

**PERANAN STRATEGIC ABM DALAM PEMILIHAN PEMASOK
BERDASARKAN TOTAL COST OF OWNERSHIP YANG PALING
RENDAH**

(STUDI KASUS PADA TWO HANDS FULL COFFEE)



SKRIPSI

Diajukan untuk memenuhi sebagian dari syarat

Untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi

Oleh

Jeremy Julio Halim

2013130169

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 STRATEGIC ABM ON SUPPLIER SELECTION BASED ON
THE LOWEST TOTAL COST OF OWNERSHIP
(CASE STUDY IN TWO HANDS FULL COFFEE)**



UNDERGRADUATE THESIS

Submitted as a part of requirements
To get Bachelor Degree in Economics

By

Jeremy Julio Halim

20131300169

PARAHYANGAN CATHOLIC UNIVERSITY

FACULTY OF ECONOMICS

DEPARTMENT OF ACCOUNTING

(Accredited based on BAN – PT

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

BANDUNG

2018

UNIVERSITAS KATOLIK PARAHYANGAN

FAKULTAS EKONOMI

PROGRAM STUDI AKUNTANSI



Peranan *Strategic ABM* dalam Pemilihan Pemasok Berdasarkan *Total Cost of Ownership* yang Paling Rendah

(Studi Kasus pada *Two Hands Full coffee*)

Oleh:

Jeremy Julio Halim

2013130169

PERSETUJUAN SKRIPSI

Bandung, 17 Januari 2018

Ketua Program Studi Akuntansi,

Gery Raphael Lusanjaya, S.E., M.T.

Pembimbing,

Arthur Purboyo, Drs., Akt, MPAc.



PERNYATAAN:

Saya yang bertanda-tangan di bawah ini,

Nama : Jeremy Julio Halim
Tempat, tanggal lahir : Bandung, 22 Juli 1995
Nomor Pokok : 2013130169
Program Studi : Akuntansi
Jenis Naskah : Skripsi

Peranan *Strategic ABM* dalam Pemilihan Pemasok Berdasarkan *Total Cost of Ownership* yang Paling Rendah

(Studi Kasus pada *Two Hands Full Coffee*)

dengan,

Pembimbing : Arthur Purboyo, Drs., Akt, MPAc.
Ko Pembimbing : -

MENYATAKAN

Adalah benar-benar karya tulis saya sendiri;

1. Apapun 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.

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.

Bandung,

Dinyatakan tanggal : 17 Januari 2018

Pembuat pernyataan :



Jeremy Julio Halim

ABSTRAK

Saat ini persaingan di industri kafe menjadi semakin ketat dikarenakan meningkatnya jumlah kafe di Bandung. Dalam hal ini kafe-kafe tersebut harus melakukan inovasi agar dapat bertahan dan mempunyai daya saing lebih di industri ini. *Two Hands Full* adalah salah satu kafe yang bergerak di industri kafe. Untuk dapat bertahan *Two hands Full* harus dapat menjaga harga jual dan kualitas produknya. Pemilihan pemasok adalah salah satu faktor untuk menentukan harga jual. Salah satu cara untuk menentukan pemasok yang tepat adalah menggunakan *strategic activity-based management*.

Dalam penelitian ini penulis akan menggunakan metode *activity-based costing* dalam perhitungan mengenai total biaya pemasok. Dengan menggunakan metode *activity-based costing* dapat diperoleh informasi biaya dari seluruh aktivitas yang ditimbulkan oleh masing-masing pemasok secara akurat.

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif yaitu mengumpulkan data biaya yang berkaitan dengan pemasok, membebankannya ke *procurement activity* dan akhirnya ke para pemasok untuk dianalisis dan ditarik kesimpulan pemasok mana yang akan dipilih berdasarkan total biaya pemasok yang terendah. Objek yang diteliti adalah *Two Hands Full*. *Two Hands Full* adalah sebuah kafe yang bergerak di industri kafe.

