

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Balakang Masalah

Persaingan global semakin ketat menuntut perusahaan memiliki keunggulan bersaing. Untuk itu perusahaan ingin tetap eksis atau bersaing harus dapat mendefinisikan dan mengimplementasikan strategi. Pencapaian strategi tidak berdiri dengan sendiri namun diperlukan adanya sistem operasi perusahaan yang baik dan selaras dengan strategis. *ABM (activity based management)* merupakan salah elemen penting dalam pencapaian laba perusahaan. *Activity based management* bertujuan untuk meningkatkan *customer value* dan menghilangkan pemborosan. Dengan hilangnya pemborosan tersebut, biaya dapat berkurang dan sebagai akibatnya laba akan meningkat. Pengurangan biaya merupakan akibat dari dihilangkannya pemborosan. Pemborosan diakibatkan oleh adanya aktivitas yang tidak bernilai (*non-value-added activity*) dan aktivitas yang bernilai (*value-added activity*) yang tidak dilaksanakan secara efisien.

Activity based management adalah yang menyediakan sumber daya yang dibutuhkan perusahaan pada PT. Unibis Medan untuk dipasok seperti tepung, telur, mentega, coklat dan lain-lain. Proses pembelian bahan baku memiliki hubungan kerja sama yang baik antara pihak pemasok dan pihak perusahaan. Pemilihan pemasok yang efektif dapat membantu perusahaan untuk mencapai hasil produksi yang diinginkan. Perusahaan pada umumnya memiliki persyaratan yang berbeda-beda dalam pemilihan pemasok. Maka

perusahaan akan mengevaluasi secara periodik untuk menjamin bahwa bahan baku dan pengadaannya sesuai standar yang ditentukan perusahaan. Hal ini mengakibatkan adanya permasalahan yang sering dihadapi perusahaan, seperti kualitas produk yang dipasok, ketepatan waktu dan jumlah pengiriman produk dan lain sebagainya. Sehingga perusahaan melakukan evaluasi agar proses produksi tidak terganggu. *Activity Based Management* sebagai hasilnya dapat meningkatkan nilai produk yang diterima konsumen. Efek dari peningkatan nilai produk yang diterima oleh konsumen tentu saja meningkatkan laba perusahaan. *Activity Based Management* dalam pemilihan pemasok mempunyai manfaat sebagai berikut :

1. Mengukur kinerja keuangan dan pengoperasian (non keuangan) organisasi dan aktivitas-aktivitasnya
2. Menentukan biaya-biaya dan profitabilitas yang benar untuk setiap tipe produk dan jasa
3. Mengidentifikasi aktivitas-aktivitas dan mengendalikannya
4. Mengelompokkan aktivitas-aktivitas yang bernilai tambah dan tidak bernilai tambah
5. Mengefisiensikan aktivitas bernilai tambah dan mengeliminasi aktivitas yang tidak bernilai tambah

Tujuan yang dicapai oleh perusahaan dengan menerapkan *Activity Based Management* dalam pemilihan pemasok adalah untuk meningkatkan laba perusahaan. Hal ini sangat baik untuk diterapkan oleh perusahaan dapat mengelola biaya dengan baik dan untuk mencapai tujuan perusahaan