



**PENERAPAN *ACTIVITY BASED COSTING* DALAM ALOKASI
BEBAN PENJUALAN PRODUK PADA
PT. ALAMJAYA WIRASENTOSA
MEDAN**

SKRIPSI

Oleh :

**DEDY HENDRAWAN NURYANTO
NPM : 10 833 0129**



**JURUSAN AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS MEDAN AREA
M E D A N
2 0 1 5**

UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

Document Accepted 1/2/24

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber
2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah
3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area



**PENERAPAN *ACTIVITY BASED COSTING* DALAM ALOKASI
BEBAN PENJUALAN PRODUK PADA
PT. ALAMJAYA WIRASENTOSA
MEDAN**

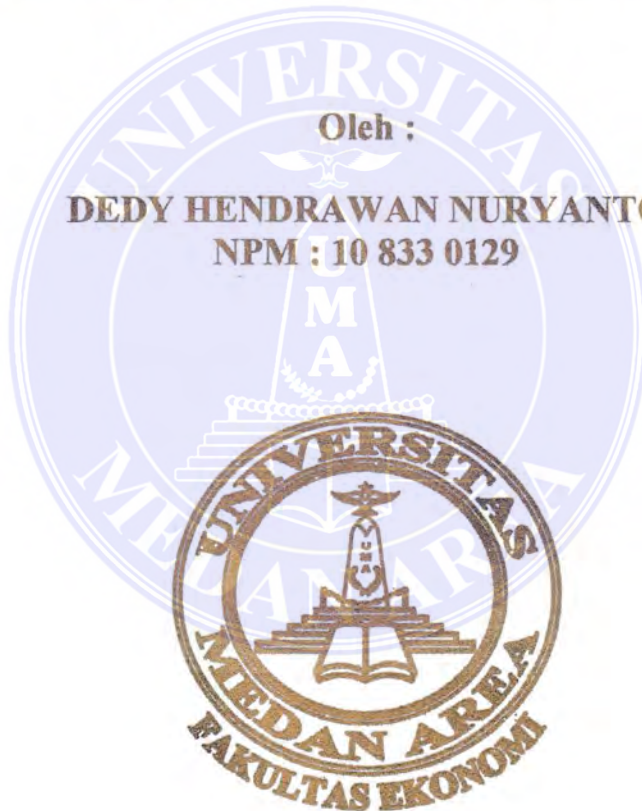
SKRIPSI

**Diajukan untuk Melengkapi Tugas-tugas dan
Memenuhi Syarat Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi**

Oleh :

DEDY HENDRAWAN NURYANTO

NPM : 10 833 0129



**JURUSAN AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS MEDAN AREA
MEDAN
2015**

UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

Document Accepted 1/2/24

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber
2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah

3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area

Access From (repository.uma.ac.id)1/2/24

Judul Skripsi : Penerapan *Activity Based Costing* Dalam Alokasi Beban Penjualan Produk Pada PT.Alamjaya Wirasentosa Medan

Nama Mahasiswa : DEDY HENDRAWAN NURYANTO

No. Stambuk : 10 833 0129


Jurusan : Akuntansi

Menyetujui :


Komisi Pembimbing

Pembimbing I

Pembimbing II



(Drs. Ali Usman Siregar, M.Si)

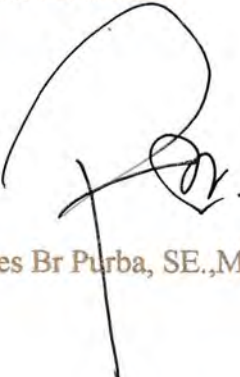


(Dra. Hj. Rosmaini, Ak.,MMA)

Mengetahui :

Ketua Jurusan

Dekan



(Linda Lores Br Purba, SE.,M.Si)



(Prof. Dr. Sya ad Afifuddin, SE.,M.Ec)

Tanggal Lulus :

2015

UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

Document Accepted 1/2/24

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber

2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah

3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area

Access From (repository.uma.ac.id)1/2/24



ABSTRAK

Dedy Hendrawan Nuryanto, Penerapan Activity Based Costing dalam Alokasi Beban Penjualan Pada PT. Alamjaya Wirasantosa Medan, 2015. (di bawah bimbingan Drs. Ali Usman Siregar, M.Si sebagai Dosen Pembimbing I dan Hj. Rosmaini, SE. Ak sebagai Dosen Pembimbing II).

Tujuan utama sebuah perusahaan pada umumnya adalah untuk mendapatkan laba, apapun strategi yang dilakukan adalah untuk laba. Dari laba yang diperoleh perusahaan akan bertahan (*survive*) dan tumbuh (*grow*). Perusahaan tidak merugi dan tumbuh artinya perusahaan tidak berkembang dengan baik.

Konsep sistem *Activity based Costing* merupakan alternatif solusi yang ditempuh oleh perusahaan untuk mendapatkan informasi akuntansi yang relevan. Manajemen memerlukan informasi untuk memungkinkan mereka melakukan pengelolaan terhadap berbagai aktivitas dalam menghasilkan cost object. Oleh karena itu manajemen harus mampu mengelola sumber daya dengan melakukan perancangan kembali sistem akuntansi manajemen yang mampu mencerminkan sumber daya dalam aktivitas produk/jasa.

PT. Alamjaya Wirasantosa Medan bergerak dalam bidang usaha distributor produk Indofood. Untuk dapat meningkatkan keuntungan yang diperoleh oleh perusahaan, ada beberapa cara yang dapat dilakukan, antara lain dengan menaikkan omset penjualan, meningkatkan efisiensi dan efektivitas perusahaan dalam beroperasi dan lain sebagainya

Metode *activity based costing* diterapkan untuk penelusuran aktivitas penjualan produk PT. Alamjaya Wirasantosa Medan. Seberapa jauh aktivitas penjualan produk yang dilakukan oleh masing-masing bagian PT. Alamjaya Wirasantosa Medan menimbulkan beban atau biaya, dapat dianalisis dengan menggunakan *activity based*

UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

Document Accepted 1/2/24

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber

2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah

3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area

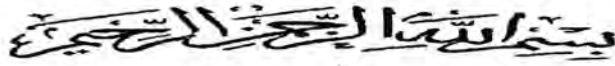
Access From (repository.uma.ac.id)1/2/24

costing system ini. Penelusuran kegiatan pemasaran ini diarahkan pada pengidentifikasian aktivitas mana saja yang perlu dilakukan, dan aktivitas yang tidak perlu untuk dilakukan. Pada aktivitas yang tidak perlu dilakukan sebaiknya harus segera dihilangkan sehingga tidak mengurangi keuntungan yang akan diperoleh perusahaan.

Kata Kunci : Activity Based Costing Dalam Alokasi Beban Penjualan Produk



KATA PENGANTAR



Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Dengan mengucapkan Alhamdulillah dan memanjatkan puji syukur kehadiran Allah SWT karena atas rahmat dan karuniaNya penulis dapat menyelesaikan skripsi ini sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi di Universitas Medan Area. Penulis menyadari sepenuhnya, bahwa di dalam penulisan Skripsi ini masih banyak kekurangan atau masih jauh dari kesempurnaan. Hal ini di sebabkan keterbatasan kemampuan dan pengalaman yang penulis miliki. Oleh karena itu untuk kesempurnaan Skripsi ini penulis mengharapkan saran, kritik dan perbaikan dari pembaca yang sifatnya konstruktif.

Dalam penyelesaian Skripsi ini, penulis telah banyak menerima bantuan dan bimbingan serta dorongan semangat dari beberapa pihak, maka dalam kesempatan ini penulis ingin mengucapkan terima kasih dan rasa penghargaan kepada:

1. Bapak Prof. Dr. H. Sya'ad Afifuddin, SE, MEd selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area.
2. Bapak Hery Syahrial, SE, Msi selaku Wakil Dekan I Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area.
3. Ibu Linda Lores, SE, Msi selaku Ketua Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area.

