

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Landasan Teori

2.1.1 Biaya

2.1.1.1 Pengertian Biaya

Hansen & Mowen (2006:40) mendefinisikan biaya adalah kas atau nilai ekuivalen kas yang dikorbankan untuk mendapatkan barang atau jasa yang diharapkan memberi manfaat saat ini atau di masa yang akan datang bagi organisasi. Suatu nilai yang harus dikorbankan untuk mendapatkan barang yang bermanfaat guna untuk kepentingan suatu perusahaan.

Supriyono (2012:12) mendefinisikan biaya adalah salah satu cabang akuntansi yang merupakan alat manajemen dalam memonitor dan merekam transaksi biaya secara sistematis, serta menyajikan informasi biaya dalam bentuk laporan biaya. Biaya yang dapat memonitori transaksi yang terjadi agar memperoleh informasi biaya

Firdaus Ahmad Dunia & Wasilah (2009:2) mendefinisikan biaya (*cost*) adalah pengeluaran-pengeluaran atau nilai pengorbanan untuk memperoleh barang atau jasa yang berguna untuk masa depan yang akan datang, atau mempunyai manfaat melebihi satu periode akuntansi tahunan.

Slamet Sugiri Sodikin (2015:20) mendefinisikan biaya adalah kas atau nilai ekuivalen kas yang dikorbankan untuk mendapatkan barang atau jasa yang diharapkan memberi manfaat saat ini atau di masa yang akan datang bagi organisasi.

Berdasarkan pengertian-pengertian menurut para ahli di atas, dapat disimpulkan bahwa pengertian biaya adalah nilai ekuivalen kas yang dikorbankan untuk mendapatkan barang atau jasa dan merekam transaksi biaya secara sistematis, serta menyajikan informasi biaya dalam bentuk laporan biaya yang diharapkan untuk memberi manfaat bagi suatu perusahaan di masa depan.

2.1.1.2 Klasifikasi Biaya

Klasifikasi biaya bagi suatu perusahaan sangat diperlukan untuk mengetahui proses pengelompokan biaya berdasarkan tujuan dan informasi biaya yang disajikan. Hal ini akan memudahkan bagi perusahaan dalam pencatatan biaya dan dalam penyusunan laporan keuangan, serta akan memberikan gambaran informasi yang akurat kepada manajemen untuk menentukan suatu nilai satuan produk. Menurut Hansen dan Mowen (2005:50), biaya dikelompokkan ke dalam dua kategori fungsional utama, antara lain:

1. Biaya produksi (*manufacturing cost*) adalah biaya yang berkaitan dengan pembuatan barang dan penyediaan jasa. Biaya produksi dapat diklasifikasikan lebih lanjut sebagai :
 - a. Bahan baku langsung adalah beban yang dapat ditelusuri ke barang atau jasa yang sedang diproduksi. Biaya bahan langsung ini dapat dibebankan ke produk karena pengamatan fisik dapat digunakan untuk mengukur kuantitas yang dikonsumsi oleh setiap produk. Bahan yang menjadi bagian produk berwujud atau bahan yang digunakan dalam penyediaan jasa pada umumnya diklasifikasikan sebagai bahan langsung.

- b. Tenaga kerja langsung adalah tenaga kerja yang dapat ditelusuri pada barang atau jasa yang sedang di produksi. Seperti halnya bahan langsung, pengamatan fisik dapat digunakan dalam mengukur kuantitas karyawan yang digunakan dalam memproduksi suatu produk dan jasa. Karyawan yang mengubah bahan baku menjadi produk atau menyediakan jasa kepada pelanggan diklasifikasikan sebagai tenaga kerja langsung.
- c. *Overhead*, semua biaya produksi selain bahan baku langsung dan tenaga kerja langsung dikelompokkan ke dalam kategori biaya *overhead*. Kategori biaya *overhead* memuat berbagai item yang luas. Banyak input selain dari bahan langsung dan tenaga kerja langsung diperlukan untuk membuat produk. Bahan langsung yang merupakan bagian yang tidak signifikan dari jumlah produk jadi umumnya dimasukkan dalam kategori *overhead* sebagai jenis khusus dari bahan tidak langsung. Hal ini dibenarkan atas dasar biaya dan kepraktisan. Biaya penelusuran menjadi lebih besar dibandingkan dengan manfaat dari peningkatan keakuratan. Biaya lembur tenaga kerja langsung biasanya dibebankan ke *overhead*. Dasar dalam suatu menetapkan pemikirannya adalah bahwa tidak semua operasi produksi tertentu secara khusus dapat diidentifikasi sebagai penyebab lembur.
2. Biaya nonproduksi (*non-manufacturing*) adalah biaya yang berkaitan dengan fungsi perancangan, pengembangan, pemasaran, distribusi, layanan pelanggan, dan administrasi umum. Terdapat dua kategori biaya nonproduksi yang lazim, antara lain:

- a. Biaya penjualan atau pemasaran, adalah biaya yang diperlukan untuk memasarkan, mendistribusikan, dan melayani produk atau jasa.
- b. Biaya administrasi, merupakan seluruh biaya yang berkaitan dengan penelitian, pengembangan, dan administrasi umumpada organisasi yang tidak dapat dibebankan ke pemasaran ataupun produksi. Administrasi umum bertanggung jawab dalam memastikan bahwa berbagai aktivitas organisasi terintegrasi secara tepat sehingga misi perusahaan secara keseluruhan dapat terealisasi.

2.1.2 Harga Pokok Produksi

2.1.2.1 Pengertian Harga Pokok Produksi

Harga produksi adalah sejumlah biaya yang terjadi dan dibebankan dalam proses produksi. Beberapa pendapat dari pakar tentang harga pokok produksi. Pengertian harga pokok produksi menurut:

Harga pokok produksi menunjukkan pengeluaran biaya secara total untuk pengolahan produk yang akan dijual (Hansen dan Mowen dalam Intan, 2014).

Mulyadi (2010:14) yaitu biaya produksi merupakan biaya-biaya yang dikeluarkan dalam pengelolaan bahan baku menjadi produksi.

Abas Kartadinata dalam Kamiati (2008:64) menjelaskan bahwa definisi dari harga pokok produksi meliputi semua biaya dan pengorbanan yang perlu dikeluarkan dan dilakukan untuk menghasilkan produk jadi.

Harga pokok produksi menurut M.Nafarin (2009:497) adalah semua biaya yang berkaitan dengan produk yang diperoleh, didalamnya terdapat unsur biaya produk berupa biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, biaya *overhead* pabrik.

