

## ABSTRAK

Dengan adanya pengurangan atau penghapusan hambatan tarif serta berbagai macam deregulasi seperti Pakjun yang baru-baru ini di mana bea masuk turun hingga 5%-10%, membawa dampak yang besar bagi badan usaha di Indonesia karena barang-barang dari negara lain makin banyak yang masuk ke Indonesia di mana barang-barang tersebut memiliki harga yang relatif murah tetapi dengan kualitas yang sama bahkan lebih baik dari produk buatan dalam negeri. Berdasarkan hal tersebut, maka badan usaha-badan usaha di dalam negeri (Indonesia) diharapkan semakin kreatif dan produktif serta dapat meningkatkan daya saingnya agar tetap dapat survive dalam menghadapi persaingan dari berbagai macam produk luar negeri.

Untuk dapat meningkatkan daya saing tersebut, badan usaha perlu meningkatkan efisiensi dan efektivitas baik dalam biaya maupun aktivitas dan juga pengambilan keputusan yang tepat dari pihak manajemen. Dan untuk hal tersebut, badan usaha perlu didukung oleh informasi dan analisis yang berkaitan dengan akuntansi manajemen yaitu value chain cost.

Dalam skripsi ini, analisis value chain cost diterapkan pada PT "X" yang bergerak dalam industri keramik, di mana dilakukan pemilahan terhadap biaya dan aktiva tetap berdasarkan aktivitas nilai yang terdiri dari primary activities (aktivitas primer) dan support activities (aktivitas pendukung).

Aktivitas inbound logistic merupakan aktivitas yang relatif berpengaruh pada aktivitas operation dan tergantung pada penggunaan sumber daya manusia yang besar. Oleh karena itu, badan usaha perlu memberikan perhatian yang besar pada sumber daya manusia yang ada untuk melaksanakan aktivitas pembelian bahan baku agar sesuai dengan kebutuhan badan usaha dengan kualitas yang baik sehingga tidak menghambat proses produksi. Selain itu, badan usaha perlu membina hubungan dengan pemasok sehingga aktivitas pengecekan kualitas bahan dapat dipercayakan pada pemasok.

Aktivitas operation merupakan aktivitas yang memegang proporsi biaya yang paling besar juga dalam aktiva tetapnya. Pada aktivitas ini sebagian besar merupakan biaya untuk pembelian input dan aktivitas langsung yang berkaitan dengan penciptaan nilai bagi pembeli. Untuk itu yang perlu diperhatikan oleh badan

usaha adalah efisiensi dan efektivitas penggunaan bahan baku dengan menggunakan skala produksi yang ekonomis. Mesin-mesin yang digunakan dalam aktivitas operation ini juga perlu diperhatikan sehingga tidak menghambat proses produksi karena rusaknya mesin-mesin tersebut yang pada akhirnya dapat merugikan badan usaha.

Aktivitas outbound logistic seluruhnya merupakan aktivitas tidak langsung yang mendukung pelaksanaan aktivitas langsung dan pada aktivitas ini pembelian inputnya lebih besar daripada pemakaian sumber daya manusia. Dalam aktivitas ini badan usaha harus dapat membina hubungan jangka panjang yang baik dengan penyalur sehingga input yang dibeli dapat tiba tepat waktu dan sesuai kebutuhan. Selain itu badan usaha juga perlu melakukan aktivitas pengiriman yang tepat waktu sehingga sediaan tidak menumpuk dan dapat mengurangi biaya penyimpanan.

Aktivitas marketing and sales mayoritas merupakan aktivitas pemakaian sumber daya manusia dan merupakan aktivitas langsung yang berkaitan dengan penciptaan nilai bagi pembeli. Demikian juga untuk aktivitas human resource management sebagian besar merupakan aktivitas langsung dan aktivitas pemakaian sumber daya manusia. Untuk hal ini, maka PT "X" perlu membina hubungan yang baik dengan penyalur agar dapat meningkatkan penjualan serta memberikan sistim kompensasi yang memadai.

Aktivitas firm infrastructure semuanya merupakan aktivitas tidak langsung yang mendukung aktivitas langsung, sehingga badan usaha perlu sumber daya manusia yang kompeten dalam melaksanakan aktivitas-aktivitas yang berkaitan dengan aktivitas firm infrastructure.

Aktivitas procurement semuanya merupakan aktivitas langsung bila dilihat dari segi penciptaan nilai bagi pembeli dan semuanya juga merupakan biaya atas penggunaan sumber daya manusia. Untuk hal ini PT "X" perlu memperhatikan tenaga manusianya yang melaksanakan aktivitas pembelian, mencari pemasok yang potensial yang lokasinya dekat dengan harga yang murah.

Secara keseluruhan aktivitas yang dilakukan oleh PT "X" mayoritas adalah aktivitas primer yaitu 76,89%, sedangkan aktivitas pendukungnya adalah 23,11% dari seluruh total biaya. Hal ini menunjukkan bahwa PT "X" kurang memberikan perhatian pada aktivitas pendukung dengan baik, padahal untuk dapat meningkatkan daya saingnya PT "X" harus dapat melaksanakan aktivitas primer dan aktivitas pendukung dengan baik.