Ada tiga pemasok yang menjalin kemitraan dengan *Two Hands Full* yaitu Klasik Beans, CMR coffee, dan Java Frinsa Estate. Selama periode penelitian *Two Hands Full* sudah menentukan bahwa Klasik Beans adalah pemasok utama untuk bahan baku *green beans* karena pemasok tersebut menawarkan harga yang paling murah jika dibandingkan dengan pemasok lainnya dan juga tidak menghitung biaya angkut. Dari hasil penelitian ditemukan bahwa pemilihan pemasok tidak dapat dipilih berdasarkan harga beli saja, tetapi harus melihat total biaya perolehan yang paling rendah. Total biaya perolehan dari pemasok KB, CMR, dan JF adalah Rp 2.878.734, Rp 1.789.862, dan Rp 807.725. Dapat dilihat bahwa harga beli yang rendah tidak menentukan bahwa total biaya perolehan juga rendah. Disarankan kepada *Two Hands Full* agar dalam pemilihan pemasok tidak hanya mempertimbangkan faktor harga produk, tetapi juga melihat faktor-faktor lain seperti kualitas produk, waktu pengiriman produk, hubungan baik dengan pemasok, dan lainnya.

Kata kunci : Peranan *strategic ABM*, total biaya perolehan rendah, pemasok yang tepat

ABSTRACT

Nowadays, the competition between the coffee industry is becoming more tighter if seen by the rise of new cafes. Therefore the industry player needs to do some innovation in order to defend themselves in the competition. One of the innovations is to maintain selling price by choosing the right supplier. To do so, an industry player can use strategic activity-based management to help them. Two Hands Full is one of the industry players located in Bandung, West Java-Indonesia. They have been running their business since 2013 and currently they can be said as one of the industry leaders in the coffee industry within Bandung.

In this research, to produce an accurate measurement of the total activity cost, the writer is using activity-based costing measurement as the research tool. By using this, the writer can obtain a company's total activity cost resulted by the supplier activities and its implication to a company's operational cost.

This research is using the descriptive analysis method by collecting data related to the supplier to be then analyzed and made a conclusion on which supplier is providing the lowest cost. The research object in this research is Two Hands Full.

From this research the writer found that Two Hands Full have three main supplier : Klasik Beans, CMR coffee, and Java Frinsa Estate with Klasik Beans as their top main supplier because they can offer the lowest ingredient price and did not charge for the delivery fee. The founding of this research is to determine the supplier can not be measure just by the ingredient price, but one also need to consider procurement activity cost. The procurement activity cost for Two Hands Full supplier are Rp 2.878.734 for Klasik Beans, Rp 1.789.862 for CMR coffee, and Rp 807.725 for Java Frinsa Estate. It can be seen that the buying price did not affect the procurement activity cost. Furthermore, the writer recommends the research object to also consider another factors aside from the ingredient cost, such as product quality, lead time, and the consumer-supplier relations.

Key word : Role of Strategic ABM, appropriate suppliers selection, low procurement activities costs

KATA PENGANTAR

Puji syukur saya panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa yang telah memberikan rahmat dan karunia-Nya sehingga skripsi ini dapat diselesaikan dengan baik. Saya juga mengucapkan terima kasih kepada pihak-pihak yang telah membantu saya dalam menyelesaikan skripsi ini:

1. Orang tua dan keluarga yang selalu memberikan motivasi dan dukungan selama penulisan skripsi ini berlangsung.
2. Bapak Arthur Purboyo, Drs., Akt, MPAc. selaku dosen pembimbing yang telah membimbing penulis dan memberikan saran sehingga skripsi ini dapat diselesaikan.
3. Bapak Agustinus Susilo, S.E., CMA., M.Ak. selaku dosen wali penulis.
4. Bapak Gery Raphael Lusanjaya, S.E., M.T. selaku Ketua Program Studi Akuntansi Universitas Katolik Parahyangan.
5. Vincen Darmianto, Kevin Ronggo, Michael Asiong, Adrian Bernard, Franciscus Ari, Daniel Adidarma, Billi Mulyono, Ivander Adriel, Rizky Danubiantara, Gustino Adi Varianto, Jerry William, Tibi Avellino, Rayner Markus selaku teman yang telah berjuang bersama selama kuliah.
6. Gregorius Glenn, Gregorius Reggy, Kristianto Winardi, Cornelius Jason, Riordi Christianto, Rheno Andrei selaku teman penulis sejak SMP.
7. Andrew Adrianus, Denny Denol, Santo Jantan, Lucky Johan, Felix Sutanto, Davin Khertadinata, Yehezkiel Pangihutan, Jonathan Horison, Genius Kusumahlie, Eric Salim, Gaius Caesarian selaku teman kurang betul penulis.
8. Ko Stefan dan Ko Niko yang telah memberikan izin penelitian terhadap Two Hands Full dan seluruh karyawan Two Hands Full yang telah membantu dalam penyelesaian skripsi ini.
9. Pihak lain yang tidak bisa disebutkan satu per satu yang telah memberi dukungan dan membantu penulis dalam penyelesaian skripsi.