Tiga Unsur menentukan harga pokok produksi:

1. Biaya bahan baku merupakan pengeluaran biaya untuk bahan baku utama yang dibeli dan diolah pada proses produksi.
2. Biaya tenaga kerja langsung merupakan sejumlah uang yang dapat dilakukan identifikasi pada barang jadi yang dihasilkan dan dibayarkan kepada pekerja langsung (Vandereck dalam Ahmad, 2013).
3. Biaya *overhead* merupakan biaya yang mencakup biaya untuk bahan baku penolong, tenaga kerja langsung, dan reparasi dan perawatan. (Raiborn dalam Ahmad, 2013).

Dari beberapa definisi diatas dapat disimpulkan bahwa harga pokok produksi merupakan keseluruhan dari biaya-biaya yang dikorbankan sehubungan dengan proses produksi barang atau jasa tersebut sehingga yang siap untuk dijual.

2.1.2.2 Tujuan Penentuan Harga Pokok

Menurut Armanto (2013), ada dua tujuan penentuan harga pokok:

- a. Menetapkan jumlah biaya biaya produksi secara tepat

Bukti-bukti transaksi untuk mendukung adanya pengeluaran biaya harus dikumpulkan dan dicatat tersendiri sebagai dasar pencatatan atas terjadinya biaya. Kemudian jumlah yang berhubungan dengan biaya produksi dikumpulkan dan dicatat tersendiri sebagai dasar penentuan harga pokok produksi. Pengumpulan bukti, pencatatan dan penentuan atas terjadinya biaya produksi yang tepat akan menghasilkan penetapan biaya produksi secara tepat pula.

- b. Membantu manajemen mengendalikan pengendalian biaya tepat

Adanya pengumpulan bukti transaksi, pencatatan dan penentuan biaya produksi yang tepat dapat membantu manajemen mengalahkan pengendalian atas pengeluaran biaya tersebut. Pengendalian oleh manajemen atas biaya produksi bisa dilakukan dengan membandingkan antara biaya sesungguhnya dan biaya ditentukan di muka atau standar. Dari perbandingan ini dapat diambil tindakan apabila menimbulkan penyimpangan dari standarnya.

2.1.3 Harga Jual

2.1.3.1 Pengertian Harga Jual

Harga jual adalah jumlah moneter yang dibebankan oleh suatu unit usaha kepada pembeli atau pelanggan atas barang atau jasa yang dijual atau diserahkan (Supriyono, 2001:314). Penentuan harga jual berhubungan dengan produk:

1. Kebijakan penentuan harga jual (*pricing policies*)

Kebijakan penentuan harga jual adalah pernyataan sikap manajemen terhadap penentuan harga jual produk atau jasa. Kebijakan tersebut tidak menentukan harga jual, namun menetapkan faktor-faktor yang perlu dipertimbangkan dan aturan dasar yang perlu diikuti dalam penentuan harga jual.

2. Keputusan penentuan harga jual

Keputusan penentuan harga jual adalah penentuan harga jual produk atau jasa suatu organisasi yang umumnya dibuat untuk jangka pendek. Keputusan ini dipengaruhi oleh kebijakan penentuan harga jual, pemanfaatan kapasitas, dan tujuan organisasi.

The amount of money charged for a product or services. (Kolter, 1966:340)

Atau jumlah nilai yang dipertukarkan oleh konsumen untuk manfaat atas memiliki atau menggunakan produk atau jasa.

Harga sebuah produk adalah hasil akhir dari dua kekuatan yaitu permintaan dan penawaran. (Sugiri, 1994:171).

Dari definisi-definisi diatas, dapat disimpulkan bahwa harga jual menunjukkan jumlah suatu nilai uang tunai yang diperlukan untuk memperoleh sejumlah barang atau jasa yang diinginkan konsumen dan mempunyai 2 hal pokok yaitu permintaan dan penawaran.

2.1.3.2 Tujuan Penentuan Harga Jual

Penentuan harga jual suatu produk atau jasa merupakan dari bauran pemasaran. Penentuan pada barang dan jasa bagi perusahaan adalah suatu strategi dan dijadikan peluang perusahaan untuk mempukat dan memperkokoh dalam posisi pasar perusahaan. Menurut Supriyono (2002) terdapat lima tujuan kunci penetapan harga, yaitu:

a. Bertahan hidup (*survival*)

Perusahaan menetapkan bertahan hidup sebagai tujuan utama, apabila dalam menghadapi kesulitan dalam hal kelebihan kapasitas produksi, persaingan keras, atau perubahan keinginan konsumen. Untuk mempertahankan tetap berjalannya kegiatan produksi, perusahaan harus menetapkan harga yang rendah, dengan harapan akan meningkatkan permintaan. Dalam situasi demikian, laba menjadi kurang penting dibandingkan *survival*.

b. Memaksimalkan laba jangka pendek

Perusahaan memperkirakan permintaan akan biaya, dihubungkan dengan harga alternatif dan harga yang akan menghasilkan laba, arus kas, atau tingkat laba investasi maksimal. Dalam semua hal, perusahaan lebih menitik beratkan pada kemampuan keuangan yang ada dan kurang mempertimbangkan prestasi keuangan jangka pendek.

c. Kepemimpinan pangsa pasar (*leader of market store*)

Sebagian perusahaan ingin mencapai pangsa pasar yang dominan. Mereka yakin bahwa perusahaan dengan *market share* terbesar akan menikmati biaya terendah dan laba tertinggi dalam jangka panjang. Untuk itu, mereka menetapkan harga serendah mungkin akan menikmati biaya terendah dan laba tertinggi dalam jangka panjang. Untuk itu, mereka menetapkan harga serendah mungkin.

d. Kepemimpinan mutu produk

Perusahaan dapat memutuskan bahwa mereka ingin memiliki produk dengan mutu terbaik di pasar. Keputusan ini biasanya mengharuskan penetapan harga yang tinggi untuk menutup biaya pengendalian mutu produk serta biaya riset dan pengembangan.

e. Tujuan-tujuan lain

Misalkan mempertahankan loyalitas pelanggan perusahaan mungkin dapat menetapkan harga yang rendah untuk mencegah masuknya perusahaan pesaing atau dapat menetapkan harga yang sama dengan tujuan untuk mempertahankan

loyalitas pelanggan. Menghindari campur tangan pemerintah, menciptakan daya tarik sebuah produk, dan untuk menarik lebih banyak pelanggan.

