

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

CV.ARMICO merupakan salah satu perusahaan penerbitan dan percetakan buku-buku pelajaran bagi kalangan SD-SMA dan SMK-Madrasah, diantaranya buku-buku pelajaran exacta dan persiapan ujian akhir nasional. Setiap harinya perusahaan ini dapat memproduksi 3000 hingga 5000 eksemplar. Perusahaan ini memiliki banyak cabang di luar Pulau Jawa, seperti di Pulau Sumatra, Kalimantan, dan Bali.

Sejak adanya program pemerintah mengenai kebijakan untuk dapat mendownload buku-buku dari internet, jumlah penjualan buku-buku di pasaran berkurang sehingga perusahaan mengalami penurunan laba. Oleh karena itu, perusahaan harus dapat menyesuaikan jumlah pembelian bahan baku dengan perubahan permintaan masyarakat.

Dalam perusahaan ini khususnya pada bagian pembelian, umumnya akan dinilai berkinerja lebih baik bila harga beli bahan baku lebih kecil dari standar yang telah ditetapkan dan berkinerja lebih buruk bila harga beli bahan baku melebihi dari standar yang ada. Hal ini mengakibatkan manajer tidak terlebih dahulu mempertimbangkan kualitas bahan baku yang dibeli supaya kinerjanya dinilai baik. Secara tidak menyeluruh bahan baku ini terlihat menguntungkan karena harganya murah. Namun, secara keseluruhan bahan baku ini dapat mengakibatkan kerugian. Hal tersebut terjadi karena harga beli bahan baku yang rendah mengakibatkan lebih tingginya biaya untuk aktivitas perolehan, seperti inspeksi bahan baku, pengembalian

bahan baku kepada pemasok karena kualitas bahan baku yang kurang baik,dll (Kaplan dan Cooper, 1998).

Adapun suatu upaya yang dapat dilakukan perusahaan adalah dengan pemilihan pemasok yang tepat. Dalam memilih pemasok, perusahaan harus mempertimbangkan banyak faktor selain harga, diantaranya ketepatan waktu pengiriman, kualitas bahan baku, tenggang waktu pembayaran, dan hubungan dengan pemasok yang dilandasi kepercayaan. Ketepatan dalam pemilihan pemasok dapat mengurangi biaya-biaya lain yang dikeluarkan seperti biaya inspeksi, biaya *rework*, dan biaya akibat kehilangan pelanggan.

Oleh karena itu, manajemen perlu melakukan perhitungan biaya bahan baku terhadap setiap pemasok untuk mengetahui bahan baku dari pemasok manakah yang dapat menghasilkan harga yang bersaing. Untuk mendapatkan harga bersaing, *Activity Based Management* (ABM) menawarkan kesempatan bagi manajemen perusahaan untuk melakukan penghematan biaya melalui perbaikan yang terkait dengan pemilihan pemasok.. Penerapan ABM untuk pemasok dapat memberikan peluang bagi manajemen untuk mengurangi biaya bahan baku yang akan berpengaruh terhadap harga jual produk akhir dan laba perusahaan.

Dalam situs www.icms.net yang mengulas tentang penerapan ABM menyatakan bahwa dasar dari ABM adalah aktivitas yang menyebabkan timbulnya biaya. Melalui ABM dapat ditelusuri biaya dari aktivitas yang ditimbulkan oleh setiap pemasok. ABM membantu meningkatkan nilai yang diterima oleh pelanggan dan meningkatkan laba dengan mengidentifikasi peluang untuk melakukan perbaikan dalam strategi dan operasi perusahaan. ABM bergantung kepada ABC sebagai sumber informasi utamanya. Sistem ABM menggunakan informasi biaya dari ABC

sehingga dapat menghasilkan informasi yang akurat dan relevan (Hansen dan Mowen,2005).

Activity based costing (ABC) merupakan suatu sistem yang mula-mula menelusuri biaya ke aktivitas lalu ke produk (Hansen dan Mowen,2005). ABC melalui perhitungannya dapat membantu untuk mengidentifikasi biaya yang sebenarnya dari para pemasok, dimana biaya pemasok lebih banyak daripada harga pembelian bahan baku yang dibutuhkan (Hansen dan Mowen,2005). Biaya-biaya tersebut ditimbulkan oleh aktivitas-aktivitas yang merupakan aktivitas perolehan yang berhubungan dengan pemasok.

