

ABSTRAK

Laba dianggap menjadi faktor internal yang terpenting bagi suatu perusahaan untuk mencapai tujuannya secara optimal. PT.X, suatu perusahaan yang bergerak dalam bidang distribusi alat-alat kesehatan menganggap bahwa laba sangat diperlukan untuk kelangsungan hidup perusahaan. Oleh karena itu, sangatlah penting bagi distributor untuk mengetahui besarnya biaya dalam melayani setiap pelanggannya. Kemudian biaya ini dibandingkan dengan nilai penjualan yang dilakukan pelanggannya sehingga dapat diketahui profitabilitas pelanggan.

Dalam hal ini, PT.X, harus dapat melihat pelanggan yang memiliki profitabilitas tinggi dan rendah. Oleh karena itu, PT.X harus mencari cara yang tepat untuk dapat mengetahui kos-kos tidak langsung yang terjadi secara merata pada berbagai pelanggan. Adanya perbedaan konsumsi sumber daya untuk tiap pelanggan yang berbeda menyebabkan penetapan kos ke pelanggan menggunakan *traditional costing* tidak lagi akurat.

Salah satu cara tepat yang dapat digunakan adalah sistem *activity-based costing* yang diterapkan pada setiap pelanggan agar perusahaan dapat memperoleh informasi yang akurat dalam mengambil keputusan guna menyusun strategi untuk melayani pelanggan serta memperoleh laba yang berkelanjutan tanpa merusak hubungan baik dengan pelanggan.

Dari analisis profitabilitas pelanggan tersebut, dapat disimpulkan bahwa Rumah Sakit D tidak menguntungkan karena laba yang diperoleh terhadap total laba perusahaan sebesar (Rp -7.979.056) atau (-4%).

Berdasarkan kesimpulan tersebut, penulis memberikan beberapa saran yang pada dasarnya menganjurkan perusahaan untuk melakukan analisis profitabilitas pelanggan karena analisis ini dapat memberikan informasi yang bermanfaat bagi perusahaan dalam rangka menjalin kerjasama yang lebih baik dengan para pelanggan dan membantu manajemen dalam mengambil keputusan untuk meningkatkan laba perusahaan.

Kata kunci: Analisis Profitabilitas Pelanggan, *Activity Based Costing*.

DAFTAR ISI

	Hal.
ABSTRAK	iv
KATA PENGANTAR	v
DAFTAR ISI	vii
DAFTAR GAMBAR	xi
DAFTAR TABEL	xii
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang Penelitian.....	1
1.2 Identifikasi Masalah.....	3
1.3 Tujuan dan Kegunaan Hasil Penelitian.....	4
1.3.1 Tujuan Penelitian.....	4
1.3.2 Kegunaan Hasil Penelitian.....	4
1.4 Rerangka Pemikiran.....	6
1.5 Metoda Penelitian.....	9
1.5.1 Metoda Pengumpulan Data.....	9
1.5.2 Metoda Analisis.....	10
1.6 Lokasi dan Waktu Penelitian.....	11
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
2.1 Akuntansi.....	12
2.1.1 Pengertian Akuntansi.....	12
2.2 Biaya.....	13
2.2.1 Pengertian Biaya.....	13
2.2.2 Penggolongan Biaya.....	15
2.2.2.1 Penggolongan Biaya Berdasarkan <i>Cost Hierarchy</i>	17
2.2.3 Metoda Penghitungan Biaya.....	18
2.3 Akuntansi Biaya.....	19
2.3.1 Pengertian Akuntansi Biaya.....	19
2.3.2 Tujuan Akuntansi Biaya.....	20
2.4 Sistem Pembebanan Biaya.....	21

2.4.1	Sistem Biaya Tradisional.....	21
2.4.1.1	Pengertian Sistem Biaya Tradisional.....	21
2.4.1.2	Prosedur Pembebanan Dua Tahap Dalam Sistem Pembebanan Biaya Tradisional.....	22
2.4.1.3	Kelemahan Sistem Biaya Tradisional.....	22
2.4.2	<i>Activity Based Costing System (ABC System)</i>	24
2.4.2.1	Pengertian <i>ABC System</i>	25
2.4.2.2	Langkah-Langkah <i>ABC System</i>	26
2.4.2.3	Perbedaan <i>ABC System</i> dan <i>Traditional System</i>	27
2.4.2.4	Prosedur Pembebanan Dua Tahap Dalam <i>ABC System</i>	28
2.4.2.4.1	Pembebanan Biaya Tahap Pertama.....	28
2.4.2.4.2	Pembebanan Biaya Tahap Kedua.....	28
2.4.2.5	<i>Cost Driver</i>	29
2.4.2.5.1	Pengertian <i>Cost Driver</i>	29
2.4.2.5.2	Klasifikasi <i>Activity Cost Driver</i>	30
2.4.2.5.3	Memilih <i>Activity Cost Driver</i> yang Tepat.....	30
2.4.2.6	Keunggulan dan Kelemahan <i>ABC</i>	32
2.4.2.6.1	Keunggulan <i>ABC</i>	32
2.4.2.6.2	Kelemahan <i>ABC</i>	34
2.5	Laba.....	35
2.5.1	Pengertian Laba.....	35
2.5.2	Jenis-Jenis Laba.....	36
2.5.3	Tujuan Perhitungan Laba.....	36
2.5.4	Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Laba.....	37
2.6	Analisis Profitabilitas Pelanggan.....	37
2.6.1	Pengertian Analisis Profitabilitas Pelanggan.....	37
2.6.2	Manfaat Analisis Profitabilitas Pelanggan.....	39
2.6.3	Komponen Dalam Analisis Profitabilitas Pelanggan.....	39