2.1.3.3 Cost Plus Pricing

Menurut Garrison (2013), pendekatan yang umum digunakan dalam penentuan harga adalah *mark up* biaya. *Markup* adalah perbedaan antara harga jual dan biayanya. *Markup* biasanya dinyatakan sebagai presentase biaya.

$$\text{Harga Jual} = \text{Biaya} + (\text{Presentase Markup} \times \text{Biaya})$$

Menurut Mulyadi (2007:225), informasi kos produk/jasa memberikan basis dalam keputusan penetapan harga jual. Jika perusahaan dalam posisi sebagai *price leader*, perusahaan dapat menggunakan metode *cost plus pricing* dalam penetapan harga jual produk atau jasa. Dalam metode ini, harga jual ditentukan dengan formula berikut ini:

<i>Full cost</i>	Rp xx
Ditambah:	
Laba yang diinginkan (<i>desired profit</i>)	<u>Rp xx</u>
Total pendapatan yang diharapkan	<u>Rp xx</u>
Dibagi:	
Kuantitas produk atau jasa yang dihasilkan	<u>Rp xx</u>
Harga jual per unit produk atau jasa	<u>Rp xx</u>

Dalam formula perhitungan harga jual tersebut terlihat bahwa harga jual diharapkan mampu menghasilkan penetapan yang dapat berguna untuk menutup: (1) *full cost* keseluruhan biaya untuk menghasilkan produk atau jasa, (2) laba yang diinginkan.

2.1.3.4 Faktor Yang Mempengaruhi Harga Jual

Menurut Sugiarto (2002:6) faktor-faktor yang mempengaruhi penentuan harga kamar ada dua yaitu:

1. Faktor-faktor internal, faktor-faktor ini merupakan faktor-faktor yang disebabkan dari dalam hotel, antara lain : sasaran perusahaan, strategi bauran pemasaran, dan biaya.
2. Faktor-faktor eksternal, faktor-faktor ini disebabkan dari luar hotel, antara lain: pasar dan permintaan, kompetitor, serta lingkungan.

Sedangkan menurut Yoeti (2001:96) menyatakan bahwa faktor-faktor yang menentukan dalam pengambilan keputusan penetapan harga kamar adalah tingkat inflasi, kelangkaan dana, tingginya bunga, dan tajamnya tingkat persaingan.

Uraian dari beberapa pakar dapat disimpulkan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi penetapan harga baik secara internal maupun eksternal adalah sasaran perusahaan, strategi bauran pemasaran, biaya, pasar, permintaan, kompetitor, lingkungan, tingkat inflasi, kelangkaan dana, tingginya bunga, dan tajamnya tingkat persaingan.

2.1.4 Sistem Biaya Akuntansi Tradisional

Sistem akuntansi biaya tradisional adalah sistem yang menyediakan informasi mengenai kumpulan dan alokasi biaya dari objek biaya, dimana biaya ditelusuri ke setiap produk sebab setiap bagian produk mengkonsumsi sumber daya.

Pada sistem biaya akuntansi tradisional, biasanya seluruh biaya tidak langsung akan dikumpulkan dalam satu pengelompokan biaya (*cost pool*), kemudian seluruh total biaya tersebut dialokasikan dengan satu dasar pengalokasian (*cost allocation based*) kepada suatu objek biaya. Pemilihan dasar pengalokasian biasanya berdasarkan hubungan sebab akibat yang paling mewakili sebagian besar biaya tidak langsung.

Sistem akuntansi biaya konvensional mempunyai istilah pemicu biaya ini dikenal sebagai basis alokasi (*allocation bases*) seperti jumlah jam tenaga kerja langsung, biaya tenaga kerja langsung, biaya bahan langsung, jumlah jam mesin dan jumlah unit yang dihasilkan. Semua basis alokasi ini merupakan pemicu biaya yang hanya berhubungan dengan volume atau tingkat produksi (*volume related bases or unit level cost drivers*) yang digunakan untuk mengalokasikan biaya overhead pabrik.

Sistem akuntansi biaya tradisional yang banyak dipakai perusahaan-perusahaan saat ini tidak dapat digunakan untuk menghadapi persaingan dalam dunia bisnis modern sekarang ini. Peningkatan penggunaan sistem manajemen biaya, terutama pada perusahaan-perusahaan yang menghadapi peningkatan keragaman produk, kompleksitas produk yang lebih tinggi, daur hidup yang lebih pendek, meningkatnya persyaratan mutu, dan tekanan persaingan yang hebat. Untuk

perusahaan yang beroperasi pada lingkungan produksi yang maju, sistem akuntansi biaya tradisional tidak dapat bekerja dengan baik.

Sistem biaya tradisional akan dapat mengukur harga pokok produk dengan tepat bila semua sumber daya yang dikonsumsi oleh produk memiliki proporsi yang sama dengan jumlah unit yang diproduksi, akan tetapi karena dalam sistem konvensional menggunakan dasar pembebanan ini, sedangkan produk mengkonsumsi sebagian besar sumber daya pendukung yang proporsinya tidak sama dengan jumlah unit yang dihasilkan, sehingga terjadi distorsi biaya.

Pengguna sistem akuntansi biaya tradisional menyadari kecenderungan distorsi pada data biaya yang dihasilkan dari sebuah sistem perhitungan biaya seringkali berusaha untuk membuat penyesuaian dengan menggunakan intuisi dan cenderung kurang tepat atas informasi biaya tanpa memahami dampak keseluruhannya, sehingga mendistorsi informasi biaya. Informasi biaya yang tidak akurat dapat mengarah pada hasil-hasil strategis yang tidak diinginkan, seperti keputusan lini produk yang salah, penetapan harga yang tidak realistis, dan alokasi sumber daya yang tidak efektif.

Menurut Cooper dan Kaplan (1991) , terdistorsinya informasi yang dihasilkan sistem akuntansi biaya konvensional disebabkan oleh faktor-faktor sebagai berikut :

1. Adanya biaya-biaya yang dialokasikan ke produk yang tidak berkaitan sama sekali dengan produk yang menimbulkan biaya-biaya tersebut.

2. Adanya biaya-biaya yang tidak dihubungkan dengan produk yang dihasilkan ataupun dengan konsumen yang dilayani.
3. Adanya perhitungan biaya produk hanya terhadap sebagian output dari perusahaan.
4. Adanya pengalokasian biaya yang tidak akurat ke suatu produk.
5. Adanya usaha untuk mengalokasikan *joint cost* dan *common cost* ke suatu produk.

2.1.5 Activity Based Costing System

2.1.5.1 Pengertian Activity Based Costing

Menurut Blocher dkk (2000:120) mendefinisikan bahwa *Activity Based Costing* adalah pendekatan penentuan biaya produk yang membebankan biaya produk atau jasa berdasarkan konsumsi sumber daya yang disebabkan karena aktivitas. Dasar pemikiran pendekatan penentuan biaya ini adalah bahwa produk atau jasa perusahaan dilakukan oleh aktivitas dan aktivitas yang dibutuhkan tersebut menggunakan sumber daya yang menyebabkan timbulnya biaya. Sumber daya dibebankan kepada aktivitas, kemudian aktivitas dibebankan ke objek biaya berdasarkan penggunaannya. *Activity Based Costing* memperkenalkan hubungan sebab akibat antara *cost driver* dengan aktivitas.

