

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Persaingan global saat ini semakin tinggi, pengetahuan biaya perusahaan menjadi penggerak utama bagi keuntungan yang kompetitif. Penekanannya menempatkan kinerja keuangan perusahaan, kualitas proses pemesanan, dan potensi inovasi. Tanpa pemahaman menyeluruh akan biaya jasa yang sebenarnya, manufaktur dan pengiriman produk, organisasi tidak akan bertahan hidup di lingkungan yang kompetitif. Organisasi-organisasi harus berusaha untuk memahami, pelanggan mana yang menguntungkan dan yang tidak menguntungkan serta memperoleh informasi yang berharga yang akan digunakan untuk membuat keputusan manajerial yang sukses dan mencapai perbaikan operasional.

Kalpan dan Anderson (2006) berbicara tentang peningkatan ukuran perusahaan dan kompleksitas organisasi, khususnya dibidang jasa, maka perlu untuk memahami analisis profitabilitas pelanggan (*Customer Profitability Analysis (CPA)*). *CPA* lebih memungkinkan untuk menentukan biaya dan memperoleh pendapatan bagi pelanggan besar atau sekelompok pelanggan dari pada sekelompok organisasi, produk atau benda lainnya. Hal ini merupakan sebuah penerapan pelaporan yang terbagi-bagi dimana sekelompok pelanggan memperlakukannya seperti sebuah segmen. Selain itu, penggunaan *CPA* memungkinkan perusahaan untuk meningkatkan kepuasan pelanggan dan meningkatkan profitabilitas mereka.

Namun demikian, perlu untuk menggunakan sistem biaya yang tepat dengan menggunakan teknik biaya yang efektif ketika seseorang ingin mendapatkan informasi akurat tentang pelanggan dan suatu aktivitas. Namun, sistem biaya yang digunakan pada kebanyakan organisasi tidak ditetapkan untuk sebuah aktivitas. Metode dan formula perhitungan saat ini tidak memiliki

kemampuan untuk menentukan bagaimana proses produk dan segmen pelanggan menghabiskan sumber penghasilan dan sumber pendapatan.

Christopher (1998) melihat masalah dengan teknik biaya tradisional sehubungan dengan kurangnya pemahaman tentang jenis pelanggan dibidang segmen pasar biaya dicatat dalam akumulasi tingkat tinggi, sistem tradisional berfungsi dalam orientasinya, tetapi tidak dalam outputnya. Hal ini dapat mengakibatkan keputusan manajemen yang buruk membuat dan menyesatkan informasi. Titik lemah bisa di selesaikan dalam bentuk metode biaya Activity Based Costing dan versi barunya yaitu *Time Driven Activity Based Costing*. Sementara *Activity Based Costing* menemukan penerapan dalam prakteknya, *Time Driven Activity Based Costing* harus mencari cara untuk digunakan sebagai metode umum dalam praktik bisnis. Perhitungan biaya produk berdasarkan aktivitas (*Activity Based Costing* atau ABC) banyak dikritik karena beberapa kelemahan, diantaranya mengabaikan potensi *unused capacity*, mengasumsikan *resource* bekerja pada kondisi *full capacity*, dan biaya tidak langsung (*overhead*) yang tidak dapat dibebankan secara langsung pada produk/jasa (contoh: gaji karyawan, upah, upah lembur, tunjangan kesehatan, tunjangan cuti, bonus, dan intensif, dll). Adanya kelemahan dari ABC tersebut memunculkan ide penyempurnaan ABC yang disebut *Time Driven Activity Based Costing* (TDABC).

Menurut Kaplan dan Anderson (2006), TDABC ini mampu memberikan solusi terhadap kelemahan ABC karena adanya perkiraan waktu yang diperlukan untuk setiap kegiatan sebagai pemicu biaya yang utama, yang disebut *time driver*. Dari uraian tersebut, banyak kelebihan yang dimiliki oleh TDABC sehingga potensial diterapkan untuk Usaha Kecil Menengah (UKM). Oleh karena itu, peneliti ingin meneliti dengan judul implementasikan TDABC pada Usaha Kecil Menengah (UKM).

Pia DC Jenggawah merupakan UKM yang menjadi objek penelitian. Pia DC Jenggawah mempunyai kendala dalam perhitungan biaya produk. Proses biaya perhitungan produk Pia DC belum menggunakan *standar costing* namun

menggunakan metode perkiraan yang masih sangat kasar. Pemilik juga mengakui bahwa biaya telpon dan listik tidak dibebankan pada produk.

1.2 Rumusan Masalah

1. Bagaimana perhitungan *cost* produksi dengan pendekatan *Time Driven Activity Based Costing* pada Usaha Kecil Menengah Pia DC Jenggawah
2. Bagaimana perbedaan perhitungan yang telah berjalan di Pia DC Jenggawah dengan perhitungan menggunakan pendekatan *Time Driven Activity Based Costing*

1.3 Tujuan Penelitian

1. Mengetahui perhitungan *cost* produksi dengan pendekatan *Time Driven Activity Based Costing* pada Usaha Kecil Menengah Pia DC Jenggawah
2. Mengetahui perbedaan perhitungan yang telah berjalan di Pia DC Jenggawah dengan perhitungan menggunakan pendekatan *Time Driven Activity Based Costing*

1.4 Manfaat Penelitian

1.4.1 Manfaat Teoritis

1. Hasil penelitian ini diharapkan dapat mengembangkan ilmu pengetahuan di bidang akuntansi.
2. Penelitian ini diharapkan dapat dijadikan bahan kajian bagi penelitian-penelitian selanjutnya terutama penelitian dibidang akuntansi dan UKM.
3. Penelitian ini diharapkan sebagai salah satu acuan dalam penerapan *Time-Driven Activity Based Costing* pada UKM.

1.4.2 Manfaat Praktis

1. Bagi pendidikan, menambah pengetahuan tentang penerapan TDABC pada Usaha Kecil Menengah (UKM).
2. Bagi peneliti, dapat digunakan sebagai referensi dan dasar pada penelitian selanjutnya.
3. Bagi objek penelitian, diharapkan dapat memberikan masukan bagi Usaha Kecil Menengah (UKM) yang belum menetapkan atau akan menerapkan *TDABC* untuk kemajuan usahanya. Dengan Metode *TDABC* dapat membantu usaha mereka untk memberikan perbaikan keuntungan yang signfikan dengan cepat.

