

PERANAN *ACTIVITY BASED COSTING* DALAM PERHITUNGAN HARGA
POKOK PRODUK UNTUK MENGETAHUI PROFITABILITAS PRODUK
(STUDI KASUS: SALON R'2 BANDUNG)



SKRIPSI

Diajukan untuk memenuhi sebagian syarat
untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi

Oleh

Wiwindah Yelifirst

2011130061

UNIVERSITAS KATOLIK PARAHYANGAN

FAKULTAS EKONOMI

PROGRAM STUDI AKUNTANSI

(Terakreditasi berdasarkan keputusan BAN-PT

No.227/SK/BAN-PT/AK-XVI/S/XI/2013)

BANDUNG

2018

THE ROLE OF ACTIVITY-BASED COSTING IN THE CALCULATION OF
PRODUCT COST TO DETERMINE PRODUCTS PROFITABILITY
(STUDY CASE: SALON R'2 BANDUNG)



UNDERGRADUATE THESIS

Submitted to Complete the Requirements of
A Bachelor Degree of Economy

By

Wiwindah Yelifirst
2011130061

PARAHYANGAN CATHOLIC UNIVERSITY
FACULTY OF ECONOMY
ACCOUNTING DEPARTMENT
(Accredited based on The Decree BAN-PT
No.227/SK/BAN-PT/AK-XVI/S/XI/2013)
BANDUNG
2018

UNIVERSITAS KATOLIK PARAHYANGAN
FAKULTAS EKONOMI
PROGRAM STUDI AKUNTANSI



Peranan Activity Based Costing dalam Perhitungan Harga Pokok Produk untuk
Mengetahui Profitabilitas Produk
(Studi Kasus: Salon R'2 Bandung)

Oleh

Wiwindah Yelifirst

2011130061

PERSETUJUAN DRAF SKRIPSI

UNTUK DISIDANGKAN

Bandung, Januari 2018

Ketua Program Studi Akuntansi,

Gery R. Lusanjaya, SE., MT

Pembimbing,

Atty Yuniawati, SE., MBA, CMA

PERNYATAAN

Saya yang bertanda-tangan di bawah ini,

Nama : Wiwindah Yelifirst
Tempat, tanggal lahir : Sangalla', 6 Juli 1993
NPM : 2011130061
Program studi : Akuntansi
Jenis naskah : Skripsi

judul :

PERANAN *ACTIVITY BASED COSTING* DALAM PERHITUNGAN HARGA
POKOK PRODUK UNTUK MENGETAHUI PROFITABILITAS PRODUK
(STUDI KASUS: SALON R'2 BANDUNG)

dengan,

Pembimbing : Atty Yuniawati, SE., MBA, CMA

MENYATAKAN

Adalah benar-benar karya tulis saya sendiri:

1. Apapun yang tertuang sebagai bagian atau seluruh isi karya tulis saya tersebut diatas 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 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.

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 digunakan 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 Rp200 juta

Bandung,

Dinyatakan tanggal :10 Januari 2018

Pembuat pernyataan :



(Wiwindah Yelifirst)

ABSTRAK

Judul skripsi ini adalah Peranan *Activity Based Costing* dalam Perhitungan Harga Pokok Produk untuk Mengetahui Profitabilitas Produk-Studi Kasus pada Salon R'2 Bandung. Persaingan yang semakin meningkat menuntut perusahaan untuk meningkatkan posisinya. Salah satu industri yang terus berkembang saat ini adalah industri salon kecantikan. Dalam menghadapi persaingan, perusahaan menerapkan strategi-strategi pemasaran untuk menarik perhatian konsumen yaitu dengan menawarkan kualitas pelayanan dan fasilitas yang memadai.

Perhitungan harga pokok produk dibutuhkan untuk mengetahui laba dari setiap produk. Laba rugi setiap produk merupakan selisih antara pendapatan dari hasil penjualan suatu jenis produk dengan biaya yang dikeluarkan untuk menangani atau membuat suatu produk. Kesalahan dalam melakukan perhitungan harga pokok produk dapat berdampak negatif bagi perusahaan yang akan menyebabkan perusahaan salah mengambil keputusan.

Dalam penelitian ini, penulis menggunakan metode penelitian deskriptif analitis yaitu penulis mengumpulkan data yang menggambarkan masalah yang diteliti kemudian diolah dan dianalisis. Data diperoleh melalui wawancara dan observasi perusahaan yang berkaitan dengan masalah yang diteliti. Unit penelitian penulis adalah Salon R'2, yang merupakan salah satu salon kecantikan di Bandung yang melayani berbagai pelayanan seperti *hair cut, colouring, creambath*, dll.