Sedangkan menurut Mulyadi (2007:41) mendefinisikan *Activity Based Costing* adalah sistem akuntansi biaya yang berbasis aktivitas yang masih berorientasi pada penentuan kos produk yang akurat dalam perusahaan manufaktur.

Rudianto (2013) mendefinisikan *Activity Based Costing* adalah metode penetapan biaya (*cost*) yang dirancang demi menyediakan biaya bagi manajer untuk

keputusan strategis dan keputusan lainnya yang mungkin akan mempengaruhi kapasitas dan juga biaya tetap.

Dari beberapa definisi diatas dapat disimpulkan bahwa pengertian *Activity Based Costing* adalah suatu sistem akuntansi biaya yang berbasis aktivitas untuk penetapan biaya (*cost*) yang dirancang demi menyediakan manajer untuk keputusan strategis yang akan mempengaruhi kemajuan suatu perusahaan.

2.1.5.2 Aktivitas, Sumber Daya, Cost Driver, Cost Pool, dan Cost Object

Sebelum sampai pada tahapan penerapan pembebanan dua tahap dalam *Activity Based Costing* perlu dipahami beberapa hal sebagai berikut yang menurut Rudianto (2013:160):

a. Aktivitas

Aktivitas adalah pekerjaan yang dilakukan dalam suatu badan usaha. Aktivitas dapat berupa kegiatan, gerakan, atau serangkaian pekerjaan. Aktivitas dapat pula diartikan sebagai kumpulan tindakan yang dilakukan dalam organisasi untuk tujuan penentuan biaya berdasarkan aktivitas. Aktivitas adalah segala sesuatu yang menyebabkan konsumsi overhead. Biaya untuk melakukan suatu aktivitas dibebankan ke produk yang menyebabkan aktivitas tersebut.

b. Sumber daya

Sumber daya adalah unsur ekonomis yang dibebankan atau digunakan dalam pelaksanaan aktivitas. Gaji dan bahan merupakan contoh dari suatu sumber daya yang digunakan untuk melakukan aktivitas.

c. Unsur biaya

Unsur biaya merupakan jumlah yang dibayarkan untuk sumber daya yang dikonsumsi oleh aktivitas dan terkandung di dalam *cost pool*.

d. *Cost pool*

Cost pool adalah aktivitas tertentu dimana biaya dikelompokkan ke departemen pada sebuah perusahaan sering kali merupakan *cost pool*. Misalnya, departemen perakitan atau pengepakan menjadi *cost pool* untuk biaya penanganan bahan, biaya pengepakan, biaya supervise, biaya pemakaian motor listrik, dan sebagainya.

e. Pemicu biaya (*cost driver*)

Pemicu biaya (*cost driver*) adalah faktor-faktor yang menyebabkan perubahan biaya aktivitas. *Cost driver* merupakan faktor yang dapat diukur yang biasanya digunakan untuk mebebaskan biaya ke aktivitas dan dari aktivitas ke aktivitas lainnya, produk atau jasa. Dalam sistem *activity based costing*, suatu hal yang penting untuk mengidentifikasi dengan jelas aktivitas yang menjadi pemicu biaya. Karena itu, mengenali dengan baik berbagai hal yang dapat menjadi pemicu biaya adalah sangat penting. Secara umum, terdapat dua jenis pemicu biaya yang bisa dikenali, yaitu:

1. Pemicu sumber daya (*resource driver*)

Pemicu sumber daya (*resource driver*) adalah ukuran kuantitas sumber daya yang dikonsumsi oleh aktivitas. Pemicu sumber daya digunakan untuk membebaskan biaya sumber daya yang dikonsumsi oleh aktivitas ke *cost pool*

tertentu. Contoh: *cost driver* jenis ini adalah luas lantai pabrik, jumlah tenaga kerja, dan jumlah kamar tersedia. Pemicu aktivitas (*activity driver*)

2. Pemicu aktivitas (*activity driver*) adalah ukuran frekuensi dan intensitas permintaan suatu aktivitas terhadap objek biaya. Pemicu biaya aktivitas digunakan untuk membebankan biaya dari *cost pool* ke objek biaya. Contohnya adalah jumlah suku cadang yang berbeda yang digunakan dalam produk akhir untuk mengukur konsumsi aktivitas penanganan bahan atas setiap produk.

f. Objek biaya

Objek biaya adalah produk, jasa, atau unit organisasi di mana biaya dibebankan untuk beberapa tujuan manajemen. Produk atau jasa pada umumnya merupakan objek biaya. Misalnya, sebuah produsen mesin cuci dan lemari es yang akan menjadi kedua produk tersebut sebagai objek biaya.

2.1.5.3 Klasifikasi Aktivitas

Sistem *Activity Based Costing* (ABC) pada dasarnya mencari suatu teknik, metode atau cara untuk menghasilkan informasi biaya yang lebih akurat dan spesifik dengan melakukan identifikasi atas berbagai aktivitas. Untuk bisa mengidentifikasi biaya sumber daya pada berbagai aktivitas, perusahaan perlu mengelompokkan seluruh aktivitas menurut cara bagaimana aktivitas-aktivitas tersebut bisa mengkonsumsi sumber daya. Menurut Blocher (2000:123) proses dalam pemfakturan mempunyai 4 kategori aktivitas:

1. Aktivitas berevel unit

Aktivitas berevel unit adalah aktivitas yang dilakukan untuk memproduksi bagi setiap satu unit produk. Contoh aktivitas berevel unit (berdasarkan *volume* atau unit) adalah pemakaian bahan, pemakaian jam kerjalangsung, memasukkan komponen, inspeksi setiap unit dan aktivitas menjalankan mesin.

2. Aktivitas berevel *batch*

Aktivitas berevel *batch* adalah aktivitas yang dilakukan untuk setiap *batch* atau kelompok produk. Aktivitas berevel *batch* ingin diproduksi. Contoh aktivitas yang berevel *batch* adalah *setup* mesin, pemesanan, pembelian, pengenalan bahan di produksi penjadwalan produksi dan inspeksi untuk setiap *batch*.

3. Aktivitas untuk mendukung produk

Aktivitas untuk mendukung produk adalah aktivitas yang dilakukan untuk mendukung produksi produk yang berbeda. Contoh aktivitas untuk mendukung produk adalah merancang produk, administrasi suku cadang, penerbitan dalam formulir pesanan untuk mengubah teknik rekayasa dan ekspedisi.

4. Aktivitas untuk mendukung fasilitas

Aktivitas untuk mendukung fasilitas adalah aktivitas yang dilakukan untuk mendukung produksi produk secara umum. Contoh aktivitas ini adalah keamanan, keselamatan kerja, pemeliharaan, manajemen pabrik, deperesiasi pabrik, dan pembayaran pajak properti.

