ABSTRAK SKRIPSI

Industri kemasan merupakan suatu industri yang menghasilkan produk penunjang dari produk-produk sektor industri lain. Selama industri lain yang membutuhkan kemasan masih bertahan, maka sektor industri kemasan ini akan tetap bertahan pula. Meski demikian tidak berarti badan usaha-badan usaha yang berada dalam industri ini lantas bersikap santai-santai saja dalam berkinerja. Persaingan yang ada dalam sektor industri kemasan ini tidak bisa dikatakan ringan, mengingat jumlah badan usaha yang memainkannya terdapat lebih dari 80 badan usaha di Indonesia. Industri kemasan merupakan industri yang bergerak dalam *job-order production*, sehingga hubungan baik dengan para pelanggan merupakan salah satu kunci utama dalam keberhasilan suatu badan usaha pemroduksi kotak kemasan (*Corrugated Carton Box*). Dipandang dari sudut pandang pelanggan, dengan banyaknya pemain dalam industri ini, memungkinkan untuk memperbandingkan harga-harga jual yang ditawarkan, disamping tentu saja kualitas produk. Oleh karena itu, penetapan harga menjadi suatu hal yang penting untuk diperhatikan dalam rangka mencapai kemenangan dalam persaingan. Permasalahan kemudian timbul dengan naiknya harga bahan baku kertas, yang merupakan bahan baku utama pembuatan kotak kemasan hingga mencapai 65% dari total bahan baku yang dibutuhkan. Walaupun demikian, badan usaha tidak dapat dengan sesukanya meningkatkan harga atau menurunkan kualitas produknya. Pelanggan tentunya akan kecewa dan berusaha mencari produsen lain yang dapat menawarkan dengan harga lebih rendah dengan kualitas yang relatif sama.

PT. X adalah salah satu badan usaha yang berkecimpung dalam industri kotak kemasan. Permasalahan utama yang terjadi pada PT. X ini adalah penetapan beban produksinya. Beban produksi yang terdiri dari beban bahan baku langsung, beban tenaga kerja langsung dan beban overhead seluruhnya dialokasikan pada beban variabel, padahal beban overhead merupakan beban campuran yang terdiri atas beban tetap dan beban variabel. Dengan mendasarkan penetapan harga jual produk pada beban produksi variabel, maka secara otomatis terjadi penetapan harga jual yang terlalu besar mengingat unsur beban overhead tetapnya tidak dipisahkan dari perhitungan. Hal ini tentu saja dapat merugikan PT. X itu sendiri karena tidak mampu menetapkan harga jual yang kompetitif di tengah persaingan yang sedemikian ketat.

Permasalahan diatas sebetulnya dapat diatasi dengan memilah beban campuran yang ada, disini adalah beban overhead, menjadi beban tetap dan beban variabel. Pemilahan tersebut dapat dilakukan dengan beberapa cara

dan beberapa metode perhitungan yang tersedia. Cara yang terbaik dalam memilah beban overhead adalah dengan menggunakan perhitungan, bukannya ditetapkan begitu saja secara gegabah oleh pihak manajemen hanya dengan berdasarkan pengalaman saja, dan metode perhitungan yang terbaik adalah dengan menggunakan metode *least square*. Metode *least square* ini memang sedikit lebih rumit dari metode-metode perhitungan yang lain mengingat penggunaan ilmu hitung statistika yang digunakan. Akan tetapi dengan bantuan komputer, segala kerumitan tersebut dengan mudah dapat diatasi.

Salah satu hal yang penting dalam pemilahan beban overhead adalah menentukan dasar pemilahannya, atau dasar aktivitas yang mendasari timbulnya beban overhead tersebut, atau yang kemudian disebut sebagai *cost driver*. Pemilihan *cost driver* ini tidak dapat diremehkan mengingat pentingnya hal ini terutama dalam membuat persamaan regresi linier yang akan dilakukan dalam memilah beban overhead. *Cost driver* yang dipilih harus benar-benar mencerminkan aktivitas-aktivitas operasional badan usaha pemicu timbulnya beban overhead dan harus memiliki hubungan yang masuk akal untuk dapat dibuat perhitungan statistiknya dengan benar. Dalam penelitian ini diambil tiga buah *cost driver* yang mewakili tiga macam aktivitas-aktivitas operasional badan usaha. Ketiga buah *cost driver* tersebut adalah *direct labor hours, number of orders placed* dan *maintenance time*, yang masing-masing mewakili tiga macam aktivitas, yaitu *unit-level activities, batch-level activities* dan *product-level activities*.

Setelah *cost driver* selesai ditetapkan, dimulailah perhitungan statistika dengan membuat suatu persamaan regresi linier dengan beban overhead sebagai variabel tergantung dan *direct labor hours, number of orders placed* dan *maintenance time* sebagai variabel bebas berdasarkan data-data internal PT. X selama 30 bulan terhitung dari Maret 1994 sampai dengan Agustus 1996. Persamaan regresi linier yang dihasilkan tersebut kemudian akan dievaluasi kebenaran dan keandalannya melalui beberapa kriteria yang harus dipenuhi, yaitu *plausibility, goodness of fit, confidence* dan *specification tests*. Hasil dari evaluasi tersebut akan mencerminkan seberapa baik persamaan linear regresi yang dihasilkan mencerminkan keadaan aktual dari data-data yang tersedia.