Salah satu kelebihan ABC yaitu ABC menghasilkan pengukuran yang lebih tepat untuk aktivitas yang mempengaruhi biaya (Blocher; Chen; dan Lin, 2002). Aktivitas tersebut mencakup aktivitas bernilai tambah dan aktivitas tidak bernilai tambah (Hansen dan Mowen, 2005). Aktivitas bernilai tambah adalah aktivitas yang diperlukan untuk menjalankan operasi bisnis perusahaan, sedangkan aktivitas tidak bernilai tambah adalah aktivitas yang tidak diperlukan dan harus dihilangkan dari dalam proses bisnis karena menghambat kinerja perusahaan.

Dengan demikian, ABM menggunakan informasi yang didapat dari ABC untuk mengurangi pelaksanaan aktivitas-aktivitas yang tidak memberikan nilai tambah agar menghindari pemborosan dan mengidentifikasi biaya sebenarnya dari para pemasok untuk dapat memilih pemasok yang tepat yaitu pemasok yang menimbulkan total biaya (harga beli ditambah seluruh total biaya aktivitas perolehan) yang murah, yang akhirnya akan menghasilkan keunggulan bersaing yang lebih tinggi dan meningkatkan laba perusahaan.

Berdasarkan uraian tersebut, maka penulis bermaksud mengadakan penelitian yang berjudul : **“ANALISIS AKTIVITAS PEROLEHAN BAHAN BAKU DENGAN *ACTIVITY BASED MANAGEMENT* DALAM PEMILIHAN PEMASOK YANG TEPAT (STUDI KASUS PADA CV.ARMICO)”**

1.2 Identifikasi Masalah

Dalam penulisan skripsi ini, penulis mencoba mengkaji dan membahas beberapa masalah berikut:

1. Bagaimana pemilihan pemasok bahan baku yang dilakukan oleh CV. ARMICO.
2. Faktor-faktor apa saja yang harus diperhatikan dalam pemilihan pemasok bahan baku, selain harga.
3. Bagaimana pemilihan pemasok bahan baku dengan sistem *Activity Based Management* dapat dilakukan di CV. ARMICO.

1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian

Penelitian ini dilakukan dengan tujuan untuk memahami pengetahuan yang telah dipelajari oleh penulis dengan melihat penerapannya dalam praktek yang sebenarnya.

Adapun yang menjadi tujuan penelitian adalah sebagai berikut:

1. Untuk mendeskripsikan proses pemilihan bahan baku yang dilakukan oleh perusahaan dan apakah pemilihan pemasok yang selama ini dilakukan oleh CV. ARMICO sudah tepat.

2. Untuk mengetahui setiap faktor yang menentukan pemilihan pemasok bahan baku, selain harga.
3. Untuk mengaplikasikan proses pemilihan pemasok bahan baku dengan *Activity Based Management* yang dapat dilakukan pada CV. ARMICO.

1.4 Kegunaan Penelitian

Sejalan dengan tujuan-tujuan tersebut di atas, maka diharapkan hasil dari penelitian ini dapat memberikan manfaat bagi:

1. Bagi penulis, untuk menambah pengetahuan serta menerapkan ilmu yang diperoleh selama kuliah serta memenuhi salah satu syarat untuk menyelesaikan pendidikan sarjana ekonomi jurusan akuntansi Universitas Kristen Maranatha.
2. Bagi perusahaan, hasil dari penelitian ini diharapkan dapat dijadikan referensi dan masukan yang berarti mengenai peranan *Activity Based Management* dalam pemilihan pemasok yang tepat dengan beberapa faktor selain harga beli yang harus dipertimbangkan dan dapat mengetahui pentingnya pemilihan pemasok yang *low cost* dan bukan *low price*.
3. Bagi pembaca, diharapkan hasil penelitian ini dapat memberikan manfaat dan masukan yang berarti sehubungan dengan masalah yang dibahas serta digunakan sebagai bahan perbandingan untuk penelitian lain yang sejenis di masa mendatang.

