

ABSTRACT

The market that has been affected by the globalization makes the competition in business world becomes increasingly tight. Textile industry is one of the industries that affected by the global crisis. The company should be able to improve its performance in order to produce an optimal product to survive in the era of competition, by doing the selection of appropriate suppliers for a company. Because of that, the purpose of this research is to identifying the role of Strategic-activity based management for selecting the right cotton fabric suppliers to increase the profitability CV SAM. Strategic-Activity Based Management focuses on managing the activity in to their portion or selecting the activity that fits to be carried out, and eventually becomes the effort to increase the profitability of the company, on the assumption that the efficiency and activity should remain stable. The results show that CV SAM has not implemented Strategy-Activity Based Management and still using Traditional-Costing System in calculating the total cost of supplier of any existing supplier. CV SAM only considers the purchase price, freight cost, and the quality of cotton fabrics in selecting the right supplier.

Keywords: supplier, Strategy-Activity Based Management, Activity Based Costing System, profitability.

ABSTRAK

Seiring dengan adanya pasar yang semakin meng-global, persaingan di dunia bisnis menjadi semakin ketat. Industri tekstil merupakan salah satu industri yang terkena dampak dari adanya krisis global. Perusahaan harus dapat meningkatkan performansinya dalam rangka menghasilkan suatu produk yang optimal untuk dapat bertahan dalam era kompetisi, yaitu dengan melakukan pemilihan pemasok yang tepat bagi suatu perusahaan. Oleh karena itu, penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi peranan *Strategic-Activity Based Management* untuk memilih pemasok kain yang tepat dalam meningkatkan profitabilitas pada CV SAM. *Strategic-Activity Based Management* berfokus pada pengelolaan aktivitas sesuai dengan porsinya atau memilih aktivitas mana yang cocok dilaksanakan, yang pada akhirnya menjadi suatu usaha untuk meningkatkan profitabilitas perusahaan dengan asumsi bahwa efisiensi dan aktivitas harus tetap stabil. Hasil penelitian menunjukkan bahwa CV SAM masih belum menerapkan *Strategic-Activity Based Management* dan menggunakan *Traditional-Costing System* dalam menghitung total biaya pemasok dari setiap pemasok yang ada. CV SAM hanya mempertimbangkan faktor harga beli, biaya angkut, dan kualitas dari kain *cotton* dalam memilih pemasok yang tepat.

Kata-kata kunci: pemasok, *Strategy-Activity Based Management*, *Activity-Based Costing System*, profitabilitas

DAFTAR ISI

	Hal
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
PERNYATAAN KEASLIAN KARYA TULIS SKRIPSI	iii
KATA PENGANTAR	iv
<i>ABSTRACT</i>	vi
ABSTRAK	vii
DAFTAR ISI	viii
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR TABEL	xiv
DAFTAR LAMPIRAN	xvii
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang Penelitian	1
1.2 Identifikasi Masalah	3
1.3 Tujuan Penelitian	4
1.4 Kegunaan Penelitian	4
BAB II KAJIAN PUSTAKA DAN KERANGKA PEMIKIRAN	6

2.1	Biaya	6
2.1.1	Pengertian Biaya.....	6
2.1.2	Tujuan Perhitungan Biaya.....	7
2.1.3	Pengklasifikasian Biaya	8
2.2	<i>Supplier Cost</i>	12
2.2.1	Faktor-Faktor yang Mempengaruhi <i>Supplier Cost</i>	13
2.3	Profitabilitas	15
2.3.1	Pengertian Profitabilitas.....	16
2.3.2	Ukuran Profitabilitas.....	17
2.4	<i>Traditional-Costing System</i>	20
2.4.1	Pengertian <i>Traditional-Costing System</i>	20
2.4.2	Kelebihan dan Kelemahan <i>Traditional Costing System</i>	22
	2.4.2.1 Kelebihan dari <i>Traditional Costing System</i>	22
	2.4.2.2 Kelemahan dari <i>Traditional Costing System</i>	22
2.5	<i>Activity-Based Costing System</i>	24
2.5.1	Pengertian <i>Activity-Based Costing System</i>	24
2.5.2	Tujuan <i>Activity-Based Costing System</i>	30
2.5.3	Kelebihan dan Kekurangan <i>Activity-Based Costing System</i>	31

2.5.3.1	Kelebihan <i>Activity-Based Costing System</i>	31
2.5.3.2	Kelemahan <i>Activity-Based Costing System</i>	32
2.6	<i>Activity-Based Management</i>	33
2.6.1	Pengertian <i>Activity-Based Management</i>	34
2.6.1.1	Dimensi dalam <i>Activity-Based Management</i>	35
2.6.2	Tujuan <i>Activity-Based Management</i>	37
2.6.3	Keunggulan dan Manfaat <i>Activity-Based Management</i>	38
2.6.3.1	Keunggulan dari <i>Activity-Based Management</i>	38
2.6.3.2	Manfaat dari <i>Activity-Based Management</i>	38
2.6.4	Penerapan <i>Activity-Based Management</i>	39
2.6.4.1	Pengelompokan <i>Activity-Based Management</i>	40
2.7	Hubungan antara <i>Strategic-Activity Based Management</i> dalam Memilih Pemasok dengan Profitabilitas Perusahaan	41
2.8	Kerangka Pemikiran	42
BAB III	METODE PENELITIAN.....	45
3.1	Objek Penelitian	45
3.1.1	Sejarah Singkat Perusahaan	45
3.1.2	Struktur Organisasi	46

