

ABSTRAK SKRIPSI

Dalam industri plastik nasional terdapat kelebihan produksi yang disebabkan karena tingkat konsumsi relatif rendah dibandingkan kemampuan produksi di Indonesia. Salah satu penyebabnya adalah sebagian besar kebutuhan plastik di Indonesia masih dipenuhi dengan barang impor. Dikeluarkannya paket deregulasi tahun 1995 menunjukkan bahwa pemerintah sangat tanggap akan hal ini dan diharapkan para produsen plastik akan lebih memperhatikan kebutuhan konsumsi nasional akan produk plastik sehingga didapatkan target pasar yang tepat bagi masing-masing badan usaha.

Dilakukannya Analisis Profitabilitas Pelanggan dengan menggunakan data-data dari badan usaha ini bertujuan agar badan usaha dapat lebih mengarahkan kemampuan sumber dayanya yang terbatas pada segmen pelanggan yang lebih menguntungkan, mengubah pelanggan yang kurang menguntungkan menjadi lebih menguntungkan serta dapat mengevaluasi hubungan dengan pelanggan. Analisis ini menyediakan informasi tentang kontribusi tiap-tiap segmen pelanggan pada total keuntungan badan usaha dengan mengalokasikan pendapatan dan biaya pada tiap segmen pelanggan, sehingga akan dapat diketahui laba yang diperoleh tiap segmen. Dan *Activity Based Costing* digunakan untuk mengalokasikan biaya berdasarkan kegiatan yang dilakukan pada tiap-tiap pelanggan sehingga menghasilkan alokasi yang akurat.

Dari hasil analisis yang dilakukan pada masing-masing segmen pelanggan badan usaha jenis grosir ini diperoleh bahwa pelanggan Semarang, Bandung dan Surabaya berhasil menempati kategori *winner* meskipun keadaan pelanggan Semarang dalam kategori ini lebih unggul daripada keduanya. Adapun margin laba untuk masing-masing kategori *winner* adalah 24,81%, 13,44% dan 14,74%. Sedangkan yang termasuk kategori *potential* adalah pelanggan Malang, Kediri dan Jakarta dengan margin laba masing-masing sebesar 0,6%, 3,13% dan 8,2%. Sedangkan pelanggan Solo dan Tulungagung dengan margin laba -2,64% dan -0,02% berada pada posisi *losers*.

Dengan diterapkannya analisis ini pada badan usaha diharapkan bahwa badan usaha dapat lebih baik lagi dalam menghadapi persaingan sehingga tujuan yang telah ditetapkan dapat tercapai.