

**PENERAPAN ACTIVITY-BASED COSTING PADA
PERHITUNGAN LABA SETIAP JENIS PRODUK UNTUK
MEMAKSIMALKAN LABA PERUSAHAAN DI CV. PUTRA
PRIMA**



SKRIPSI

Diajukan untuk memenuhi Sebagian syarat untuk memperoleh gelar
Sarjana Akuntansi

Oleh:

Kevin Stefanus

6041801076

UNIVERSITAS KATOLIK PARAHYANAGAN

FAKULTAS EKONOMI

PROGRAM SARJANA AKUNTANSI

Terakreditasi oleh BAN-PT No. 1789/SK/BAN-PT/Akred/s/VII/2018

BANDUNG

2022

***IMPLEMENTATION OF ACTIVITY-BASED COSTING IN
CALCULATION OF PROFIT FOR EVERY TYPE OF
PRODUCT TO MAXIMIZE COMPANY PROFIT IN CV. PUTRA
PRIMA***



UNDERGRADUATE THESIS

*Submitted to complete part of the requirements for
Bachelor's Degree in Accounting*

By:

Kevin Stefanus

6041801076

PARAHYANGAN CATHOLIC UNIVERSITY

FACULTY OF ECONOMICS

PROGRAM IN ACCOUNTING

Accredited by National Accreditation Agency

No. 1789/SK/BAN-PT/Akred/S/VII/2018

BANDUNG

2022

UNIVERSITAS KAROLIK PARAHYANGAN
FAKULTAS EKONOMI
PROGRAM SARJANA AKUNTANSI



PERSETUJUAN SKRIPSI

**PENERAPAN ACTIVITY-BASED COSTING PADA
PERHITUNGAN LABA SETIAP JENIS PRODUK UNTUK
MEMAKSIMALKAN LABA PERUSAHAAN DI CV. PUTRA
PRIMA**

Oleh:
Kevin Stefanus
6041801076

Bandung, Agustus 2022

Ketua Program Sarjana Akuntansi,

Felisia, S.E., AMA., M.Ak., CMA.

Pembimbing Skripsi,

Arthur Purboyo, Drs., Akt, MPAc.

PERNYATAAN

Saya yang bertanda-tangan di bawah ini,

Nama : Kevin Stefanus
Tempat, tanggal lahir : Bandung, 23 Februari 2000
NPM : 6041801076
Program studi : Akuntansi
Jenis Naskah : Skripsi

Menyatakan bahwa skripsi dengan judul:

**PENERAPAN ACTIVITY-BASED COSTING PADA PERHITUNGAN LABA
SETIAP JENIS PRODUK UNTUK MEMAKSIMALKAN LABA PERUSAHAAN
DI CV. PUTRA PRIMA**

Yang telah diselesaikan dibawah bimbingan: Arthur Purboyo, Drs., Akt, MPAc.

Adalah benar-benar karyatulis saya sendiri;

1. Apa pun yang tertuang sebagai bagian atau seluruh isi karya tulis saya tersebut di atas dan merupakan karya orang lain (termasuk tapi tidak terbatas pada buku, makalah, surat kabar, internet, materi perkuliahan, karya tulis mahasiswa lain), telah dengan selayaknya saya kutip, sadur atau tafsir dan jelas telah saya ungkap dan tandai
2. Bahwa tindakan melanggar hak cipta dan yang disebut, plagiat (Plagiarism) merupakan pelanggaran akademik yang sanksinya dapat berupa peniadaan pengakuan atas karya ilmiah dan kehilangan hak kesarjanaan.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan penuh kesadaran dan tanpa paksaan oleh pihak mana pun.

Pasal 25 Ayat (2) UU No.20 Tahun 2003: Lulusan perguruan tinggi yang karya ilmiahnya digunakan untuk memperoleh gelar akademik profesi, atau vokasi terbukti merupakan jiplakan dicabut gelarnya. Pasal 70 Lulusan yang karya ilmiah yang digunakannya untuk mendapatkan gelar akademik, profesi, atau vokasi sebagaimana dimaksud dalam Pasal 25 Ayat (2) terbukti merupakan jiplakan dipidana dengan pidana perkara paling lama dua tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp. 200 juta.