Bandung, 4 Januari 2018

Jeremy Julio Halim

DAFTAR ISI

ABSTRAK.....	v
<i>ABSTRACT</i>	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR TABEL.....	x
DAFTAR GAMBAR	xii
BAB 1 PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2. Identifikasi Masalah	2
1.3. Tujuan Penelitian.....	3
1.4. Kegunaan Penelitian.....	3
1.5. Kerangka Pemikiran	4
BAB 2 TINJAUAN PUSTAKA	6
2.1. <i>Activity-Based Costing</i>	6
2.1.1. Cara Pembebanan Biaya Tidak Langsung dalam <i>Activity-Based Costing</i> <i>System</i>	8
2.1.2. Manfaat <i>Activity-Based Costing</i>	9
2.2. <i>Supplier Costing</i>	11
2.2.1. <i>Supplier Cost Hierarchy</i>	13
2.2.2. <i>Cost of Supplier</i>	16
2.2.3. Cara Memilih Pemasok.....	19
2.3. <i>Activity-Based Management</i>	20
2.3.1. Pengertian <i>Strategic Activity-Based Management</i>	21
2.3.2. Penerapan <i>Strategic Activity-Based Management</i> dalam Pemilihan Pemasok	21
BAB 3 METODE DAN OBJEK PENELITIAN	25
3.1. Metode Penelitian.....	25
3.1.1. Data Penelitian.....	25
3.1.2 Teknik Pengumpulan Data	26
3.1.3. Langkah-Langkah Penelitian	26
3.2. Objek Penelitian	27
3.2.1. Sejarah Singkat <i>Two Hands Full</i>	28
3.2.2. Struktur Organisasi dan Uraian Tugas Pada <i>Two Hands Full</i>	29
BAB 4 HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	33
4.1. Sistem Pemilihan Pemasok Menurut <i>Two Hands Full</i>	33
4.2. Komponen Biaya Operasional yang Berhubungan dengan Pemasok	35

4.3. Pengelompokan Biaya Operasional yang Berhubungan dengan Pemasok Berdasarkan <i>Supplier Cost Hierarchy</i>	36
4.4. Pembebanan Biaya Operasional Kepada Pemasok Menggunakan <i>Activity-Based Costing System</i>	39
4.4.1. Identifikasi <i>Procurement Activity</i> di <i>Two Hands Full</i>	39
4.4.2. Pembebanan Biaya Operasional ke <i>Procurement Activities</i>	42
4.4.3. Pembebanan Biaya Aktivitas ke Pemasok.....	49
4.4.3.1. Identifikasi <i>Activity Cost Driver</i>	49
4.4.3.2. Banyaknya Konsumsi Aktivitas oleh Pemasok	52
4.4.3.3. Perhitungan Biaya Setiap Pemasok	53
4.5. Perbandingan Biaya Perolehan <i>green beans</i> dari Pemasok Menurut Perhitungan <i>Two Hands Full</i> dan <i>Activity-Based Costing System</i>	58
4.6. Peranan <i>Strategic Activity-Based Management</i> dalam Menetapkan Pemasok yang Tepat pada <i>Two Hands Full</i>	62
BAB 5 KESIMPULAN DAN SARAN	64
5.1 Kesimpulan.....	64
5.2 Saran	65
DAFTAR PUSTAKA	66
RIWAYAT HIDUP PENULIS	67