4. Bapak Drs. Ali Usman Siregar, M.Si selaku Dosen Pembimbing I yang telah bersedia meluangkan waktunya, guna membimbing penulis guna menyelesaikan skripsi ini.
5. Ibu Hj. Rosmaini .SE. Ak selaku Dosen Pembimbing II yang telah bersedia meluangkan waktunya guna membimbing penulis dalam menyelesaikan tulisan ini.
6. Seluruh Bapak dan Ibu Dosen serta staff fakultas ekonomi yang telah mengajar dan membantu penulis hingga dapat menyelesaikan perkuliahan.
7. Bapak Pimpinan PT.Alamjaya Wirasantosa Medan yang telah membantu penulis dalam memberikan data dan informasi demi terwujudnya skripsi ini.
8. Teristimewa kepada ibunda dan ayahanda yang dengan penuh kasih sayang telah mengasuh, mendidik, membimbing serta dengan do'a restunya penulis berhasil menyelesaikan pendidikan hingga ke perguruan tinggi.
9. Ucapakan terima kasih buat teman-teman Jurusan Akuntansi Angkatan 2010 dan seluruh teman-teman yang tidak dapat di sebutkan satu persatu yang telah membantu penulis baik dalam perkuliahan maupun dalam penulisan skripsi ini.

Semoga skripsi ini dapat berguna dan bermanfaat bagi para pembaca dan bagi penulis khususnya. Amin.....

Medan, 2015
Penulis

(Dedy Hendrawan Nuryanto)

2. PT. Alamjaya Wirasentosa Tanjung Morawa sebaiknya menerapkan *Activity Based Costing* sehingga manajemen dalam mengambil keputusan akan dapat lebih akurat karena data yang disediakan lebih relevan.
3. Dalam menerapkan *Activity Based Costing* perusahaan dapat bekerja sama dengan beberapa supplier dan pelanggan sehingga perusahaan dapat meminimalkan proses retur penjualan produk.



DAFTAR ISI

Halaman

ABSTRAK

KATA PENGANTAR

DAFTAR ISI

DAFTAR GAMBAR

DAFTAR TABEL

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah.....	3
C. Tujuan Penelitian.....	4
D. Manfaat Penelitian.....	4

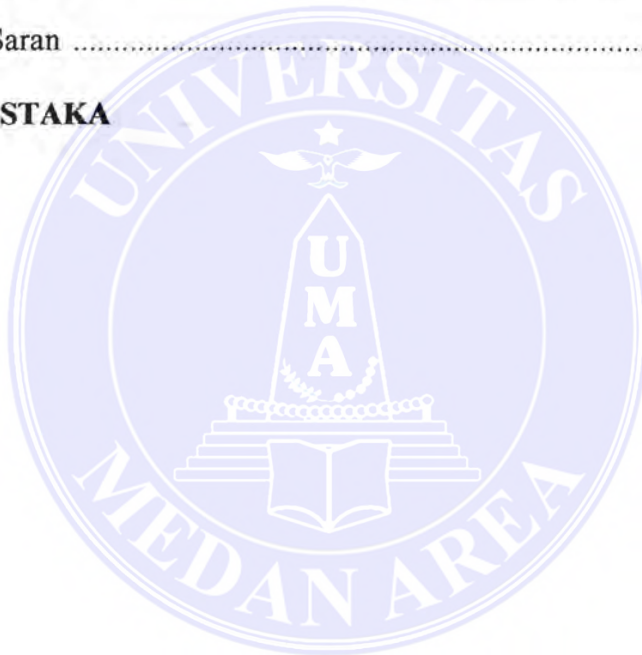
BAB II LANDASAN TEORITIS

A. Pengertian Biaya dan Penggolongan Biaya.....	5
B. <i>Activity Based Costing</i> (ABC).....	10
C. Kelebihan dan Kelemahan <i>Activity Based Costing</i>	20
D. Penjualan dan Beban Penjualan	21

BAB III METODE PENELITIAN

A. Jenis, Lokasi dan Waktu Penelitian	27
B. Populasi dan Sampel.....	28
C. Defenisi Operasional	28
D. Jenis dan Sumber Data	29

E. Teknik Pengumpulan Data	29
F. Teknik Analisis Data	30
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	
A. Hasil Penelitian.....	31
B. Pembahasan	49
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	
A. Kesimpulan.....	52
B. Saran	53
DAFTAR PUSTAKA	





BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Metode *Activity Based Costing* (ABC) adalah suatu metode perhitungan yang sederhana untuk menentukan harga pokok produk/jasa dengan dasar bahwa aktivitaslah yang menyebabkan biaya itu timbul, bukan dari produk dan produklah yang mengkonsumsi aktivitas. Dalam *Activity Based Costing* (ABC), setiap biaya dapat langsung dapat ditentukan melalui aktivitas, selain daripada itu biaya untuk masing-masing aktivitas tersebut kemudian akan dibebankan ke produk atas dasar konsumsi aktivitas setiap produk.

Sistem *Activity Based Costing* penting dilakukan karena dapat menyediakan informasi perhitungan biaya yang lebih baik dan dapat membantu manajemen mengelola perusahaan secara efisien serta memperoleh pemahaman yang lebih baik atas keunggulan kompetitif, kekuatan, dan kelemahan perusahaan. Metode *Activity Based Costing* dapat menyajikan informasi arus alokasi biaya secara cermat dan akurat bagi kepentingan manajemen.

Konsep sistem *Activity based Costing* merupakan alternatif solusi yang ditempuh oleh perusahaan untuk mendapatkan informasi akuntansi yang relevan. Manajemen memerlukan informasi untuk memungkinkan mereka melakukan pengelolaan terhadap berbagai aktivitas dalam menghasilkan cost object. Oleh karena itu manajemen harus mampu mengelola sumber daya

dengan melakukan perancangan kembali sistem akuntansi manajemen yang mampu mencerminkan sumber daya dalam aktivitas produk/jasa.

PT. Alamjaya Wirasentosa Medan bergerak dalam bidang usaha distributor produk Indofood. Sebagai perusahaan distributor, perusahaan tidak dapat menaikkan ataupun menrunkan beban atau biaya penjualan produk diluar kewenangannya. Untuk dapat meningkatkan keuntungan yang diperoleh oleh perusahaan, ada beberapa cara yang dapat dilakukan, antara lain dengan menaikkan omset penjualan, meningkatkan efesiensi dan efektivitas perusahaan dalam beroperasi dan lain sebagainya.

Peningkatan efesiensi dan efektivitas operasi perusahaan sulit dicapai karena harus mengidentifikasi setiap aktivitas perusahaan untuk ditelusuri dan dipisahkan, apakah aktivitas yang dilakukan tersebut dapat menambah keuntungan produk ataukah aktivitas tersebut hanya akan mengurangi keuntungan perusahaan. Kesulitan dalam penelusuran aktivitas pada PT. Alamjaya Wirasentosa Medan mengakibatkan sulitnya untuk menganalisis beban atau biaya (*cost analysis*) yang berakibat dalam mengendalikannya (*cost control*) untuk mencapai tujuan perusahaan, yaitu mencapai efesiensi biaya perusahaan.

Aktivitas yang harus dianalisis tersebut meliputi aktivitas dari mulai pengadaan barang, penanganan barang sampai pendistribusian barang dari masing-masing aktivitas tersebut menimbulkan beban atau biaya. Semakin dapat dikendalikan biaya masing-masing aktivitas tersebut, maka perusahaan akan dapat beroperasi dengan efisien, untuk mengukur efesiensi operasional

perusahaan. Perlu adanya inovasi dalam bidang akuntansi manajerial agar dapat membantu manajemen dalam mengatasi permasalahan yang timbul seperti yang telah tersebut di atas.