Bandung,

Dinyatakan tanggal : Juli 2022

Pembuat pernyataan : Kevin Stefanus



(Kevin Stefanus)

ABSTRAK

Industri perdagangan, seperti perdagangan besi baja, di Indonesia makin berkembang seiring berjalannya waktu. Perkembangan ini menyebabkan perusahaan baru terus bermunculan dan menyebabkan persaingan makin kuat. Ditambah lagi harga besi yang saat ini sedang mengalami penurunan di pasar sehingga pelanggan semakin enggan untuk melakukan pembelian. CV. Putra Prima merupakan perusahaan perdagangan besi baja yang menjual berbagai jenis besi seperti beton, pipa, bondek, spandek, dan lainnya. CV. Putra Prima tidak melakukan perhitungan harga pokok produk bagi setiap jenis produknya sehingga perusahaan tidak dapat mengetahui laba setiap produk yang mereka jual. Tanpa informasi laba produk, perusahaan juga tidak dapat mengetahui *product mix* tepat untuk memaksimalkan laba perusahaan.

Perhitungan harga pokok yang akurat dapat dilakukan dengan menggunakan sistem pembebanan biaya *activity-based costing*. Sistem ABC ini menggunakan aktivitas sebagai pemikul biaya yang memiliki hubungan sebab akibat dengan biaya tidak langsung yang ada di perusahaan dan kemudian membebankan biaya aktivitas ke pemikul biaya akhir berdasarkan pemacu biayanya seperti jumlah pesanan yang diterima untuk membebankan biaya aktivitas menerima pesanan. Informasi biaya yang didapatkan dari sistem ABC kemudian dapat digunakan oleh manajer perusahaan untuk melakukan *strategic activity-based management*. Salah satu tindakan yang dapat dilakukan adalah menentukan *product mix* untuk meningkatkan laba perusahaan seperti mengurangi jumlah persediaan kawat potong 4,9mm x 12 dan meningkatkan persediaan bondek 0,65 x 6.

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode penelitian deskriptif analitik. Penulis mengumpulkan data primer, yaitu data biaya CV. Putra Prima, dengan melakukan penelitian lapangan dan data sekunder, yaitu teori-teori mengenai *activity-based costing*, *activity-based management*, dan pengaplikasian *activity-based management*, dengan melakukan studi literatur. Objek penelitian yang digunakan adalah CV. Putra Prima yang bergerak di bidang perdagangan besi baja.

Dari hasil penelitian yang dilakukan penulis, CV. Putra Prima tidak menghitung harga pokok produk untuk setiap produknya dan hanya membebankan biaya langsung pada produk dan mengabaikan biaya tidak langsungnya. Hal ini menyebabkan perusahaan tidak mengetahui laba masing-masing produk dan tidak dapat memaksimalkan laba perusahaan. Setelah penulis melakukan perhitungan lebih lanjut dengan menggunakan sistem *activity-based costing*, penulis menemukan bahwa seluruh produk CV. Putra Prima telah menghasilkan laba. Produk yang paling menguntungkan yaitu bondek 0,65 x 6, dengan keuntungan sebesar Rp 383.985.084, masih memiliki peluang untuk meningkatkannya, misalnya dengan memasarkan produk tersebut kepada pelanggan atau memasarkannya kepada perusahaan konstruksi. Sedangkan terdapat produk seperti kawat potong 4,9mm x 12 yang kuantitas penjualannya sangat tinggi, yaitu 210.716 unit terjual, tetapi tidak terlalu menguntungkan dan hanya menghasilkan laba sebesar Rp 58.201.699. Maka dari itu, CV. Putra Prima dapat memilih *product mix* dimana perusahaan mengurangi penjualan kawat potong untuk menambah stok bondek.