Dari hasil penelitian yang dilakukan penulis, perusahaan tidak pernah menghitung harga pokok produknya. Setelah menghitung harga pokok produk menggunakan *activity based costing*, ditemukan bahwa semua pelayanan yang diteliti menguntungkan dan produk yang paling menguntungkan adalah *hair cut dan* cuci *blow*. Ditemukan juga bahwa aktivitas yang biayanya tinggi adalah aktivitas penataan rambut. Hal ini disebabkan oleh waktu pengerjaan yang lebih lama dari aktivitas lain dan juga adanya pemakaian *hair dryer* yang *watt*-nya tinggi. Dengan adanya informasi dari perhitungan harga pokok produk menggunakan *activity based costing*, perusahaan dapat mengevaluasi harga jual dan memfokuskan penjualan pada pelayanan yang menguntungkan. Informasi harga pokok produk tersebut diharapkan dapat menjadi bahan pertimbangan oleh pihak Salon R'2 dalam upaya meningkatkan laba dan untuk kemajuan perusahaan.

Kata kunci: *Activity based costing*, harga pokok produk, profitabilitas produk, salon kecantikan.

ABSTRACT

The title of this thesis is The Role of Activity Based Costing in the Calculation of Product Cost to Determine Products Profitability-Case Study: Salon R'2 Bandung. Increasing competition requires companies to improve its position. One of industries that continues to grow today is the beauty salon industry. In the face of competition, companies implement marketing strategies to attract the attention of consumers by offering quality services and adequate facilities.

Calculation of product cost is needed to determine the profit of each product. The profit and loss of each product is the difference between the revenue from the sale of a product and the costs incurred to handle or make that product. A mistake in calculating the product cost can negatively impact the company that will cause the company to make the wrong decision.

In this study, the author used descriptive analytical research method that the authors collect data describing the problems and then processed and analyzed those data. Data obtained through interviews and company observations related to the problem under study. The unit of this research is Salon R'2, one of beauty salon in Bandung that serves a variety of services such as hair cut, coloring, creambath, etc..

From the results of research conducted by the author, the company has never calculated the product cost. After calculating the product cost using activity based costing, it was found that all the services studied were profitable and the most profitable service was hair cut and hair wash blowdry. It was also found that highest cost activities was hair styling activities. This is due to longer processing time than other activities and also the use of hair dryer. Given the information from the calculation of the product cost using activity-based costing, the company can evaluate the selling price and focus the sale on a profitable service. The information from calculation of the product cost expected to be a consideration by the Salon R'2 in an effort to increase profits and for the progress of the company.

Keywords: *Activity-based costing, product cost, products profitability, beauty salon.*

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa atas berkat dan kasihnya penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik. Skripsi ini disusun sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (SE) pada Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Parahyangan.

Penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada pihak-pihak yang membantu dan memberikan dorongan kepada penulis dalam penyelesaian skripsi ini, antara lain:

1. Kedua orang tua penulis yang selalu mendoakan dan mendukung penulis dalam menyelesaikan skripsi ini. Trima kasih kesabarannya Papa dan Mama.
2. Ibu Atty Yuniawati, SE., MBA, CMA selaku dosen pembimbing, atas segala arahan dan ilmu yang diberikan kepada penulis.
3. Bapak Gery R. Lusanjaya, SE., MT selaku Ketua Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Parahyangan.
4. Ibu Paulina Permatasari, SE., M.Akt., CMA., selaku Dosen Wali yang telah membantu dan mengarahkan penulis selama perkuliahan.
5. Semua dosen dan staf pengajar Universitas Katolik Parahyangan yang telah membantu penulis selama perkuliahan.
6. Bapak Robby dan seluruh karyawan Salon R'2 yang telah membantu penulis selama penelitian dalam penyusunan skripsi.
7. Saudara penulis adik Lucky dan adik Setri yang sudah mendukung dan menghibur penulis selama penulisan skripsi ini.
8. Seluruh keluarga penulis yang telah memberikan doa, semangat, dan bantuan kepada penulis selama penulisan skripsi ini.
9. Mace Sorong (Kak Dewi, Kak Randa, Kak Trini, Echa, Ida) dan Kak Brando atas dukungan, semangat, dan hiburan kepada penulis selama penulisan skripsi ini.
10. Mbak-mbak Cakue: Gebrina, Sarah, Tamia, Yasmin, atas kebersamaan, bantuan, dan hiburan kepada penulis selama penulisan skripsi ini.
11. Dan semua pihak yang tidak bisa disebutkan satu per satu yang telah mendukung penulis.