Metode *activity – based costing* diterapkan untuk penelusuran aktivitas penjualan produk PT. Alamjaya Wirasentosa Medan. Seberapa jauh aktivitas penjualan produk yang dilakukan oleh masing-masing bagian PT. Alamjaya Wirasentosa Medan menimbulkan beban atau biaya, dapat dianalisis dengan menggunakan *activity-based costing system* ini. Penelusuran kegiatan pemasaran ini diarahkan pada pengidentifikasian aktivitas mana saja yang perlu dilakukan, dan aktivitas yang tidak perlu untuk dilakukan. Pada aktivitas yang tidak perlu dilakukan sebaiknya harus segera dihilangkan sehingga tidak mengurangi keuntungan yang akan diperoleh perusahaan.

Berdasarkan uraian latar belakang di atas, peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dalam bentuk skripsi dengan judul “Penerapan *Activity Based Costing* Dalam Alokasi Beban Penjualan Produk Pada PT. Alamjaya Wirasentosa Medan”.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang dikemukakan sebelumnya, maka penulis merumuskan masalah penelitian ini, yaitu : “Apakah penerapan *activity – based costing* sudah tepat dalam alokasi beban penjualan produk pada PT. Alamjaya Wirasentosa Medan?”

C. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini adalah untuk mendapatkan bukti nyata (empiris) tentang penerapan *activity based costing* dalam alokasi beban penjualan produk pada PT. Alamjaya Wirasantosa Medan.

D. Manfaat Penelitian

Sesuai dengan tujuan yang ingin dicapai, maka hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut :

1. Bagi peneliti, penelitian ini diharapkan dapat memperdalam pengetahuan dan memperluas wawasan mengenai penerapan *activity – based costing* dalam alokasi beban penjualan produk.
2. Bagi pihak perusahaan, penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan pertimbangan atau masukan yang berkaitan dengan penerapan *activity – based costing* dalam alokasi beban penjualan produk PT. Alamjaya Wirasantosa Medan.
3. Bagi pihak akademisi, yaitu sebagai referensi informasi bagi pihak peneliti lain yang ingin melakukan penelitian serupa.



BAB II

LANDASAN TEORITIS

A. Pengertian Biaya dan Penggolongan Biaya

1. Pengertian Biaya

Menurut Supriyono (2007;16), “ Biaya adalah harga perolehan yang dikorbankan atau digunakan dalam rangka memperoleh penghasilan atau *revenue* yang akan dipakai sebagai pengurang penghasilan”. Sedangkan menurut Halim dan Supomo (2010;36), “ Biaya adalah kas atau nilai setara kas yang dikorbankan untuk barang atau jasa yang diharapkan memberi manfaat pada saat ini atau di masa mendatang bagi organisasi”. Menurut Mulyadi (2010;8), “ Biaya adalah pengorbanan sumber ekonomis yang diukur dalam satuan uang, yang telah terjadi, sedang terjadi atau yang kemungkinan akan terjadi untuk tujuan tertentu”.

Berdasarkan beberapa pendapat di atas, maka dapat disimpulkan bahwasanya biaya merupakan kas atau setara kas yang dikeluarkan untuk memperoleh barang atau jasa yang diharapkan memberi manfaat bagi organisasi dimasa mendatang.

Berikut adalah beberapa pengertian beserta contoh dari klasifikasi biaya:

- a. “*Fixed cost* (biaya tetap) adalah biaya yang jumlah totalnya tetap dalam kisaran perubahan volume kegiatan tertentu (Mulyadi, 2010:15)”. Besar kecilnya biaya tetap dipengaruhi oleh kondisi perusahaan jangka

panjang, teknologi dan metode serta strategi manajemen. Contoh pajak bumi dan bangunan, gaji karyawan dan asuransi.

- b. *“Variable cost* (biaya variabel) adalah biaya yang jumlah totalnya berubah sebanding dengan perubahan volume kegiatan” (Mulyadi, 2010:15). Contoh biaya bahan baku, biaya iklan dan biaya komisi.
- c. *“Direct cost* (biaya langsung) adalah biaya yang terjadi, yang penyebab satu – satunya adalah karena adanya sesuatu yang dibiayai” (Mulyadi, 2010:14). Contoh biaya bahan baku, biaya tenaga kerja dan pengacara.
- d. *“Indirect cost* (biaya tidak langsung) adalah biaya yang terjadinya tidak hanya disebabkan oleh sesuatu yang dibiayai. Biaya tidak langsung dalam hubungannya dengan produk disebut dengan istilah biaya produksi tidak langsung atau biaya *overhead* pabrik” (Mulyadi, 2010:15). Contoh biaya asuransi gedung, biaya sewa mesin.
- e. *Incremental cost*. Harga pokok differensial biasanya disebut harga pokok marjinal atau *Incremental Cost*” (Ahmad, 2011:123). Harga pokok differensial ialah harga pokok yang harus dipertimbangkan apabila suatu keputusan harus diambil mengenai kenaikan atau penurunan dari N satuan produksi di atas suatu tingkat produksi tertentu.
- f. *Avoidable cost*. *“Avoidable* atau terhindarkan adalah suatu beban biaya yang bersifat tetap dan menjadi tanggungan sendiri oleh suatu bagian tertentu atau bagian yang tidak akan berlanjut.”(Ahmad, 2011:38)

- g. *Unavoidable cost*. “*Unavoidable cost* merupakan biaya menjadi tanggungan bersama suatu organisasi atau biaya yang dirumuskan sebagai fasilitas atau jasa yang dinikmati bersama berdasarkan beban tertentu dengan metode alokasi .”(ahmad, 2011:38).
- h. *Sunk cost*. “*Sunk cost* adalah biaya yang dalam situasi tertentu tidak dapat diperoleh kembali” (Ahmad, 2011:41). Logika dari defenisi biaya ini adalah segala sesuatu yang dianggap alternatif keputusan yang dibuat untuk melapisi pengeluaran yang ada.
- i. *Imputed cost*. “*Imputed cost* ialah biaya yang menyatakan harga beli atau nilai dari suatu kekayaan yang diukur dengan nilai penggunaannya” (Ahmad, 2011:41). Biaya ini tidak menyangkut pengeluaran kas yang sebenarnya dan juga tidak dicatat dalam buku-buku perusahaan, khususnya dalam perusahaan perorangan.
- j. *Biaya Campuran (Mixed Cost)*. “Biaya campuran adalah biaya yang mengandung elemen biaya tetap dan elemen biaya variable” (Ahmad, 2011:100). Biaya campuran ini sering juga disebut biaya semi variable.

2. Penggolongan Biaya

Menurut Mulyadi (2010:13), Biaya digolongkan sebagai berikut :

- a. Menurut objek pengeluaran.
- b. Menurut fungsi pokok dalam perusahaan
- c. Menurut hubungan biaya dengan sesuatu yang dibiayai
- d. Menurut perilaku dalam kaitannya dengan perubahan volume kegiatan
- e. Menurut jangka waktu manfaatnya.

Penjelasannya adalah sebagai berikut

a. Menurut Objek Pengeluaran

Penggolongan ini merupakan penggolongan yang paling sederhana, yaitu berdasarkan penjelasan singkat mengenai suatu objek pengeluaran, misalnya pengeluaran yang berhubungan dengan telepon disebut “biaya telepon”.

b. Menurut fungsi pokok dalam perusahaan

Biaya dapat digolongkan menjadi 3 kelompok, yaitu:

(1). Biaya Produksi, yaitu semua biaya yang berhubungan dengan fungsi produksi atau kegiatan pengolahan bahan baku menjadi produk selesai.

Biaya produksi dapat digolongkan ke dalam biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, dan biaya overhead pabrik.

(2). Biaya Pemasaran, adalah biaya-biaya yang terjadi untuk melaksanakan kegiatan pemasaran produk, contohnya biaya iklan, biaya promosi, biaya sampel, dll.

