

**PERANAN METODE *STRATEGIC ACTIVITY BASED MANAGEMENT*  
DALAM MENENTUKAN PEMASOK  
(STUDI KASUS PADA PERUSAHAAN MEDION DIVISI *EQUIPMENT*)**



**SKRIPSI**

Diajukan untuk memenuhi sebagian dari syarat  
Untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi

Oleh:

Michael Cangjaya

2011130064

**UNIVERSITAS KATOLIK PARAHYANGAN  
FAKULTAS EKONOMI  
PROGRAM STUDI AKUNTANSI  
( Terakreditasi berdasarkan keputusan BAN – PT  
No. 227/SK/BAN-PT/AK-XVI/S/XI/2013)**

**BANDUNG**

**2017**

***THE ROLE OF STRATEGIC ACTIVITY BASED MANAGEMENT METHOD  
IN DETERMINING SUPPLIERS  
(CASE STUDY IN MEDION COMPANY EQUIPMENT DIVISION)***



***UNDERGRADUATE THESIS***

*Submitted to complete the requirements  
of a bachelor degree in Economics*

*By*

Michael Cangjaya  
2011130064

***PARAHYANGAN CATHOLIC UNIVERSITY  
FACULTY OF ECONOMICS  
ACCOUNTING STUDY PROGRAM  
(Accredited based on the Decree of BAN – PT  
No. 227/SK/BAN-PT/AK-XVI/S/XI/2013)  
BANDUNG  
2017***

**UNIVERSITAS KATOLIK PARAHYANGAN**  
**FAKULTAS EKONOMI**  
**PROGRAM STUDI AKUNTANSI**



**Peranan Metode *Strategic Activity Based Management* Dalam Menentukan  
Pemasok (Studi Kasus Pada Perusahaan Medion Divisi *Equipment*)**

Oleh:

Michael Cangjaya

2011130064

PERSETUJUAN SKRIPSI

Bandung, Juli 2017

Ketua Program Studi Akuntansi,

Gery Raphael Lusanjaya, S.E., MT.

Pembimbing,

Atty Yuniawati, SE., MBA., CMA.



## PERNYATAAN

Saya yang bertanda-tangan dibawah ini,

Nama (*sesuai akte lahir*) : Michael Cangjaya  
Tempat, tanggal lahir : Bandar Lampung, 11 April 1993  
Nomor Pokok : 2011130064  
Program Studi : Akuntansi  
Jenis Naskah : Skripsi



## JUDUL

**Peranan Metode *Strategic Activity Based Management* Dalam Menentukan Pemasok (Studi Kasus Pada Perusahaan Medion Divisi *Equipment*)**

dengan,

Pembimbing : Atty Yuniawati, SE., MBA., CMA.  
Ko-pembimbing :-

## SAYA MENYATAKAN

Adalah benar-benar karya tulis 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 keserjanaan.

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

Bandung,

Dinyatakan tanggal : 10 Juli 2017

Pembuat pernyataan : Michael Cangjaya

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 penjara paling lama dua tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp. 200 juta



(Michael Cangjaya)

## ABSTRAK

Pada era globalisasi ini, sektor manufaktur berkembang dengan sangat pesat. Perkembangan teknologi menyebabkan aktivitas manufaktur dapat dilakukan dalam waktu yang lebih cepat dan biaya yang lebih rendah. Hal tersebut menyebabkan persaingan semakin tinggi di pasar. Semakin mudahnya para pesaing masuk ke dalam industri menghasilkan persaingan antar industri akan semakin ketat.