Kata kunci: *activity-based costing*, *strategic activity-based management*, *product mix*

ABSTRACT

Trading industries, such as iron and steel trading, in Indonesia are growing over time. These developments cause new companies to continue to emerge and lead to stronger competition. In addition, the price of iron is currently experiencing a decline in the market so that customers are increasingly reluctant to make purchases. CV. Putra Prima is a steel trading company that sells various types of iron such as concrete, pipes, bondek, spandek, and others. CV. Putra Prima does not calculate the product cost for each type of product so that the company cannot find out the profit of each product they sell. Without product profit information, the company also cannot find out the right product mix to maximize company profits.

Accurate calculation of cost of goods can be done using an activity-based costing system. This costing system uses activities as cost bearers that have a causal relationship with indirect costs in the company and then assigns activity costs to final cost bearers based on their cost drivers such as the number of orders received to charge activity costs for receiving orders. The cost information obtained from the ABC system can then be used by company managers to carry out strategic activity-based management. One of the actions that can be taken is to determine the product mix to increase company profits such as reducing the amount of kawat potong inventory by 4.9mm x 12 and increasing bondek inventory to 0.65 x 6.

The research method used in this research is descriptive analytical research method. The author collects primary data, namely CV cost data. Putra Prima, by conducting field research and secondary data, namely theories regarding activity-based costing, activity-based management, and the application of activity-based management, by conducting a literature study. The object of research used is CV. Putra Prima which is engaged in trading in steel and iron.

From the results of research conducted by the author, CV. Putra Prima does not calculate the cost of goods for each product and only charges direct costs on products and ignores indirect costs. This causes the company does not know the profit of each product and cannot maximize the company's profit. After the author carried out further calculations using the activity-based costing system, the authors found that all CV products. Putra Prima has made a profit. The most profitable product, bondek 0.65 x 6, with a profit of Rp. 383,985,084, still has the opportunity to increase its sales, for example by marketing the product to customers or marketing it to construction companies. Meanwhile, there are products such as kawat potong 4.9mm x 12 whose sales quantity is very high, i.e. 210,716 units were sold, but they are not very profitable and only generate a profit of Rp. 58,201,699. Therefore, CV. Putra Prima can choose a product mix where the company reduces the sale of kawat potong to increase bondek stock.

Keywords: activity-based costing, strategic activity-based management, product mix.

KATA PENGANTAR

Puji syukur kepada Tuhan Yang Maha Esa atas seluruh kasih karunia, berkat, anugrah, dan penyertaan-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Penerapan *Activity-Based Costing* pada Perhitungan Laba Setiap Jenis Produk Untuk Memaksimalkan Laba Perusahaan Di CV. Putra Prima. Skripsi ini disusun sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi di Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi, Universitas Katolik Parahyangan, Bandung.

Dalam penyusunan skripsi ini, penulis penulis mendapat banyak bantuan berupa saran, dukungan, bimbingan, serta doa dari banyak pihak. Maka dari itu, penulis mengucapkan terima kasih kepada pihak-pihak yang telah bersedia memberikan bantuan dan dukungan selama proses penyusunan skripsi ini. Penulis mengucapkan terima kasih kepada:

1. Kedua orangtua dan Ko Ivan yang selalu memotivasi, memberikan dukungan dan doa, dan selalu mendorong penulis untuk terus menjalani perkuliahan ini dari awal sampai akhir penyusunan skripsi ini.
2. Bapak Arthur Purboyo Drs., MPAc., AK. Selaku dosen pembimbing penulis yang telah bersedia menyediakan waktu dan tenaga untuk membimbing, memberi saran dan arahan kepada penulis selama proses penelitian skripsi ini.
3. Bapak Angga Sasmitapura, S.E., M.Ak., CMA., PFM., selaku dosen wali penulis yang telah membantu penulis selama masa perkuliahan.
4. Ibu Felisia, S.E., AMA., M.Ak., CMA., selaku Ketua Program Studi Sarjana Akuntansi Universitas Katolik Parahyangan.
5. Seluruh dosen pengajar Fakultas Ekonomi Universitas katolik Parahyangan yang telah memberikan ilmu bagi penulis selama proses perkuliahan.
6. Bapak Nartanio Jibjaya selaku pemilik dari CV. Putra Prima yang telah memberikan izin dan meluangkan waktunya untuk membantu penulis dalam proses pengumpulan data yang digunakan untuk penyusunan skripsi ini.
7. Seluruh karyawan CV. Putra Prima yang telah membantu memberikan informasi berkaitan dengan perusahaan dan mengizinkan penulis untuk melakukan observasi.
8. Darrel Matthew, Theo Kristian dan Owen Calvin selaku teman dekat penulis yang selalu memberi semangat dan dukungan selama penyusunan skripsi ini.