(3). Biaya Administrasi dan Umum, yaitu biaya-biaya untuk mengkoordinasikan kegiatan-kegiatan produksi dan pemasaran produk, contohnya gaji bagian akuntansi, gaji personalia, dll.

c. Menurut hubungan biaya dengan sesuatu yang dibiayai

Ada 2 golongan, yaitu: (1). Biaya Langsung (*direct cost*), merupakan biaya yang terjadi dimana penyebab satu-satunya adalah karena ada sesuatu yang harus dibiayai. Dalam kaitannya dengan produk, biaya langsung terdiri dari biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung.

(2). Biaya Tidak Langsung (*indirect cost*), biaya yang terjadi tidak hanya disebabkan oleh sesuatu yang dibiayai, dalam hubungannya dengan produk, biaya tidak langsung dikenal dengan biaya overhead pabrik.

d. Menurut perilaku dalam kaitannya dengan perubahan volume kegiatan

Biaya dibagi menjadi 4, yaitu :

(1). Biaya Tetap (*fixed cost*), biaya yang jumlahnya tetap konstan tidak dipengaruhi perubahan volume kegiatan atau aktivitas sampai tingkat kegiatan tertentu, contohnya; gaji direktur produksi.

(2). Biaya Variabel (*variable cost*), biaya yang jumlah totalnya berubah secara sebanding dengan perubahan volume kegiatan atau aktivitas, contoh; biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung.

(3). Biaya Semi Variabel, biaya yang jumlah totalnya berubah tidak sebanding dengan perubahan volume kegiatan. Biaya semi variabel mengandung unsur biaya tetap dan biaya variabel, contoh; biaya listrik yang digunakan.

(4). Biaya Semi Fixed, biaya yang tetap untuk tingkat volume kegiatan tertentu dan berubah dengan jumlah yang konstan pada volume produksi tertentu.

e. Menurut jangka waktu manfaatnya

Biaya dibagi 2 bagian, yaitu;

(1). Pengeluaran Modal (*Capital Expenditure*), yaitu pengeluaran yang akan memberikan manfaat/benefit pada periode akuntansi atau

pengeluaran yang akan dapat memberikan manfaat pada periode akuntansi yang akan datang.

(2). Pengeluaran Pendapatan (*Revenue Expenditure*), pengeluaran yang akan memberikan manfaat hanya pada periode akuntansi dimana pengeluaran itu terjadi.

B. Activity Based Costing (ABC)

1. Pengertian Activity Based Costing

Istilah *Activity Based Costing* (ABC) bukan merupakan istilah baru dan pengertian *Activity Based Costing* ini sudah banyak dibahas dalam buku akuntansi khususnya buku manajemen.

Menurut Mulyadi (2010 : 685) :

Ada dua keyakinan dasar yang melandasi ABC system yaitu : a. *cost is caused*. Biaya ada penyebabnya dan penyebab biaya adalah aktivitas. Dan dengan demikian pemahaman yang penting mendalami tentang aktivitas yang menjadi timbulnya biaya akan menempatkan personel perusahaan pada posisi yang dapat mempengaruhi biaya. b. *the causes of cost can be managed*. Penyebab terjadinya biaya dapat dikelola. Melalui pengelolaan terhadap aktivitas biaya dapat dipengaruhi. *Activity Based Costing* menurut Bochler (2006 : 222) adalah : “ pendekatan perhitungan biaya yang membebaskan biaya sumber daya ke objek biaya seperti produk, jasa, atau pelanggan berdasarkan aktivitas yang dilakukan untuk objek biaya tersebut.

Menurut Komaruddin (2011 : 316) mendefinisikan sebagai “ *Activity Based Costing is a costing method that is designed to provide managers with cost information for strategic and other decisions that potentially affect capacity and therefore fixed costs*. Kegiatan berbasis biaya adalah metode biaya yang dirancang untuk menyediakan informasi biaya bagi manajer

untuk keputusan pengambilan keputusan strategis dan keputusan lainnya yang berpotensi mempengaruhi kapasitas biaya tersebut”

Menurut Garrison dan Norren (2006) “Activity Based Costing adalah metode costing yang dirancang untuk menyediakan informasi biaya bagi manajer untuk pembuatan keputusan stratejik dan keputusan lain yang mempengaruhi kapasitas dan biaya tetap”. Pengambil keputusan yang berpengalaman tidak menggunakan informasi akuntansi tanpa mempertimbangkan potensi ketidakakuratannya. Data yang tidak akurat dapat menyesatkan dan menghasilkan kesalahan yang berpotensi menghasilkan keputusan yang kurang optimal. Dengan adanya *Activity Based Costing* dapat dihitung harga pokok satu produk atau jasa yang dapat digunakan oleh manajemen sebagai salah satu alternatif untuk penentuan harga jual.

Dasar pemikiran pendekatan perhitungan biaya ini adalah bahwa produk atau jasa perusahaan merupakan hasil dari aktifitas dan aktifitas tersebut menggunakan sumber daya yang menyebabkan timbulnya biaya. Biaya dari sumber daya dibebankan ke aktifitas berdasarkan aktifitas yang menggunakan atau mengonsumsi sumber daya (penggerak konsumsi sumber daya) dan biaya dari aktifitas dibebankan ke objek biaya berdasarkan atas aktifitas yang dilakukan untuk objek biaya (penggerak konsumsi aktifitas). Dalam ABC ada hubungan sebab akibat atau hubungan langsung antara biaya sumber daya, penggerak biaya, aktifitas, dan objek biaya dalam membebankan biaya pada aktifitas dan kemudian pada objek

biaya. ABC adalah sistem akuntansi yang terfokus pada aktifitas-aktifitas yang dilakukan untuk menghasilkan produk atau jasa. ABC menyediakan informasi secara lebih akurat dan tepat waktu mengenai aktifitas dan sumber daya yang dibutuhkan untuk melaksanakan aktifitas tersebut. Jadi dari pengertian di atas ABC adalah merupakan sistem akumulasi biaya dan pembebanan biaya ke produk dengan menggunakan berbagai cost driver, dilakukan dengan menelusuri biaya ke aktifitas dan setelah itu menelusuri biaya dari aktifitas ke produk yang bermanfaat bagi pihak manajemen dalam pengambilan keputusan.

Perbedaan biaya per unit antara sistem tradisional yang berdasarkan atas volume dan dengan sistem ABC adalah :

- a. Sistem ABC menelusuri lebih banyak biaya sebagai biaya langsung sedangkan sistem tradisional lebih banyak biaya tidak langsung
- b. Sistem ABC membentuk *pool* biaya yang homogen yang terkait dengan aktifitas yang berbeda sedangkan dengan sistem tradisional biayanya lebih heterogen
- c. Untuk setiap *pool* biaya aktifitas sistem ABC memilih dasar alokasi biaya yang memiliki hubungan sebab akibat dengan biaya pada *pool* yang ada.

Berdasarkan dari contoh diatas perbedaan antara ABC dengan sistem tradisional adalah :

- a. Produksi berdasarkan volume menggunakan penggerak biaya berdasarkan atas volume sedangkan di ABC berdasar atas aktifitas baik

yang termasuk berdasarkan atas volume maupun yang tidak berdasarkan volume.

- b. Produksi berdasarkan volume membebankan biaya overhead pertama ke departemen dan yang kedua produk dan jasa sedangkan pada ABC dibebankan pada pusat biaya aktifitas dan yang kedua ke sebelum produk atau jasa
- c. Produksi berdasarkan volume fokus pada pengelolaan biaya departemen fungsional atau pusat pertanggungjawaban sedangkan pada system ABC fokus pada pengelolaan proses dan aktifitas serta pemecahan masalah lintas fungsional.