Dalam perusahaan manufaktur, pemasok adalah salah satu faktor penting yang perlu diperhatikan. Dengan semakin banyaknya pemasok yang menawarkan produk-produknya, perusahaan harus semakin cermat dalam mengambil keputusan dalam pemilihan pemasok. Dalam pemilihan pemasok, perusahaan harus mempertimbangkan *total cost of ownership* secara kuantitatif dan kualitatif. Seiring perkembangan industri yang pesat, berbagai studi telah dilakukan untuk membantu pelaku bisnis agar dapat beroperasi lebih efektif dan efisien. Salah satu metode yang telah dikembangkan terkait pemilihan pemasok adalah *strategic activity based management*. *Strategic activity based management* menggunakan hasil perhitungan dari *activity based costing* sebagai dasar pertimbangan dalam pemilihan pemasok. Dalam kasus ini, *activity based costing* menghitung biaya yang timbul dari setiap aktivitas yang dilakukan dalam perusahaan, yaitu aktivitas dalam perolehan bahan baku.

Penulis melakukan penelitian mengenai pemilihan pemasok kawat di Perusahaan Medion divisi *Equipment* dengan menggunakan metode deskriptif analitis, yaitu sebuah metode yang dilakukan dengan cara mengumpulkan, menyajikan, serta menganalisis data yang berhubungan dengan masalah yang diteliti sehingga dapat memberi gambaran yang jelas mengenai objek yang diteliti dan dapat digunakan untuk menarik kesimpulan yang kemudian akan dijadikan sebagai dasar untuk mengajukan saran. Sumber data yang digunakan adalah sumber data primer yang berasal dari hasil penelitian lapangan dalam bentuk wawancara dan observasi, serta sumber data sekunder yang diperoleh dari studi kepustakaan.

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan penulis pada perusahaan Medion divisi *Equipment*, perusahaan selama ini hanya menggunakan faktor harga beli, lama pembayaran, dan kualitas bahan baku tersebut sebagai dasar pertimbangan dalam pemilihan pemasok. Hasil dari penelitian ini, menunjukkan penggunaan *strategic activity based management* pada perusahaan Medion mengubah keputusan untuk memprioritaskan pemasok B dahulu karena biaya perolehan kawat yang ditimbulkan lebih rendah dari pemasok C. Dengan metode ini, perusahaan dapat mengidentifikasi biaya perolehan yang timbul dari setiap aktivitas pembelian bahan baku sehingga perusahaan dapat memilih pemasok yang *low cost* dan bukan hanya *low price*. Perusahaan disarankan untuk mengkaji ulang aktivitas inspeksi untuk mengurangi biaya aktivitas inspeksi. Tetapi setelah melihat selisih biaya tidak signifikan, maka penulis menyarankan perusahaan untuk tidak menggunakan *strategic activity based management* dalam pemilihan pemasok kawat.

Kata kunci: *total cost of ownership*, *strategic activity based management*, pemasok

## **ABSTRACT**

*In this era of globalization, the manufacturing sector is growing very rapidly. The development of technology causes the activity to be done in a faster time and lower cost. This creates an increasingly high competition in the market. The easier the competitors enter into the industry, the competition among companies will be more stringent.*

*In manufacturing companies, suppliers are one of the important factors that need attention. As more and more suppliers offer their products, companies need to be more careful in making decisions in supplier selection. In the selection of suppliers, companies should consider the total cost of ownership in quantitative and qualitative terms. Along with the rapid development of industry, various studies have been conducted to help business people to be more effective and efficient. One of the methods that have been developed related is strategic activity based management. Strategic activity-based management uses the calculation results of activity-based costing as a basis for consideration in supplier selection. In this case, activity-based costing calculates the costs from each activity undertaken within the firm, that is activity in the acquisition of raw materials.*

*The author conducted a study on the selection of wire suppliers in the Company Medion Equipment division by using analytical descriptive method, the method is done by collecting, presenting, and analyzing data related to the problems studied so as to give a clear picture of the researched and can be used to draw conclusions that will be used as a basis for suggestions. Sources of data used are primary data sources derived from field research and observation, as well as secondary data sources resulting from literature study.*

