

**THE IMPLEMENTATION OF PRODUCT PROFITABILITY
ANALYSIS STRATEGY
IN INCREASING BUSINESS PERFORMANCE
(CASE ILLUSTRATION: A GARMENT INDUSTRY IN BANDUNG)**

**Elizabeth T Manurung, Arthur Purboyo, Thomas Kurniawan
Accounting Department of Economics Faculty
Parahyangan Catholic University, Bandung**

Abstract

More severe competition in business of today globalization, coupled with the scorching of economic condition, is demanding companies to constantly seek out ways to preserve their excellence performance, meaning 'doing the right things right' in order that they can achieve optimal performance. The deceptive belief that by increasing sales volume companies can increase their profit has caused them to accept orders over products and consequently increase costs no matter what difference each order made in activities consumption. The concept is based on idea 'The smaller the production volume, the smaller the cost'. Accordingly, this idea leads to overstated calculation of profit in ABC (activity based costing), product cost calculation will differ with activities. Accordingly, this gives accurate and complete information about cost for activities and cost for every product. This way, managements know which product(s) is (are) profitable, which part of the operation is (are) efficient, how to make sound strategy to create maximum profit. Finally, this work will end up with an analysis over which product is profitable for a garment industry in Bandung: sweater, cardinal (long pants), or vest

***Keywords:* business competition, activity based costing, traditional cost system, product profitabilit**

PENDAHULUAN

Informasi dan teknologi yang telah berkembang sangat pesat pada era globalisasi ini, telah berdampak sangat signifikan pada dunia usaha. Keterbukaan batas-batas negara, menjadikan seluruh negara merupakan suatu pasar yang sangat besar, di mana persaingan menjadi sangat tajam. Perusahaan bukan saja bersaing dalam skala lokal saja, namun mau tidak mau haruslah berhadapan dengan pesaing-pesaing asing. Semua jenis usaha tidak terhindarkan dari persaingan yang semakin sulit ini. Mudah-mudahan impor segala jenis produk dari negara lain, disertai harga yang lebih murah, kualitas yang baik, mengakibatkan persaingan yang tajam, hal ini mengharuskan perusahaan-perusahaan untuk selalu mencari jalan atau perbaikan terus menerus agar dapat menghadapi persaingan tersebut, di sektor apapun perusahaan tersebut berbisnis. Banyak faktor yang dapat digunakan perusahaan untuk memenangkan persaingan, di mulai dari perbaikan terus menerus atas kualitas bahan baku, sumber daya manusia, *internal business process*, inovasi produk, pemasaran, penjualan, sampai kualitas informasi yang dihasilkan untuk menunjang pengambilan keputusan yang lebih tepat. Khusus faktor informasi tentang produk ini, perusahaan sangatlah membutuhkan keseluruhan informasi yang terkait dengan produk yang dihasilkannya, sehingga perusahaan dapat memilih strategi yang dapat memenangkan persaingan.

Untuk memenangkan persaingan bisnis, khususnya faktor yang berhubungan dengan informasi produk yang dihasilkan perusahaan, maka informasi yang akurat, tepat, memiliki relevansi yang tinggilah yang diperlukan. Untuk perusahaan manufaktur, informasi yang sangat diperlukan adalah yang berhubungan dengan perhitungan harga pokok yang akurat, penetapan harga jual yang kompetitif, serta keputusan lainnya misalnya memutuskan produk mana yang akan dipertahankan, dan produk mana yang dianggap merugikan. Informasi tersebut amat diperlukan agar perusahaan dapat meningkatkan kinerjanya.

Keakuratan perhitungan harga pokok menjadi hal yang penting dalam penetapan harga jual, untuk menghindarkan produk yang mengalami *under costed* sehingga dijual dengan harga lebih murah dari harga yang sebenarnya. Hal ini mengakibatkan perusahaan mengalami kerugian, dan bila terjadi sebaliknya maka kemungkinan produk tersebut menjadi tidak laku, karena harga jual yang ditetapkan terlalu tinggi. Bila terjadi hal ini, maka akan menyebabkan daya saing perusahaan semakin turun dan kinerja

perusahaanpun tidak lebih baik. Dari uraian di atas, nampak bahwa keakuratan informasi mengenai harga pokok produk, amat mempengaruhi penetapan harga jual, yang memungkinkan perusahaan mengetahui keuntungan per jenis produk. Analisis atas keuntungan per jenis produk ini dapat digunakan untuk menentukan produk yang harus dikembangkan, mana yang merugikan, sehingga biaya yang tidak efisien dapat dikurangi, dan pada gilirannya dapat dipilih strategi yang akan digunakan untuk meningkatkan kinerja perusahaan.