Sistem ABC ini menelusuri biaya ke produk melalui aktifitas. Biaya overhead dibebankan ke tempat penampungan biaya atau aktifitas yang homogen bukan ke departemen-departemen. Biaya dari pusat aktifitas kemudian dibebankan ke produk atau jasa dan proses ini terdiri atas tiga tahap. Tarif overhead atau tingkat aktifitas disesuaikan dengan kapasitas aktifitas dan bukannya dengan kapasitas yang dianggarkan.

Dalam akuntansi biaya tradisional, tarif overhead yang ditentukan dimuka dihitung dengan membagi anggaran biaya overhead dengan ukuran aktivitas yang dianggarkan. Hal ini akan mengakibatkan pembebanan kapasitas yang menganggur ke produk dan juga akan menyebabkan biaya produksi per unit yang tidak stabil. Berbeda dengan ABC dimana produk hanya dibebani biaya dari kapasitas yang digunakan dan tidak dibebani oleh biaya kapasitas yang tidak digunakan. Pendekatan ini menyebabkan biaya

per unit yang lebih stabil dan konsisten dengan tujuan pembebanan biaya ke produk yang menyebabkan aktifitas. Sistem penentuan harga pokok tradisional, yang mendasarkan pada volume sangat bermanfaat jika tenaga kerja langsung dan bahan merupakan faktor yang dominasi dalam produksi, jika teknologi stabil dan jika ada keterbatasan produk.. Sistem penentuan biaya produksi tradisional mengukur sumber daya yang dikonsumsi dalam proporsi yang sesuai dengan jumlah produk yang dihasilkan. Meskipun demikian adanya revolusi yang terjadi dalam dunia bisnis banyak sumber daya organisasional seperti biaya setup atau biaya penanganan bahan untuk aktifitas dan transaksi tidak mempunyai hubungan fisik dengan volume yang diproduksi. Konsekuensinya adalah sistem harga pokok tradisional merupakan sistem yang lemah untuk membebankan biaya pendukung atau biaya penjualan ke produk. Biaya-biaya tersebut biasanya dialokasikan ke produk dengan menggunakan ukuran-ukuran yang berdasarkan unit atau volume, seperti jam kerja langsung, biaya bahan langsung, biaya tenaga kerja langsung, jam kerja atau unit yang diproduksi. Biaya produk yang diperoleh dengan cara mengalokasikan seperti itu akan terdistorsi, karena produk tidak mengkonsumsi sebagian besar sumber daya pendukung tersebut dalam proporsi sesuai dengan volume produksi yang dihasilkan.

Sistem penentuan harga pokok tradisional tidak lagi mencerminkan bagaimana aktifitas yang spesifik dalam pabrik yang terotomatisasi karena banyaknya kategori biaya. Biaya produk biasanya dimonitor dari tiga komponen yaitu biaya bahan langsung, tenaga kerja langsung dan overhead.

Sistem penentuan harga pokok tradisional dikembangkan saat komponen biaya bahan langsung mendominasi biaya produksi total, input tenaga kerja langsung merupakan komponen utama yang mendorong terjadi biaya produksi. Sehingga fokus sistem ini adalah pengukuran dan pengendalian biaya tenaga kerja langsung Overhead yang didefinisikan sebagai kumpulan semua biaya produksi yang tidak dapat diidentifikasi secara langsung ke semua produk (jumlah semua biaya tidak langsung) bukan merupakan semua elemen biaya yang terbesar. Biaya overhead meliputi utilitas, asuransi dan gaji. ABC juga didefinisikan sebagai suatu sistem perhitungan biaya dimana tempat penampungan biaya overhead yang jumlahnya lebih dari satu dialokasikan menggunakan dasar yang memasukkan satu atau lebih faktor yang tidak berkaitan dengan volume (non-volume-related factor). Dibandingkan dengan akuntansi biaya tradisional, ABC mewakili penerapan penelusuran biaya yang lebih menyeluruh. Perhitungan biaya produk tradisional menelusuri hanya biaya bahan baku langsung dan biaya tenaga kerja langsung ke setiap unit output. Tetapi ABC mengakui bahwa banyak biaya-biaya lain yang pada kenyataannya dapat ditelusuri tidak ke unit output, tetapi aktivitas yang diperlukan untuk memproduksi output.

Dasar pemikiran pendekatan penentuan biaya ini adalah bahwa produk atau jasa perusahaan dilakukan oleh aktifitas dan aktifitas yang dibutuhkan tersebut menggunakan sumber daya yang menyebabkan timbulnya biaya. Sumber daya yang dibebankan ke aktifitas, kemudian aktifitas dibebankan ke objek biaya berdasarkan penggunaannya. ABC memperkenalkan

hubungan sebab akibat antara cost driver dengan aktifitas. Dalam ABC overhead dibebankan ke objek biaya seperti produk atau jasa dengan mengidentifikasi sumber daya, aktifitas dan biaya serta kuantitas aktifitas dan sumber daya yang dibutuhkan untuk memproduksi *out put*. *Cost driver* digunakan untuk menghitung biaya sumber daya dari setiap unit aktifitas. Kemudian setiap biaya sumber daya dibebankan ke produk atau jasa dengan mengalikan biaya setiap aktifitas dengan aktifitas dengan kuantitas setiap aktifitas yang dikonsumsi pada periode tertentu. ABC merupakan sistem yang mempertahankan dan memproses data keuangan dan operasional dari sumber daya perusahaan berdasarkan aktifitas, objek biaya, *cost driver* dan ukuran kinerja aktifitas. ABC juga membebankan biaya ke aktifitas dan objek biaya. Pemicu aktifitas adalah (*activity driver*) adalah suatu dasar yang digunakan untuk mengalokasikan biaya dari suatu aktifitas ke produk, pelanggan, atau objek biaya final (*final cost object*) lainnya. Kata final mengacu pada langkah terakhir dalam alokasi biaya. Sifat dan jenis pemicu aktifitas membedakan ABC dari perhitungan biaya tradisional. ABC mengakui aktifitas, biaya aktifitas, dan pemicu aktifitas pada tingkatan agregasi (*levels of aggregation*) yang berbeda dalam satu lingkungan produksi. Empat tingkat yang umumnya diidentifikasi adalah unit, *batch*, produk dan pabrik. Tingkatan yang berbeda sebenarnya adalah tingkatan agregasi data yang berbeda. Suatu *batch* adalah jumlah atau agregasi, dari unit-unit identik yang menyusunnya.

Suatu produk adalah agregasi dari banyak *batch*. Suatu pabrik dapat dianggap sebagai suatu agregasi dari semua produknya.

2. Prosedur *Activity Based Costing*

Bochler (2006 : 223) mengatakan :

Prosedur pembebanan ABC memiliki dua tahap pembebanan biaya dua tahap (*two-stage cost assignment*) yaitu : membebankan biaya sumber daya seperti biaya overhead ke pusat biaya aktivitas atau tempat penampungan biaya dan kemudian ke objek biaya untuk menentukan jumlah biaya sumber daya bagi setiap objek biaya.

Walaupun demikian, prosedur pembebanan biaya dua tahap berdasarkan volume kemungkinan mendistorsi biaya produk atau jasa. ABC berbeda dari sistem perhitungan biaya berdasarkan volume dalam dua. Sistem ABC mendefinisikan tempat penampungan biaya sebagai aktifitas atau pusat aktifitas dan bukan sebagai pusat biaya atau departemen produksi dan Penggerak biaya yang digunakan sistem ABC untuk membebankan biaya aktifitas ke objek biaya adalah penggerak yang berdasarkan pada aktifitas atau aktifitas-aktifitas yang dilakukan untuk objek biaya tersebut

Dalam sistem ABC biaya dibagi dalam kategori unit dan non unit. ABC mengakui bahwa ada biaya yang berubah seiring dengan tingkat unit yang diproduksi tetapi ada beberapa biaya yang tidak berubah atau tidak berpengaruh oleh tingkat unit yang diproduksi. Sumber daya adalah unsur ekonomis yang digunakan dalam pelaksanaan aktivitas tersebut seperti bahan baku (*material*). Sistem ABC menelusuri biaya ke produk melalui aktifitas.

