

**PERANAN ALOKASI BIAYA TIDAK LANGSUNG DALAM
PERHITUNGAN BIAYA PRODUK DAN BIAYA PELANGGAN UNTUK
MENINGKATKAN LABA PADA KAFE PK**



SKRIPSI

Diajukan untuk memenuhi sebagian dari syarat
Untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi

Oleh
Vania Ignes Harianto
2014130007

**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**

***ROLE OF INDIRECT COST IN CALCULATING PRODUCT COST AND
CUSTOMER COST TO INCREASE PROFIT IN PK CAFE***



UNDERGRADUATE THESIS

*Submitted to complete a part of requirements
to get a Bachelor Degree in Economics*

By:
Vania Ighes Harianto
2014130007

***PARAHYANGAN CATHOLIC UNIVERSITY
FACULTY OF ECONOMICS
ACCOUNTING STUDY PROGRAM
(Accredited based on the Degree of BAN-PT
No. 227/SK/BAN-PT/AK-XVI/S/XI/2013)
BANDUNG
2018***

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



**PERANAN ALOKASI BIAYA TIDAK LANGSUNG DALAM
PERHITUNGAN BIAYA PRODUK DAN BIAYA PELANGGAN UNTUK
MENINGKATKAN LABA PADA KAFE PK**

Oleh:
Vania Iignes Harianto
2014130007

PERSETUJUAN SKRIPSI

Bandung, Januari 2018

Ketua Program Studi Sarjana Akuntansi,

Gery Raphael Lusanjaya, SE., MT.

Pembimbing,

Elsje Kosasih, Dra., Ak., M.Sc., CMA



PERNYATAAN:

Saya yang bertanda-tangan di bawah ini,
Nama : Vania Igenes Harianto
Tempat, tanggal lahir : Kudus, 14 Januari 1996
No. Pokok Mahasiswa/NPM : 2014130007
Program Studi : Akuntansi
Jenis Naskah : Skripsi

JUDUL

**PERANAN ALOKASI BIAYA TIDAK LANGSUNG DALAM PERHITUNGAN
BIAYA PRODUK DAN BIAYA PELANGGAN UNTUK MENINGKATKAN
LABA PADA KAFE PK**

dengan,
Pembimbing : Elsje Kosasih, Dra., Ak., M.Sc., CMA

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.

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 Rp200 juta.

Bandung,

Dinyatakan tanggal : 19 Januari 2018

Pembuat pernyataan :



(Vania Igenes Harianto)

ABSTRAK

Persaingan dalam jenis usaha *coffee shop* semakin meningkat. Laba akan menjadi faktor penting dalam kelangsungan hidup suatu kafe. Beberapa unsur penting dalam laba adalah biaya produk dan biaya pelanggan. Biaya yang lebih susah untuk dibebankan adalah biaya tidak langsung. Ketidakakuratan alokasi biaya tidak langsung akan mempengaruhi biaya produk dan biaya pelanggan. Kesalahan perhitungan kedua biaya tersebut akan menyebabkan kesalahan pengambilan keputusan yang berdampak pada perhitungan laba. Oleh karena itu, diperlukan suatu sistem yang akurat untuk menghitung alokasi biaya tidak langsung agar tidak terjadi kesalahan dalam perhitungan biaya produk dan biaya pelanggan yang nantinya akan mempengaruhi laba perusahaan.

Biaya produk merupakan penjumlahan biaya-biaya yang dibebankan ke produk dengan tujuan tertentu. Sedangkan biaya pelanggan adalah biaya yang tidak dapat dibebankan ke produk, melainkan ke pelanggan. Kemudian pengertian dari laba adalah selisih antara pendapatan dan biaya yang dikeluarkan yang paling banyak dijadikan ukuran kinerja bagi suatu perusahaan.

Dalam penelitian ini, metode penelitian yang digunakan adalah metode deskriptif analitis. Dengan metode ini, peneliti mengumpulkan, mengolah dan menganalisis serta menyajikan data yang berhubungan dengan masalah yang diteliti, sehingga dapat diperoleh gambaran mengenai objek yang diteliti dan nantinya dapat diperoleh kesimpulan dan ditemukan solusi yang tepat atas masalah yang ada. Data diperoleh dengan wawancara, observasi, dan studi kepustakaan.