Konsep Perhitungan Harga Pokok Produk

Perhitungan Harga Pokok Produk berdasarkan Metode Tradisional

Perhitungan harga pokok berdasarkan metode tradisional umumnya belumlah melakukan pembebanan biaya kepada produk secara lengkap, sehingga hanya menghitung biaya bahan baku, biaya tenaga kerja dan biaya lainnya. Pada pendekatan tradisional biaya tidak langsung umumnya diakui sebagai: a) dianggap sebagai biaya tetap yang belum dialokasikan bila perusahaan belum memahami cara mengalokasikannya; b) dianggap sebagai *period cost* dan tidak dibebankan kepada produk; c) perusahaan merasa tidak perlu mengetahui harga pokok yang sebenarnya bila *margin* usahanya cukup tinggi; d) adanya penetapan harga jual dengan melihat harga yang ditetapkan oleh pesaing, sehingga informasi biaya tidak langsung dianggap tidak penting. Padahal bila perusahaan dapat melakukan pembebanan biaya tidak langsung secara tepat, maka dapat dihasilkan perhitungan harga pokok produk yang tepat sehingga dapat diketahui keuntungan yang sebenarnya dari masing-masing produk.

Tahap Pembebanan Biaya tidak langsung berdasarkan metode Biaya Tradisional

Pembebanan biaya tidak langsung pada produk dengan menggunakan metode tradisional melalui 2 tahap prosedur. Tahap pertama, biasanya biaya dibebankan pada pemikul biaya berupa unit organisasi (*responsibility center*) seperti departemen, pabrik, kantor cabang dan lain-lain. Selanjutnya, pada tahap ke dua, biaya yang terkumpul pada tiap *responsibility center* dibebankan pada produk dengan menggunakan *volume-related drivers*, seperti jam kerja langsung, biaya bahan baku, jam mesin, dan lain-lain. Kelebihan dan kekurangan metode pembebanan biaya tradisional, diantaranya: a) informasi biaya yang dihasilkan belum dianggap akurat karena hanya menggunakan dasar alokasi biaya tidak langsung berdasarkan volume produksi, sedangkan

besarnya perubahan biaya yang terjadi belum tentu proporsional dengan perubahan volume produksi; b) harga jual produk dan perhitungan profit berdasarkan metode tradisional dianggap tidak akurat karena didasarkan pada perhitungan harga pokok yang hanya menghitung biaya produksi saja; c) harga pokok produk berdasarkan metode tradisional senantiasa diperoleh dalam waktu yang terlambat.

Metode tradisional, walaupun memiliki beberapa kelemahan, tetap dianggap memiliki beberapa kelebihan, (Cooper dan Kaplan, 1998: 209) diantaranya yaitu metode ini cukup memenuhi kebutuhan pelaporan bagi pihak eksternal, dan kelebihan lainnya, adalah penerapan metode ini dianggap mudah dan murah *Traditional costing*, biasanya menggunakan *cost driver* yaitu volume produk yang dihasilkan, contohnya biaya pengiriman dibebankan pada ke tiga produk perusahaan sebesar jumlah pesanan yang dilakukan pelanggan terhadap masing-masing produk tersebut, padahal banyak komponen biaya lainnya yang tidak berhubungan dengan jumlah volume, seperti biaya penyusutan gedung dan gaji bagian pembukuan. Hal ini mengakibatkan biaya yang dibebankan terhadap produk tertentu menjadi *overcosted*, dan produk lainnya menjadi *undercosted*. Kekeliruan ini mengakibatkan dihasilkannya informasi yang salah tentang produk manakah yang memberikan kontribusi keuntungan terbesar, sehingga fokus produk perusahaan menjadi tidak tepat.