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1. Activity and Activity Cost Driver	7
Tabel 4.1. Harga <i>Green Beans</i> dari Berbagai Pemasok Periode Agustus-Oktober 2017	33
Tabel 4.2. Jumlah <i>Green Beans</i> yang Dibeli <i>Two Hands Full</i> Periode Agustus-Oktober 2017	34
Tabel 4.3. Total Biaya Perolehan <i>Green Beans</i> Menurut <i>Two Hands Full</i> Periode Agustus-Oktober 2017	34
Tabel 4.4. Pengelompokan Biaya Operasional <i>Two Hands Full</i> Berdasarkan <i>Supplier Cost Hierarchy</i> Periode Agustus-Oktober 2017	38
Tabel 4.5. Pengelompokan Biaya Operasional <i>Two Hands Full</i> Berdasarkan Aktivitas Pemilihan Pemasok Periode Agustus-Oktober 2017	41
Tabel 4.6. Komponen Biaya Operasional <i>Two Hands Full</i> Terkait dengan Pemasok dan <i>Resource Cost Driver</i> Periode Agustus-Oktober 2017	47
Tabel 4.7. Pembebanan Biaya Operasional <i>Two Hands Full</i> ke Aktivitas Periode Agustus-Oktober 2017	47
Tabel 4.8. Tarif Biaya per Aktivitas Periode Agustus-Oktober 2017	52
Tabel 4.9. Konsumsi Aktivitas oleh Setiap Pemasok Periode Agustus-Oktober 2017	53
Tabel 4.10. Total Biaya Perolehan <i>Green Beans</i> per kg Periode Agustus-Oktober 2017	56
Tabel 4.11. Perbandingan Perhitungan Biaya Perolehan <i>Green Beans</i> Menurut <i>Two Hands Full</i> dengan Metode ABC untuk Masing-Masing Pemasok per kg Periode Agustus-Oktober 2017	58
Tabel 4.12. Total Biaya Perolehan <i>Green Beans</i> Menurut <i>Two Hands Full</i> dan Metode ABC Periode Agustus-Oktober 2017	59
Tabel 4.13. Perbandingan Perhitungan Biaya Perolehan <i>Green Beans</i> Menurut <i>Two Hands Full</i> dengan Metode ABC untuk Masing-Masing Pemasok Periode Agustus-Oktober 2017	60
Tabel 4.14. Perbandingan Biaya Aktivitas Perolehan <i>Green Beans</i> Periode Agustus-Oktober 2017	61

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1. Struktur Activity-Based Costing System	9
Gambar 3.1. Bagan Struktur Organisasi <i>Two Hands Full</i>	30
Gambar 4.1. Struktur Sistem Biaya <i>Two Hands Full</i> Periode Agustus-Oktober 2017.....	57

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Indonesia merupakan negara produsen kopi keempat terbesar dunia setelah Brazil, Colombia, dan Vietnam menurut *International Coffee Organization*. Industri kopi dalam negeri sangat beragam, dimulai dari unit usaha berskala *home industry* hingga industri kopi berskala multinasional. Produk-produk yang dihasilkan tidak hanya untuk memenuhi kebutuhan konsumsi kopi dalam negeri, namun juga untuk mengisi pasar di luar negeri. Hal tersebut menunjukkan bahwa konsumsi kopi di dalam negeri merupakan pasar yang menarik bagi kalangan pengusaha, masih memberikan prospek dan peluang sekaligus menunjukkan adanya kondisi yang kondusif dalam berinvestasi dibidang industri kopi.

Kebiasaan orang meminum kopi sudah merupakan kebiasaan yang lazim di sebagian besar masyarakat Indonesia maupun di luar negeri. Permintaan akan kopi tidak lagi menjadi kebutuhan tersier masyarakat, namun kopi adalah salah satu sumber alami kafein yang sekarang menjadi kebutuhan sekunder bahkan primer untuk beberapa kalangan masyarakat. Dimana zat tersebut yang dapat menyebabkan peningkatan kewaspadaan dan mengurangi kelelahan (Smith, 2002). Tidak sedikit juga orang yang meminum kopi dengan tujuan untuk mengurangi rasa kantuk ataupun sudah menjadi kebiasaan sehari-hari. Banyak orang yang berpikiran bahwa dengan meminum kopi akan membuat badan lebih kuat dan berasa lebih energik dikarenakan kandungan zat kafein tersebut. Kegiatan meminum kopi pun sering dijadikan sebagai rutinitas dari kebanyakan orang yang dikonsumsi baik pagi, siang, dan sore hari.

