

**PENENTUAN HARGA POKOK PENJUALAN KAMAR
MENGUNAKAN ACTIVITY BASED COSTING
PADA ALAM HOTEL BY CORDELA**

SKRIPSI

*Diajukan Guna Memenuhi Salah Satu Syarat
Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Pada
Program Studi Akuntansi*



Oleh :

NAMA : MAYA ALVINA DAMANIK

NPM : 1605170121

PROGRAM STUDI : AKUNTANSI

KONSENTRASI : AKUNTANSI MANAJEMEN

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
MEDAN
2020**



PENGESAHAN UJIAN SKRIPSI

Panitia Ujian Strata-1 Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara, dalam sidang yang diselenggarakan pada hari Selasa, tanggal 14 April 2020, pukul 08.00 WIB sampai dengan selesai, setelah mendengar, melihat, memperhatikan, dan seterusnya.

MEMUTUSKAN

- Nama : MAYA ALVINA DAMANIK
- NPM : 1605170121
- Program Studi : AKUNTANSI
- Judul Skripsi : PENENTUAN HARGA POKOK PENJUALAN KAMAR MENGGUNAKAN ACTIVITY BASED COSTING PADA ALAM HOTEL BY CORDELA
- Dinyatakan : (B+) *Lulus Yudisium dan telah memenuhi persyaratan untuk memperoleh Gelar Sarjana pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara*

Penguji I

(Hj. HAFSAH, S.E., M.Si)

Penguji II

(NOVIEN RIALDY, S.E., M.M)

Pembimbing

(PANDARWATI, S.E., M.Si)

Ketua

(H. JANURI, S.E., M.M)

Sekretaris

(ADE GUNAWAN, S.E., M.Si)





MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI MUHAMMADIYAH
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
Jl. Kapten Mukhtar Basri No. 3 (061) 6624567 Medan 20238

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

PENGESAHAN SKRIPSI

Skripsi ini disusun oleh :

Nama Lengkap : MAYA ALVINA DAMANIK
N.P.M : 1605170121
Program Studi : AKUNTANSI
Konsentrasi : AKUNTANSI MANAJEMEN
Judul Skripsi : PENETUAN HARGA POKOK PENJUALAN KAMAR
MENGUNAKAN ACTIVITY BASED COSTING PADA
ALAM HOTEL BY CORDELA

Disetujui dan memenuhi persyaratan untuk diajukan dalam ujian mempertahankan skripsi.

Medan, Maret 2020

Pembimbing Skripsi

(PANDAPOTAN RITONGA, SE, M.Si)

Diketahui/Disetujui

Oleh:

Ketua Program Studi Akuntansi
Fakultas Ekonomi dan Bisnis UMSU

(FITRIANI SARAGIH, S.E., M.Si.)

Dekan

Fakultas Ekonomi dan Bisnis UMSU



(H. JANURI, S.E., M.M., M.Si.)

ABSTRAK

PENENTUAN HARGA POKOK PENJUALAN KAMAR MENGUNAKAN ACTIVITY BASED COSTING PADA ALAM HOTEL BY CORDELA

Maya Alvina Damanik

Program Studi Akuntansi

mayavinna99@gmail.com

Penentuan harga pokok penjualan yang dilakukan oleh Alam Hotel By Cordela masih menggunakan metode tradisional yaitu dengan cara mengakumulasikan seluruh biaya yang dikeluarkan untuk mendapatkan harga pokok penjualan kamarnya. Hal ini dapat menyebabkan distorsi biaya dan berpengaruh pada laba perusahaan. Tujuan dari penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana penggunaan metode *Activity Based Costing* dalam penentuan harga pokok penjualan kamar serta melihat perbedaan harga pokok penjualan yang diterapkan oleh Alam Hotel dengan penggunaan metode *Activity Based Costing*.

Jenis penelitian ini adalah Deskriptif, Teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara wawancara, studi kepustakaan dan dokumentasi dan Teknik analisis data yang dilakukan adalah Deskriptif Kuantitatif yaitu dengan cara melihat harga pokok penjualan kamar oleh Alam Hotel lalu menghitung harga pokok penjualan kamar dengan *Activity Based Costing* setelah mendapatkan hasilnya lalu dilihat perbedaannya.