Akhir kata penulis menyadari bahwa dalam penyusunan skripsi ini masih jauh dari sempurna. Penulis mengharapkan kritik dan saran dari para pembaca atas penyusunan skripsi ini.

Bandung, Januari 2018

Penulis,

Wiwindah Yelifirst

DAFTAR ISI

	Halaman
ABSTRAK	i
<i>ABSTRACT</i>	ii
KATA PENGANTAR	iii
DAFTAR ISI	v
DAFTAR GAMBAR	viii
DAFTAR TABEL	ix
BAB 1 PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang	1
1.2. Identifikasi Masalah	3
1.3. Tujuan Penelitian.....	3
1.4. Manfaat Penelitian.....	3
1.5. Kerangka Pemikiran	4
BAB 2 TINJAUAN PUSTAKA.....	6
2.1. Biaya	6
2.1.1. Pengertian Biaya	6
2.1.2. Jenis-Jenis Biaya.....	6
2.2. <i>Product Cost</i>	11
2.3. Sistem Pembebanan Biaya dengan <i>Activity Based Costing</i>	12
2.3.1. Pengertian <i>ABC System</i>	13
2.3.2. Langkah-Langkah Pembebanan Biaya dengan <i>ABC System</i>	15
2.3.3 Kelebihan dan Kekurangan <i>ABC System</i>	17
2.3.4. <i>Cost Hierarchy</i>	19
2.4. Jenis-Jenis Kapasitas yang Digunakan Sebagai Alternatif Konsep <i>Denominator Level</i>	20

2.5. Laba	21
2.5.1. Pengertian Laba	21
2.5.2. Tujuan Perhitungan Laba	22
2.5.3. Jenis-Jenis Laba	22
2.5.4. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Laba.....	23
2.6. Peranan <i>Activity Based Costing System</i> dalam Perhitungan Harga Pokok Produk untuk Mengetahui Laba Produk.....	23
BAB 3 METODE DAN OBJEK PENELITIAN	25
3.1. Metode Penelitian.....	25
3.1.1. Teknik Pengumpulan Data	25
3.1.2. Langkah-langkah Penelitian	26
3.2. Objek Penelitian	27
3.2.1. Sejarah Singkat Perusahaan	27
3.2.2. Struktur Organisasi Perusahaan dan Deskripsi Kerja.....	28
3.2.3. Jenis Pelayanan yang Ditawarkan.....	29
BAB 4 HASIL DAN PEMBAHASAN	31
4.1. Biaya-Biaya yang Terjadi pada Salon R'2.....	31
4.2. Sistem Pembebanan Biaya yang Direkomendasikan untuk Salon R'2	39
4.2.1. Klasifikasi Biaya Langsung dan Tidak Langsung	40
4.2.2. Pembebanan Biaya Langsung ke <i>Cost Object</i>	42
4.2.3. Pembebanan Biaya Tidak Langsung ke <i>Cost Object</i>	43
4.3. Laba/Rugi yang diperoleh Salon R'2	65
4.4. Peranan <i>Activity Based Costing</i> dalam Perhitungan Harga Pokok Produk Salon untuk Mengetahui Laba Produk.....	66
BAB 5 KESIMPULAN DAN SARAN	70
DAFTAR PUSTAKA	73

RIWAYAT HIDUP PENULIS..... 74

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2.1. <i>Different Product Costs for Different Purposes</i>	12
Gambar 2.2. Sistem Pembebanan Biaya dengan <i>ABC System</i>	17
Gambar 4.1. Struktur Sistem Biaya Berdasarkan <i>ABC Costing</i>	60

