

ABSTRAKSI SKRIPSI

Perkembangan dunia usaha sekarang ini menyebabkan badan usaha-badan usaha sekarang ini bersaing dengan ketatnya. Banyak badan usaha baru dan munculnya produk-produk baru sebagai hasil inovasi dari badan usaha. Persaingan ini menyadarkan badan usaha pentingnya untuk mengevaluasi badan usahanya secara lebih teliti.

Masih banyak badan usaha di Indonesia yang masih menggunakan akuntansi tradisional. Dalam beberapa hal penggunaan akuntansi yang tradisional masih relevan. Tergantung juga dari besar kecilnya badan usaha. Tetapi ada beberapa badan usaha yang seharusnya sudah menggantikan akuntansinya dan tidak menggunakan akuntansi tradisional karena penggunaan akuntansi tradisional bisa menyebabkan pembebanan yang salah pada badan usaha itu.

Persaingan yang demikian ketat menyebabkan badan usaha juga harus pandai menjalin hubungannya dengan pelanggannya. Masing-masing pelanggan mengkonsumsi beban yang berbeda-beda, karenanya harus dibebankan menurut jumlah yang dikonsumsi.

Activity Based Costing yang lebih dikenal dengan ABC membantu untuk membebankan sesuai dengan jumlah yang dikonsumsi. Pertama-tama yang harus diketahui apa saja yang menjadi aktivitas badan usaha tersebut, kemudian dilakukan pengelompokan aktivitas tersebut. Setelah itu, tiap aktivitas dicari *cost drivernya*. Setelah itu akan dicari *pool ratenya* dengan cara membagi total biaya dengan jumlah pemakaian *cost driver* tersebut. Kemudian akan dilakukan pembebanan ke masing-masing pelanggan dengan mengalikan *pool rate* dengan apa yang telah dikonsumsi pelanggan tersebut.

Setiap pelanggan mempunyai karakteristik yang berbeda karenanya tiap pelanggan mengkonsumsi beban yang berbeda juga. Pelanggan Surabaya merupakan pelanggan terbesar dan menghasilkan margin laba terbesar juga yaitu sebesar 9,97% sedangkan Malang menghasilkan margin laba sebesar 0,90%, Kediri dan Jember sebesar 1,25%, Tuban sebesar -4,71% dan Madiun sebesar -0,23%.

Dengan diterapkannya analisis ini pada badan usaha diharapkan bahwa badan usaha dapat lebih baik lagi dalam menghadapi persaingan.