9. Devi Cilimilika dan Zefanya Ramos selaku teman seperjuangan membuat tugas akhir yang selalu bersedia membantu dan memberi semangat bagi penulis.
10. Teman-teman akuntansi Angkatan 2018 yang tidak dapat disebutkan satu persatu Namanya, terima kasih atas bantuan, dukungan, dan selalu memberi semangat kepada penulis selama perkuliahan.

Penulis menyadari bahwa masih banyak kekurangan dalam penyusunan skripsi ini karena keterbatasan pengetahuan dan pengalaman yang dimiliki penulis. Oleh karena itu, penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun dan memperbaiki kualitas skripsi ini. Melalui skripsi ini, penulis berharap dapat memberikan manfaat dan wawasan baru bagi pembaca dan dapat dijadikan bahan untuk penelitian lebih lanjut.

Bandung, Juli 2022

Kevin Stefanus

DAFTAR ISI

PERNYATAAN.....	iv
ABSTRAK	v
ABSTRACT	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL.....	vii
DAFTAR GAMBAR	viii
BAB 1 PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang Penelitian.....	1
1.2. Rumusan Masalah Penelitian.....	2
1.3. Tujuan Penelitian	2
1.4. Kegunaan Penelitian.....	2
1.5. Kerangka Pemikiran	3
BAB 2 TINJAUAN PUSTAKA.....	6
2.1. Biaya.....	6
2.1.1. Definisi Biaya	6
2.1.2. Klasifikasi Biaya	7
2.2. Metode Pembebanan Biaya Tidak Langsung	11
2.2.1. Traditional Costing.....	11
2.2.2. Activity-Based Costing	14
2.3. Pendapatan	17
2.4. Laba.....	18
2.4.1. Definisi Laba.....	18
2.4.2. Jenis Laba	18
2.5. Activity-Based Management	19
2.5.1. Definisi Activity-Based Management.....	19

2.5.2.	Jenis Activity-Based Management	20
2.6.	Strategic Activity-Based Management.....	21
2.6.1.	Definisi Strategic Activity-Based Management	21
2.6.2.	Product Mix Profitability Analysis	22
2.7.	Contoh Perhitungan Laba Produk dan Penggunaannya untuk Meningkatkan Laba Perusahaan (<i>Product Profitability Analysis</i>).....	22
BAB 3 METODE DAN OBJEK PENELITIAN		31
3.1.	Metode Penelitian.....	31
3.1.1.	Variabel Penelitian	32
3.1.2.	Teknik Pengumpulan Data.....	32
3.1.3.	Langkah-Langkah Penelitian.....	33
3.2.	Profil Singkat CV. Putra Prima	35
3.2.1.	Struktur Organisasi dan Deskripsi Tugas	36
3.2.2.	Penjelasan Singkat Proses Bisnis CV. Putra Prima	38
BAB 4 HASIL PEMBAHASAN.....		39
4.1.	Elemen-elemen Biaya yang Terjadi di Perusahaan	40
4.2.	Klasifikasi Biaya Langsung dan Tidak Langsung di CV. Putra Prima	48
4.3.	Perhitungan Harga Pokok Produk Menggunakan Sistem <i>Activity-Based Costing</i>	49
4.4.	Perhitungan Laba Masing-Masing Produk	77
4.5.	Analisa Hasil Perhitungan Laba Setiap Produk dan Penentuan <i>Product Mix</i> yang tepat pada CV. Putra Prima.....	80
BAB 5 KESIMPULAN DAN SARAN.....		83
5.1.	Kesimpulan.....	83
5.2.	Saran.....	85
DAFTAR PUSTAKA.....		87
RIWAYAT HIDUP PENULIS.....		89

