

ABSTRAK SKRIPSI

Dewasa ini perkembangan perekonomian dunia telah demikian pesatnya. Hal ini jelas akan membawa dampak positif dan dampak negatif pada semua pelaku badan usaha yang ada. Persaingan yang semakin ketat akan terjadi dan untuk itu kebutuhan akan informasi yang berkualitas dan akurat akan semakin meningkat.

Badan usaha "X" adalah salah satu badan usaha yang bergerak di bidang asuransi jiwa perorangan dan kumpulan. Sistem informasi akuntansi badan usaha "X" menyediakan data mengenai pendapatan dan biaya-biaya yang timbul dari operasi badan usaha. Dari data ini, pihak manajemen dapat mengetahui laba yang diperoleh badan usaha "X" secara menyeluruh dalam suatu periode, tanpa mengetahui kontribusi laba yang diperoleh dari masing-masing produk atau nasabah.

Skripsi ini akan menggambarkan sistem informasi akuntansi manajemen yang dibuat untuk menganalisis profitabilitas tiap segmen nasabah atau produk sehingga dapat memberikan informasi bagi badan usaha dalam mengevaluasi potensi tiap produk atau nasabah. Dalam skripsi ini alat bantu yang akan digunakan adalah *Customer Profitability Analysis*, sedangkan data yang akan digunakan dalam pembahasan skripsi ini adalah data keuangan pada tahun 1994.

Analisis Profitabilitas Pelanggan dilakukan dengan mengurangi pendapatan dengan biaya-biaya yang dikeluarkan untuk tiap-tiap segmen nasabah, sehingga diperoleh segmen nasabah yang menghasilkan keuntungan yang paling besar.

Teknik analisis yang akan dipergunakan adalah *Desicion Grid Analysis* (DGA), yaitu menganalisis profitabilitas terhadap volume usaha.

Activity Based Costing akan dipergunakan untuk mengalokasikan biaya-biaya pada tiap segmen nasabah berdasarkan aktivitas yang menyebabkan biaya itu terjadi.

Selanjutnya untuk mengetahui pemicu biaya yang paling tepat untuk tiap *homogeneous cost pool* serta untuk mengetahui karakteristik dari tiap pelanggan, diperlukan informasi yang diperoleh dari hasil wawancara maupun observasi pada badan usaha yang bersangkutan.

Hasil analisis profitabilitas terhadap setiap produk yang ada di badan usaha menunjukkan bahwa produk *Endowment Insurance* menghasilkan laba yang paling tinggi. Produk ini selain memiliki persentase laba yang paling tinggi, juga jumlah nasabah atau jumlah polis dari produk ini tertinggi dibandingkan dengan produk yang lain.

Sedangkan produk *Whole Life Insurance* menempati urutan ke 2. Keunggulan produk ini terletak dalam proteksi atau perlindungan yang diberikan mempunyai jangka waktu yang tak terbatas atau seumur hidup.

Dan produk yang terakhir adalah produk *Term Insurance* dengan persentase keuntungan yang paling kecil dibandingkan dengan sebelumnya.

Hasil analisis menggunakan teknik *Decision Grid Analysis* menunjukkan bahwa badan usaha perlu lebih mencurahkan perhatian pada produk *Endowment*, karena ternyata produk ini termasuk produk yang unggul (*winners*). Sedangkan produk *Whole Life* dan *Term Insurance* termasuk dalam produk yang potensial.

Berdasarkan hasil analisis di atas, maka badan usaha perlu lebih mencurahkan perhatiannya pada produk *Endowment* karena ternyata produk ini merupakan produk yang paling laku atau yang paling digemari oleh pemegang polis. Selain itu produk ini menghasilkan laba operasi terbesar dan juga mampu menghimpun dana berupa premi dalam jumlah yang besar.

Tetapi produk *Whole Life* dan *Term* juga masih mempunyai peluang untuk menjadi produk *winners* karena potensi pangsa pasar yang dimiliki cukup besar dan terbuka luas.