Biaya overhead dibebankan ke *cost pool* atau pusat aktifitas dan tidak dibebankan berdasarkan departemen.

3. Tahap-tahap *Activity Based Costing*

Langkah perancangan sistem *Activity Based Costing* terdiri menurut Amin Widjaja Tunggal (2001:15) adalah : “a. Mengidentifikasi biaya sumber dan aktivitas; b. Bebankan biaya sumber daya pada aktifitas; c. Bebankan biaya Aktifitas Pada Objek Biaya.”. Penjelasan atas ketiga langkah tersebut adalah sebagai berikut :

a. Mengidentifikasi biaya sumber dan aktifitas

Langkah pertama yang dilakukan adalah menganalisis aktifitas untuk mengidentifikasi biaya sumber daya dan aktifitas perusahaan. Melalui analisis aktifitas, perusahaan mengidentifikasi pekerjaan yang dilakukannya untuk menjalankan operasi perusahaan dan analisis ini meliputi pengumpulan data dari dokumen dan catatan yang ada serta pengumpulan data tambahan dengan karyawan-karyawan penting. Untuk mengidentifikasi biaya sumber daya pada berbagai aktifitas, perusahaan perlu mengelompokkan seluruh aktifitas menurut cara bagaimana aktifitas tersebut mengonsumsi sumber daya.

Menurut Henry Simamora (2002:130) aktifitas produksi digolongkan kedalam empat tingkat.

1) Aktifitas tingkat unit

Aktifitas berlevel unit (*unit level activities*) adalah aktifitas yang dilakukan untuk memproduksi setiap unit produksi. Misalnya seperti

pemakaian bahan, pemakaian jam kerja langsung, memasukkan komponen, inspeksi setiap unit dan berdasarkan pada volume.

2) Aktifitas tingkat batch

Aktifitas berlevel batch (*batch level activities*) adalah aktifitas yang dilakukan untuk setiap batch atau kelompok produk yang dijadwalkan untuk diproses bersama, bukan untuk setiap unit individu dari objek biaya. Misalnya adalah setup mesin, pemesanan pembelian, penjadwalan produksi, inspeksi untuk setiap batch dan penanganan bahan

3) Aktifitas untuk mendukung produk

Aktifitas untuk mendukung produk (*product-level activities*) adalah suatu aktifitas yang dilakukan untuk mendukung produk yang berbeda. Misalnya adalah merancang produk, administrasi suku cadang, penerbitan formulir pesanan

4) Aktifitas untuk mendukung fasilitas

Aktifitas berlevel aktifitas (*facilities-level activities*) adalah aktifitas yang dilakukan untuk mendukung produksi secara umum dan tidak disebabkan oleh produk atau kebutuhan pelayanan pelanggan dan tidak dapat ditelusuri ke satu unit, batch, atau produk. Misalnya adalah keamanan, keselamatan kerja, pemeliharaan, manajemen pabrik dan pembayaran pajak properti.

b. Bebankan biaya sumber daya pada aktifitas

ABC menggunakan penggerak biaya konsumsi sumber daya untuk membebankan biaya sumber daya ke aktifitas. Karena aktifitas memicu timbulnya biaya dari sumber daya yang digunakan dalam operasi, suatu perusahaan harus memilih penggerak biaya konsumsi sumber daya hubungan sebab akibat. Penggerak biaya konsumsi sumber daya biasanya meliputi jumlah tenaga kerja untuk aktifitas yang bersifat intensif tenaga kerja, tenaga kerja untuk aktifitas yang berkaitan dengan penggajian, persiapan untuk aktifitas yang terkait dengan jumlah batch, perpindahan untuk aktifitas penanganan bahan baku, jam mesin untuk aktifitas perbaikan dan pemeliharaan luas lantai untuk aktifitas kebersihan dan perawatan umum.

c. Bebankan biaya Aktifitas Pada Objek Biaya

Langkah terakhir adalah membebankan biaya aktifitas atau tempat penampungan biaya aktifitas pada output berdasarkan penggerak biaya konsumsi aktifitas yang tepat. Yang dikatakan output disini adalah produk atau jasa namun dapat juga berupa pelanggan, proyek, atau unit bisnis.

C. Kelebihan dan Kelemahan *Activity Based Costing*

Sesuai dengan yang diketahui pada teori menurut Blocher (2006 : 232 : “Activity Based Costing ini juga tidak hanya memiliki kelebihan namun juga memiliki kelemahan”. Adapun penjelasan atas kelebihan dan kelemahan tersebut adalah sebagai berikut :

1. Kelebihan *Activity Based Costing*

- a. Pada *Activity Based Costing* ini pengukuran profitabilitas lebih baik. ABC menyajikan biaya produk yang lebih akurat dan keputusan strategis dan informatif, mengarahkan pada pengukuran profitabilitas produk yang lebih akurat dan keputusan strategis yang diinformasikan dengan lebih baik tentang penetapan harga jual, lini produk dan segmen pasar.
- b. Keputusan dan kendali yang lebih baik. ABC menyajikan pengukuran yang lebih akurat tentang biaya yang timbul karena dipicu oleh aktivitas, membantu manajemen untuk meningkatkan nilai produk dan nilai proses dengan membuat keputusan yang lebih baik tentang desain produk,

mengendalikan biaya secara lebih baik dan membantu perkembangan proyek-proyek yang meningkatkan nilai.

- c. Informasi yang lebih baik untuk mengendalikan biaya kapasitas. ABC membantu manajer mengidentifikasi dan mengendalikan biaya kapasitas yang tidak terpakai sehingga dapat mengurangi biaya overhead.

2. Kelemahan Metode *Activity Based Costing*

Walau ABC memberikan informasi tentang biaya produk atau jasa lebih baik dibandingkan dengan metode berdasarkan volume, ABC tidak lepas juga dari kelemahan. Kelemahan ABC ini menurut Blocher (2006 : 233) adalah sebagai berikut :

a. Alokasi

Tidak semua biaya memiliki penggerak biaya konsumsi sumber daya atau aktivitas yang tepat atau tidak ganda. Beberapa biaya mungkin membutuhkan alokasi ke departemen atau produk berdasar atas volume sebab secara praktis tidak dapat ditemukan aktivitas yang dapat menyebabkan biaya tersebut. Misalnya seperti biaya pendukung fasilitas seperti biaya sistem informasi, gaji manajer, asuransi dan pajak bumi bangunan untuk pabrik

b. Mengabaikan biaya

Biaya produk atau jasa diidentifikasi system ABC cenderung tidak mencakup seluruh biaya yang berhubungan dengan produk atau jasa tersebut. Biaya produk atau jasa biasanya tidak termasuk biaya untuk aktivitas pemasaran, pengiklanan, penelitian, pengembangan dan rekayasa produk walau sebagian dari biaya-biaya ini karena prinsip akuntansi berlaku untuk pelaporan keuangan mengharuskan biaya tersebut diperlakukan secara periodik.

c. Mahal dan menghabiskan waktu

Metode ABC tidak murah dan membutuhkan banyak waktu untuk dikembangkan dan dilaksanakan. Untuk perusahaan dan organisasi yang telah menggunakan sistem biaya tradisional berdasarkan volume, pelaksanaan ABC ini cenderung sangat mahal.