*Based on the results of research that has been done by the author at Medion Equipment division, the company has only used the factors of purchase price, length of payment, and quality of the raw material as a basis of consideration in the selection of suppliers. The results of this study shows that the use of strategic activity based management in Medion companies changed the decision to prioritize supplier B first because the cost of acquired wire is lower than supplier C. With this method, the company can identify the acquisition cost incurred from each raw material so that the company can choose a low cost supplier and not just low price. Company is advised to review inspection activities to reduce the cost of inspection activities. But after seeing the cost difference is not significant, the author advises the company not to use strategic activity based management in the selection of wire suppliers.*

*Key words: total cost of ownership, strategic activity based management, suppliers*

## KATA PENGANTAR

Penulis mengucapkan puji dan syukur kepada Tuhan Yang Maha Esa atas berkat dan penyertaan-Nya sehingga skripsi yang berjudul **“Peranan Metode *Strategic Activity Based Management* Dalam Menentukan Pemasok (Studi Kasus pada Perusahaan Medion Divisi *Equipment*)”** dapat terselesaikan. Penyusunan skripsi ini merupakan salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi di Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Parahyangan.

Selama penulisan skripsi ini, penulis telah mendapatkan banyak bimbingan, bantuan, dan dorongan semangat dari berbagai pihak, baik yang bersifat langsung maupun tidak langsung. Oleh karena itu, penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada:

1. Papa, Mama, dan anggota keluarga lain yang telah memberikan dukungan bagi penulis untuk dapat menyelesaikan skripsi ini;
2. Ibu Atty Yuniawati, SE., MBA., CMA. selaku dosen pembimbing yang telah membimbing penulis dengan penuh kesabaran;
3. Dr. Maria Merry Marianti, Dra., M.Si., selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Parahyangan;
4. Bapak Gery Raphael Lusanjaya, S.E., M.T. selaku Ketua Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Parahyangan;
5. Teman-teman Pangandaran dari awal semester di Unpar yaitu, Albert, Albertus, Amadea, Ameliana Vanessa, Angel, Feby, Danny, Elizabeth, Rico, Kitty, Gracia, Ivan, Katherina, Kevin, Kristian, Meksus, Hoho, Moho, Ria, Stephani, Vanieta, Vivian, dan Yoga.
6. PB Kuaci yang suka main Badminton dan *sharing* skripsi yaitu, Asun, Kwo, Edo, Edwin, Gina, Om Han, Harry, Hedora, Alwie, Kusnadi, Kezia, Marshall, Ronald, Shane, Sherwin, Stefani, Steven, Wenny, dan Yongki.
7. PT Medion terutama untuk Mbak Alia dan Ci Wenda untuk bantuannya dalam menyelesaikan penyusunan penelitian skripsi ini
8. Teman-teman kost Bukit Jarian 44 yaitu, Ko Samuel, Yopi, Ko Jul, Michell, William, Acin, Riki, Ardy, Charlie, Ko Kevin, Ci evi, Ci Chaterine, Daniel, Tris, dan Ci Krista.

9. Sepupu yang selalu memberikan *support* Agha dan Ryan.
10. Teman-teman kost bukit jarian 68 yaitu Rickson Indra dan Rizky Halomoan.
11. Teman-teman seperjuangan skripsi Felix, Jay, Hendra, dan Tadheo.
12. Pengurus UKM Badminton 2014/2015 yaitu Anthony Sudaryo dan Febriani.
13. Pengurus PM UNPAR 2014/2015 yang sudah melakukan yang terbaik untuk Unpar, LKM, MPM, HMPS, dan UKM.
14. Jonathan yang telah membantu dalam penyusunan skripsi.
15. Seluruh teman-teman penulis semasa kuliah di lingkungan UNPAR maupun diluar UNPAR yang tidak dapat disebutkan satu per satu. Terima kasih atas dukungan dan semangat yang diberikan.

Penulis menyadari bahwa penulisan skripsi ini masih jauh dari sempurna. Oleh karena itu, penulis bersedia untuk menerima kritik maupun saran dari pembaca. Penulis berharap agar skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi pembacanya serta dapat menambah wawasan.