Hasil penelitian dari harga pokok penjualan kamar Alam Hotel dengan *Activity Based Costing* lebih murah dibandingkan dengan harga yang sudah ditentukan oleh pihak hotel. Selama ini pihak hotel menawarkan harga pokok penjualan kamar untuk *Junior Suite* dan *Superior Suite* sangat tinggi dikarenakan. Pada *Activity Based Costing*, biaya overhead pada masing-masing produk dibebankan pada banyak *cost driver*. Sehingga dalam *Activity Based Costing*, telah mampu mengalokasikan biaya aktivitas kesetiap kamar secara tepat berdasarkan konsumsi masing-masing aktivitas maka dari itu hasil harga pokok kamar yang dihasilkan oleh *Activity Based Costing* lebih akurat dan lebih tepat.

Kata Kunci : Biaya, Harga Pokok Penjualan, *Activity Based Costing*

ABSTRACT

PENENTUAN HARGA POKOK PENJUALAN KAMAR MENGUNAKAN ACTIVITY BASED COSTING PADA ALAM HOTEL BY CORDELA

Maya Alvina Damanik

Program Studi Akuntansi

mayavinna99@gmail.com

Determination of the cost of goods sold by Alam Hotel By Cordela still uses the traditional method by accumulating all costs incurred to get the cost of goods sold. This can cause cost distortion and affect company profits. The purpose of this study aims to find out how to use the Activity Based Costing method in determining the cost of goods sold and see the difference in cost of goods sold by Alam Hotel by using the Activity Based Costing method.

This type of research is descriptive, data collection techniques are done by way of interviews, literature study and documentation and data analysis techniques carried out is descriptive quantitative by looking at the cost of room sales by Alam Hotel then calculating the cost of room sales by Activity Based Costing after get the results then see the difference.

The results of the study of the cost of sales of Alam Hotel rooms with Activity Based Costing are cheaper than the price determined by the hotel. During this time the hotel offers the cost of goods sold for Junior Suites and Superior Suites is very high due. In Activity Based Costing, the overhead on each product is charged to many cost drivers. So that in Activity Based Costing, it has been able to allocate activity costs to each room appropriately based on the consumption of each activity and therefore the results of the cost of the room produced by Activity Based Costing are more accurate and more precise.

Keywords: Cost, Cost of Goods Sold, Activity Based Costing

KATA PENGANTAR



Assalamualaikum. Wr. Wb

Dengan mengucapkan rasa syukur Alhamdulillah atas rahmat Allah SWT yang telah memberikan hidayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “PENENTUAN HARGA POKOK PENJUALAN KAMAR MENGGUNAKAN ACTIVITY BASED COSTING PADA ALAM HOTEL BY CORDELA “ sebagai syarat untuk meraih gelar sarjana pada Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara

Pada kesempatan ini saya ingin berterima kasih kepada semua pihak yang telah memberikan dukungan moril maupun materil sehingga skripsi ini dapat selesai. Oleh karena nya saya mengucapkan terimakasih kepada :

1. Teristimewa untuk Ayahanda dan Ibunda tercinta serta adikku dan seluruh keluarga tersayang atas kasih sayang pengorbanan, motivasi dan doa yang di berikan selama ini.
2. Bapak Dr. H. Agus Sani, M.AP selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
3. Bapak H. Januri SE.,MM.,M.Si selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
4. Bapak Ade Gunawan SE, M.Si selaku wakil dekan I Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
5. Bapak Dr. Hasrudy Tanjung SE, M.Si selaku wakil dekan III Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.

6. Ibu Fitriani Saragih SE.,M.Si, selaku Ketua Jurusan Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
7. Ibu Zulia Hanum SE., M.Si selaku Sekertaris Jurusan Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
8. Bapak Pandapotan Ritongga.,SE.,M.Si selaku Pembimbing Skripsi yang banyak membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
9. Seluruh Dosen dan Staf Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
10. Bapak Andri Gunawan selaku manajer Alam Hotel By Cordela.
11. Bapak Imam Santoso selaku staff Alam Hotel By Cordela
12. Seluruh teman-teman kelas C Akuntansi pagi dan seluruh teman saya yang telah banyak membantu saya.

Akhir kata penulis mengucapkan terimakasih kepada semua pihak yang telah membantu penyelesaian skripsi ini. Semoga skripsi ini bermanfaat bagi penulis dan pembaca. Sekian dan terimakasih *Wassalamualaikum Wr. Wb.*