Kafe PK belum membebankan biaya tidak langsung dengan tepat sehingga perhitungan biaya produk belum tepat dan tidak ada perhitungan biaya pelanggannya. Oleh karena itu, Kafe PK belum memahami tentang peranan alokasi biaya tidak langsung dalam perhitungan biaya produk dan biaya pelanggan untuk meningkatkan laba. Hasil penelitian dan pembahasan menunjukkan bahwa Kafe PK memiliki biaya pelanggan yang cukup besar yaitu sebesar 37%, belum memasukkan biaya penyusutan, dan membebankan semua biaya ke produk. Biaya produk yang dihitung oleh pihak kafe menunjukkan angka yang *overcosted*. Oleh karena itu, peneliti menggunakan sistem ABC untuk mengalokasikan biaya tidak langsung. Dengan sistem ini, biaya dikelompokkan berdasarkan aktivitas yang memiliki *cost drivers* yang sama. Biaya tidak hanya dibebankan ke produk, melainkan juga ada yang dibebankan ke pelanggan. Dengan sistem ABC, perhitungan biaya menjadi lebih akurat. Penting bagi perusahaan untuk membebankan biaya tidak langsung dengan tepat dalam menghitung biaya produk dan biaya pelanggan agar perusahaan dapat mengambil keputusan untuk meningkatkan laba. Oleh karena itu, peneliti menyarankan agar Kafe PK menggunakan sistem ABC untuk membebankan biaya tidak langsungnya agar lebih akurat. Peneliti juga menyarankan agar pihak kafe dapat mengefisiensikan biaya, terutama biaya untuk melayani pelanggan. Apabila biayanya tidak dapat dikurangi, maka pihak kafe dapat mengubah strategi untuk ke depannya.

Kata kunci: Biaya produk dan biaya pelanggan, sistem *Activity-Based Costing*, laba

ABSTRACT

Nowadays competition between coffee shops is increasing. Profit is defined as one of important aspect for cafe's sustainability. Several important aspects in calculating profit are product costs and customer costs. These two type of costs are categorized as indirect cost, a type cost that's harder to allocate. Inaccurate calculation of these costs would result in an inaccurate calculation of both costs and an incorrect profit calculation. Therefore, an accurate system is needed to avoid errors in calculating both product costs and customer costs.

Product costs is the sum of the costs assigned to a product for a specific purpose. Customer costs is costs that can not assigned to product, but to the customer. Then, profit is a difference between revenue an costs, the most widely used measure of performance for a business firm.

The research methodology used in this research is an analytical descriptive method. Using this method, the researcher collects, processes, analyze and provides data related to the problem that researched, so that the object of this research can be pictured, the conclusion can be drawn, and the accurate solution can be found.

The result and study of research show that PK Cafe has large customer costs, it has not compute depreciation costs, and it assigned all costs to its product. Product cost which is calculated by cafe shows overcosted cost. Therefore, researcher uses ABC system to assign indirect costs. Using this system, costs are clasified based on activities that have the same cost drivers. Costs are not only assigned to product, but also some of those costs are assigned to customer. The ABC system will make cost calculation be more accurate. It is important for the company to accurately assign its indirect cost to its product costs and customer costs to make decisions for increasing profit.

Based on the result and study of the research, PK Cafe has not included depreciation costs to calculate the costs. Then, product costs that calculated by PK Cafe is overcosted because they included all of costs (include customer costs too). Customer costs is significant, 37%. Researcher suggests PK Cafe to use ABC system to assign its indirect costs accurately. The researcher also suggests the cafe to efficiently manage their costs, especially customer costs. If PK Cafe could not reduce its costs, it should change the strategy for future.