2.1.5.4 Tahapan Dalam Menentukan Sistem *Activity Based Costing*

Dalam proses pembebanan biaya *overhead* dengan metode ABC, terdapat dua tahap yang harus disiapkan. Kedua tahap tersebut sangat penting dalam proses pengalokasian biaya *overhead* yang akurat. Rudianto (2013:165) menjelaskan dua tahap tersebut sebagai berikut:

1. Biaya overhead dibebankan pada aktivitas

Dalam tahap biaya *overhead* dibebankan pada aktivitas ini terdapat 5 langkah yang harus dilakukan langkah-langkah tersebut mencakup:

- a. Mengidentifikasi aktivitas. Tahap ini memiliki 2 langkah penting, yaitu:
 - 1) Identifikasi terhadap sejumlah aktivitas yang dianggap menimbulkan biaya ketika proses pembuatan produk atau jasa dengan cara menetapkan secara rinci tahap proses aktivitas produksi sejak penerimaan bahan baku hingga barang atau jasa tersebut siap dikirim ke konsumen.
 - 2) Dipisahkan menjadi aktivitas yang menambah nilai dan aktivitas yang tidak menambah nilai dan produk.
- b. Menentukan biaya yang terkait dengan masing-masing aktivitas Menentukan pemicu biaya (*cost driver*), yaitu faktor-faktor yang menentukan seberapa besar atau seberapa banyak usaha dan beban tenaga kerja yang dibutuhkan untuk melakukan sebuah aktivitas.
- c. Mengelompokkan aktivitas yang seragam menjadis satu

Memisahkan kelompok aktivitas diidentifikasi menjadi aktivitas berlevel unit, aktivitas berlevel *batch*, aktivitas berlevel produk, dan aktivitas berlevel fasilitas.

d. Menggabungkan biaya aktivitas yang dikelompokkan

Biaya untuk masing-masing kelompok (level unit, level *batch*, level produk, dan level fasilitas) dijumlahkan sehingga dihasilkan total biaya yang dikeluarkan untuk masing-masing kelompok.

e. Menghitung tarif per kelompok aktivitas (*homogen cost pool rate*). Menghitung tarif per kelompok dengan cara:

$$\text{Tarif kelompok} = \frac{\text{total biaya pada masing – masing kelompok}}{\text{jumlah unit}} \text{ atau } \frac{\text{total biaya}}{\text{jumlah unit}}$$

2. Membebankan biaya aktivitas pada produk.

Setelah melakukan penelusuran dan pembebanan biaya aktivitas, yang harus dilakukan adalah membebankan biaya aktivitas tersebut ke masing-masing produk yang menggunakan *cost driver*. Setelah tarif per kelompok aktivitas diketahui, maka dapat dilakukan perhitungan biaya *overhead* yang dibebankan pada produk dengan rumus sebagai berikut:

$$\text{Overhead yang dibebankan kelompok} = \text{tarif} \times \text{jumlah konsumsi tiap produk}$$

Sedangkan menurut Mulyadi(2007 : 56&83) mengatakan *Activity Based Costing* terdapat 2 tahap:

1. *Activity Based Process Costing*

Tahap pertama pengelolaan data dalam *activity based costing system* ini disebut *activity based process system costing*. Pada tahap ini biaya diproses dan digolongkan kedalam dua kelompok besar:

- a. Biaya langsung produk atau jasa , yang dapat dibedakan secara langsung ke produk atau jasa melalui aktivitas yang menghasilkan produk atau jasa yang bersangkutan.
- b. Biaya tidak langsung produk atau jasa, biaya yang tidak dapat dibebankan secara langsung ke produk atau jasa. Biaya ini dikelompokkan menjadi dua golongan berikut ini:
 - 1) Biaya langsung aktivitas biaya yang dapat dibebankan secara langsung ke aktivitas melalui *direct tracing*.
 - 2) Biaya tidak langsung aktivitas biaya yang tidak dapat dibebankan secara langsung ke aktivitas. Biaya ini dibebankan ke aktivitas melalui salah satu dari cara berikut ini:
 - a. *Driver tracing* dibebankan ke aktivitas melalui *resource driver*, yaitu bisnis yang menunjukkan hubungan sebab-akibat antara konsumsi sumber daya dengan aktivitas.
 - b. *Allocation* dibebankan ke aktivitas melalui bisnis yang bersifat sembarang.

2. *Activity Based Object Costing*

Setelah biaya aktivitas disajikan, kemudian dilakukan proses pengolahan

data biaya melalui *activity based object costing*. Tahap kedua ini berisi tiga hal kegiatan penting:

- a. Penentuan *activity cost pool*.
- b. Pembebanan biaya antara aktivitas.
- c. Pembebanan biaya *result producing activities* ke *cost object*.

2.1.5.5 Tahapan Perhitungan Activity Based Costing

Perhitungan *Activity Based Costing* memiliki 5 tahapan yaitu:

1. Mengidentifikasi dan mengklasifikasi biaya dan aktivitas yang terjadi

Dalam mengidentifikasi biaya pada berbagai aktivitas, perlu pengelompokan seluruh aktivitas menurut cara bagaimana aktivitas tersebut mengkonsumsi sumber daya. Tahap pertama *Activity-Based Costing System* ini dilakukan dengan cara menggolongkan biaya langsung (*direct cost*) dan biaya tidak langsung (*indirect cost*). Kemudian di alokasikan ke semua jenis kamar yang tergolong dalam biaya langsung, karena dibebankan langsung pada kamar hotel seperti biaya gaji, biaya makan karyawan, biaya seragam karyawan. Sedangkan untuk biaya tidak langsung dibebankan selain kamar hotel seperti biaya listrik, biaya *laundry*, biaya pemberian makan pagi, biaya pemeliharaan, dan lain-lainnya.

2. Mengidentifikasi dan menentukan pemicu biaya

Metode *Activity-Based Costing System* menggunakan pemicu biaya untuk membebankan biaya sumber daya dan aktivitas, karena aktivitas memicu timbulnya biaya dari sumber daya yang digunakan dalam operasional perusahaan.

Pada langkah ini sebelum membebankan, harus mengidentifikasi *cost driver* dan aktivitas harus dikelompokkan dalam tingkat yang sesuai.