Bandung, Juli 2017

Michael C



## DAFTAR ISI

ABSTRAK .....	i
KATA PENGANTAR.....	iii
DAFTAR ISI .....	v
DAFTAR TABEL .....	vii
DAFTAR GAMBAR.....	viii
BAB 1 PENDAHULUAN .....	1
1.1 Latar Belakang Penelitian.....	1
1.2 Identifikasi Masalah.....	2
1.3 Tujuan Penelitian .....	3
1.4 Manfaat Penelitian .....	3
1.5 Kerangka Pemikiran .....	3
BAB 2 TINJAUAN PUSTAKA.....	6
2.1 Biaya.....	6
2.2 Klasifikasi Biaya.....	7
2.3 Costing System .....	9
2.3.1 Traditional Costing .....	10
2.3.2 Kelebihan dan Kekurangan Traditional Costing .....	11
2.3.3 Activity Based Costing .....	12
2.3.4 Supplier Cost Hierarchy.....	13
2.3.5 Cost Driver dalam Activity Based Costing.....	14
2.3.6 Langkah-langkah Activity Based Costing .....	15
2.3.7 Kelebihan dan Kekurangan Activity Based Costing .....	16
2.4 Activity Based Management.....	18
2.4.1 Tujuan Activity Based Management .....	20
2.4.2 Penerapan Activity Based Management .....	20
2.4.2.1 Operational Activity Based Management .....	20
2.4.2.2 Strategic Activity Based Management .....	21
2.5 Pemilihan Pemasok.....	22
2.5.1 Biaya Pemasok.....	23
2.5.2 Metode Pemilihan Pemasok.....	24
2.6 Hubungan Antara Strategic Activity Based Management dan Pemilihan Pemasok .....	25
BAB 3 METODE DAN OBJEK PENELITIAN.....	27

3.1 Metode Penelitian .....	27
3.1.1 Teknik Pengumpulan Data.....	27
3.1.2 Langkah-langkah Penelitian .....	29
3.1.3 Lokasi dan Waktu Penelitian .....	30
3.2 Objek Penelitian.....	31
3.2.1 Sejarah Singkat Perusahaan .....	31
3.2.2 Struktur Organisasi dan Uraian Tugas.....	32
<b>BAB 4 HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....</b>	<b>34</b>
4.1 Karakteristik Pemasok pada Perusahaan Medion .....	34
4.2 Sistem Perhitungan Biaya Pemasok yang Digunakan oleh Perusahaan Medion	34
4.3 Daftar Aktivitas dan Biaya Perolehan Bahan Baku dengan Menggunakan	
Activity Based Costing.....	37
4.4 Perhitungan Biaya Setiap Aktivitas.....	40
4.4.1 Perhitungan Biaya Perolehan Kawat Pemasok A .....	48
4.4.2 Perhitungan Biaya Perolehan Kawat Pemasok B .....	50
4.4.3 Perhitungan Biaya Perolehan Kawat Pemasok C .....	51
4.5 Perbandingan Perhitungan Biaya Pemasok Menurut Perusahaan Medion dan	
Activity Based Costing .....	53
4.6 Peranan <i>Strategic Activity Based Management</i> dalam Memilih Pemasok.....	55
<b>BAB 5 KESIMPULAN DAN SARAN .....</b>	<b>59</b>
5.1 Kesimpulan.....	59
5.2 Saran .....	61