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1. Daftar Biaya Tidak Langsung <i>Classic Pen Company</i>	23
Tabel 2.2. Perhitungan Harga Pokok Produk Menggunakan <i>Traditional Costing</i>	23
Tabel 2.3. Perhitungan Harga Pokok Produk menggunakan <i>Activity-Based Costing</i>	28
Tabel 2.4. Perbandingan Perhitungan Laba Rugi <i>Classic Pen Company</i> Menggunakan <i>Traditional Costing</i> dan <i>Activity-Based Costing</i>	29
Tabel 4.1. Sampel Jenis Produk untuk Penelitian.....	40
Tabel 4.2. Rincian Biaya CV. Putra Prima Tahun 2021	42
Tabel 4.3. Klasifikasi Biaya CV. Putra Prima Tahun 2021.....	48
Tabel 4.4. Sample <i>Final Cost Objects</i> (Jenis produk yang dijual selama tahun 2021)	51
Tabel 4.5. Rincian Pembebanan Biaya Langsung pada Setiap Pemikul Biaya Akhir	53
Tabel 4.6. Rincian Biaya Tidak Langsung CV. Putra Prima Tahun 2021	56
Tabel 4.7. Rincian Pembebanan Biaya Tidak Langsung pada Pemikul Biaya Fundamental (Aktivitas) (Persentase).....	57
Tabel 4.8. Penggunaan Listrik CV. Putra Prima.....	59
Tabel 4.9. Depresiasi Aset Tetap CV. Putra Prima	64
Tabel 4.10. Rincian Pembebanan Biaya Tidak Langsung pada Pemikul Biaya Fundamental (Aktivitas) (Rupiah).....	65
Tabel 4.11. Pembebanan Biaya Secondary Activity ke Primary Activity.....	67
Tabel 4.12. Activity Cost Drivers dan Perhitungan Tarif Biaya Aktivitas	68
Tabel 4.13. Rincian Activity Cost Drivers Setiap Jenis Produk.....	70
Tabel 4.14. Rincian Perhitungan Biaya Aktivitas Masing-Masing Sampel Produk	72
Tabel 4.15. Perhitungan Harga Pokok Sampel Produk	75
Tabel 4.16. Perhitungan Laba Sampel Produk.....	78

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1. Kerangka Pemikiran.....	5
Gambar 2.1. Struktur Biaya Traditional Costing	13
Gambar 2.2. Struktur Biaya Activity-Based Costing	16
Gambar 2.3. Dua Jenis Activity-Based Management.....	20
Gambar 2.4. Struktur Biaya Classic Pen Company Menggunakan Traditional Costing.....	25
Gambar 2.5. Struktur Biaya Classic Pen Company Menggunakan Activity-Based Costing.....	26
Gambar 3.1. Logo CV. Putra Prima.....	35
Gambar 3.2. Contoh Barang CV. Putra Prima	35
Gambar 3.3. Struktur Organisasi CV. Putra Prima	36
Gambar 4.1. Struktur Biaya CV. Putra Prima Menggunakan Sistem Activity-Based Management	76