Medan, Maret 2020

Hormat Penulis

MAYA ALVINA DAMANIK

1605170121

DAFTAR ISI

ABSTRAK	i
ABSTRACT	ii
KATA PENGANTAR	iii
DAFTAR ISI	v
DAFTAR TABEL	vii
DAFTAR GAMBAR	viii
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang Masalah	1
1.2 Identifikasi Masalah	4
1.3 Batasan Masalah	5
1.4 Rumusan Masalah	5
1.5 Tujuan Penelitian	5
1.6 Manfaat Penelitian	6
BAB II KAJIAN PUSTAKA	7
2.1 Landasan Teori	7
2.1.1 Akuntansi Biaya	7
A. Pengertian Akuntansi Biaya	7
B. Konsep Biaya dan Klasifikasi Biaya	9
2.1.2 Akuntansi Biaya Tradisional	13
A. Konsep Akuntansi Biaya Tradisional	13
B. Kelemahan Akuntansi Biaya Tradisional	15
2.1.3 Metode Activity Based Costing	16
A. Pengertian Activity Based Costing	16
B. Komponen Utama yang Membentuk Metode Activity Based Costing	18
C. Hirarki Aktivitas Dalam Metode Activity Based Costing	19
D. Manfaat Activity Based Costing	20
E. Konsep-Konsep Activity Based Costing	21

F. Syarat-Syarat Penerapan Activity Based Costing.....	22
G. Kelebihan dan Kelemahan Activity Based Costing.....	23
2.1.4 Cost Pool	25
2.1.5 Cost Driver	26
A. Pengertian Cost Driver	26
B. Faktor Utama Cost Driver	27
C. Jenis-jenis Cost Driver	28
2.1.6 Perbedaan Metode Konvensional Dan Metode Activity Based Costing.....	28
2.1.7 Penerapan Activity Based Costing Pada Perusahaan Jasa.....	31
2.1.8 Harga Pokok Penjualan	34
2.1.9 Penentuan Harga Pokok menggunakan Activity Based Costing.....	36
2.2 Kerangka Berfikir	37
BAB III METODE PENELITIAN	40
3.1 Jenis Penelitian	40
3.2 Definisi Operasional	40
3.3 Tempat dan Waktu Penelitian	41
3.4 Teknik Pengumpulan Data	41
3.5 Teknik Analisis Data	43
BAB IV HASIL PENELITIAN	44
4.1 Deskripsi Data	44
4.2 Analisis Data	56
BAB V PENUTUP	62
5.1 Kesimpulan	62
5.2 Saran	63
5.3 Keterbatasan Penelitian	64
DAFTAR PUSTAKA	65

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel I.1 Harga Pokok Kamar Hotel	3
Tabel III.1 Rincian Waktu Penelitian	32
Tabel IV.1 Okupansi Alam Hotel	45
Tabel IV.2 Pendapatan Penjualan Jasa Kamar Alam Hotel	45
Tabel IV.3 Data Biaya untuk Junior Suite	46
Tabel IV.4 Data Biaya untuk Superior Suite	47
Tabel IV.5 Harga Pokok Penjualan Kamar	48
Tabel IV.6 Identifikasi Aktivitas dan Level Aktivitas	48
Tabel IV.7 Biaya berdasarkan aktivitas September sampai November 2019.....	49
Tabel IV.8 Identifikasi Cost Driver	49
Tabel IV.9 Tarif per unit bulan September	50
Tabel IV.10 Tarif per unit bulan Oktober	51
Tabel IV.11 Tarif per unit bulan November	52
Tabel IV.12 Harga Pokok Penjualan Kamar Junior Suite bulan September.....	53
Tabel IV.13 Harga Pokok Penjualan Kamar Superior Suite bulan September.....	53
Tabel IV.14 Harga Pokok Penjualan Kamar Junior Suite bulan Oktober.....	54
Tabel IV.15 Harga Pokok Penjualan Kamar Superior Suite bulan Oktober.....	54
Tabel IV.16 Harga Pokok Penjualan Kamar Junior Suite bulan November.....	55
Tabel IV.17 Harga Pokok Penjualan Kamar Superior Suite bulan November.....	55
Tabel IV.18 Perbedaan Harga Pokok Penjualan Kamar	56

DAFTAR GAMBAR

Gambar III.3 Kerangka Berpikir Konseptual	39
---	----

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Perkembangan usaha di Indonesia dalam dekade terakhir ini sangat berkembang akibat dari berkembangnya usaha tersebut adalah naiknya persaingan bisnis antar perusahaan. Setiap perusahaan harus memiliki strategi dan inovasi agar tidak tenggelam dalam alur bisnis. Semakin menjamurnya perusahaan jasa terutama yang bergerak dibidang perhotelan, menyebabkan semakin ketatnya persaingan antar hotel. Dalam melakukan kegiatan bisnis, hotel harus mengutamakan kepentingan sosial dan bukan hanya untuk mencari keuntungan semata. Saat ini bisnis perhotelan merupakan bisnis yang menjanjikan karena tingginya tingkat hunian kamar hotel di Medan pada Maret 2019 meningkat menjadi 70% (Antara News, 28/03/2019). Keberhasilan dalam memenangkan persaingan tersebut ditentukan oleh *cost* yang dapat ditentukan dengan tepat. Semakin tinggi kemampuan mengelola *cost*, maka akan semakin baik produk dan jasa yang ditawarkan pada pelanggan.