Key words: product costs and customer costs, Activity-Based Costing system, profit

PRAKATA

Puji syukur kepada Tuhan Yang Maha Esa karena atas berkat dan anugerah-Nya penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul “Peranan Alokasi Biaya Tidak Langsung dalam Perhitungan Biaya Produk dan Biaya Pelanggan untuk Meningkatkan Laba pada Kafe PK”. Skripsi ini disusun dalam rangka memenuhi salah satu persyaratan dari Universitas Katolik Parahyangan untuk memperoleh gelar sarjana ekonomi. Selama mengikuti perkuliahan dan menyelesaikan skripsi ini, penulis banyak menerima bimbingan dan dukungan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan rasa terimakasih kepada:

1. Papa dan Mama yang selalu memberikan dukungan dan motivasi kepada penulis. Terimakasih karena telah menjadi orangtua yang hebat bagi penulis.
2. Hanhan, selaku adik penulis. Terimakasih atas dukungan dan tempat curhatnya selama ini. Terimakasih juga atas humor-humornya disaat penulis jenuh menghadapi perkuliahan dan skripsi.
3. Ibu Elsje Kosasih, Dra., Ak., M.Sc., CMA, selaku dosen pembimbing penulis. Terimakasih banyak atas bimbingan dan nasihat-nasihat yang telah Ibu berikan selama ini.
4. Mas Irvan, Mas Varhad, dan Mas Bayu, yang merupakan pegawai dari Kafe PK. Terimakasih atas ijin dan bantuannya sehingga penulis dapat melakukan penelitian di Kafe PK.
5. Ibu Puji Astuti Rahayu, SE., M.Ak., Ak., selaku dosen wali penulis. Terimakasih atas saran yang telah Ibu berikan selama ini sehingga penulis dapat menentukan langkah untuk ke depannya.
6. Bapak Prof. Dr. Hamfri Djajadikerta, Drs., Ak., MM., selaku Dekan Fakultas Ekonomi.
7. Bapak Gery Raphael Lusanjaya, SE., MT., selaku Ketua Program Studi Akuntansi.
8. Manda, Linda, Wina yang merupakan teman penulis. Terimakasih atas bantuan dan dukungannya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini

dengan lancar. Terimakasih juga sudah mewarnai hari-hari penulis dan mau menjadi tempat curhat penulis.

9. Eliz, Citin, Fanny, Clarissa, yang merupakan teman seperjuangan skripsi. Terimakasih atas *sharing*, dukungan dan kebersamaannya selama ini.
10. Melvina, Shierly, Anne, Shelia, Vanat, Feli, Tudey, dan teman-teman lainnya yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu. Terimakasih atas kebersamaan dan kegilaannya selama ini.
11. Naomi, Monika, Monita, Valent, Stefka, Revel, Agung, Surya, Daniel yang merupakan teman SMA penulis. Terimakasih atas dukungan dan kebersamaannya selama ini. Terimakasih juga sudah mau menjadi tempat curhat penulis.
12. Ci Devi, Desi, Debby, Aldi, Haris, Stanley, Reynard yang merupakan sepupu penulis. Terimakasih atas perhatian dan dukungannya selama ini. Terimakasih karena sudah menjadi penghibur di saat penulis tidak dapat pulang.
13. Pihak-pihak lainnya yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu. Terimakasih atas dukungan dan bantuannya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan lancar.

Bandung, Januari 2018

Penulis,

Vania Ignes Harianto

DAFTAR ISI

ABSTRAK	
PRAKATA.....	vii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL.....	xii
DAFTAR GAMBAR.....	xvi
BAB 1. PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang Penelitian.....	1
1.2. Rumusan Masalah Penelitian.....	2
1.3. Tujuan Penelitian	3
1.4. Manfaat Penelitian	3
1.5. Kerangka Pemikiran.....	4
BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA	5
2.1. Biaya	5
2.1.1. Pengertian Biaya	5
2.1.2. Pengelompokan Biaya	6
2.2. Biaya Produksi	12
2.2.1. Pengertian Biaya Produksi	12
2.2.2. Elemen atau Komponen Biaya Produksi	12
2.2.2.1. Biaya Bahan Baku.....	12
2.2.2.2. Biaya Tenaga Kerja Produksi Langsung.....	12
2.2.2.3. Biaya Produksi Tidak Langsung.....	12
2.3. Sistem Pembebanan Biaya	13
2.3.1. <i>Traditional Costing</i>	13
2.3.1.1. Pengertian <i>Traditional Costing</i>	13
2.3.1.2. Ciri-Ciri <i>Traditional Costing</i>	13
2.3.1.3. Langkah-Langkah <i>Traditional Costing</i>	14
2.3.1.4. Manfaat dan Keterbatasan <i>Traditional Costing</i>	14
2.3.2. <i>Refining a Costing System</i>	14
2.3.3. <i>Activity-Based Costing</i>	16
2.3.3.1. Pengertian <i>Activity-Based Costing</i>	16