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Penelitian

Seiring berjalannya waktu, industri perdagangan di Indonesia terus menerus berkembang. Hal ini juga terjadi pada industri perdagangan bahan bangunan seperti besi baja. Semakin banyak perusahaan penjual besi yang bermunculan di kota-kota besar seperti Kota Bandung. Dengan jumlah toko besi yang banyak, semakin sulit bagi CV. Putra Prima, salah satu perusahaan yang bergerak di industri perdagangan besi, untuk terus bersaing dengan kompetitor dan mempertahankan agar perusahaannya dapat terus berjalan. Tidak hanya dilihat dari jumlah kompetitor yang bertambah, harga besi saat ini juga sedang mengalami penurunan yang cukup banyak. Penurunan harga ini menyebabkan banyak pelanggan CV. Putra Prima, yang kebanyakan merupakan toko besi kecil, menahan pembelian mereka ke CV. Putra Prima. Alasan pertama adalah karena mereka ingin menghabiskan persediaan mereka agar mereka tetap mendapat keuntungan. Alasan kedua adalah pelanggan memilih untuk tidak membeli besi karena ada kemungkinan harga besi akan turun lebih rendah lagi dan mereka dapat membeli dengan harga yang lebih murah.

Dengan tingginya tingkat persaingan industri perdagangan besi dan harga besi yang menurun, perusahaan harus menerapkan strategi yang sesuai agar perusahaan dapat tetap efektif dengan memaksimalkan laba perusahaan. CV. Putra Prima dapat menentukan product mix atau jenis produk apa saja yang sebaiknya tetap dijual. Perusahaan dapat menentukan produk mana yang sebaiknya dijual dengan mencari laba masing-masing produk dan memilih produk mana yang menguntungkan untuk tetap dijual dan produk mana yang kurang atau tidak menguntungkan untuk menerapkan *strategic activity-based management* yang sesuai.

1.2. Rumusan Masalah Penelitian

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah dikemukakan di atas, dirumuskan beberapa masalah yang akan dibahas dalam penelitian ini, yaitu sebagai berikut:

1. Apa saja biaya yang terjadi pada perusahaan CV. Putra Prima?
2. Bagaimana klasifikasi biaya yang dapat dibebankan untuk menghitung laba setiap produk pada CV. Putra Prima?
3. Bagaimana cara menghitung laba setiap produk yang tepat menggunakan *activity-based costing* (ABC) pada CV. Putra Prima?
4. Bagaimana *product mix* yang sebaiknya dimiliki oleh CV. Putra Prima untuk memaksimalkan laba perusahaan?

1.3. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas, maka tujuan yang akan dicapai dalam penelitian ini:

1. Mengetahui biaya apa saja yang terjadi dalam pada perusahaan CV. Putra Prima.
2. Mengetahui klasifikasi biaya yang dapat dibebankan untuk menghitung laba setiap produk pada CV. Putra Prima.
3. Mengetahui laba setiap produk berdasarkan metode *activity-based costing* (ABC) pada CV. Putra Prima.
4. Mengetahui *product mix* dan tindakan yang sebaiknya dilakukan oleh CV. Putra Prima untuk memaksimalkan laba perusahaan.

1.4. Kegunaan Penelitian

Dengan dilakukannya penelitian ini, diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut:

1. Penelitian ini dapat menambahkan pengetahuan mengenai pengalokasian biaya dengan metode *activity-based costing* pada perusahaan perdagangan, dan memperoleh pengalaman menganalisis sistem penetapan *product mix* pada perusahaan.

2. Penelitian ini dapat menjadi masukan dan sumber informasi mengenai penerapan metode *activity-based costing* dalam menghitung harga pokok produk untuk menentukan *product mix* perusahaan.
3. Penelitian ini dapat membantu manajemen perusahaan dalam mengambil keputusan penetapan *product mix* perusahaan untuk meningkatkan laba perusahaan.

1.5. Kerangka Pemikiran

Persaingan bukan merupakan hal yang asing dalam perusahaan perdagangan. Kesalahan dalam mengatur suatu perusahaan dapat berakibat fatal dalam kemampuan suatu usaha untuk dapat terus bersaing dan bertahan dalam dunia bisnis. Tidak mudah bagi suatu perusahaan untuk terus bertahan dan bersaing dengan kompetitornya jika perusahaan tidak dapat memaksimalkan laba perusahaannya. Untuk dapat memaksimalkan laba, perusahaan harus dapat menentukan produk mana yang menguntungkan dan produk mana yang tidak menguntungkan dan dari sana dapat ditentukan *product mix* yang sebaiknya dimiliki oleh perusahaan untuk dapat memaksimalkan laba. Perhitungan laba setiap produk dimulai dengan menghitung harga pokok masing-masing produk.