3. Membebankan tarif per unit *cost driver*

Setelah aktivitas-aktivitas teridentifikasi sesuai dengan kategorinya, langkah selanjutnya adalah mengidentifikasi *cost driver* dari setiap biaya aktivitas. Pengidentifikasi ini dimaksudkan dalam penentuan kelompok aktivitas dan tarif per unit *cost driver*. Mengidentifikasi *cost driver*, kemudian menentukan tarif unit *cost driver*. Karena setiap aktivitasnya memiliki *cost driver* dengan cara membagi jumlah biaya *cost driver*.

$$\text{Tarif per unit } \textit{cost driver} = \frac{\text{jumlah aktivitas}}{\textit{cost driver}}$$

4. Membebankan biaya produk atau jasa dengan menggunakan tarif *cost driver* dan ukuran aktivitas

Pembebanan biaya *overhead* dari setiap aktivitas ke setiap kamar dihitung biaya aktivitas dan dibebankan ke produk berdasarkan konsumsi masing-masing aktivitas produk. Pembebanan biaya *overhead* dari tiap aktivitas ke setiap kamar dihitung dengan rumus sebagai berikut:

$$\text{BOP dibebankan} = \text{Tarif}/\textit{cost driver} \times \textit{cost driver} \text{ dipilih}$$

5. Menentukan harga sewa kamar yang ditetapkan dengan dasar harga pokok dihitung dengan menggunakan *Activity Based Costing System*. Basis untuk penentuan harga jual produk atau jasa pada metode *Activity Based Costing System*

menggunakan metode *cost plus pricing*. Dalam metode ini harga jual ditentukan dengan formula sebagai berikut

<i>Full cost</i>	Rp xx
Ditambah:	
Laba yang diinginkan (<i>desired profit</i>)	<u>Rp xx</u>
Total pendapatan yang diharapkan	<u><u>Rp xx</u></u>
Dibagi:	
Kuantitas produk atau jasa yang dihasilkan	<u>Rp xx</u>
Harga jual per unit produk atau jasa	<u><u>Rp xx</u></u>

2.1.5.6 Perbandingan Biaya Produk Tradisional Dan Sistem *Activity Based Costing*

Menurut Carter (2009) dalam buku Akuntansi Biaya menggambarkan perbedaan dasar antara biaya produk sistem tradisional dan sistem *activity based costing* (ABC), yaitu:

1. Jumlah tempat penampungan biaya *overhead* dan dasar alokasi cenderung lebih banyak di sistem ABC, tetapi hal ini sebagian besar disebabkan karena banyak sistem tradisional menggunakan satu tempat penampungan biaya atau satu dasar alokasi untuk semua tempat penampungan biaya. Perbedaan tersebut tidaklah bersifat universal. Suatu sistem dapat menggunakan banyak tempat penampungan

overhead dan dasar alokasi, tetapi jika semua dasar alokasinya adalah tingkat unit, maka sistem tersebut adalah sistem tradisional dan bukan ABC.

2. Homogenitas dari biaya dalam satu tempat penampungan biaya ABC mengharuskan perhitungan tempat penampungan biaya dari suatu aktivitas, maupun identifikasi atas suatu pemicu aktivitas untuk setiap aktivitas yang signifikan dan mahal. Hasil yang biasa ditemukan adalah bahwa semua biaya dalam satu tempat penampungan biaya aktivitas sangat serupa dalam hal hubungan logis antar biaya-biaya tersebut dengan pemicu aktivitas, sementara hal yang sama tidak dapat dikatakan untuk kebanyakan sistem tradisional.
3. Semua sistem ABC merupakan sistem perhitungan biaya dua tahap, sementara sistem tradisional bisa merupakan sistem perhitungan satu tahap. Ditahap pertama dalam sistem ABC, tempat penampungan biaya aktivitas dibentuk ketika biaya sumber daya dialokasikan ke aktivitas dibentuk ketika biaya sumber daya dialokasikan ke aktivitas berdasarkan pemicu sumber daya. Di tahap kedua, biaya aktivitas dialokasikan dari tempat penampungan biaya aktivitas ke produk atau objek biaya final lainnya. Sebaliknya, sistem tradisional menggunakan dua tahap hanya apabila jika departemen atau pusat biaya lain dibuat. Biaya sumber daya dialokasikan ke pusat biaya di tahap pertama, dan kemudian biaya dialokasikan dari pusat biaya ke produk tahap kedua. Beberapa sistem tradisional hanya terdiri dari satu tahap karena sistem tersebut tidak menggunakan pusat biaya yang terpisah, tetapi tidak ada sistem ABC yang hanya terdiri dari satu tahap.

2.1.5.7 Syarat Penerapan Sistem *Activity Based Costing*

Menurut Supriyono (2001:264), dalam penerapannya penentuan harga pokok dengan menggunakan sistem *Activity Based Costing* (ABC) menyaratkan 3 hal:

- a. Perusahaan mempunyai tingkat *diversifikasi* yang tinggi. Sistem ABC menyaratkan bahwa perusahaan memproduksi beberapa macam produk atau lini produk yang diproses dengan menggunakan fasilitas yang sama. Kondisi yang demikian tentunya akan menimbulkan masalah dalam membebaskan biaya ke masing-masing produk.
- b. Tingkat persaingan industri yang tinggi, yaitu terdapat beberapa perusahaan yang menghasilkan produk yang sama atau sejenis, maka perusahaan akan semakin meningkatkan persaingan untuk memperbesar pasarnya. Semakin besar tingkat persaingan maka semakin penting peran informasi tentang harga pokok dalam mendukung pengambilan keputusan manajemen.
- c. Biaya *overhead* lebih dominan dibandingkan biaya tenaga kerja langsung. Sistem ABC akan kehilangan relevansinya bila biaya tenaga langsung lebih dominan dibandingkan dengan biaya *overhead*, karena penggunaan akuntansi biaya tradisional akan lebih akurat.

2.1.5.8 Manfaat Sistem *Activity Based Costing*

Sistem *Activity Based Costing* adalah sistem yang hanya fokus pada aktivitas yang dilakukan untuk menghasilkan produk atau jasa. Sistem *Activity Based Costing* diakui sebagai sistem manajemen biaya baru yang menggantikan sistem biaya akuntansi lama. Menurut Blocher (2007) dalam bukunya manajemen biaya menyebutkan beberapa manfaat dari sistem *Activity Based Costing*, yaitu:

- a. Pengukuran profitabilitas yang lebih baik. *Activity Based Costing System* menyajikan biaya produk yang lebih akurat dan informatif, mengarahkan pada pengukuran profitabilitas produk yang lebih akurat dan keputusan strategi yang diinformasikan dengan lebih baik tentang penetapan harga jual, lini, dan segmen pasar.
- b. Keputusan dan kendali yang lebih baik. *Activity Based Costing System* menyajikan pengukuran yang lebih akurat tentang biaya yang timbul karena dipicu oleh aktivitas, membantu manajemen untuk meningkatkan nilai produk dan nilai proses dengan membuat keputusan yang lebih baik tentang desain produk, mengendalikan biaya secara lebih baik, dan membantu perkembangan proyek-proyek yang meningkatkan nilai.
- c. Informasi yang lebih baik. *Activity Based Costing System* membantu manajer mengidentifikasi dan mengendalikan biaya kapasitas yang tidak terpakai.