## DAFTAR TABEL

Tabel 4.1 Perhitungan biaya pemasok kawat menurut perusahaan Medion (Periode Januari – September 2016) .....	36
Tabel 4.2. Faktor selain harga yang mempengaruhi pemilihan pemasok di Medion (Periode Januari – September 2016).....	36
Tabel 4.3 Daftar Biaya .....	40
Tabel 4.4 Hubungan Aktivitas Terhadap Jenis Biaya dan Jumlah yang Digunakan .	41
Tabel 4.5 Biaya Gaji staf Pembelian Perusahaan Medion Periode Januari – September 2016 .....	42
Tabel 4.6 Biaya Gaji staf PPIC Perusahaan Medion Periode Januari – September 2016 .....	44
Tabel 4.7 Biaya Gaji staf PPIC-QC Perusahaan Medion Periode Januari – September 2016 .....	46
Tabel 4.8 Biaya Gaji staf <i>Finance and Accounting</i> Perusahaan Medion Periode Januari – September 2016.....	47
Tabel 4.9 Perhitungan Total Biaya Kawat dari Pemasok A Periode Januari – September 2016 .....	49
Tabel 4.10 Perhitungan Total Biaya Kawat dari Pemasok B Periode Januari – September 2016.....	51
Tabel 4.11 Perhitungan Total Biaya Kawat dari Pemasok C Periode Januari – September 2016.....	52
Tabel 4.12 Perhitungan Biaya Perolehan Kawat per meter Periode Januari – September 2016.....	54
Table 4.13 Perbandingan Perhitungan Biaya Pemasok per Meter Menurut Perusahaan Medion dan <i>Activity Based Costing</i> Periode Januari – September 2016.....	54

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1. <i>Traditional Cost Systems Allocate Overhead Costs to Production Costs Centers and Then to Products</i> .....	11
Gambar 2.2. <i>ABC System : Expenses Flow from Resources to Activities to Products</i> .....	16
Gambar 2.3 <i>Activity based costing: Designing the Optimal ABC System</i> .....	18
Gambar 3.1 Skema Langkah-Langkah Penelitian.....	31
Gambar 3.2. Bagan Struktur Organisasi Medion .....	33

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1. Latar Belakang Penelitian

Perkembangan teknologi di era globalisasi ini, membuat komunikasi dan transportasi semakin berkembang juga. Temuan-temuan baru yang berbasis teknologi semakin banyak digunakan untuk menunjang dan memudahkan aktivitas sehari-hari masyarakat. Teknologi juga memungkinkan masyarakat untuk melakukan aktivitas dengan lebih efektif dan efisien daripada sebelumnya. Perkembangan teknologi di era globalisasi ini mengakibatkan penghematan biaya yang cukup signifikan dalam melakukan aktivitas-aktivitas tertentu sehingga kendala-kendala seperti jarak dan waktu dapat diatasi dengan mudah.

Manufaktur adalah salah satu sektor yang berkembang pesat seiring dengan perkembangan zaman. Dengan keberadaan teknologi, produk-produk yang diperdagangkan dapat diproduksi dengan waktu yang lebih cepat dan biaya yang lebih rendah. Hal ini menyebabkan persaingan semakin ketat karena setiap pesaing akan memproduksi lebih efisien. Berbagai strategi dan perencanaan dilakukan oleh perusahaan untuk mempertahankan keberadaan perusahaan dalam persaingan tersebut. Perusahaan-perusahaan juga melakukan berbagai upaya untuk meningkatkan efisiensi dengan cara menurunkan keseluruhan biaya dan meningkatkan pendapatan secara keseluruhan dengan tujuan meningkatkan laba perusahaan.

Dalam suatu perusahaan, banyak faktor penentu keberhasilan perusahaan tersebut, baik faktor internal maupun eksternal. Salah satu faktor yang memiliki pengaruh cukup signifikan terhadap perusahaan adalah faktor pemasok. Pemilihan pemasok yang baik dapat berkontribusi terhadap peningkatan profit perusahaan. Akan tetapi, pemilihan pemasok dengan metode yang kurang tepat dapat mengakibatkan kerugian yang signifikan bagi perusahaan dalam jangka panjang.

