

## ABSTRAK

Layanan *e-Office* yang dimiliki PT Sigma Cipta Caraka merupakan salah satu pelopor *Software as a Service* di Indonesia. Namun, dengan semakin banyak munculnya pesaing, *e-Office* dituntut untuk memiliki keunggulan bersaing untuk memenangkan persaingan. Salah satu cara yang paling banyak digunakan ialah memberikan harga jual yang kompetitif. Pada umumnya penentuan harga jual didasarkan pada biaya yang dikeluarkan dan laba yang diinginkan. Namun penetapan harga jual berdasarkan biaya tidak dapat bertahan lama di pasar karena belum tentu diterima oleh pasar. *Target costing* merupakan suatu metode penentuan biaya yang diharapkan untuk suatu produk berdasarkan harga yang kompetitif, sehingga produk tersebut dapat mencapai laba yang diinginkan. Penelitian ini bertujuan untuk menerapkan metode *target costing* dalam perhitungan biaya layanan *e-Office*.

Untuk memperoleh keuntungan, Telkom Sigma sebaiknya menetapkan harga jual layanan *e-Office* sebesar Rp 121.000,00 per pengguna per bulan dengan harapan meraih keuntungan 30%. Berdasarkan perhitungan, target biaya yang ditetapkan untuk layanan *e-Office* adalah sebesar Rp 84.700,00 per pengguna per bulan. Apabila dibandingkan dengan target biaya, biaya aktual layanan *e-Office* sebesar Rp 87.500,87 yang meliputi biaya perangkat keras, biaya lisensi perangkat lunak, biaya personil operasional dan biaya aktivitas pendukung ternyata masih lebih tinggi Rp 2.800,87 dari target biaya yang ditetapkan. Dengan demikian perusahaan perlu melakukan reduksi biaya dan penulis menganalisis biaya layanan *e-Office* untuk dapat mencapai target biaya yang ditetapkan dengan mengurangi biaya dengan melihat potensi tiap elemen biaya untuk dilakukan reduksi. Rekomendasi yang diusulkan dalam penelitian ini adalah dengan melakukan pengurangan elemen biaya aktivitas pendukung dan elemen biaya perangkat keras pada atribut kebutuhan dengan tingkat kepentingan terendah.

Kata kunci : *Target Costing*, *e-Office*, Reduksi Biaya