Harga pokok produk dalam penelitian ini terdiri dari dua jenis biaya yaitu biaya langsung (*direct cost*) dan biaya tidak langsung (*indirect cost*). Biaya langsung merupakan biaya yang berkaitan secara langsung dengan produk akhir dan dapat dengan mudah dibebankan ke pemikul biaya akhir (*final cost object*). Biaya langsung biasanya terdiri dari biaya bahan baku langsung (*direct material cost*) dan biaya tenaga kerja langsung (*direct labor cost*). Biaya tidak langsung merupakan biaya yang tidak berkaitan secara langsung dengan produk akhir dan biasanya sulit untuk dialokasikan secara langsung kepada pemikul biaya akhir. Contoh dari biaya tidak langsung misalnya adalah gaji karyawan bagian administrasi, biaya listrik, depresiasi gedung, dan lain-lain. Biaya tidak langsung biasanya merupakan sumber dari kesalahan perhitungan harga pokok produk di suatu perusahaan karena sifatnya yang sulit untuk dialokasikan ke setiap pemikul biaya akhir.

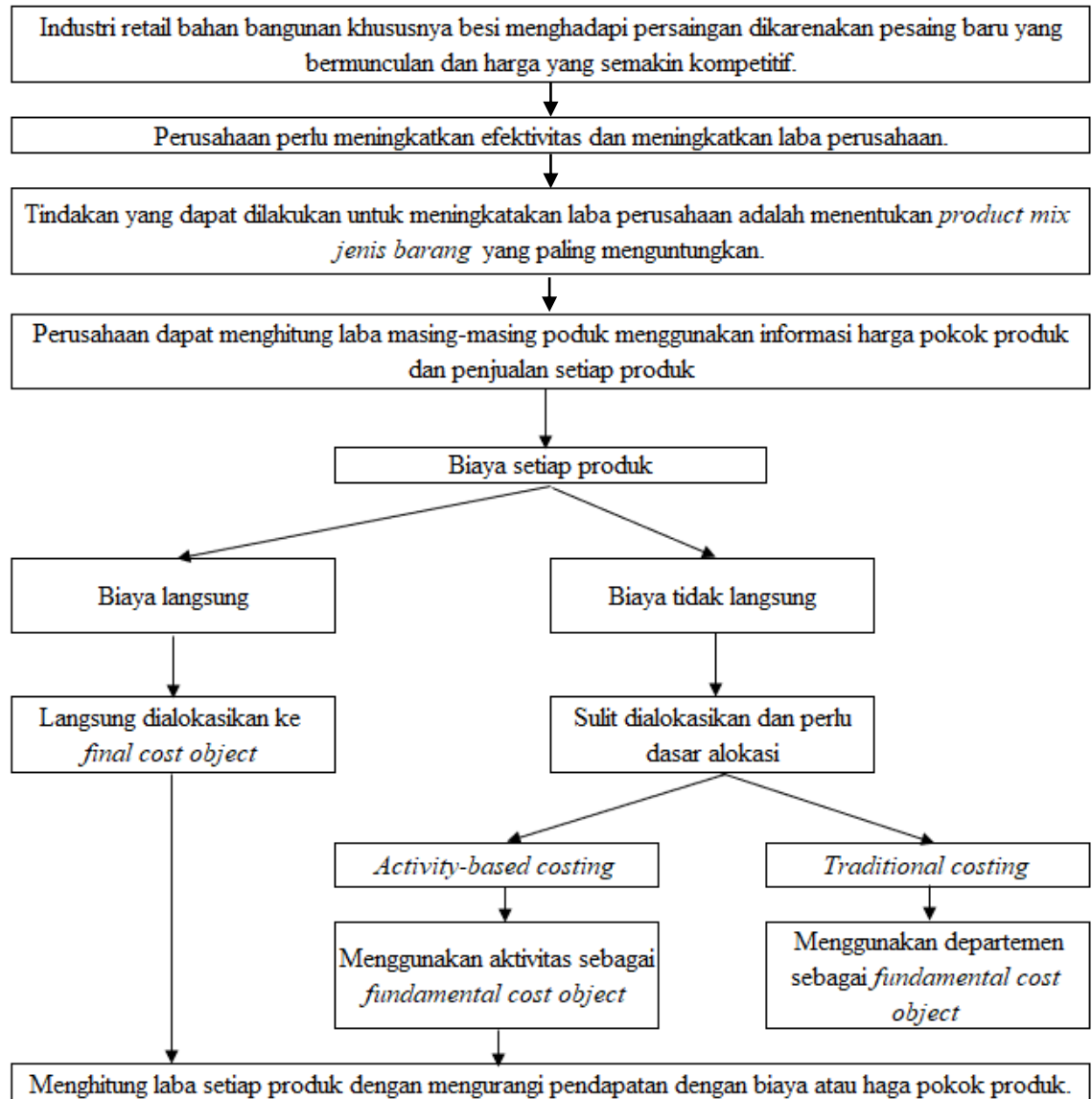
Terdapat dua metode berbeda yang dapat dilakukan untuk membebankan atau mengalokasikan biaya tidak langsung ke *final cost object*, yaitu dengan menggunakan metode *traditional costing* dan *activity-based costing*. *Traditional costing* membebankan biaya tidak langsung kepada pemikul biaya akhirnya berdasarkan *unit-level cost* yang berarti pembebanan sumber daya yang dikonsumsi sesuai dengan jumlah produk yang dihasilkan. Padahal tidak semua biaya yang timbul di perusahaan memiliki hubungan sebab akibat dengan jumlah unit produk yang ada. Oleh karena itu, pembebanan biaya menggunakan *traditional costing* menjadi tidak akurat karena akan terdapat produk yang tidak mengkonsumsi biaya produksi secara proporsional dengan unit produk. Akibat dari kesalahan pembebanan biaya ini adalah terjadinya pembebanan biaya yang terlalu tinggi (*over costed*) atau pembebanan biaya terlalu rendah (*under costed*).