Seiring dengan berjalannya waktu, permintaan akan kopi pun semakin meningkat dikarenakan perkembangan sains dan teknologi untuk mengolah kopi, juga eksposur masyarakat akan kopi. Mulai banyak *cafe* di Indonesia yang menyediakan tempat, tidak hanya untuk minum kopi, namun juga sarapan dan berkumpul. Meningkatnya permintaan dan banyaknya *cafe* juga membuat persaingan di industri kopi semakin ketat. Dalam hal ini *cafe-cafe* tersebut harus melakukan

inovasi agar dapat bertahan dan mempunyai daya saing lebih di industri ini. Tingginya perubahan yang terjadi ini sangat mendukung bahwa persaingan pada industri *kopi* sangat ketat.

Two Hands Full adalah salah satu *cafe* yang bergerak di bidang industri kopi, dimana *cafe* ini sudah berdiri sejak bulan desember 2013. *Two Hands Full* bisa dibilang merupakan pionir di bidang industri kopi. Persaingan diantara industri kopi pun tidak dapat dihindari, terdapat 3 *coffee shop* yang berada disekitar *Two Hands Full* yaitu Mimiti Coffee, *Bridge Coffee*, dan *Common Grounds*. Dengan persaingan yang sangat ketat di dalam industri ini maka *Two Hands Full* harus dapat memastikan bahwa strategi yang disusun dapat melewati tantangan tersebut.

Dalam melakukan usahanya, banyak pihak yang turut menunjang kelangsungan hidup industri kopi, salah satunya adalah pemasok. Oleh karena itu, hubungan dengan para pemasok harus dijaga. Para pemasok memiliki kekurangan dan keunggulan masing-masing. Pemasok tidak dapat dipilih berdasarkan harga beli, karena setiap pemasok akan memberi dampak berbeda pada aktivitas internal perusahaan. Setiap aktivitas yang mengkonsumsi sumber daya akan menimbulkan biaya. Pemasok sebaiknya dievaluasi tidak hanya berdasarkan harga belinya, tetapi juga berdasarkan biaya dari *procurement activities*-nya. Karena itu industri perlu mempertimbangkan faktor lain selain biaya yaitu kualitas suatu barang, ketepatan waktu pengiriman, fleksibilitas pemasok dalam menyediakan barang, serta kinerja pemasok dalam melayani perusahaan.

Berdasarkan uraian dari latar belakang di atas, peneliti ingin melakukan penelitian yang membahas mengenai “Peranan *Strategic ABM* dalam Pemilihan Pemasok Berdasarkan *Total Cost of Ownership* yang Paling Rendah” Studi kasus pada *Two Hands Full Coffee*.

1.2. Identifikasi Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang di atas, penulis mengidentifikasi masalah-masalah sebagai berikut :

- a. Faktor apa yang perlu dipertimbangkan *Two Hands Full* dalam memilih pemasok dan bagaimana prosedurnya?
- b. Bagaimana perhitungan biaya dari setiap pemasok?

- c. Bagaimana peranan *Strategic Activity-Based Management* dapat membantu dalam pemilihan pemasok yang tepat bagi *Two Hands Full*?

1.3. Tujuan Penelitian

Sesuai dengan Identifikasi Masalah di atas, penelitian bertujuan untuk:

- a. Mengetahui faktor apa saja yang menjadi pertimbangan *Two Hands Full* dalam memilih pemasok dan bagaimana prosedur pemilihannya.
- b. Mengetahui perhitungan biaya dari setiap pemasok.
- c. Mengetahui peranan *Strategic Activity-Based Management* dalam pemilihan pemasok yang tepat bagi *Two Hands Full*.

1.4. Kegunaan Penelitian

Sesuai dengan Identifikasi Masalah di atas, Penelitian yang dilakukan bermanfaat :

1. Bagi Perusahaan

Hasil dari penelitian yang di lakukan, diharapkan dapat menjadi sumber informasi yang baik berupa dan membantu dalam pemilihan pemasok. Dan juga dapat menjadi masukan yang bermanfaat bagi kemajuan perusahaan sehingga perusahaan dapat mengetahui bahwa terdapat beberapa faktor dalam pemilihan pemasok selain harga.