2.3.3.2. Ciri-Ciri <i>Activity-Based Costing</i>	19
2.3.3.3. Langkah-Langkah <i>Activity-Based Costing</i>	19
2.3.3.4. Keunggulan <i>Activity-Based Costing</i>	21
2.3.3.5. Keterbatasan <i>Activity-Based Costing</i>	22
2.4. Laba Perusahaan	22
2.5. Hubungan Peranan Alokasi Biaya Tidak Langsung dalam Perhitungan Biaya Produk dan Biaya Pelanggan untuk Meningkatkan Laba pada Kafe PK.....	23
BAB 3. METODE DAN OBJEK PENELITIAN	25
3.1. Metode Penelitian	25
3.1.1. Variabel Penelitian.....	25
3.1.2. Langkah-Langkah Penelitian	25
3.1.3. Sumber Data	26
3.1.4. Teknik Pengumpulan Data.....	27
3.1.5. Periode dan Waktu.....	27
3.2. Objek Penelitian.....	27
3.2.1. Sejarah Singkat Perusahaan	28
3.2.2. Struktur Organisasi dan Deskripsi Pekerjaan	28
3.2.2.1. Struktur Organisasi.....	28
3.2.2.2. Deskripsi Pekerjaan.....	28
3.2.3. Aktivitas Penjualan dan Produksi	30
3.2.3.1. Aktivitas Penjualan.....	31
3.2.3.2. Aktivitas Produksi.....	31
BAB 4. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	33
4.1. Ruang Lingkup Penelitian.....	33
4.2. Biaya-Biaya yang Terjadi pada Kafe PK.....	33
4.3. Klasifikasi Biaya Produksi.....	38
4.3.1. Biaya Bahan Baku	38
4.3.2. Biaya Selain Biaya Bahan Baku	41
4.4. Alokasi Biaya Tidak Langsung.....	56
4.4.1. Pengalokasian Biaya Tidak Langsung dengan Memasukkan Biaya Penyusutan	56

4.4.1.1. Mengidentifikasi Aktivitas, <i>Activity Cost Pools</i> dan <i>Activity Measures</i>	56
4.4.1.2. Membebankan Biaya Tidak Langsung ke <i>Activity Cost Pools</i>	60
4.4.1.3. Menghitung <i>Activity Rates</i>	68
4.4.1.4. Membebankan Biaya Tidak Langsung ke <i>Cost Objects</i> Menggunakan <i>Activity Rates</i> dan <i>Activity Measures</i>	69
4.4.2. Pengalokasian Biaya Tidak Langsung tanpa Memasukkan Biaya Penyusutan.....	71
4.5. Perhitungan Biaya Produk	74
4.6. Perhitungan <i>Product Margin</i>	79
4.7. Perhitungan Biaya Pelanggan	86
4.8. Peranan Alokasi Biaya Tidak Langsung dalam Perhitungan Biaya Produk dan Biaya Pelanggan untuk Meningkatkan Laba Pada Kafe PK	92
BAB 5. KESIMPULAN DAN SARAN.....	95
5.1. Kesimpulan	95
5.2. Saran	97
DAFTAR PUSTAKA	
RIWAYAT HIDUP PENULIS	