Salah satu hal yang sangat penting dalam penentuan *cost* dalam bisnis perhotelan adalah menentukan harga pokok kamar hotel. Penentuan harga pokok kamar merupakan hal yang sangat penting bagi pelaku bisnis perhotelan. Untuk dapat menentukan harga pokok yang tepat, maka pihak hotel membutuhkan sistem akuntansi yang sesuai dalam menentukan *costing*. Selama ini pihak hotel menentukannya hanya menggunakan system biaya konvensional dan tidak mencerminkan aktivitas yang

spesifik karena banyaknya kategori biaya yang bersifat tidak langsung. Banyaknya pembiayaan selama proses perjalanan bisnis dan pemberian layanan kepada konsumen menuntut pihak hotel lebih teliti dan akurat dalam menentukan harga pokok kamar hotel yang akan dibebankan kepada konsumen.

Harga pokok mempunyai peranan yang sangat penting dalam menentukan harga jual produk. Penetapan biaya yang lebih tepat akan menghasilkan harga pokok produksi/jasa yang lebih akurat (Supriyono, 2011). Oleh karena itu, perusahaan harus benar-benar serius menangani harga pokoknya. Harga pokok yang tidak tepat memungkinkan perusahaan menawarkan harga yang lebih tinggi atau lebih rendah dari harga yang seharusnya. Akibat dari kelemahan metode tersebut maka muncul satu metode yakni, metode *Activity Based Costing (ABC)*. Metode *Activity Based Costing* menggunakan pemicu biaya (*cost driver*) berdasarkan aktivitas yang menimbulkan biaya.

Alam Hotel By Cordela merupakan hotel bintang 3 yang terletak di Jl. Arief Rahman Hakim No. 167 Ps. Merah Timur, Medan. Hotel ini memiliki kamar sebanyak 40 kamar dengan dua jenis tipe kamar yakni *Junior Suite* dan *Superior Suite* dengan okupansi sebesar 45%, dengan dua jenis kamar yang berbeda fasilitas yang disediakan oleh Alam Hotel sama untuk kedua jenis kamarnya. Didalam melakukan kegiatannya hotel ini mengeluarkan beberapa biaya yang dihadapkan dengan berbagai tipe kamar. Hal ini memerlukan adanya pengalokasian biaya secara akurat ke jasa yang didasarkan pada sumber daya yang dikonsumsi sebagai akibat

adanya berbagi aktivitas yang akhirnya akan menghasilkan perhitungan harga pokok. Untuk penentuan harga pokok kamarnya, Alam hotel masih menggunakan metode tradisional yakni mengumpulkan seluruh biaya lalu diakumulasikan menjadi harga pokok penjualan kamarnya. berikut adalah harga pokok kamar di Alam Hotel :

Tabel I.1
Harga pokok kamar hotel

Jenis Kamar	Harga Normal	<i>High Sesion</i>	Fasilitas
<i>Junior Suite</i>	Rp. 750.000	Rp. 900.000	<i>Free Wifi, International TV Channel, Coffe and Tea Set, Room Service, Bathroom Amenties, Hot & Cold Shower dan IDD Telephone Service</i>
<i>Superior Suite</i>	Rp. 350.000	Rp. 750.000	

Sumber Data : Alam Hotel By Cordela

Berdasarkan tabel diatas bisa diliat perbedaan harga pokok kamar Alam Hotel ketika harga normal dan *High Sesion*. Harga normal berlaku untuk pemesanan kamar via online melalui *online travel agent* dan juga untuk tamu *walk in* sedangkan untuk harga *High Sesion* ini diberlakukan ketika ada hari besar seperti idul fitri dan diberlakukan juga ketika hotel ini sedang melaksanakan event besar. Dengan kedua jenis kamarnya Alam Hotel menawarkan fasilitas yang sama, karena harga kamar *Junior Suite* lebih tinggi para pelanggan lebih memilih kamar jenis *Superior Suite* yang harganya tidak terlalu tinggi serta fasilitas yang ditawarkan sama, karena hal ini peminat dari Junior Suite tidak banyak.