Perhitungan Harga Pokok Produk berdasarkan ABC

Metode perhitungan. Activity Based Costing (ABC) dianggap merupakan metode yang tepat dan akurat dalam menghitung harga pokok, karena membebankan biaya-biaya berdasarkan aktivitas terhadap *cost object*. Strategi menetapkan harga jual produk yang dilakukan oleh perusahaan sangat membutuhkan informasi harga pokok produk yang akurat. Perlunya informasi perhitungan harga pokok yang akurat, adalah untuk mengatasi kelemahan hasil perhitungan harga pokok berdasarkan metode tradisional. Horngren, Foster, dan Datar (2003:137) menyatakan bahwa '*ABC system calculates the costs of individual activities and assign costs to cost object such as products and services on the basis of the activities needed to produce each product or services*'. Hal ini menunjukkan bahwa ABC membebankan biaya pada produk, jasa, pelanggan berdasarkan sumber daya yang dikonsumsi dengan mengidentifikasi/menghitung biaya setiap aktivitas yang dibutuhkan untuk menghasilkan setiap produk atau jasa. Dari definisi tersebut, lebih jelas

diuraikan bahwa dalam ABC sistem, biaya-biaya yang terjadi dibebankan kepada *cost object* berdasarkan sumber daya yang dikonsumsi, dengan mengidentifikasi biaya tiap aktivitas yang diperlukan untuk menghasilkan atau untuk melayani pelanggan. Pada metode ABC, *cost driver* yang digunakan tidak selalu *unit driver*, melainkan berdasarkan keadaan sebenarnya dari penggunaan *recources* atau sumber daya yang dikonsumsi untuk membuat produk tersebut. Sehingga perhitungan laba-rugi per jenis produk yang dihasilkan menjadi lebih akurat karena berdasarkan pembebanan biaya yang lebih tepat. Sehingga metode ABC membebankan biaya pada produk, jasa, ataupun pelanggan berdasarkan sumber daya yang dikonsumsi setiap aktivitas yang dibutuhkan dalam pembuatan suatu jenis produk.

Tahap-tahap Pembebanan Biaya Tidak langsung berdasarkan ABC

Terdapat 2 tahap dalam proses pembebanan biaya tidak langsung berdasarkan ABC, seperti yang diungkapkan Hilton (2000: 149), '*...traces costs of resources to activities and then to products and services based on the use of activities*'. Pertama, membebankan biaya yang muncul karena ada sumber daya yang diserap oleh setiap aktivitas; tahap kedua membebankan biaya aktivitas kepada produk atau pelanggan yang mengkonsumsi aktivitas tersebut. Uraian yang lebih jelas atas ke dua tahap di atas adalah, pertama-tama perusahaan harus mengidentifikasi biaya apa saja yang terjadi (*resource costs*), dan aktivitas apa saja yang dilakukan. *Resource costs* sebagaimana dapat ditemukan dalam *sub-accounts* dalam buku besar perusahaan. *Resource cost* kemudian dibagi ke dalam biaya langsung dan biaya tidak langsung. Biaya langsung dapat ditelusuri langsung ke *cost object*, sedangkan biaya tidak langsung dibebankan menggunakan ABC sistem.

Perhitungan Laba Rugi per Jenis Produk

Secara sederhana keuntungan atau laba dapat didefinisikan sebagai selisih antara penghasilan dan biaya yang dikeluarkan. Sedangkan laba per jenis produk adalah selisih antara pendapatan dari hasil penjualan tiap jenis produk dengan biaya yang dikeluarkan untuk menghasilkan *output* tersebut. Laba perusahaan biasanya ditentukan pada akhir periode akuntansi dan dituangkan dalam laporan laba rugi. Seperti yang diuraikan oleh Godfrey (1997) yaitu '*For a business firm, income is the excess of the price ultimately paid by individuals and other entities for the output of the firm over the expenses incurred by the firm*'. Tujuan perusahaan dalam menghitung laba per jenis produk adalah

untuk mengetahui laba per jenis produk, sehingga perusahaan dapat menetapkan harga jual yang tepat, agar dapat meningkatkan daya saingnya, yang pada gilirannya kinerja perusahaanpun dapat ditingkatkan.

PEMBAHASAN

Agar uraian pembahasan menjadi lebih jelas, maka akan digunakan ilustrasi perhitungan laba per jenis produk, pada suatu perusahaan dengan menggunakan data aktual tahun 2007, seperti yang diuraikan berikut ini.

Ilustrasi: Perhitungan *Product Profitability* pada Suatu Perusahaan Garmen

Perhitungan yang dilakukan sebagai ilustrasi ini, menggunakan data produksi di suatu perusahaan garmen yaitu perusahaan konveksi yang memproses benang katun sebagai bahan baku untuk dipintal menjadi *sweater*, rompi dan *cardigan*. Seluruh biaya yang terjadi dalam perusahaan disajikan pada tabel di bawah ini.