2.1.5.9 Keunggulan Dan Kelemahan Metode *Activity Based Costing System*

Selain memiliki manfaat metode *Activity Based Costing System* juga mempunyai kelemahan atau keterbatasan yang harus diperhatikan oleh manajer sebelum menggunakan *Activity Based Costing System* untuk menghitung biaya dari suatu produk.

Penerapan *Activity Based Costing System* adalah biaya-biaya yang diidentifikasi pada produk tertentu diabaikan dari suatu analisis. Selain itu *Activity Based Costing System* sangat mahal untuk dikembangkan dan diimplementasikan

karena pada *Activity Based Costing System* biaya-biaya yang dikeluarkan semakin kompleks sehingga biaya administrasi akan menjadi lebih mahal. Di samping itu juga *Activity Based Costing System* membutuhkan waktu yang lama untuk mengimplementasikan secara total.

Sistem *Activity Based Costing* memiliki pasti kelemahan dan kelebihan menurut Rudianto (2013:171) yang harus diperhitungkan oleh perusahaan apabila akan menggunakannya.

Keunggulan sistem *Activity Based Costing* membantu mengurangi distorsi yang disebabkan alokasi biaya tradisional. Sistem ini memberikan gambaran yang jernih tentang bagaimana bauran dari beraneka ragam produk, jasa, dan aktivitas memberikan kontribusi kepada laba usaha dalam jangka panjang. Beberapa manfaat atau keunggulan utama dari sistem *Activity Based Costing* dibandingkan dengan metode tradisional, sebagai berikut:

1. Pengukuran profitabilitas yang lebih baik. Sistem *Activity Based Costing* menyajikan biaya produk yang lebih akurat dan informatif, mengarahkan pada pengukuran profitabilitas produk yang lebih akurat dan keputusan strategis yang diinformasikan dengan lebih baik tentang penetapan harga jual, lini, produk, dan segmen pasar.
2. Keputusan dan kendali yang lebih baik. Sistem *Activity Based Costing* menyajikan pengukuran yang lebih akurat tentang biaya yang timbul karena dipicu oleh aktivitas, membantu manajemen untuk meningkatkan nilai produk dan nilai proses

dengan membuat keputusan yang lebih baik tentang desain produk, mengendalikan biaya secara lebih baik, dan membantu perkembangan proyek-proyek yang meningkatkan nilai.

3. Informasi yang lebih baik untuk mengendalikan biaya kapasitas. Sistem *Activity Based Costing* membantu manajer mengidentifikasi dan mengendalikan biaya kapasitas yang tidak terpakai dalam pengambilan keputusan bisnis.
4. Kemampuan sistem *Activity Based Costing* untuk mengungkapkan aktivitas yang tidak memberikan nilai tambah (*non value added activities*) bagi produk atau jasa yang dihasilkan.
5. Dapat mengatasi diversitas volume dan produk sehingga pelaporan biaya produknya lebih akurat.
6. Mengidentifikasi biaya *overhead* dengan kegiatan yang menimbulkan biaya tersebut.
7. Dapat mengurangi biaya dengan mengidentifikasi aktivitas yang tidak bernilai tambah.
8. Memberikan kemudahan kepada manajemen dalam melakukan pengambilan keputusan.

Selain keunggulan-keunggulan yang dimiliki sistem *Activity Based Costing* juga mempunyai serangkaian kelemahan. Kelemahan metode *Activity Based Costing* harus dengan baik ditangani oleh manajemen perusahaan yang berniat menerapkan sistem ini. Menggunakan sistem *Activity Based Costing* dalam perhitungan harga pokok produk juga mempunyai kekurangan sebagai berikut:

1. Implementasi sistem *Activity Based Costing* ini belum dikenal dengan baik, sehingga prosentase penolakan terhadap sistem ini cukup besar.
2. Banyak dan sulitnya mendapat data yang dibutuhkan untuk menerapkan sistem *Activity Based Costing*.
3. Masalah *joint cost* yang dihadapi sistem konvensional juga tidak dapat tetratasi dnegan site mini.
4. Sistem *Activity Based Costing* melaporkan biaya dengan cara pembebanan untuk suatu periode penuh dan tidak mempertimbangkan untuk mengamortisasi *longterm payback expense*. Contohnya dalam penelitian dan pengembangan, biaya pengembangan dan penelitian yang cukup besar untuk periode yang disingkatkan akan ditelusuri ke produk sehingga menyebabkan biaya produk yang telau besar.

2.5.1.10 Activity Based Costing System Pada Perusahaan Jasa

Sistem *activity based costing* pada awalnya diterapkan pada perusahaan manufaktur. Sistem *activity based costing* menjadikan aktivitas sebagai titik pusat kegiatannya. Informasi tentang aktivitas diukur, dicatat, dan disediakan dalam *shared database* melalui sistem *activity based costing*. Oleh karena aktivitas dapat dijumpai baik di perusahaan manufaktur, jasa, dan dagang, serta organisasi sektor publik dan organisasi nirlaba, maka sistem *activity based costing* dapat diterapkan sama baiknya di berbagai jenis organisasi tersebut. Dengan sistem *activity based costing* ini, untuk pertama kalinya perusahaan jasa dan perusahaan dagang serta organisasi sektor publik dan organisasi nirlaba dapat memanfaatkan sistem informasi biaya yang sangat

bermanfaat untuk mengurangi biaya dan penentuan secara akurat harga pokok produk atau jasa.

Sistem *activity based costing* tidak hanya berfokus ke perhitungan harga pokok produk atau jasa, namun mencakup perspektif yang lebih luas, yaitu pengurangan biaya melalui pengelolaan aktivitas. Perusahaan manufaktur, jasa, dan dagang serta organisasi sektor publik dan organisasi nirlaba berkepentingan untuk mengurangi biaya dalam pengelolaan aktivitas, sehingga perusahaan dan organisasi tersebut membutuhkan sistem informasi biaya yang mampu menyediakan informasi berlimpah tentang aktivitas.

Namun, ada beberapa perbedaan dasar antara perusahaan jasa dan manufaktur. Kegiatan dalam perusahaan manufaktur cenderung menjadi jenis yang sama dan dilaksanakan dengan cara yang serupa. Hal ini berbeda untuk perusahaan jasa. Perbedaan dasar lainnya antara perusahaan jasa dan manufaktur adalah pendefinisian keluaran. Untuk perusahaan manufaktur, keluaran mudah ditentukan (produk-produk nyata yang di produksi), tetapi untuk perusahaan jasa, pendefinisian keluaran lebih sulit. Keluaran untuk perusahaan jasa kurang nyata. Keluaran harus didefinisikan sehingga keluaran dapat dihitung harganya.