DAFTAR TABEL

Tabel 4.1. Bahan Baku, Biaya, dan Aktivitas yang Dikeluarkan Kafe PK pada Bulan Agustus 2017	33
Tabel 4.2. Harga per Satuan untuk Setiap Bahan Baku Makanan dan Minuman pada Bulan Agustus 2017	39
Tabel 4.3. Standar Gramasi <i>Moccacinho Latte</i>	39
Tabel 4.4. Standar Gramasi <i>Choco Latte</i>	40
Tabel 4.5. Standar Gramasi <i>Vietnamese</i>	40
Tabel 4.6. Standar Gramasi <i>French Fries</i>	40
Tabel 4.7. Standar Gramasi <i>Onion Rings</i>	40
Tabel 4.8. Standar Gramasi Roti Panggang Keju Susu	41
Tabel 4.9. Biaya Selain Biaya Bahan Baku pada Kafe PK untuk Bulan Agustus 2017 (dalam Rupiah)	41
Tabel 4.10. Pemakaian Gas	42
Tabel 4.11. Persentase Pemakaian Gas	42
Tabel 4.12. Pemakaian kWh Perlengkapan Dapur	43
Tabel 4.13. Pemakaian kWh Perlengkapan <i>Bar</i>	44
Tabel 4.14. Pemakaian kWh Perlengkapan Kasir	44
Tabel 4.15. Pemakaian kWh Aset Tamu	45
Tabel 4.16. Persentase Pembagian Biaya Kebutuhan Air dari PDAM	46
Tabel 4.17. Persentase Pembagian Biaya Gaji Supervisor	46
Tabel 4.18. Persentase Pembagian Biaya Gaji <i>Barista</i>	47
Tabel 4.19. Persentase Pembagian Biaya Gaji <i>Chef</i>	47
Tabel 4.20. Persentase Pembagian Biaya Gaji <i>Waiter</i>	48
Tabel 4.21. Persentase Pembagian Biaya Gaji Bagian <i>General Affair</i>	49
Tabel 4.22. Persentase Pembagian Biaya Air Galon	49
Tabel 4.23. Persentase Pembagian Biaya Angkut Sampah	50
Tabel 4.24. Penyusutan Perlengkapan Dapur	51
Tabel 4.25. Penyusutan Perlengkapan <i>Bar</i>	52
Tabel 4.26. Penyusutan Aset Tamu	52
Tabel 4.27. Penyusutan Perlengkapan Kasir	53
Tabel 4.28. Penyusutan yang Masuk ke Biaya Produk	53

Tabel 4.29. Penyusutan yang Masuk ke Biaya Pelanggan.....	53
Tabel 4.30. Penggolongan Biaya Produksi tidak Langsung	54
Tabel 4.31. Penggolongan <i>Selling Expenses</i>	55
Tabel 4.32. Penggolongan <i>Administrative Expenses</i>	55
Tabel 4.33. Alokasi Gaji untuk Melayani Pelanggan	61
Tabel 4.34. Biaya-Biaya yang Berkaitan dengan Aktivitas Melayani Pelanggan	62
Tabel 4.35. Alokasi Gaji untuk Membuat Makanan	63
Tabel 4.36. Biaya-Biaya yang Berkaitan dengan Aktivitas Pembuatan Makanan	64
Tabel 4.37. Alokasi Gaji untuk Membuat Minuman	65
Tabel 4.38. Biaya-Biaya yang Berkaitan dengan Aktivitas Pembuatan Minuman...	66
Tabel 4.39. Biaya-Biaya yang Berkaitan dengan Aktivitas Pengadministrasian dan Pengoperasionalan Lain	68
Tabel 4.40. Perhitungan Tarif dari Masing-masing <i>Activity Cost Pools</i>	68
Tabel 4.41. Total Biaya dari <i>Activity Cost Pools</i> Pembuatan Makanan	69
Tabel 4.42. Total Biaya dari <i>Activity Cost Pools</i> Pengadministrasian dan Pengoperasionalan Lain (Makanan).....	69
Tabel 4.43. Alokasi Biaya Tidak Langsung untuk Perhitungan Biaya Produk Makanan.....	70
Tabel 4.44. Total Biaya dari <i>Activity Cost Pools</i> Pembuatan Minuman.....	70
Tabel 4.45. Total Biaya dari <i>Activity Cost Pools</i> Pengadministrasian dan Pengoperasionalan Lain (Minuman).....	70
Tabel 4.46. Alokasi Biaya Tidak Langsung untuk Perhitungan Biaya Produk Minuman	70
Tabel 4.47. Biaya dari Keempat Aktivitas tanpa Biaya Penyusutan.....	71
Tabel 4.48. Perhitungan Tarif dari Masing-masing <i>Activity Cost Pools</i> (tanpa Biaya Penyusutan).....	72
Tabel 4.49. Total Biaya dari <i>Activity Cost Pools</i> Pembuatan Makanan (tanpa Biaya Penyusutan).....	72
Tabel 4.50. Total Biaya dari <i>Activity Cost Pools</i> Pengadministrasian dan Pengoperasionalan Lain (tanpa Biaya Penyusutan)	73
Tabel 4.51. Alokasi Biaya Tidak Langsung untuk Perhitungan Biaya Produk Makanan (tanpa Biaya Penyusutan).....	73
Tabel 4.52. Total Biaya dari <i>Activity Cost Pools</i> Pembuatan Minuman (tanpa Biaya Penyusutan).....	73