Untuk menghindari terjadinya kesalahan dalam membebankan biaya tidak langsung, perusahaan harus mengambil tindakan untuk mendapatkan informasi biaya produk yang akurat. Salah satu tindakan yang dapat dilakukan perusahaan adalah dengan menganalisis biaya-biaya yang timbul berdasarkan aktivitas yang mengkonsumsi biaya tersebut menggunakan sistem *activity-based costing*. *Activity-based costing* menetapkan biaya-biaya pada aktivitas dalam kegiatan operasional perusahaan sebagai *fundamental* atau *intermediate cost object* dan kemudian mengalokasikan biaya setiap aktivitas kepada *final cost object* seperti produk berdasarkan jumlah penggunaan setiap aktivitas oleh setiap produk.

Setelah perusahaan menghitung harga pokok masing-masing produk barulah dapat dihitung laba setiap produk. Tujuan dari menghitung laba dari masing-masing produk adalah untuk membandingkan produk mana yang menguntungkan, kurang menguntungkan, dan yang tidak menguntungkan. Dari sana, perusahaan dapat melakukan *strategic activity-based management* yang berbeda terhadap setiap produk khususnya produk yang tidak menguntungkan. Beberapa tindakan yang ABM yang dapat dilakukan adalah merubah harga produk, mengganti produk, merubah strategi operasi, dan mengeliminasi produk. Dari sini perusahaan juga dapat mengetahui jenis

produk mana yang sebaiknya tetap dijual dan jenis produk mana yang sebaiknya dihentikan.

Gambar 1.1. Kerangka Pemikiran



Sumber: Olahan Penulis