2.6.3.1	<i>Customer Revenues dan Customer Costs</i>	39
2.6.3.2	<i>Asseing Customer Value</i>	41
2.6.4	Langkah-Langkah Analisis Profitabilitas Pelanggan.....	41
2.6.5	Hubungan antara Analisis Profitabilitas Pelanggan dengan Laba.....	43
2.6.6	Pendekatan Dalam Mempresentasikan Hasil Analisis Profitabilitas Pelanggan.....	44
2.6.7	Tindak Lanjut Terhadap Analisis Profitabilitas Pelanggan.....	46
BAB III OBJEK DAN METODA PENELITIAN		
3.1	Objek Penelitian.....	47
3.1.1	Sejarah Singkat PT.X.....	47
3.1.2	Gambaran Umum Perusahaan.....	47
3.1.3	Struktur Organisasi PT.X.....	49
3.1.4	Deskripsi Kerja.....	49
3.2	Metoda Penelitian.....	53
3.2.1	Teknik Pengumpulan Data.....	54
3.2.2	Analisis Data.....	55
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN		
4.1	Hasil Penelitian.....	57
4.1.1	Sistem Akuntansi Biaya PT.X.....	57
4.1.1.1	Jenis dan Penggolongan Biaya PT.X.....	57
4.2	Pembahasan.....	62
4.2.1	Penggolongan Biaya Operasional PT.X Menurut Penulis	63
4.2.2	Penggolongan Biaya Operasional PT.X Berdasarkan Tingkat Biaya Pelanggan.....	64
4.2.3	Penerapan Konsep Pembebanan Biaya Pelanggan Berdasarkan Aktivitas Pada PT.X.....	68
4.2.3.1	Aktivitas Penjualan dan Distribusi di PT.X.....	68
4.2.3.2	Pengelompokkan Biaya per Aktivitas.....	70

4.2.3.3	<i>Activity Driver</i> dan Tarif <i>Activity Driver</i>	80
4.2.3.3.1	<i>Activity Driver</i>	80
4.2.3.3.2	Tarif <i>Activity Driver</i>	82
4.2.3.3.3	Perhitungan Biaya Pelanggan Berdasarkan <i>Konsep Activity Based Costing</i>	83
4.2.4	Analisis Profitabilitas Pelanggan.....	84
4.2.5	Profil Profitabilitas Pelanggan.....	87
4.2.6	Peranan Analisis Profitabilitas Pelanggan Berdasarkan <i>Activity Based Costing System</i> Dalam Meningkatkan Laba Perusahaan.....	87
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN		
5.1	Kesimpulan.....	95
5.2	Saran.....	96
DAFTAR PUSTAKA		100

DAFTAR GAMBAR

	Hal.
Gambar 1.1 Rerangka Pemikiran.....	6
Gambar 2.1 <i>Bar Chart Presentation of Customer Profitability</i>	46

DAFTAR TABEL

Hal.

Tabel 2.1 <i>Characteristics of High and Low Cost Customers</i>	39
Tabel 2.2 <i>Customer Profitability Profile</i>	44
Tabel 4.1 Biaya Operasional PT.X Tahun 2007	57
Tabel 4.2 Biaya Operasional PT.X Tahun 2007 (Menurut Penulis)	63
Tabel 4.3 Biaya Pelanggan PT.X Tahun 2007	66
Tabel 4.4 Biaya Pelanggan dan Aktivitas PT.X Tahun 2007	70
Tabel 4.5 Biaya Gaji Bagian Pengiriman dan Penagihan per Aktivitas Tahun 2007	72
Tabel 4.6 Biaya Pengiriman dan Penagihan per Aktivitas Tahun 2007	73
Tabel 4.7 Biaya Alat Tulis Kantor Tahun 2007	74
Tabel 4.8 Biaya Gaji Bagian Gudang per Aktivitas Tahun 2007	75
Tabel 4.9 Biaya Pos dan Materai per Aktivitas Tahun 2007	76
Tabel 4.10 Biaya Telepon per Aktivitas Tahun 2007	77
Tabel 4.11 Total Biaya per Aktivitas PT.X Tahun 2007	78
Tabel 4.12 Tarif <i>Activity Driver</i> Tahun 2007	81
Tabel 4.13 Penggunaan Aktivitas Tahun 2007	82
Tabel 4.14 Perhitungan Biaya Pelanggan Berdasarkan <i>Activity Based Costing</i> PT.X Tahun 2007	83
Tabel 4.15 Penjualan Bersih PT.X Tahun 2007.....	83
Tabel 4.16 Analisis Profitabilitas Pelanggan Tahun 2007	84
Tabel 4.17 Pelanggan dan Penjualan Bersih Tahun 2007	88
Tabel 4.18 Pelanggan dan Laba Usaha Tahun 2007	89
Tabel 4.19 Rangkings Pelanggan Berdasarkan Penjualan Bersih Tahun 2007	89
Tabel 4.20 Rangkings Pelanggan Berdasarkan Laba Usaha Tahun 2007	90

DAFTAR LAMPIRAN

1. Berita Acara Bimbingan
2. Surat Izin Penelitian Untuk Penyusunan Skripsi
3. Pernyataan Keaslian Karya Tulis Skripsi