Tabel 4.53. Total Biaya dari <i>Activity Cost Pools</i> Pengadministrasian dan Pengoperasionalan Lain (tanpa Biaya Penyusutan)	74
Tabel 4.54. Alokasi Biaya Tidak Langsung untuk Perhitungan Biaya Produk Minuman (tanpa Biaya Penyusutan)	74
Tabel 4.55. Perhitungan Biaya Produk Menurut Pihak Kafe PK.....	75
Tabel 4.56. Biaya Bahan Baku <i>French Fries</i>	76
Tabel 4.57. Biaya Bahan Baku <i>Onion Rings</i>	76
Tabel 4.58. Biaya Bahan Baku Roti Panggang Keju Susu	76
Tabel 4.59. Biaya Bahan Baku <i>Moccacino Latte</i>	77
Tabel 4.60. Biaya Bahan Baku <i>Choco Latte</i>	77
Tabel 4.61. Biaya Bahan Baku <i>Vietnamese</i>	77
Tabel 4.62. Perhitungan Biaya Produk Menurut Peneliti (dengan Biaya Penyusutan)	78
Tabel 4.63. Perhitungan Biaya Produk Menurut Peneliti (tanpa Biaya Penyusutan)	78
Tabel 4.64. Perhitungan <i>Product Margin</i> Makanan (dengan Memasukkan Biaya Penyusutan)	81
Tabel 4.65. <i>Product Margin</i> Makanan (dengan Memasukkan Biaya Penyusutan) ...	81
Tabel 4.66. Perhitungan <i>Product Margin</i> Makanan (tanpa Biaya Penyusutan)	82
Tabel 4.67. <i>Product Margin</i> Makanan (tanpa Biaya Penyusutan).....	82
Tabel 4.68. Perhitungan <i>Product Margin</i> Minuman (dengan Memasukkan Biaya Penyusutan)	83
Tabel 4.69. <i>Product Margin</i> Minuman (dengan Memasukkan Biaya Penyusutan)...	83
Tabel 4.70 Perhitungan <i>Product Margin</i> Minuman (tanpa Biaya Penyusutan).....	84
Tabel 4.71 <i>Product Margin</i> Minuman (tanpa Biaya Penyusutan)	84
Tabel 4.72. Perhitungan <i>Net Operating Income</i> Kafe PK Bulan Agustus 2017 (dengan Memasukkan Biaya Penyusutan)	85
Tabel 4.73. Data <i>Customer Order</i> Pelanggan	86
Tabel 4.74. Perhitungan <i>Customer Order</i> 01	87
Tabel 4.75. Perhitungan <i>Customer Order</i> 02	88
Tabel 4.76. Perhitungan <i>Customer Order</i> 03	89
Tabel 4.77. Perhitungan <i>Customer Order</i> 04	90

Tabel 4.78. Perhitungan <i>Customer Order</i> 05	90
Tabel 4.79. Perhitungan <i>Customer Margin</i> (dalam Rupiah).....	91
Tabel 4.80. Persentase Total Biaya Aktivitas	93

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1. <i>Different Product Costs for Different Purposes</i>	11
Gambar 2.2. <i>Traditional Costing Systems</i>	15
Gambar 2.3. <i>Activity-Based Costing Systems</i>	21
Gambar 3.1. Struktur Organisasi Kafe PK.....	29

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Penelitian

Kopi merupakan salah satu jenis minuman yang digemari oleh banyak orang, minuman ini berasal dari biji tanaman kopi yang telah diolah. Didalam minuman kopi terdapat kandungan kafein, zat ini dapat membantu mengurangi risiko terkena penyakit jantung, apabila dikonsumsi secara tidak berlebihan. Selain itu, kopi juga mengandung senyawa antioksidan, senyawa ini dapat mengurangi risiko terkena penyakit kanker. Manfaat lainnya dari minuman kopi adalah dapat mengurangi risiko terkena penyakit alzheimer, diabetes, dan parkinson, serta dapat meningkatkan metabolisme tubuh.