PT Medion adalah salah satu perusahaan yang beroperasi di Bandung yang bergerak pada industri peternakan dengan produk-produknya berupa obat-obatan untuk hewan ternak dan peralatan ternak. Salah satu divisi pada PT Medion adalah divisi *equipment*. PT Medion Divisi *Equipment* menjual alat-alat peternakan mulai dari

*feeder, drinker, brooder*, dll. Pemilihan pemasok pada PT Medion merupakan faktor yang sangat penting dalam kegiatan operasi PT Medion untuk menekan biaya pemasok. PT Medion Divisi *Equipment* memiliki beberapa pemasok untuk bahan baku produksinya. Dalam mengambil keputusan dalam pemilihan pemasok, banyak faktor yang harus dipertimbangkan. PT Medion Divisi *Equipment* mengambil keputusan dalam pemilihan pemasok dengan cara tradisional yang hanya melihat dari harga, kualitas, dan jangka waktu pembayaran yang ditawarkan pemasok.

PT Medion juga harus mempertahankan keunggulan kompetitif yang dimilikinya untuk tetap dapat bertahan dalam persaingan pada sektor industrinya. Biaya yang kompetitif merupakan keunggulan yang dimiliki PT Medion. Kesalahan pengambilan keputusan dalam pemilihan pemasok dapat menyebabkan turunnya efisiensi biaya dan berujung pada berkurangnya profit perusahaan. Keputusan yang baik dalam pemilihan pemasok dapat meningkatkan efisiensi biaya dalam perusahaan dan laba secara keseluruhan. Berdasarkan uraian di atas, penulis tertarik untuk melakukan penelitian dan memilih perusahaan Medion sebagai objek penelitian.

## **1.2. Identifikasi Masalah**

Sebagai perusahaan yang menekan biaya untuk meningkatkan profit sebagai strategi perusahaan, pemilihan pemasok merupakan salah satu proses yang penting bagi perusahaan Medion. Pemilihan pemasok secara tidak langsung memengaruhi biaya dan kualitas produk yang ditawarkan untuk dapat unggul dalam menghadapi pesaing dibidang industri sejenis, biaya perolehan kawat dan kualitas yang kompetitif sangat diperlukan oleh perusahaan. Berdasarkan uraian di atas, penulis membatasi masalah-masalah yang akan diteliti sebagai berikut :

1. Bagaimana metode pemilihan pemasok yang selama ini dilakukan PT Medion Divisi *Equipment*?
2. Bagaimana penerapan *activity based costing* pada perusahaan Medion Divisi *Equipment*?
3. Bagaimana peranan *strategic activity based management* dalam pemilihan pemasok di PT Medion Divisi *Equipment*?

### **1.3. Tujuan Penelitian**

Ditinjau dari permasalahan yang telah dibatasi dan diidentifikasi di atas, berikut akan dijabarkan dan diperinci garis besar hasil pokok yang ingin dicapai yang dikategorikan sebagai hasil penelitian, yaitu sebagai berikut :

1. Mendeskripsikan metode pemilihan pemasok yang selama ini dilakukan oleh perusahaan Medion Divisi *Equipment*.
2. Mengetahui penerapan *activity based costing* di perusahaan.
3. Mengetahui penggunaan *strategic activity based management* dalam pemilihan pemasok.

### **1.4. Manfaat Penelitian**

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi pihak-pihak yang berkepentingan, antara lain:

1. Bagi perusahaan, diharapkan hasil penelitian ini bermanfaat dalam memberikan saran, rekomendasi dalam pemilihan pemasok, dan pemahaman lebih dalam mengenai *activity based management* sehingga meningkatkan kualitas pengambilan keputusan pemilihan pemasok, efisiensi biaya, dan laba secara keseluruhan.
2. Bagi peneliti, penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat dalam pemahaman yang lebih mendalam mengenai penggunaan *activity based management* dalam pemilihan pemasok dari sudut pandang teori dan praktek sebenarnya.
3. Bagi masyarakat umum, penelitian ini juga diharapkan untuk dapat bermanfaat sebagai referensi yang berguna dalam penelitian lebih lanjut dan memberikan wawasan mengenai penggunaan *activity based management* dalam pemilihan pemasok yang lebih luas.