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 4.1. Biaya Produk Pendukung Tahun 2016	31
Tabel 4.2. Biaya Pegawai Tahun 2016	34
Tabel 4.3. Biaya Penyusutan <i>Furniture</i> Tahun 2016	35
Tabel 4.4. Biaya Penyusutan Peralatan Tahun 2016	36
Tabel 4.5. Biaya Penyusutan AC Tahun 2016	37
Tabel 4.6. Biaya ATK Tahun 2016	38
Tabel 4.7. Rincian Biaya yang Terjadi di Salon R'2 Tahun 2016	38
Tabel 4.8. Pembebanan Biaya Langsung kepada <i>Cost Object</i>	44
Tabel 4.9. Penentuan <i>Cost Hierarchy</i> dan <i>Activity Cost Driver</i> Untuk Setiap Aktivitas	48
Tabel 4.10. Rata-Rata Distribusi Waktu (Menit) Untuk Biaya Pegawai dalam Sehari ke Masing-Masing Aktivitas	51
Tabel 4.11. Tarif Biaya Pegawai Per Menit	53
Tabel 4.12. Pengalokasian Biaya Pegawai Tahun 2016	54
Tabel 4.13. Pengalokasian Biaya Bangunan ke Masing-Masing Aktivitas Tahun 2016.	57
Tabel 4.14. Pengalokasian Biaya Listrik Tahun 2016	58
Tabel 4.15. Rekapitulasi Pengalokasian Biaya Tidak Langsung ke Masing-Masing Aktivitas (Dalam Rupiah)	59
Tabel 4.16. Rekapitulasi Sumber Daya yang Digunakan oleh Aktivitas dan Tarif per Aktivitas	63

Tabel 4.17. Pembebanan Seluruh Biaya Tidak Langsung kepada Masing-Masing <i>Cost Object</i>	64
Tabel 4.18. Perhitungan Harga Pokok Produk Salon	65
Tabel 4.19. Tabel Laba/Rugi Produk (<i>Product-Level</i>) yang Diperoleh Pihak Salon untuk Harga Mahasiswa	66
Tabel 4.20. Tabel Laba/Rugi Produk (<i>Product-Level</i>) yang Diperoleh Pihak Salon untuk Harga Normal	66
Tabel 4.21. Perbandingan Harga Jual Pesaing.....	69

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Persaingan yang semakin meningkat menuntut perusahaan untuk meningkatkan daya saingnya sehingga mampu bertahan. Oleh karena itu, perusahaan berusaha untuk mempertahankan posisinya di pasaran bahkan mengupayakan untuk meningkatkan posisi tersebut. Usaha untuk mempertahankan posisi di pasaran dapat dilakukan oleh perusahaan dengan berbagai cara seperti meningkatkan kualitas produk, menawarkan harga bersaing, serta ketepatan waktu.

Salah satu industri yang terus berkembang di Indonesia saat ini adalah industri salon kecantikan. Keinginan untuk memiliki penampilan baik yang meningkat pada jaman sekarang ini memperluas peluang bagi salon kecantikan untuk memberikan jasa pelayanannya kepada masyarakat baik untuk remaja maupun kalangan dewasa, khususnya wanita. Demi mendapatkan penampilan yang menarik, baik wanita maupun pria akan mengunjungi salon kecantikan yang akan memberikan pelayanan yang sesuai dengan keinginan dan kebutuhan mereka. Terdapat berbagai alasan orang tertarik untuk berkunjung pada salon kecantikan tertentu yaitu antara lain: hasil jasa yang diberikan sesuai dengan keinginan pelanggan, produk pendukung seperti *shampoo*, *conditioner* dan cat rambut yang digunakan adalah produk berkualitas, harga yang ditawarkan ekonomis, dan tempat salon kecantikan yang memberikan suasana yang nyaman.

Usaha jasa salon kecantikan pada jaman sekarang ini juga terus berkembang di Kota Bandung dimana terus bermunculan usaha salon kecantikan yang menawarkan berbagai macam jasa pelayanan kecantikan. Salah satu salon kecantikan di kota Bandung adalah Salon R'2 yang terletak di Jalan Ciumbuleuit No. 163 depan Kampus Unpar. Salon R'2 memberikan berbagai layanan seperti *hair cut*, *hair colouring*, *hair treatment*, dan *make up*. Salon R'2 berfokus pada pelayanan *hair colouring* dan *hair treatment*.

Salon R'2 tidak terlepas dari persaingan dengan sesama penyedia jasa pelayanan kecantikan lainnya. Semakin berkembangnya salon kecantikan yang ada di Ciumbuleuit dan sekitarnya memberikan tuntutan kepada R'2 untuk memberikan pelayanan terbaik dengan penawaran harga yang dapat diterima oleh masyarakat. Oleh karena itu, agar mampu menarik dan mempertahankan pelanggan, Salon R'2 perlu untuk memberikan pelayanan yang terbaik dan menyediakan fasilitas yang memadai serta menawarkan harga yang dapat dijangkau oleh semua kalangan.