Tabel 1
Biaya - biaya yang terjadi pada Perusahaan Garmen

| |
|---|
| Biaya bahan baku: benang katun, kancing, obat cuci, plastik (bungkus) |
| Biaya upah pegawai pabrik: bagian rajut, jahit, cuci, steaming, finishing & packing |
| Biaya gaji: manajer, akuntan, dan sopir |
| Biaya penyusutan gedung pabrik |
| Biaya listrik dan air |
| Biaya BBM dan penyusutan kendaraan |
| Biaya pemeliharaan mesin |

Sumber: Data Perusahaan

Biaya-biaya di atas kemudian dikelompokkan menjadi biaya langsung dan biaya tidak langsung. Biaya langsung terdiri dari biaya benang, kancing, plastik, dan obat cuci. Sedangkan biaya tidak langsung terdiri dari upah pegawai pabrik, biaya gaji dan THR manajer, akuntan, sopir, biaya penyusutan gedung, biaya listrik dan air, biaya BBM. Bila semua biaya dikumpulkan, maka menurut metode tradisional diperoleh harga pokok produk seperti pada tabel di bawah ini.

Tabel 2
Total Biaya per Jenis Produk berdasarkan metode Tradisional

| | 1.728 lusin Cardigan | 1.416 lusin Sweater | 528 lusin Rompi |
|----------------------|----------------------|---------------------|-------------------|
| Biaya langsung | Rp 259.480.800 | Rp 376.322.600 | Rp 63.280.800 |
| Biaya Tidak Langsung | <u>273.481.882</u> | <u>224.103.210</u> | <u>83.563.908</u> |
| Total: | Rp 532.962.682 | Rp 600.425.810 | Rp 146.844.708 |

Sumber: Data Perusahaan

Perhitungan harga Pokok produk berdasarkan ABC

Pada perhitungan harga pokok produk berdasarkan ABC dilakukan dengan cara membebankan biaya tidak langsung berdasarkan aktivitas-aktivitas yang terjadi pada perusahaan. Hal yang perlu diperhatikan dalam membebankan biaya aktivitas pada produk, yaitu hanya biaya-biaya yang langsung berhubungan dengan produklah yang dapat dibebankan. Tahap pertama, dilakukan pengidentifikasian aktivitas apa saja yang ada dalam perusahaan, hasil tahap ini adalah sebagai berikut:

Tabel 3
Aktivitas - aktivitas yang terdapat di Perusahaan

| Aktivitas | Biaya yang muncul |
|---------------------------------|---|
| Desain | gaji manajer |
| Rajut: | biaya upah dan THR pegawai pabrik, gaji dan THR manajer, biaya pemeliharaan mesin |
| Aktivitas Cuci | Biaya upah dan THR pegawai pabrik cuci, listrik mesin steamer, biaya air, serta gaji dan THR manajer |
| Aktivitas Steaming | biaya upah dan THR pegawai pabrik steaming, listrik untuk mesin steamer, biaya air, biaya gaji dan THR manajer |
| Aktivitas pemasangan kancing | pemasangan kancing hanya untuk produk rompi dan cardigan, sedangkan produk sweater tidak menggunakan kancing. Biaya yang terjadi adalah: biaya upah dan THR pegawai pabrik pemasangan kancing, biaya gaji dan THR manajer |
| Aktivitas finishing dan packing | biaya yang muncul adalah biaya gaji dan THR manajer, biaya upah dan THR pegawai pabrik |
| Aktivitas pengiriman barang | memunculkan biaya gaji dan THR sopir dan manajer, biaya BBM, dan penyusutan kendaraan |
| Aktivitas corporate | memunculkan biaya -biaya gaji dan THR manajer, gaji dan THR akuntan, gaji dan THR sopir, biaya penyusutan gedung, listrik, air, biaya BBM, dan penyusutan kendaraan |

Sumber: Data Perusahaan

Berdasarkan pengidentifikasian aktivitas pada tabel sebelumnya, pembebanan biaya terhadap aktivitas tersebut dapat dilihat sebagai berikut:

Tabel 4
Pembebanan Biaya terhadap aktivitas

| Jenis Biaya tidak langsung | Jumlah | Aktivitas |
|------------------------------------|-------------|-------------------|
| Upah dan THR pegawai pabrik | 483.600.000 | 2,3,4,5,6,7 |
| Gaji dan THR manajer | 25.200.000 | 1,2,3,4,5,6,7,8,9 |
| Gaji dan THR akuntan | 15.400.000 | 9 |
| Gaji dan THR sopir | 11.200.000 | 8,9 |
| Biaya penyusutan gedung pabrik | 3.245.000 | 2,3,4,5,6,7 |
| Biaya listrik | 14.460.000 | 4,5,9 |
| Biaya air | 1.570.000 | 4,9 |
| Biaya BBM dan penyusutan kendaraan | 26.250.000 | 8,9 |
| Biaya pemeliharaan mesin | 224.000 | 2 |

Sumber: Data Perusahaan diolah kembali

Keterangan:

- 1 = Desain 2 = Rajut 3 = jahit 4 = Cuci 5 = *Steaming*
 6 = Pemasangan kancing 7 = *finishing & packing* 8 = pengiriman barang
 9 = aktivitas *corporate*

Setelah seluruh biaya dialokasikan pada tiap aktivitas, maka total biaya untuk tiap aktivitas dapat diketahui, yaitu sebagai berikut

Tabel 5
Perhitungan Biaya Tidak langsung per Produk Berdasarkan ABC

| Aktivitas | Activity driver | Tarif | Total |
|---------------------------------|-----------------|------------|------------------------|
| Cardigan | | | |
| - Aktivitas desain | 19 | Rp. 56.000 | Rp. 1.064.000 |
| - Aktivitas rajut | 907 | 116.391 | 105.566.236 |
| - Aktivitas jahit | 1.270 | 20.277 | 25.751.489 |
| - Aktivitas cuci | 1.244 | 8.158 | 10.148.669 |
| - Aktivitas steaming | 1.244 | 23.699 | 29.481.342 |
| - Aktivitas pemasangan kancing | 1.985 | 10.649 | 21.138.239 |
| - Aktivitas finishing & packing | 1.218 | 20.250 | 24.663.948 |
| - Aktivitas pengiriman barang | 19 | 610.556 | 11.600.556 |
| Total: | | | Rp. 229.414.479 |
| Sweater | | | |
| - Aktivitas desain | 15 | Rp. 56.000 | Rp. 840.000 |
| - Aktivitas rajut | 1.166 | 116.391 | 135.711.390 |
| - Aktivitas jahit | 1.063 | 20.277 | 21.554.199 |
| - Aktivitas cuci | 1.037 | 8.158 | 8.459.943 |
| - Aktivitas steaming | 1.037 | 23.699 | 24.575.685 |
| - Aktivitas pemasangan kancing | - | 10.649 | - |
| - Aktivitas finishing & packing | 1.011 | 20.250 | 20.472.292 |
| - Aktivitas pengiriman barang | 15 | 610.556 | 9.158.322 |
| Total: | | | Rp. 220.771.843 |
| Vest/Rompi | | | |
| - Aktivitas desain | 11 | Rp. 56.000 | Rp. 616.000 |
| - Aktivitas rajut | 519 | 116.391 | 60.406.700 |
| - Aktivitas jahit | 259 | 20.277 | 5.251.682 |
| - Aktivitas cuci | 311 | 8.158 | 2.537.167 |
| - Aktivitas steaming | 311 | 23.699 | 7.370.336 |
| - Aktivitas pemasangan kancing | 607 | 10.649 | 6.463.935 |
| - Aktivitas finishing & packing | 363 | 20.250 | 7.350.586 |
| - Aktivitas pengiriman barang | 11 | 610.556 | 6.716.111 |
| Total: | | | Rp. 96.712.516 |

Sumber: Data Perusahaan diolah kembali

Berikutnya dapat dihitung total biaya per jenis produk, yaitu:

Tabel 6
Total Biaya per Jenis Produk Berdasarkan ABC

| | 1.728 lusin Cardigan | 1.416 lusin Sweater | 528 lusin Rompi |
|----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| Biaya langsung | Rp 259.480.800 | Rp 376.322.600 | Rp 63.280.800 |
| Biaya Tidak Langsung | 229.414.479 | 220.771.843 | 96.712.516 |
| Total: | Rp 488.895.279 | Rp 597.094.443 | Rp 159.993.316 |

Sumber: Data Perusahaan diolah kembali

Maka bila dihitung laba-rugi per jenis produk baik menurut metode tradisional maupun metode ABC adalah sebagai berikut:

