

ABSTRAK

Langkah-langkah penghematan yang sering diidentikkan dengan efisiensi, terkadang sulit untuk dilakukan. Hambatan bisa muncul baik dari pihak manajemen, karyawan maupun kondisi lingkungan badan usaha. Umumnya yang terjadi adalah pihak manajemen belum menyadari pemicu munculnya biaya, walaupun sudah menyadari, banyak diantara mereka yang menganggap tidak mampu atau mustahil untuk melakukan suatu perubahan. Pola pikir yang selalu berpaku pada masa lalu inilah yang akhirnya menghambat kemajuan badan usaha

Penelitian pada PT.X dilakukan untuk memberi gambaran tentang bagaimana teori *Operational ABM* dapat memberi dampak positif bagi badan usaha baik dari segi keefisienan, penghematan biaya serta tercapainya peningkatan profit.

Seperti yang diungkapkan oleh Harrington (1991) bahwa perlu dilakukan analisis aktivitas terlebih dahulu sebelum mengambil keputusan. Tujuan analisis ini adalah tidak lain untuk mengetahui secara jelas tentang pembagian aktivitas, tujuan pelaksanaan aktivitas tersebut, penggolongannya serta bagaimana langkah yang harus diambil agar dapat dilaksanakan peningkatan terus menerus di PT.X

Dengan berpegang pada pengertian yang jelas maka pihak manajemen baru dapat memutuskan perlakuan yang tepat untuk tiap aktivitas demi mewujudkan *cost reduction*. Perlakuan yang dapat dipilih oleh PT.X antara lain *activity elimination*, *activity reduction*, *activity selection* dan *activity sharing*.

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data tahun 2004. Untuk mendapatkan data yang betul-betul sesuai dengan kenyataan sehari-hari maka dilakukan observasi langsung ke lapangan serta wawancara dengan berbagai sumber internal PT.X. Dengan segala keterbatasan yang ada maka untuk produk, yang dianalisis hanyalah produk C dengan pertimbangan bahwa produk ini mengkonsumsi aktivitas paling banyak dibanding ketiga produk yang lain.

Hasil yang didapat setelah dilakukan analisis adalah biaya produk dapat berkurang hingga 17,61% dari sebelumnya. Untuk mencapai penurunan biaya, tentunya juga butuh penyesuaian dan kerja sama dari berbagai pihak serta kemampuan dalam menanggulangi pro dan kontra yang muncul sehingga tujuan yang dicita-citakan dapat tercapai. Yang perlu digarisbawahi adalah jangan sampai penerapan analisis aktivitas ini malah menurunkan kualitas dari produk bahkan jika memungkinkan kualitas dapat semakin ditingkatkan.

Menurunnya biaya (dengan asumsi jumlah penjualan tetap) menyebabkan profit produk C meningkat dengan sendirinya. Hal ini penting untuk digunakan sebagai modal dalam bersaing di lingkungan industri yang semakin ketat ini. Pengurangan biaya sangat dibutuhkan demi menciptakan keunggulan *competitive* yang tidak mungkin dapat tersaingi oleh pemasok lain. Bagaimana peranan *ABM* dalam mewujudkan impian perusahaan mulai dari mengelompokkan aktivitas, menganalisis setiap aktivitas hingga akhirnya dapat memberikan dampak pada penurunan biaya produk serta mempercepat proses pengerjaan produk itulah yang akan dibahas disini.