap produk,
- ✓ Menetapkan target laba yang realistis,
- ✓ Menentukan harga jual yang kompetitif, dan
- ✓ Mengidentifikasi komponen biaya yang perlu ditekan untuk mencapai efisiensi biaya.

Secara keseluruhan, kegiatan ini menunjukkan bahwa pendekatan *target costing* sangat relevan dan aplikatif bagi sektor usaha furniture, khususnya dalam menghadapi persaingan pasar dan tuntutan efisiensi biaya. Diharapkan, hasil dari pelatihan ini dapat menjadi fondasi bagi CV. Arena Furniture untuk terus memperbaiki manajemen biaya dan meningkatkan daya saing produknya secara berkelanjutan. Selain itu, kegiatan ini membuka peluang untuk pendampingan lanjutan dalam aspek manajemen keuangan dan akuntansi biaya yang lebih komprehensif.

UCAPAN TERIMA KASIH

Tim pengabdian menyampaikan apresiasi yang sebesar-besarnya kepada semua pihak yang telah memberikan dukungan, sehingga kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dapat terlaksana dengan baik. Ucapan terima kasih secara khusus ditujukan kepada Ketua Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat Universitas Mataram, Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Mataram, Ketua BP2EB Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Mataram, serta pemilik dan seluruh karyawan CV. Arena Furniture.

DAFTAR PUSTAKA

- Bardak, T. (2023). Predicting Prices of Case Furniture Products Using Web Mining Techniques. *BioResources*, 18(4), 7412–7427. <https://doi.org/10.15376/biores.18.4.7412-7427>
- Chandrarin, G., Omar, N., Yuniawan, D., & Lisetyati, E. (2019). Implementation of Target Costing in Indonesia: The Influence of Dynamic Capabilities, Dysfunctional Behaviour and Success Factors in Manufacturing Companies. *Asia-Pacific Management Accounting Journal*, 14(2), 23–49. <https://doi.org/10.24191/APMAJ.v14i2-02>
- Dinda, B. M. A., Yulinartati, Y., & Maharani, A. (2021). Analisis Penerapan Target Costing dalam Upaya Pengendalian Biaya Produksi pada CV Multi Bangunan. *Jurnal Penelitian Dan Pengembangan Sains Dan Humaniora*, 5(2), 220–228. <https://doi.org/10.23887/jppsh.v5i2.31494>

- Hakala, I., Autio, M., & Toppinen, A. (2015). Young Finnish and German Consumers' Furniture Acquisition – Wooden, Inherited or Just Low Price? *International Journal of Consumer Studies*, 39(5), 445–451. <https://doi.org/10.1111/ijcs.12189>
- Indrayani, H., Satriya, C. Y., Rahma, A., & Sukma, R. H. O. M. (2022). Developing Social Capital in Reputation of Jepara as a Carving City. *Jurnal Perencanaan Pembangunan: The Indonesian Journal of Development Planning*, 6(1), 106–115. <https://doi.org/10.36574/jpp.v6i1.261>
- Krismiaji. (2011). *Akuntansi Manajemen* (2nd ed.). Unit Penerbit dan Percetakan Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN.
- Kristianto, F. P., Broto, T. W., Ma'rifah, J. D., Puspitaningsih, F. I., & Sabila, M. A. (2024). Training Branding and Merchandising Products to Support the Marketing Strategy of the Furniture Industry in Jepara. *Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 5(1), 280–289. <https://doi.org/10.32815/jpm.v5i1.2022>
- Kurasova, O., Marcinkevičius, V., Medvedev, V., & Mikulskienė, B. (2021). Early Cost Estimation in Customized Furniture Manufacturing Using Machine Learning. *International Journal of Machine Learning and Computing*, 11(1), 28–33. <https://doi.org/10.18178/ijmlc.2021.11.1.1010>
- Mahmood, A. M., Salih, K. K., & Majeed, B. N. (2022). The Role of Target Cost in Cost Reduction: an Empirical Case of Bazian Cement Factory in Kri. *Journal of University of Raparin*, 9(4), 45–59. [https://doi.org/10.26750/Vol\(9\).No\(4\).Paper3](https://doi.org/10.26750/Vol(9).No(4).Paper3)
- Mulyati, Putri, R. D., Purwanti, A., Atichasari, A. S., Syahputra, H. E., Ristiyana, R., Nurchayati, Suyati, S., Choerudin, A., & Yusuf. (2022). *Akuntansi Manajemen*. Global Eksekutif Teknologi.
- Nasution, M. A., Dirbawanto, N. D., & -Rossevelt, F. A. (2024). Penerapan Manajemen Strategi dalam Upaya Optimalisasi Pendapatan Kelompok Binaan Dinas Koperasi UKM, Perindustrian dan Perdagangan Kota Medan. *Journal Of Human and Education (JAHE)*, 4(4), 863–869. <https://doi.org/10.31004/jh.v4i4.1282>
- Nazliela, S. S., Jamaluddin, A., Tanggamani, V. a/p, Hussain, W. S., & Nordin, E. (2023). Revolutionizing Manufacturing Business: Unleashing the Power of Kaizen and Target Costing for Sustainable Success. *International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences*, 13(6). <https://doi.org/10.6007/IJARBSS/v13-i6/17595>
- Sari, L. K. D. P., & Martadinata, I. P. H. (2023). Analisis Penerapan Target Costing dalam Upaya Efisiensi Biaya Produksi untuk Optimalisasi Peningkatan Laba (Studi Kasus pada CV. Dewi Starindo). *Jurnal Ilmiah Akuntansi Dan Humanika*, 13(3), 491–501. <https://doi.org/10.23887/jiah.v13i3.64597>
- Topcu, Y. E. (2023). The Comparative Advantages in The Wooden Furniture Industry: Does The Export Price Matter? *Competitiveness Review: An International Business Journal*, 33(6), 1145–1160. <https://doi.org/10.1108/CR-03-2022-0045>
- Vuong, Q. H. (2022). Perception of Environment Sustainability, Lifestyle, Green Purchasing Behavior, and Eco-innovation. *IOP Conference Series: Earth and Environmental Science*, 1121(1), 012003. <https://doi.org/10.1088/1755-1315/1121/1/012003>
- Yu, S., Zheng, Q., Chen, T., Zhang, H., & Chen, X. (2023). Consumer Personality Traits vs Their Preferences for The Characteristics of Wood Furniture Products. *BioResources*, 18(4), 7443–7459. <https://doi.org/10.15376/biores.18.4.7443-7459>

Yurtay, Y., Yurtay, N., Demirci, H., Zaimoglu, E. A., & Göksu, A. (2023). Improvement and Implementation of Sustainable Key Performance Indicators in Supply Chain Management: The Case of a Furniture Firm. *IEEE Access*, 11, 41913–41927. <https://doi.org/10.1109/ACCESS.2023.3271138>