Untuk menjawab permasalahan di atas, *activity based costing* benar-benar dapat digunakan pada perusahaan jasa, setidaknya pada beberapa perusahaan. Hal-hal yang perlu diperhatikan dalam penerapan *activity based costing* pada perusahaan jasa adalah:

a. *Identifying and costing activities*

Mengidentifikasi dan menghargai aktivitas dapat membuka beberapa kesempatan untuk pengoperasian yang efisien.

b. *Special challenger*

Perbedaan antara perusahaan jasa dan perusahaan manufaktur akan memiliki permasalahan-permasalahan yang serupa. Permasalahan itu seperti sulitnya mengalokasikan biaya ke aktivitas. Selain itu jasa tidak dapat menjadi suatu persediaan, karena kapasitas yang ada namun tidak dapat digunakan menimbulkan biaya yang tidak dapat dihindari.

c. *Output diversity*

Perusahaan jasa juga memiliki kesulitan-kesulitan dalam mengidentifikasi output yang ada. Pada perusahaan jasa, *diversity* yang menggambarkan aktivitas-aktivitas pendukung pada hal-hal yang berbeda mungkin sulit untuk dijelaskan atau ditentukan.

2.2 Penelitian Terdahulu

Terdapat beberapa penelitian terdahulu yang telah dilakukan sebagai berikut:

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu

No	Nama dan Tahun Pengarang	Judul Penelitian	Hasil Penelitian
1.	Octavian Surya Pratiwi (2011)	Analisis Penerapan Metode <i>Activity Based Costing</i> Dalam Menentukan Harga Sewa Kamar Hotel (Studi Kasus Pada Hotel Pandanaran Semarang)	Metode <i>Activity Based Costing</i> mampu mengalokasikan biaya aktivitas ke setiap kamar secara tepat berdasarkan konsumsi masing-masing aktivitas. Perhitungan harga sewa kamar menggunakan ABC lebih akurat dan dapat diterapkan. Terdapat perbedaan yang terjadi antara

			harga sewa kamar dari pihak hotel dengan menggunakan metode ABC, disebabkan karena pembebanan biaya <i>overhead</i> .
2.	Septya Dewi Cindrawati, dkk (2012)	Penerapan <i>Activity Based Costing System</i> Sebagai Dasar Menentukan Harga Pokok Kamar Hotel (Studi Kasus pada Hotel Pelangi Malang Periode 2012)	Metode <i>Activity Based Costing System</i> biaya-biaya yang terjadi dibebankan pada produk aktivitas dan sumber daya yang dikonsumsi oleh produk dan juga menggunakan dasar lebih dari satu <i>cost driver</i> . Perhitungan harga pokok dengan metode <i>Activity Based Costing System</i> dilakukan melalui beberapa tahap. Yaitu pertama biaya ditelusur ke aktivitas yang menimbulkan biaya dan selanjutnya mengidentifikasi <i>cost driver</i> kemudian menentukan tarif kelompok.
3.	Zinia Th. A. Sumilat (2013)	Penentuan Harga Pokok Penjualan Kamar Menggunakan <i>Activity Based Costing</i> Pada RSU Pancaran Kasih GMIM	Metode <i>Activity based costing</i> sistem telah mampu mengalokasikan biaya aktivitas ke setiap kamar secara tepat berdasarkan konsumsi masing-masing aktivitas. Pihak rumah sakit sebaiknya mempertimbangkan perhitungan harga pokok penjualan kamar berdasarkan <i>activity based costing</i> dan tetap mempertimbangkan faktor eksternal lainnya, seperti harga tarif pesaing dan kemampuan bayar masyarakat yang mempengaruhi penetapan harga.

4.	Muh. Akbar (2011) Analisis Penerapan Metode <i>Activity Based Costing</i> dalam menentukan Harga Pokok Kamar Hotel Coklat Semarang	Metode <i>Activity Based Costing</i> dalam perhitungan harga pokok kamar akan menghasilkan harga pokok kamar yang akurat, karena biaya-biaya yang terjadi dibebankan pada produk atas dasar aktivitas dan sumber daya yang dikonsumsi oleh produk dan juga menggunakan dasar lebih dari satu <i>cost driver</i> .
5.	Rahmanningsih (2015) Penentuan Sewa Kamar Melalui Implementasi <i>Activity Based Costing System</i> Pada Hotel Dalu Semarang	Perhitungan biaya menggunakan <i>activity based costing system</i> , bila dibandingkan dengan biaya yang ditetapkan oleh Hotel Dalu Semarang, <i>activity based costing system</i> memberikan hasil yang lebih besar untuk setiap jenis kamar. Perbedaan karena <i>activity based costing system</i> berbasis, <i>overhead</i> disetiap kamar dialokasikan untuk setiap kamar tepat berdasarkan konsumsi masing-masing kegiatan. Sementara tarif kamar ditentukan oleh Cost Plus Pricing metode atas dasar yang ditetapkan oleh metode <i>activity based costing system</i> .

2.3 Kerangka Penelitian

Perusahaan yang akan diteliti pada penelitian ini adalah perusahaan jasa. Perusahaan jasa adalah suatu perusahaan yang menjual dan menawarkan produk dalam bentuk pelayanan jasa kepada pelanggan. Objek yang diteliti untuk perusahaan jasa ini adalah harga sewa kamar pada sebuah hotel. Berdasarkan kajian teori yang dipaparkan diatas, maka dapat dibuat kerangka penelitian tentang bagaimana

penerapan sistem *Activity Based Costing* (ABC) dalam penentuan perhitungan harga pokok dan harga sewa kamar pada hotel dan membandingkan perbedaan antara harga pokok yang dihitung menggunakan metode sistem akuntansi tradisional yang di terapkan oleh pihak hotel dengan menggunakan metode *Activity Based Costing* (ABC), serta membandingkan harga sewa kamar yang dihitung menggunakan metode sistem akuntansi tradisional dengan perhitungngan harga sewa kamar yang dihitung dengan menggunakan metode *Activity Based Costing* (ABC).

Dalam menghitung harga pokok dan harga sewa kamar, dibutuhkan suatu aktivitas yang sesuai dengan pemicu biaya (*cost driver*). Tujuan perhitungan biaya yang berbasis aktivitas tingkat unit, aktivitas *batch*, aktivitas tingkat prokduk, dan aktivitas tingkat fasilitas. Biaya-biaya akan dikelompokkan berdasarkan aktivitas tersebut maka akan terbentuk harga pokok dan harga sewa kamar hotel.

Gambar 2.1

Kerangka Penelitian