3.1.3	<i>Job Description</i>	47
3.1.4	Visi, Misi, dan Nilai Perusahaan	52
3.1.4.1	Visi Perusahaan.....	52
3.1.4.2	Misi Perusahaan.....	53
3.1.4.3	Nilai Perusahaan	53
3.2	Metode Penelitian	53
3.3	Jenis dan Sumber Data.....	54
3.3.1	Jenis Data	54
3.3.2	Sumber Data.....	54
3.4	Teknik Pengumpulan Data.....	55
3.5	Variabel Penelitian.....	56
3.6	Teknik Pengolahan dan Analisis Data	56
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN		60
4.1	Hasil Penelitian.....	60
4.1.1	Faktor yang Harus Dipertimbangkan dalam Memilih Pemasok Selain Harga Beli.....	60
4.1.2	Sistem Pemilihan Pemasok Menurut Perusahaan	61
4.1.3	Perhitungan Biaya Pemasok Menurut Perusahaan	63

4.1.4	Perhitungan Biaya Pemasok Menurut <i>Activity-Based Costing</i>	64
4.1.5	Perhitungan Biaya Pemasok dari Setiap Pemasok	74
4.1.5.1	PT Gucitex	75
4.1.5.2	PT Central Texindo	78
4.1.5.3	PT Aneka	83
4.1.5.4	PT SJS	85
4.2	Pembahasan	90
4.2.1	Sistem Pemilihan Pemasok dengan Menggunakan <i>Strategic-Activity Based Management</i>	90
4.2.2	Perhitungan Peningkatan Profitabilitas	98
4.2.3	Peranan <i>Strategic-Activity Based Management</i> untuk Memilih Pemasok dalam Meningkatkan Profitabilitas Perusahaan	99
BAB V SIMPULAN DAN SARAN		102
5.1	Simpulan	102
5.2	Saran	104
DAFTAR PUSTAKA		105
LAMPIRAN		107
RIWAYAT HIDUP		108

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.	<i>Activity-Based Costing Model</i>	26
Gambar 2.	<i>The Two Dimension Activity-Based Management Model</i>	37
Gambar 3.	Struktur Organisasi Perusahaan	46

DAFTAR TABEL

Tabel I.	Perbandingan Harga Rata-Rata Kain <i>Cotton</i> per Kilogram	62
Tabel II.	Jumlah Kain <i>Cotton</i> yang Dibeli Perusahaan Periode September-November 2012	63
Tabel III.	Total Biaya Pemasok Menurut Perusahaan Periode September-November 2012	64
Tabel IV.	Biaya Telepon Perusahaan Periode September-November 2012 .	65
Tabel V.	Frekuensi Pemakaian Telepon CV SAM Periode September-November 2012	67
Tabel VI.	Jumlah Pesanan yang Dibuat Karyawan Bagian Pembelian Periode September-November 2012	68
Tabel VII.	Biaya Aktivitas Memesan Kain <i>Cotton</i> Periode September-November 2012	69
Tabel VIII.	Total Gaji Karyawan Gudang Periode September-November 2012	70
Tabel IX.	Total Jam Kerja yang Dibutuhkan untuk Aktivitas Menerima, Membongkar, dan Menginspeksi Kain <i>Cotton</i> Periode September-November 2012	71

Tabel X.	Pembebanan Biaya Aktivitas Menerima, Membongkar, dan Menginspeksi untuk 1 Kilogram Kain <i>Cotton</i>	72
Tabel XI.	Total Biaya Pemasok Menurut <i>Activity-Based Costing System</i> dengan Pemasok yang Sudah Ditentukan Perusahaan	74
Tabel XII.	Total Biaya Pemasok PT Gucitex Menurut <i>Activity-Based Costing System</i>	77
Tabel XIII.	Total Jam Kerja yang Dibutuhkan untuk Aktivitas Menerima, Membongkar, dan Menginspeksi Kain <i>Cotton</i>	79
Tabel XIV.	Pembebanan Biaya Aktivitas Menerima, Membongkar, dan Menginspeksi untuk Setiap 1 Kilogram Kain <i>Cotton</i>	80
Tabel XV.	Biaya Aktivitas Mengembalikan Kain <i>Cotton</i> yang Cacat	81
Tabel XVI.	Total Biaya Pemasok PT Central Texindo Menurut <i>Activity-Based Costing System</i>	82
Tabel XVII.	Total Biaya Pemasok PT Aneka Menurut <i>Activity-Based Costing System</i>	85
Tabel XVIII.	Biaya Aktivitas Memesan Kain <i>Cotton</i> pada PT SJS	87
Tabel XIX.	Biaya Aktivitas Lembur karena Keterlambatan Pengiriman	89
Tabel XX.	Total Biaya Pemasok PT SJS Menurut <i>Activity-Based Costing System</i>	89
Tabel XXI.	Perbandingan Biaya Pemasok Kain <i>Cotton Carded 24's</i> per Kilogram	93

Tabel XXII.	Perbandingan Biaya Pemasok Kain <i>Cotton Carded</i> 30's per Kilogram	94
Tabel XXIII.	Perbandingan Biaya Pemasok Kain <i>Cotton Combed</i> 24's per Kilogram	94
Tabel XXIV.	Perbandingan Biaya Pemasok Kain <i>Cotton Combed</i> 30's per Kilogram	95
Tabel XXV.	Total Biaya Pemasok Menurut <i>Activity-Based Costing System</i> dengan Pemasok yang Sudah Ditentukan Menurut <i>Strategy- Activity Based Management</i>	98
Tabel XXVI	Penghematan Biaya Pemasok Periode September-November 2012	99

DAFTAR LAMPIRAN

LAMPIRAN A	Surat Keterangan Melakukan Penelitian 107
------------	---