

ABSTRAKSI

Adanya ambisi untuk memenuhi keinginan dan kepuasan konsumen dalam rangka perebutan pasar, memacu dunia usaha yang makin ketat pula. Hal ini juga terjadi pada produk yang sejenis dan berkualitas sama. Perang pasar pada produk sejenis terjadi pada penentuan harga yang paling kompetitif, sehingga setiap badan usaha harus berupaya meningkatkan efisiensi produksinya.

Dalam menjalankan operasi usahanya, badan usaha sering dihadapkan pada berbagai macam masalah, seperti kurangnya modal, meningkatnya harga bahan baku, terbatasnya kapasitas produksi dan harga yang tidak kompetitif. Oleh karena itu badan usaha juga mencari alternatif-alternatif untuk mengatasi masalah tersebut dan melakukan proses pengambilan putusan atas alternatif terbaik.

Ruang lingkup dari skripsi ini adalah adanya kesulitan dalam memenuhi target biaya yang ditetapkan melalui konsep *target costing* atas kontrak 732B655. Pengadopsian konsep *target costing* oleh badan usaha ditujukan untuk menetapkan harga yang benar-benar kompetitif. Untuk memenuhi target biaya yang telah ditetapkan tersebut, maka badan usaha mengembangkan alternatif-alternatif pendukung.

Alternatif pertama adalah memproduksi sendiri (*insourcing*) kontrak 732B655 dengan segala resiko ketidakefisienan dalam proses produksi sekarang ini. Sedangkan alternatif kedua adalah dengan mensubkontrakkan produksi tersebut (*outsourcing*). Agar putusan yang diambil oleh badan usaha tepat, maka digunakanlah ABC dalam *make or buy-decision*, yang mengalokasikan biaya-biaya overhead menurut *cost driver* dari aktivitas-aktivitas yang terkait dalam memproduksi kontrak tersebut. Dengan demikian dapat ditunjukkan bahwa mensubkontrakkan kontrak 732B655 lebih menguntungkan badan usaha, karena biaya yang dikeluarkan lebih rendah dari alternatif memproduksi sendiri.

Diharapkan pula badan usaha dapat menggunakan *outsourcing* sebagai suatu strategi untuk mengantisipasi kendala-kendala lainnya yang dihadapi oleh badan usaha.