Tabel 7
Laba Rugi per Jenis Produk berdasarkan *Traditional costing*

| | 1.728 lusin Cardigan | 1.416 lusin Sweater | 528 lusin Rompi |
|----------------------|------------------------|---------------------|--------------------------|
| Penjualan | Rp 580.068.000 | Rp 637.200.000 | Rp 164.736.000 |
| Biaya langsung | (259.480.800) | (376.322.600) | Rp (63.280.800) |
| Biaya Tidak Langsung | (263.940.700) | (216.284.750) | (80.648.550) |
| Laba(rugi): | Rp 57.186.500 9.85% | Rp 44.592.650 7% | Rp 20.806.650 12.63 % |

Sumber: Data perusahaan diolah kembali

Tabel 8
Laba Rugi per Jenis Produk Berdasarkan *Activity Based Costing*

| | 1.728 lusin Cardigan | 1.416 lusin Sweater | 528 lusin Rompi |
|----------------------|------------------------|-------------------------|-----------------------|
| Penjualan | Rp 580.068.000 | Rp 637.200.000 | Rp 164.736.000 |
| Biaya langsung | Rp (259.480.800) | Rp (376.322.600) | Rp 63.280.800 |
| Biaya Tidak Langsung | (229.414.479) | (220.771.843) | (96.712.516) |
| Total: | Rp 91.712.721 15.8% | Rp 40.105.557 6.29 % | Rp 4.742.684 2.88% |

Sumber: Data perusahaan diolah kembali

Sehingga bila dibandingkan lebih lanjut mengenai laba-rugi per jenis produk baik berdasarkan metode tradisional maupun metode ABC, akan nampak seperti pada tabel di bawah ini.

Tabel 9
Perbandingan Laba Rugi per Jenis Produk Berdasarkan *Traditional Costing dan Activity Based Costing*

| | 1.728 lusin Cardigan | 1.416 lusin Sweater | 528 lusin Rompi |
|---------------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|
| Laba (rugi) - tradisional | Rp 57.186.500 (9.85%) | 44.592.650 (7%) | 20.806.650 (12.63%) |
| Laba (rugi) - ABC | Rp 91.712.721 (15.8%) | 40.105.557 (6.29%) | 4.742.684 (2.88%) |

Sumber: Data perusahaan diolah kembali

Analisis Atas Laba per Jenis Produk

Dari pembahasan sebelumnya diperoleh hasil perhitungan biaya per jenis produk baik berdasarkan metode tradisional maupun metode ABC. Hasil perhitungan tersebut menunjukkan harga pokok per jenis produk berdasarkan metode ABC nilainya lebih rendah dibandingkan berdasarkan metode tradisional. Hal ini disebabkan pada metode ABC, biaya aktivitas *corporate*

tidak dibebankan pada produk, karena biaya tersebut tidak relevan dalam perhitungan laba-rugi per jenis produk. Pada perhitungan laba-rugi berdasarkan metode tradisional nampak bahwa kontribusi laba terbesar dihasilkan oleh produk rompi (*Sweater*) yaitu sebesar 12,63%. Hal ini dimungkinkan disebabkan oleh volume penjualan rompi yang lebih sedikit, sehingga biaya tidak langsung yang dibebankan lebih kecil/sedikit.

Pada perhitungan laba-rugi berdasarkan metode ABC, nampak bahwa margin keuntungan terbesar dihasilkan oleh produk *cardigan* yaitu sebesar 15,80%. Hal ini disebabkan adanya biaya-biaya yang tidak relevan dalam pembuatan produk tidak dibebankan, dan pembebanan biaya tidak berdasarkan alokasi jumlah volume yang diproduksi, sehingga biaya yang dibebankan telah dilakukan dengan tepat kepada produk yang relevan. *Traditional costing* biasanya menggunakan *cost driver* yaitu volume produk yang dihasilkan, contohnya biaya pengiriman dibebankan pada ke tiga produk perusahaan sebesar jumlah pesanan yang dilakukan pelanggan terhadap masing-masing produk tersebut, padahal banyak komponen biaya lainnya yang tidak berhubungan dengan jumlah volume, seperti biaya penyusutan gedung dan gaji bagian pembukuan. Hal ini mengakibatkan biaya yang dibebankan terhadap produk *cardigan overcosted*, dan produk rompi menjadi *undercosted*. Kekeliruan ini mengakibatkan dihasilkan informasi yang salah tentang produk manakah yang memberikan kontribusi keuntungan terbesar. Sehingga perusahaan beranggapan bahwa produk rompi yang menghasilkan margin keuntungan terbesar.