### **1.5. Kerangka Penelitian**

Pada zaman sekarang ini dengan perkembangan yang pesat dapat menimbulkan persaingan industri yang semakin ketat menyebabkan perusahaan harus meningkatkan keunggulan kompetitifnya. Untuk meningkatkan profit perusahaan harus menekan biaya seefisien mungkin. Biaya perolehan yang didapat perusahaan tidak terlepas dari aktivitas-aktivitas dalam memperoleh bahan baku. Oleh karena itu,

perusahaan harus berusaha untuk mengoptimalkan biaya yang dikeluarkan dalam perolehan bahan baku.

Pemasok memegang peranan penting pada kelangsungan perusahaan dalam menyediakan barang atau jasa yang diperlukan oleh perusahaan. Dengan memilih pemasok yang tepat, perusahaan dapat mengurangi biaya yang tidak diperlukan. Pemilihan pemasok yang salah dapat menyebabkan turunnya profit perusahaan secara keseluruhan karena biaya perolehan yang tinggi. Dalam jangka panjang, kesalahan tersebut dapat menyebabkan kerugian yang signifikan bagi perusahaan.

Perusahaan seringkali memilih pemasok hanya berdasarkan atribut-atribut yang mudah diketahui yaitu, kualitas dan harga produk tanpa mempertimbangkan biaya-biaya yang ditimbulkan dari aktivitas pemesanan, penerimaan, dan aktivitas lainnya dalam *supply chain*. Selain itu, bagian pembelian terkadang melakukan aktivitas yang tidak memberikan nilai bagi perusahaan, tapi hanya menimbulkan biaya. Akibatnya, biaya-biaya terkait *supply chain* dalam perusahaan dapat dikatakan kurang efisien.

Dalam memilih pemasok, salah satu metode yang dapat diterapkan adalah *activity based management*. Dalam memilih pemasok yang harus dilihat adalah biaya yang rendah bukan harga yang rendah yang ditawarkan pemasok (Robert S. Kaplan, 347:1999). *Activity based management* adalah pengolahan aktivitas untuk meningkatkan nilai yang diterima oleh pelanggan dan untuk meningkatkan laba melalui peningkatan nilai tersebut dengan menggunakan *activity based costing* sebagai sumber informasi utamanya (Rudianto, 2006). Perusahaan ingin mengetahui apakah pemilihan pemasok yang selama ini digunakan sudah tepat. Pemasok bahan baku perusahaan Medion memiliki karakteristik seperti jangka waktu pembayaran yang berbeda setiap pemasoknya dan frekuensi pemesanan yang beragam untuk setiap pemasoknya. Perhitungan *activity based costing* dapat memberikan informasi mengenai biaya aktivitas yang dapat digunakan perusahaan dalam mengefisienkan pemakaian sumber daya.

Salah satu kategori *activity based management* adalah *strategic activity based management*. *Strategic activity based management* berusaha untuk mengubah permintaan suatu aktivitas terhadap sumber daya dan bertujuan untuk meningkatkan laba perusahaan secara keseluruhan.



Dalam usahanya untuk meningkatkan laba perusahaan, *strategic activity based management* memberikan kesempatan yang cukup besar untuk penghematan biaya dalam jumlah yang signifikan dalam penelitian ini. Salah satunya dilakukan dengan cara meningkatkan kualitas operasi terkait perolehan bahan baku. Perusahaan harus mengetahui aktivitas-aktivitas apa saja yang dilakukan untuk mendapatkan bahan baku tersebut untuk mengalokasikan biaya aktivitas pada produk. Dengan memahami biaya-biaya yang berhubungan dengan pemasok dan membebankan biaya kepada bahan baku berdasarkan aktivitas, *activity based costing* menyediakan kualitas data yang lebih baik sehingga diharapkan dapat meningkatkan kualitas keputusan yang diambil untuk memilih pemasok. Berdasarkan uraian tersebut, penulis memilih “**Peranan Metode *Strategic Activity Based Management* dalam Menentukan Pemasok (Studi Kasus Pada Perusahaan Medion Divisi *Equipment*)**”.