Dalam menghadapi persaingan di industri salon kecantikan, Salon R'2 sudah menerapkan strategi-strategi pemasaran untuk menarik perhatian konsumen yaitu berupa kualitas pelayanan yang diberikan terutama pada *hair styling*, fasilitas parkir yang memadai, serta tempat yang bersih dan nyaman. Selain itu, strategi lain yang diterapkan oleh Salon R'2 adalah memberikan diskon sebesar 20% bagi seluruh pelanggan yang berlaku pada hari Senin sampai Kamis. Oleh karena lokasi Salon R'2 berdekatan dengan kampus Unpar maka Salon R'2 juga memberikan penawaran yang menarik bagi mahasiswa yaitu memberikan harga khusus untuk pelajar/mahasiswa yang perbedaannya cukup signifikan dari harga normal.

Salon R'2 menetapkan harga jual dengan menggunakan metode *market based*. Dalam penentuan harga jual, perusahaan melakukan perbandingan atas kemampuan daya beli pasar, dan melihat harga yang ditawarkan oleh pesaing atas produk sejenis. Perhitungan harga pokok produk yang akurat dapat membantu perusahaan untuk mengetahui profitabilitas dari setiap produk, dalam hal ini produk yang dibahas adalah berupa jasa pelayanan yang ditawarkan pada Salon R'2.

Penting bagi Salon R'2 untuk menghitung harga pokok produk meskipun sudah menetapkan harga jual berdasarkan *market based*. Hasil perhitungan harga pokok produk dapat digunakan untuk menghitung laba dari setiap produk sehingga Salon R'2 dapat mengambil keputusan yang tepat dalam mengupayakan untuk memperoleh laba yang optimal dan juga dapat mengambil keputusan terkait produk. Selain itu, informasi harga pokok produk juga dapat digunakan untuk *target costing*. Hingga saat ini Salon R'2 belum pernah melakukan perhitungan harga pokok produk.

Maka dari itu, penulis memilih Salon R'2 sebagai unit penelitian skripsi terkait perhitungan harga pokok produk pada salon dengan menggunakan

sistem pembebanan biaya yang tepat dan akurat, sehingga dapat membantu perusahaan untuk mengetahui laba yang diperoleh perusahaan atas produk Salon R'2.

1.2. Identifikasi Masalah

Berdasarkan masalah-masalah yang telah penulis uraikan sebelumnya, penulis mengidentifikasi masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana cara perhitungan harga pokok produk pada Salon R'2 ?
2. Bagaimana penerapan *ABC system* dalam perhitungan harga pokok produk pada Salon R'2 ?
3. Bagaimana manfaat *ABC system* dalam perhitungan harga pokok produk bagi Salon R'2 ?

1.3. Tujuan Penelitian

Berdasarkan identifikasi masalah-masalah di atas, tujuan penelitian yang ingin dicapai oleh penulis dalam penyusunan skripsi ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui cara perhitungan harga pokok produk pada Salon R'2
2. Untuk mengetahui penerapan *ABC system* dalam perhitungan harga pokok produk pada Salon R'2
3. Untuk mengetahui manfaat *ABC system* dalam perhitungan harga pokok produk bagi Salon R'2

1.4. Manfaat Penelitian

1. Bagi Penulis
Penulis diharapkan dapat menerapkan teori yang telah diperoleh selama perkuliahan dan dapat mengetahui penerapan *ABCsystem* dalam perhitungan harga pokok produk.
2. Bagi Perusahaan
Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi terkait perhitungan harga pokok produk dengan menggunakan *ABC* sehingga perusahaan dapat mengetahui laba dari setiap jenis jasa yang ditawarkan dan perusahaan dapat mengambil keputusan untuk memasang strategi untuk menarik pelanggan.
3. Bagi pihak-pihak lain

Penelitian ini diharapkan dapat membantu pihak lain seperti pembaca untuk dijadikan pedoman dalam penulisan karya ilmiah serta memberikan pengetahuan tentang perhitungan harga pokok produk berdasarkan ABC *system* untuk mengetahui laba dari setiap jasa yang ditawarkan.