Seiring dengan berjalannya waktu, makin banyak orang yang mengerti tentang manfaat minuman kopi. Minuman kopi kini telah menjadi *lifestyle* banyak orang, khususnya bagi kaum muda. Dengan dijadikannya minum kopi sebagai *lifestyle*, banyak orang yang tertarik untuk membuka usaha minuman kopi. Usaha minuman kopi ini disebut *coffee shop*. *Coffee shop* merupakan suatu kafe yang mempunyai menu utama minuman yang berbahan baku kopi. Konsep *coffee shop* ini biasanya dirancang sebagai tempat berkumpul bersama untuk minum kopi.

Salah satu kota yang mempunyai peluang untuk usaha *coffee shop* adalah Bandung. Bandung memiliki banyak tempat wisata, perguruan tinggi, dan pusat perbelanjaan yang menarik. Adanya daya tarik terhadap pesona Bandung ini membuat jumlah pendatang semakin meningkat. Banyak wisatawan baik dari dalam maupun luar negeri datang ke Bandung. Selain itu, banyak anak muda yang datang untuk menuntut ilmu di perguruan tinggi yang terdapat di Bandung. Tempat perbelanjaan seperti *mall*, *factory outlet* juga ramai didatangi oleh wisatawan.

Di tahun 2017 ini, terdapat banyak usaha *coffee shop* di Bandung. Banyaknya usaha *coffee shop* di Bandung akan menciptakan persaingan. Persaingan usaha *coffee shop* di Bandung akan menjadi semakin kuat. Masalah akan terjadi apabila suatu *coffee shop* tidak dapat bertahan didalam lingkungan persaingan tersebut. Suatu usaha *coffee shop* akan dapat bertahan dalam suatu persaingan

apabila usaha tersebut memiliki nilai lebih dibandingkan dengan usaha *coffee shop* lainnya.

Salah satu faktor yang menyebabkan suatu jenis usaha bertahan adalah laba. Laba akan sangat bergantung pada pendapatan yang diterima dan biaya yang dikeluarkan oleh suatu perusahaan. Semakin besar pendapatan yang diterima dibandingkan dengan biaya yang dikeluarkan, maka akan semakin banyak laba yang didapat oleh perusahaan. Salah satu faktor yang mempengaruhi laba adalah harga jual produk. Harga jual yang tinggi biasanya akan menjadi hambatan dalam penjualan suatu produk sebab harga jual suatu produk merupakan salah satu pertimbangan orang saat akan melakukan pembelian suatu produk.

Beberapa unsur penting yang mempengaruhi laba perusahaan adalah biaya produksi dan biaya nonproduksi. Biaya produksi merupakan semua biaya yang timbul untuk menghasilkan suatu produk. Biaya produksi terdiri dari tiga jenis, yaitu biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya produksi tidak langsung. Sementara biaya nonproduksi adalah biaya-biaya yang tidak secara langsung berkaitan dengan proses produksi. Biaya nonproduksi dapat dibebankan ke produk atau ke bukan produk, misal ke pelanggan. Kesalahan perhitungan biaya produk dan biaya pelanggan akan berdampak terhadap besarnya laba perusahaan. Selanjutnya, laba perusahaan akan berpengaruh terhadap kelangsungan hidup perusahaan.

1.2. Rumusan Masalah Penelitian

Laba adalah salah satu faktor penting dalam mempertahankan suatu jenis usaha di dalam dunia persaingan bisnis. Faktor terbesar penentu laba perusahaan tersebut adalah biaya produk dan biaya pelanggan. Untuk mencari perhitungan biaya produk dan biaya pelanggan yang akurat, dibutuhkan rumusan masalah sebagai berikut:

1. Apa saja biaya-biaya yang dikeluarkan oleh pemilik kafe?
2. Bagaimana pengklasifikasian biaya-biaya yang ada pada kafe?
3. Bagaimana alokasi biaya tidak langsung ke produk dan pelanggan?
4. Bagaimana cara perhitungan biaya produk dan biaya pelanggan pada kafe?
5. Bagaimana peranan alokasi biaya tidak langsung dalam perhitungan biaya produk dan biaya pelanggan untuk meningkatkan laba pada Kafe PK?