2. Bagi Penulis

Proses penelitian ini berguna untuk membuka wawasan penulis dan menambah pengalaman bagi penulis, dalam menerapkan teori-teori yang ada di buku, khususnya tentang *Strategic Activity-Based Management*, yang pernah dipelajari semasa menempuh studi di Fakultas Ekonomi Universitas Parahyangan, program studi Akuntansi.

3. Bagi Pembaca

Hasil dari penelitian ini dapat membantu membuka wawasan dan menambah pengalaman, juga sebagai bahan referensi dalam melakukan penelitian selanjutnya, khususnya mengenai teori dari *Strategic Activity-Based Management*.

1.5. Kerangka Pemikiran

Perkembangan teknologi pada era globalisasi ini menyebabkan *Two Hands Full* menghadapi persaingan yang semakin ketat dan kompetitif. Hal ini terbukti dari banyaknya pesaing yang mulai bermunculan di Bandung, sehingga perusahaan sulit dalam mencapai laba optimal. Oleh karena itu, *Two Hands Full* perlu untuk mengubah strateginya agar dapat terus bersaing dengan yang lain. Salah satu strategi yang dapat diperbaiki untuk melakukan peningkatan laba adalah dalam pemilihan pemasok. Kesalahan dalam pemilihan pemasok berdampak terhadap harga jual perusahaan. Karena salah satu hal yang perlu diperhatikan oleh perusahaan untuk dapat bersaing dengan perusahaan sejenisnya adalah dengan menetapkan harga jual yang kompetitif dan memperhatikan kualitas produknya. Harga jual dan kualitas produk suatu perusahaan sangat bergantung pada proses pemilihan bahan baku dari pemasok. Jika pemilihan pemasok bahan baku tidak dilakukan dengan tepat, maka akan memiliki pengaruh besar terhadap perusahaan. Ketidaktepatan dalam pemilihan pemasok akan menghasilkan total biaya yang besar bagi perusahaan.

Pada umumnya dalam memilih pemasok, *Two Hands Full* hanya mempertimbangkan harga beli yang rendah tanpa melihat faktor-faktor lain. Oleh karena itu, dalam pemilihan pemasok sebaiknya *Two Hands Full* menggunakan perhitungan total biaya perolehan karena perhitungannya dihitung berdasarkan biaya aktivitas perolehan (*procurement cost*) bukan hanya berdasarkan harga beli.

Pemilihan pemasok yang tepat telah diungkapkan oleh Kaplan dan Cooper (1997:206), “*The best suppliers are those that can deliver at the lowest total cost, not the lowest price*”. Artinya pemilihan pemasok yang baik seharusnya didasarkan pada total biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh bahan baku dari setiap pemasok (*total cost of acquiring materials*) atau *total cost of ownership*. Biaya ini meliputi harga beli, biaya angkut ditambah dengan biaya lain yang berkaitan dengan semua aktivitas perolehan.

Oleh karena itu, manajemen perlu melakukan perhitungan biaya produk terhadap setiap pemasok untuk mengetahui produk mana yang dapat bersaing di pasaran. Agar dapat memperoleh harga yang bersaing, *strategic activity-based management* menawarkan kesempatan bagi manajemen untuk melakukan penghematan biaya, salah satunya dengan pemilihan pemasok. Model *activity-based*

management menggunakan informasi biaya yang dihasilkan dari *activity-based costing*, sehingga perhitungan biaya akan menjadi lebih akurat karena *activity-based costing* menghitung setiap biaya yang timbul dari setiap aktivitas yang dilakukan.

Cara untuk mengetahui pemasok mana yang memiliki biaya terendah adalah dengan menerapkan *activity based-management*. Berikut ini adalah definisi dari *activity based-management* menurut Hansen dan Mowen (2009:550) :

“Activity based-management (ABM) is a systemwide, integrated approach that focuses management’s attention on activities with the objectives of improving customer value and the profit achieved by providing this value. Activity based costing is the major source of information for activity based-management”.

Activity based-management memiliki dua dimensi yaitu dimensi biaya dan dimensi proses. Dimensi biaya menyediakan informasi biaya mengenai sumber daya, aktivitas dan *cost object*, seperti produk, pelanggan, pemasok, dan saluran distribusi. Tujuan dari dimensi biaya ini adalah untuk meningkatkan ketepatan pembebanan biaya.