D. Penjualan dan Beban Penjualan

1. Penjualan

Pengertian penjualan menurut Mulyadi dalam buku "Akuntansi biaya" adalah sebagai berikut : "Penjualan adalah kegiatan untuk memenuhi pesanan yang diterima oleh pelanggan."(2010:530)

Sedangkan menurut RD. Jatmiko dalam buku "Pengantar Bisnis" memberikan penjelasan tentang penjualan adalah sebagai berikut : "Penjualan merupakan salah satu bagian dari keseluruhan aktivitas pemasaran, termasuk didalamnya adalah aktivitas promosi." (2004:90)

Penjualan ini merupakan bagian dari hasil penjualan produk yang terjual dibandingkan dengan produk yang tersedia. Menurut Aliminsyah (2005:297) dalam buku "Kamus Istilah Akuntansi" pengertian penjualan adalah "Hasil yang dicapai atau ingin dicapai oleh suatu perusahaan pada periode tertentu".

Menurut Keown (2008:500): "Penjualan adalah harga per unit barang dikalikan jumlah yang terjual".

Penjualan yang diukur berdasarkan unit produk yang terjual, yaitu jumlah unit penjualan nyata perusahaan dalam suatu periode tertentu, sedangkan nilai produk yang terjual (omzet penjualan), yaitu jumlah nilai penjualan nyata perusahaan dalam suatu periode tertentu. Dalam penelitian ini pengukuran penjualan didasarkan pada jumlah unit produk yang terjual.

Dari defenisi ini dapat disimpulkan bahwa penjualan adalah setiap aktifitas yang dilakukan perusahaan yang berhubungan dengan pengiriman

atau penyerahan baik barang ataupun jasa yang menyebabkan timbulnya kewajiban pembayaran bagi si penerima barang (pembeli) baik secara tunai maupun kredit sebesar kesepakatan kedua pihak. Penjualan mencatat nilai penjualan sebesar kesepakatan tersebut.

Menurut (Mulyadi, 2010:455) :

Secara umum ada dua jenis penjualan yaitu : a. Penjualan tunai yaitu penjualan yang dilaksanakan oleh perusahaan dengan mewajibkan pembeli melakukan pembayaran harga barang terlebih dahulu sebelum barang diserahkan kepada pembeli oleh penjual. b. Penjualan kredit yaitu penjualan yang dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mengirimkan barang sesuai dengan order yang diterima dari pembeli dan untuk jangka waktu tertentu perusahaan mempunyai tagihan kepada pembeli tersebut.

Pernyataan standar akuntansi keuangan (PSAK No:23) menyatakan bahwa: “Pendapatan merupakan arus masuk bruto dari manfaat ekonomi yang timbul dari aktivitas normal perusahaan selama satu periode bila arus masuk itu mengakibatkan kenaikan ekuitas yang tidak berasal dari kontribusi penanaman modal”. (IAI,2007:23.2)

Dari defenisi di atas dapat diketahui bahwa pendapatan pada umumnya berasal dari aktivitas normal perusahaan. Aktivitas normal terdiri dari transaksi penjualan dan pembelian.

Dalam kamus istilah akuntansi keuangan dan investasi penjualan diartikan sebagai “pendapatan yang diterima dari pertukaran barang dan dicatat untuk satu periode akuntansi tertentu, baik berdasarkan kas (sebagaimana diterima) atau berdasar kan akrual (sebagaimana diperoleh)”.

Dari arti penjualan ini, dapat disimpulkan bahwa penjualan merupakan pendapatan yang diakui perusahaan selama satu periode

akuntansi tertentu dari hasil pertukaran barang, baik dengan dasar basis kas atau basis akrual.

Untuk dapat dikatakan sebagai penjualan, suatu transaksi harus menyangkut pemindahan risiko-risiko sebagai akibat kepemilikan tersebut. Transaksi penjualan barang dagang dalam perusahaan dagang dapat dilakukan baik secara tunai maupun kredit atau secara tunai dan sisanya dibayar secara kredit". Oleh karena itu, didalam pendapatan yang diperoleh perusahaan mencakup keseluruhan transaksi yang dilakukan dalam penjualan barang dagang tersebut.

Permasalahan utama dalam akuntansi untuk pendapatan adalah menentukan saat pengakuan pendapatan. Pendapatan diakui bila besar kemungkinan manfaat ekonomi masa depan akan mengalir ke perusahaan dan manfaat ini dapat diukur dengan andal. Pernyataan ini mengidentifikasi keadaan yang memenuhi kriteria tersebut agar pendapatan dapat diakui. Pernyataan ini juga memberikan pedoman praktis dalam penerapan kriteria tersebut.

Menurut Ikatan Akuntan Indonesia dalam buku Standar Akuntansi Keuangan :

Pendapatan yang timbul dari transaksi dan peristiwa ekonomi adalah sebagai berikut :

- a. Pendapatan penjualan
- b. Pendapatan jasa
- c. Penggunaan aktiva perusahaan oleh pihak-pihak lain yang menghasilkan bunga, royalti dan deviden.”(2007:23.1)

Pendapatan penjualan barang harus diakui bila seluruh kondisi berikut dipenuhi :

- a. Perusahaan telah memindahkan resiko secara signifikan dan telah memindahkan manfaat kepemilikan barang kepada pembeli.
- b. Perusahaan tidak lagi mengelola atau melakukan pengendalian efektif atas barang yang dijual.
- c. Jumlah pendapatan tersebut dapat diukur dengan andal.
- d. Besar kemungkinan manfaat ekonomi yang dihubungkan dengan transaksi akan mengalir kepada perusahaan tersebut.
- e. Biaya yang terjadi atau yang akan terjadi sehubungan dengan transaksi penjualan dapat diukur dengan andal.

Menurut Hansen dan Mowen dalam buku "Management Accounting" yang diterjemahkan oleh Dewi Fitriasari dan Deny Armos Kwary, menjelaskan mengenai rumusan hasil dari pendapatan penjualan sebagai berikut : "Pendapatan penjualan dinyatakan sebagai harga jual per unit dikali jumlah unit yang terjual" (2009:275)

Dapat penulis simpulkan mengenai rumus dari pendapatan penjualan adalah sebagai berikut :

$$\text{Pendapatan Penjualan} = \text{Harga/unit} \times \text{Jumlah unit terjual}$$

2. Beban Penjualan

Beban atau biaya penjualan dilihat dari segi akuntansi dapat diartikan sebagai seluruh biaya yang dikeluarkan sejak produk jadi dikirimkan kepada pembeli sampai dengan produk diterima oleh pembeli. Oleh karena itu beban penjualan berkepentingan untuk menghubungkan produk mulai saat

barang atau jasa dijual ke konsumen sampai seluruh barang atau jasa tersebut diubah menjadi pendapatan yang diterima perusahaan.

Menurut Soemarso (2006:226) “Beban penjualan adalah semua beban yang terjadi dalam hubungannya dengan kegiatan menjual dan memasarkan barang seperti kegiatan promosi, penjualan dan pengangkutan barang-barang yang dijual”.

Menurut Soemantri (2005:548) :

Beban penjualan (*selling costs*) meliputi semua beban yang berkaitan dengan pencarian dan pemenuhan pesanan pelanggan. Dengan demikian, beban penjualan meliputi biaya periklanan, biaya riset pasar, gaji wira niaga, penyusutan mobil dan perlengkapan kantor yang dipakai oleh baian penjualan, dan biaya penyimpanan dan pengiriman barang-barang jadi.

Dari defenisi diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa beban penjualan adalah semua biaya yang terjadi dalam hubungannya dengan kegiatanmenjual dan memasarkan barang serta yang berkaitan dengan pencarian dan pemenuhan pesanan pelanggan yang terdiri dari biaya periklanan, biaya riset pasar, gaji wira niaga, dan biaya penyimpanan dan pengiriman barang-barang jadi.



BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis, Lokasi, dan Waktu Penelitian

1. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif. Menurut Sugiyono (2008:11) “penelitian deskriptif adalah penelitian yang dilakukan untuk mengetahui nilai variabel mandiri, baik satu variabel atau lebih (independen) tanpa membuat perbandingan atau hubungan dengan variable lainnya (variable indeviden)”.

2. Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan pada PT. Alamjaya Wirasentosa Medan yang beralamat di Jalan Medan Tanjung Morawa Km. 9,5 Medan, Telp. (061) 7866444.

3. Waktu Penelitian

Adapun waktu pelaksanaan penelitian ini dimulai dari bulan Mei 2014 sampai dengan Mei 2014.

Tabel 3.1
Rencana Waktu Penelitian

No	Keterangan	Feb 2015				Mart 2015				April 2015				Mei 2015			
		I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV
1	Pengajuan Judul	■															
2	Konsultasi / Bimbingan		■	■	■												
3	Pembuatan dan Seminar Proposal				■	■	■	■									
4	Pengumpulan Data					■	■	■									
5	Analisis Data								■	■	■						
6	Penyusunan & Bimbingan Skripsi									■	■	■	■				
7	Pengajuan dan Sidang Meja Hijau																■

B. Populasi dan Sampel

1. Populasi

Menurut Sugiyono (2008:72), “populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas objek/subjek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya”. Dalam penelitian ini yang menjadi populasi adalah seluruh **Beban Penjualan di PT. Alamjaya Wirasantosa Medan.**

2. Sampel

Menurut Sugiyono (2008:73), “sampel merupakan bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi”. Sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah data **Beban Penjualan**

di PT. Alamjaya Wirasantosa Medan tahun 2011 s/d 2013.

C. Definisi Operasional

Definisi operasional yang ada dalam penelitian ini adalah :

1. **Beban Penjualan**, yaitu semua biaya transportasi yang terjadi di PT. Alamjaya Wirasantosa Medan dalam hubungannya dengan kegiatan penjualan dan memasarkan barang serta yang berkaitan dengan pencarian dan pemenuhan pesanan pelanggan yang terdiri dari biaya periklanan, biaya riset pasar, gaji wira niaga, dan biaya penyimpanan dan pengiriman produk.
2. *Activity Based Costing System* yaitu yang berdasarkan atas pemikiran bahwa produk mengkonsumsi aktivitas dan aktivitas menimbulkan biaya. *Activity Based Costing System* ini dirancang sedemikian rupa sehingga setiap biaya yang tidak dapat dialokasikan secara langsung kepada produk, dibebankan

kepada produk berdasarkan aktivitas dan biaya dari setiap aktivitas kemudian dibebankan kepada produk berdasarkan konsumsi masing-masing aktivitas tersebut.

D. Jenis dan Sumber Data

Data yang digunakan peneliti dalam melakukan penelitian adalah data kuantitatif. Pengertian data kuantitatif menurut Sugiyono (2008:13) adalah : “Data yang berbentuk angka atau data yang diangkakan.”

Sumber data yang digunakan oleh peneliti dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Data primer merupakan data yang diperoleh secara langsung dari objek yang diteliti.

Sedangkan data sekunder menurut Sugiyono (2008:17) adalah ”Sumber data yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data, misalnya lewat orang lain atau lewat dokumen”. Data sekunder antara lain disajikan dalam bentuk teori dalam buku-buku ajar dan atau dokumen yang bersumber dari PT. Alamjaya Wirasantosa Medan.

E. Teknik Pengumpulan data

Adapun teknik pengumpulan data yang peneliti gunakan dalam penelitian ini adalah :

1. Wawancara adalah suatu cara untuk mendapatkan data dengan melakukan tanya jawab langsung dimana peneliti terlebih dahulu mempersiapkan pertanyaan supaya pertanyaan terarah dan terfokus untuk mendapatkan data yang diinginkan.

2. Dokumentasi, yaitu mengumpulkan dokumen-dokumen dan catatan perusahaan yang berhubungan dengan permasalahan yang diteliti.

F. Teknik Analisis data

Untuk analisis yang digunakan di penelitian ini adalah dengan pendekatan teori akuntansi biaya sehubungan dengan penerapan metode

Activity Based Costing yang meliputi :

1. Mengidentifikasi biaya sumber dan aktivitas
2. Bebankan biaya sumber daya pada aktivitas
3. Bebankan biaya aktivitas pada objek biaya.





BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

1. PT. Alamjaya Wirasantosa Tanjung Morawa dalam aktivitas alokasi beban penjualannya belum menerapkan *Activity Based Costing* secara tepat sebagai dasar aktivitasnya sehingga masih ada aktivitas yang tidak bernilai tambah yang seharusnya masih bisa diminimalisir oleh perusahaan sehingga masih ada penggunaan sumber daya yang tidak memberi *value added* bagi perusahaan.
2. Pengalokasian biaya penjualan PT Alamjaya Wirasantosa Tanjung Morawa didasarkan pada berat produk per unit dikalikan total unit yang terjual..
3. PT. Alamjaya Wirasantosa Tanjung Morawa mengalokasikan biaya penjualan tahun 2011 sebesar Rp 2,398.395.564 , Tahun 2012 sebesar Rp 2,891.242.044 , dan Tahun 2013 sebesar Rp 4.597.293.512

B. Saran

1. PT. Alamjaya Wirasantosa Tanjung Morawa perlu meninjau kembali aktivitas-aktivitas yang ada. Hal ini dapat dilakukan salah satunya dengan cara menerapkan *Activity Based Costing* dalam operasi produksinya sehingga tidak ada aktivitas yang tidak bernilai tambah dalam kegiatan operasi perusahaan karena aktivitas tidak bernilai tambah ini akan menimbulkan biaya tidak bernilai tambah.

2. PT. Alamjaya Wirasentosa Tanjung Morawa sebaiknya menerapkan *Activity Based Costing* sehingga manajemen dalam mengambil keputusan akan dapat lebih akurat karena data yang disediakan lebih relevan.
3. Dalam menerapkan *Activity Based Costing* perusahaan dapat bekerja sama dengan beberapa supplier dan pelanggan sehingga perusahaan dapat meminimalkan proses retur penjualan produk.



DAFTAR PUSTAKA

- Ahmad, Kamaruddin, 2011, **Akuntansi Manajemen, Dasar-dasar Konsep Biaya dan Pengambilan Keputusan**, Edisi Revisi, Rajawali Pers, Jakarta.
- Aliminsyah, 2005, **Kamus Istilah Keuangan dan Perbankan**, Yrama Widya, Bandung.
- Blocher, Edward J., et al, 2006, **Cost Management, Manajemen Biaya**, Diterjemahkan oleh Tim Penerjemah Penerbit Salemba, Edisi 3. Buku 1, Salemba Empat, Jakarta.
- Garrison, Ray H., Eric W. Noreen, Peter C. Brewer, 2006, **Akuntansi Manajerial**, Buku I, Edisi 11, Salemba Empat, Jakarta.
- Halim dan Supomo, 2010, **Akuntansi Manajemen**, BPFE, Yogyakarta.
- Hansen dan Mowen, 2009, **Akuntansi Manajemen**, Penerbit Salemba Empat, Jakarta.
- Ikatan Akuntan Indonesia, 2007, **Standar Akuntansi Keuangan**, Salemba Empat, Jakarta.
- Keown, Arthur J., 2008, **Manajemen Keuangan**, Edisi 10, PT. Macanang Jaya Cemerlang.
- Mulyadi, 2010, **Akuntansi Biaya**, Edisi Kelima, Cetakan Kesepuluh, UPP STIM YKPN, Yogyakarta.
- Soemantri, Hendi, 2005, **Akuntansi Biaya**, Edisi Ketiga, Armico, Bandung.
- Soemarso, 2006, **Pengantar Akuntansi**, Edisi Revisi, Salemba Empat, Jakarta.
- Sugiyono, 2008, **Metode Penelitian Bisnis**, Penerbit CV. Alfabeta Bandung.
- Supriyono, RA., 2007, **Akuntansi Biaya, Pengumpulan dan Penentuan Harga Pokok**, Edisi yang diperbaharui, Cetakan Ketiga Belas, BPFE, Yogyakarta.