1.3. Tujuan Penelitian

Berikut ini adalah tujuan penelitian berdasarkan rumusan masalah penelitian diatas:

1. Untuk mengetahui biaya-biaya apa saja yang dikeluarkan oleh pemilik kafe
2. Untuk mengetahui pengklasifikasian biaya-biaya yang ada pada kafe
3. Untuk memahami alokasi biaya tidak langsung ke produk dan pelanggan
4. Untuk memahami cara perhitungan biaya produk dan biaya pelanggan pada kafe
5. Untuk menganalisis peranan alokasi biaya tidak langsung dalam perhitungan biaya produk dan biaya pelanggan untuk meningkatkan laba pada Kafe PK

1.4. Manfaat Penelitian

Penelitian mengenai peranan alokasi biaya tidak langsung dalam perhitungan biaya produk dan biaya pelanggan untuk meningkatkan laba pada Kafe PK ini memiliki beberapa manfaat bagi:

1. Pihak Kafe

Penelitian ini diharapkan dapat membantu pihak kafe dalam mengalokasikan biaya tidak langsung yang terjadi dalam kafe. Pengalokasian biaya tidak langsung yang akurat ini akan berpengaruh terhadap perhitungan biaya produk dan biaya pelanggan untuk meningkatkan laba pada kafe.

2. Pembaca

Untuk para pembaca, penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi dan pengetahuan yang lebih mendalam mengenai pengalokasian biaya tidak langsung dalam perhitungan biaya produk dan biaya pelanggan untuk meningkatkan laba pada kafe. Selain itu, penelitian ini diharapkan pula dapat menjadi referensi untuk penelitian lainnya.

3. Penulis

Bagi penulis, penelitian ini bermanfaat dalam hal pengembangan diri. Melalui penelitian ini, penulis dapat mengaplikasikan teori yang telah dipelajari ke dalam praktik di lapangan yang sebenarnya.

1.5. Kerangka Pemikiran

Dunia persaingan dalam jenis usaha kafe kopi semakin meningkat di Bandung. Salah satu faktor penting yang menjadi ukuran dalam suatu persaingan adalah laba. Laba berasal dari penjualan suatu produk (yang diakui sebagai pendapatan) setelah dikurangi dengan biaya-biaya. Laba akan semakin meningkat apabila pendapatan yang diperoleh perusahaan nilainya semakin lebih besar dibandingkan dengan biaya-biaya yang dikeluarkan perusahaan. Perhitungan biaya yang salah tentu akan mempengaruhi besar laba yang diperoleh perusahaan.

Biaya yang dikeluarkan oleh kafe terdiri dari biaya langsung dan biaya tidak langsung. Biaya langsung mudah dibebankan ke produk, sedangkan biaya tidak langsung sulit dibebankan ke produk. Penyebab biaya tidak langsung sulit dibebankan ke produk adalah adanya lebih dari satu jenis produk yang mengonsumsi biaya tidak langsung. Akibatnya, sulit mengetahui besar biaya tidak langsung tersebut yang dialokasikan ke masing-masing produk terkait.

Sulitnya membebankan biaya tidak langsung akan menjadi masalah bagi suatu perusahaan. Oleh karena itu, dibutuhkan suatu sistem pembebanan biaya yang akurat untuk membebankan biaya tidak langsung ke produk. Apabila terdapat suatu sistem pembebanan biaya yang akurat, maka perusahaan dapat menghitung dan mengetahui besar biaya yang dibebankan ke tiap produk. Selain biaya produk, terdapat pula biaya pelanggan. Biaya ini tidak dibebankan ke produk, melainkan ke pelanggan. Besarnya biaya tidak langsung yang dibebankan ke pelanggan akan mempengaruhi biaya pelanggan. Perhitungan biaya pelanggan yang salah akan mempengaruhi perhitungan laba. Oleh karena itu, sistem pembebanan biaya tidak langsung yang akurat untuk perhitungan biaya produk dan biaya pelanggan sangat diperlukan.

Dengan melihat persaingan yang semakin meningkat, perhitungan biaya yang akurat semakin diperlukan. Perhitungan biaya yang akurat akan membantu pihak kafe untuk mengambil keputusan yang nantinya bertujuan untuk meningkatkan laba. Oleh karena itu, penulis memilih judul peranan alokasi biaya tidak langsung dalam perhitungan biaya produk dan biaya pelanggan untuk meningkatkan laba pada Kafe PK.