Pada metode ABC, *cost driver* yang digunakan tidak selalu unit driver, melainkan berdasarkan penggunaan *recources* atau sumber daya yang dikonsumsi untuk membuat produk tersebut. Sehingga perhitungan laba-rugi per jenis produk yang dihasilkan menjadi lebih akurat karena berdasarkan pembebanan biaya yang lebih tepat. Metode ABC membebankan biaya pada produk, jasa, ataupun pelanggan berdasarkan sumber daya yang dikonsumsi setiap aktivitas yang dibutuhkan dalam pembuatan suatu jenis produk. Hasil perhitungan berdasarkan metode ABC menunjukkan produk *cardigan* menghasilkan *margin* keuntungan lebih besar dibandingkan produk rompi. Hal ini disebabkan banyaknya biaya *non-volume related*, yang pada metode ABC tidak dibebankan berdasarkan jumlah unit, tetapi berdasarkan *batch* dan *product-level*. *Cardigan* diproduksi dalam volume yang paling besar yaitu sebesar 1.728 unit, dibebankan biaya *non-volume related* yang lebih rendah per unitnya, sesuai aktivitas yang diserapnya. Hal inilah yang membuat produk *cardigan* dibebankan biaya tidak langsung lebih rendah, sehingga

menghasilkan keuntungan yang lebih tinggi. Penggunaan metode ABC memungkinkan perusahaan mengambil langkah yang tepat dalam menentukan jumlah barang yang akan diproduksi serta mampu menentukan harga jual dengan tepat dan kompetitif. Sehingga perusahaan dapat meningkatkan daya saingnya. Pada ilustrasi ini, setelah dihitung laba-rugi per jenis produk berdasarkan metode ABC, nampak bahwa produk yang memberi kontribusi margin keuntungan terbesar adalah *cardigan*. Perusahaan sebaiknya memfokuskan penggunaan sumber dananya pada produk ini, agar kinerja perusahaan dapat ditingkatkan.

KESIMPULAN

Pembebanan biaya tidak langsung berdasarkan metode tradisional dilakukan dengan cara menggabungkan semua biaya tidak langsung ke dalam satu *cost pool*, kemudian dibebankan kepada produk sebanding dengan proporsi jumlah unit yang diproduksi. Perhitungan seperti ini akan mengakibatkan dihasilkannya harga pokok produk yang *overcosted* (pada ilustrasi adalah produk *cardigan*), dan ada produk yang *undercosted* (pada *ilustrasi* adalah rompi/*sweater*). Pada gilirannya penetapan harga jual serta perhitungan laba-rugi per produk yang dihasilkan menjadi tidak akurat. Pembebanan biaya tidak langsung berdasarkan metode ABC dilakukan dengan cara membebankan biaya tidak langsung kepada produk berdasarkan aktivitas, bukan berdasarkan volume produk yang dihasilkan, sehingga biaya yang dibebankan kepada produk adalah biaya sumber daya atas aktivitas yang betul-betul dikonsumsi. Pada ilustrasi yang dibahas, hasil perhitungan harga pokok produk berdasarkan ABC menghasilkan informasi bahwa produk yang memberikan margin keuntungan terbesar adalah *cardigan* sebesar 15,80% dan yang terkecil adalah rompi sebesar 2,88%

Metode ABC berperan sangat signifikan dalam perhitungan laba-rugi per jenis produk, karena dapat menghindarkan informasi yang *overcosted* maupun *undercosted* pada perhitungan harga pokok produk, sehingga penetapan harga jual produk menjadi lebih tepat dan perusahaan dapat meningkatkan daya saingnya. Serta perhitungan laba-rugi per jenis produk menjadi lebih akurat sehingga perusahaan dapat memfokuskan penggunaan sumber dayanya pada produk yang paling menguntungkan tersebut agar kinerja perusahaan dapat meningkat sebab laba perusahaan dapat ditingkatkan.