1.5. Kerangka Pemikiran

Meskipun harga jual telah ditetapkan berdasarkan harga pasar namun perhitungan harga pokok produk tetap dibutuhkan untuk mengetahui laba dari setiap produk. Laba rugi setiap produk merupakan selisih antara pendapatan dari hasil penjualan suatu jenis produk dengan biaya yang dikeluarkan untuk menangani atau membuat produk tersebut. Penting bagi perusahaan untuk mengetahui berapa besar laba yang diperoleh dari setiap produk perusahaan untuk dapat menerapkan strategi yang tepat sehingga dapat mendapatkan laba yang optimal. Oleh karena itu, untuk memperoleh informasi mengenai laba rugi tiap produk, perusahaan harus terlebih dahulu mengetahui harga pokok produknya secara akurat.

Dalam perhitungan harga pokok produk, biaya yang terjadi diklasifikasikan menjadi biaya langsung dan biaya tidak langsung. Biaya langsung adalah biaya yang terjadi dan dapat langsung dibebankan kepada produk yang dihasilkan perusahaan dengan cara melakukan *cost tracing*. Sedangkan biaya tidak langsung adalah biaya yang sulit ditelusuri secara langsung ke produk sehingga perlu dasar alokasi untuk membebankannya ke *cost object*-nya. Sistem pembebanan biaya yang digunakan oleh perusahaan sangat berpengaruh pada keakuratan perhitungan harga pokok.

Kesalahan dalam melakukan perhitungan harga pokok produk dapat berdampak negatif bagi perusahaan yaitu suatu produk akan dibebankan biaya yang lebih tinggi dari yang seharusnya (*overcosted*) atau pun lebih rendah dari seharusnya (*undercosted*). Hal tersebut dapat menyebabkan perusahaan salah dalam mengambil keputusan seperti menambah karyawan dan salah menetapkan harga jual. Sistem pembebanan biaya yang dapat digunakan adalah *Activity-Based Costing (ABC system)*.

Traditional costing system menggunakan dasar alokasi yang semuanya *volume related* namun pada kenyataannya, tidak semua biaya berhubungan dengan *volume related*. Oleh karena terdapat kekurangan dari

traditional costing, maka dikembangkanlah *costing system* menjadi *ABC system* yang menerapkan sistem pembebanan biaya berdasarkan *cost driver* yang tidak hanya *volume related*. Dengan menggunakan *ABC system*, pembebanan biaya tidak langsung menjadi lebih akurat karena biaya tidak langsung dibebankan berdasarkan aktivitas yang dilakukan untuk menghasilkan suatu jasa sesuai dengan *cost hierarchy*-nya. Selain itu, dengan menerapkan *ABC system* diharapkan penentuan harga pokok produk lebih tepat dan proporsional, sehingga perusahaan dapat mengetahui laba sebenarnya yang diperoleh dari setiap produk perusahaan sehingga dapat membantu perusahaan dalam pengambilan keputusan. Manfaat lain yang dapat didapatkan dengan penerapan *ABC system* adalah dapat membantu manajemen untuk mengatur strategi perusahaan untuk memenangkan persaingan.

Terdapat dua kriteria untuk menerapkan *ABC system* di perusahaan, yaitu jumlah biaya tidak langsung yang dimiliki oleh perusahaan jumlahnya besar dan perusahaan memiliki keanekaragaman terkait produk, jasa ataupun pelanggan yang dimiliki. Jika suatu perusahaan memenuhi dua karakteristik tersebut, sebaiknya perusahaan menggunakan *ABC system* karena hasil perhitungan metode ABC yang lebih akurat akan membantu perusahaan dalam mengambil keputusan yang tepat dalam menghadapi persaingan yang semakin tinggi.

Dalam penerapan metode ABC terdapat beberapa tahap yang dilakukan, langkah pertama yang dilakukan adalah perusahaan mengidentifikasi aktivitas apa saja yang ada di perusahaan. Setelah itu, perusahaan menentukan *resource cost driver* untuk membebankan biaya ke aktivitas. Pada tahap ini, aktivitas merupakan *cost object*-nya. Setelah mendapat biaya total dari masing-masing aktivitas, perusahaan melanjutkan pembebanan dari aktivitas ke *final cost object*-nya, yaitu produk, menggunakan *activity cost driver*.

Dalam penulisan skripsi ini, penulis menghitung harga pokok produk menggunakan *activity based costing* kemudian menganalisa profitabilitas setiap produk.

Berdasarkan uraian di atas penulis menulis skripsi yang berjudul "PERANAN ACTIVITY BASED COSTING DALAM PERHITUNGAN HARGA POKOK PRODUK UNTUK MENGETAHUI PROFITABILITAS PRODUK STUDI KASUS: SALON R'2 BANDUNG".