DAFTAR PUSTAKA

- Ansari S, and Euske K.J. (1987), " *Rational, Rationalizing and Reifying Uses of Accounting Data in Organization*" Accounting, organizations and Society, pp. 549-570
- Bierman, Harold, (1988) " *Beyond Cash Flow ROI*" *Midland Corporate Financial Journal*, pp. 36-39
- Blocher, E.J., Kung H. Hen, Thomas W. Lin. [2002] Edisi 2, " *Cost Management: A Strategic Emphasis*". McGraw Hill, Inc: Boston
- Bromwich M, (1990), " *The Case for Strategic Management Accounting: The Role of Accounting information in competitive Markets*". Accounting, Organization and Society, pp. 27-46
- Carter, William K., and Milton F. Usry, (2002), Edisi 13, " *Cost Accounting*" Thomson Learning, Dame
- Godfrey Jayne, Allan Hodgson, Scott Holmes, (2000), " *Accounting Theory*" John Wiley & Sons Australia
- Hansen Don R. And Maryanne M. Mowen, (2003) edisi 6, " *Management Accounting*". South Western Colledge Publishing: Cincinnati, Ohio
- Hansen Don R. And Maryanne M. Mowen, (2006) Edisi 5, " *Cost Management*". Thomson Co. Australia
- Hicks, Douglas T, (1999), " *ABC making it work for Small & Mid-Sized Companies*". John Wiley & Sons, Inc.: USA
- Hongren, Charles T., George Foster, Srikant M Datar, (2006), edisi 12, " *Cost Accounting: A Managerial Emphasis*". Prentice-Hall Inc: Upper Saddle river-New Jersey
- Kaplan, Robert S., and Anthony Atkinson, (1999), " *Cost and Effect: Using integrated cost system to Drive Profitability and performance*". Harvard: Boston Massachusetts.
- Kaplan, Robert S., and Anthony Atkinson, (1998) edisi 3, " *Advanced Management Accounting*" Prentice Hall Inc: New Jersey
- Wheeler, Thomas L., and Hunger J. David, (2000), edisi, " *Strategic Management and Business Policy: Entering 21st Century Global Society*". Prentice-Hall Inc: London.

Index Penulis dan Artikel
Media Riset Akuntansi, Auditing dan Informasi

Volume 1 Nomor 1

- Darmawati, Deni, PP. 25-34, Penerapan Analisis Faktor Teknik Rasio Keuangan Perbankan di Indonesia.
- Gunawan, Juniati, PP. 1-24, Analisa Tingkat Pengungkapan Laporan Tahunan Pada Perusahaan yang Terdaftar di Bursa Efek Jakarta.
- Harahap, Sofyan S., PP. 89-107, Prinsip-prinsip Akuntansi Islam.
- Khomsiyah, Arah dan Perkembangan Akuntansi Keperilakuan dan Dampaknya Pada Penelitian Akuntansi di Indonesia.
- Wenty & Murtanto, PP. 35-72 Pengukuran Analisis Faktor Teknis Rasio Keuangan Perbankan di Indonesia.

Volume 1 Nomor 2

- Faizarah, Nihyatul, PP. 71-92, Pelaporan Nilai Tambah (Value Added Reporting) dalam Konteks Akuntansi Islam.
- Mayangsari, Sekar, PP. 49-70, Manajemen Laba dan Motivasi Manajemen.
- Harahap, Sofyan S., PP. 93-102, Akuntansi Islam Munculnya Era Baru Epistemologi Islam
- Henny dan Murtanto, PP. 21-48, Analisis Pengungkapan Sosial Pada Laporan Tahunan.
- Sandiyan, Yustina & Titik Aryati, PP. 1-20, Rasio Keuangan Sebagai Prediktor Laba dan Arus Kas di Masa yang Akan Datang.

Volume 1 Nomor 3

- Hanifah & Syukriy Abdullah, PP. 63-86, Pengaruh Perilaku Belajar Terhadap Prestasi Akademik Mahasiswa Akuntansi.
- Harahap, Sopyan S., PP. 87-105, Kritik Terhadap PSAK Perbankan Syariah IAI dan AAOIFI.
- Mayangsari, Sekar, PP. 1-26, Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Keputusan Pendanaan Perusahaan : Penguji Pecking Order Hypotesis.
- Nuryatno, Muh. & Syntia Dewi, PP. 49-62, Tinjauan Etika Atas Pengambilan Keputusan Auditor Berdasarkan Pendekatan Moral.
- Soedaryono & Harti Budiyan, PP. 27-48, Kesenjangan Harapan Audit Survey pada Auditor dan Pemakai Laporan Keuangan Auditandi Jakarta.

Volume 2 Nomor 1

- Abdullah, Syukriy & Syukur Selamat, PP. 66-90, Persepsi Mahasiswa Akuntansi Terhadap Propesi Akuntan Publik : Sebuah Studi empiris.