Dengan penentuan harga pokok yang masih menggunakan metode tradisional menyebabkan pada ketidakakuratan penentuan biaya serta dapat menyebabkan *distorsi biaya*, yang dapat berpengaruh pada laba perusahaan, serta Alam Hotel tidak dapat mengidentifikasi aktivitas-

aktivitas yang tidak bernilai. Oleh karena itu penerapan metode *Activity Based Costing* sangat tepat dilakukan untuk perkembangan Alam Hotel. *Activity Based Costing* memiliki keyakinan bahwa setiap biaya ada penyebabnya, dan penyebabnya itu dapat dikelola sehingga untuk periode jangka panjang dan Alam Hotel dapat menghilangkan aktivitas-aktivitas yang tidak memberikan nilai tambah dan dapat menentukan harga pokok kamar nya dengan tepat.

Berdasarkan uraian diatas, maka penelitian ini diberi judul **“Penentuan Harga Pokok Penjualan Kamar Menggunakan Activity Based Costing Pada Alam Hotel By Cordela”**

1.2 Indentifikasi Masalah

Adapun Indentifikasi Masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

- a) Harga pokok kamar hotel dalam harga normal untuk *Junior Suite* sebesar Rp. 750.000 dan *Superior Suite* sebesar Rp. 350.00 dan untuk harga pada saat *High Sesion* untuk *Junior Suite* sebesar Rp. 900.000 dan *Superior Suite* sebesar Rp. 750.000.
- b) Fasilitas yang diberikan hotel untuk kedua jenis kamar yakni *Junior Suite* dan *Superior Suite* adalah sama.
- c) Metode dalam penentuan harga pokok penjualan kamar hotel masih menggunakan metode tradisional.
- d) Jenis kamar *Junior Suite* tidak terlalu diminati daripada jenis kamar *Superior Suiter*

1.3 Batasan Masalah

Pada penelitian ini peneliti hanya membatasi perhitungan harga pokok penjualan kamar hotel dengan menggunakan *Activity Based Costing* dari bulan September 2019 sampai November 2019.

1.4 Rumusan Masalah

Rumusan masalah dalam penelitian ini sebagai berikut :

- a) Apakah terdapat harga pokok penjualan yang sama antara jenis kamar *Junior Suite* dan *Superior Suite* ?
- b) Bagaimana penggunaan metode *Activity Based Costing* dalam penentuan harga pokok penjualan kamar di Hotel Alam By Cordela?
- c) Apakah terdapat perbedaan antara harga pokok penjualan kamar berdasarkan metode *Activity Based Costing* dengan harga pokok penjualan kamar yang ditentukan oleh Hotel Alam By Cordela?

1.5 Tujuan Penelitian

Tujuan yang ingin dicapai pada penelitian ini adalah sebagai berikut :

- a) Untuk mengetahui apakah terdapat harga pokok penjualan yang sama antara jenis kamar *Junior Suite* dan *Superior Suite*.
- b) Untuk mengetahui bagaimana penerapan metode *Activity Based Costing* dalam penentuan harga pokok penjualan kamar di Hotel Alam By Cordela.

- c) Untuk mengetahui perbedaan antara harga pokok penjualan kamar berdasarkan metode *Activity Based Costing* dengan harga pokok penjualan kamar yang ditentukan oleh Hotel Alam By Cordela.

1.6 Manfaat Penelitian

Manfaat penelitian ini adalah :

- a) Bagi Perusahaan

Penelitian ini diharapkan dapat dijadikan salah satu pertimbangan bagi manajemen perusahaan dalam menentukan harga pokok penjualan kamar hotel dimasa yang akan datang serta memberikan gambaran kepada pihak manajemen hotel tentang penerapan metode *Activity Based Costing* dalam penentuan harga pokok penjualan kamar hotel.

- b) Bagi Penulis

Manfaat yang diharapkan penulis dari penelitian ini adalah untuk dapat menerapkan teori yang diperoleh dibangku kuliah terhadap kenyataan yang ada dilapangan terutam mengenai harga pokok penjualan serta *Activity Based Costing*.

- c) Bagi akademis dan praktisi

Penelitian ini diharapkan dapat dijadikan bahan refrensi untuk penyusunan penelitian dengan topik-topik yang berkaitan dengan masalah diatas, atau sebagai sumber informasi yang bermanfaat bagi pihak lain sehingga mengetahui lebih banyak tentang *Activity Based Costing*.

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

2.1 Landasan Teori

2.1.1 Akuntansi Biaya

A. Pengertian Akuntansi Biaya

Akuntansi biaya adalah bagian dari akuntansi manajemen dimana merupakan salah satu dari bidang khusus akuntansi yang menekankan pada penentuan dan pengendalian biaya. (Fidaus dan Wasilah, 2009).

Menurut Muammar Khaddafi, dkk (2017:2) menyatakan bahwa :

“ Akuntansi biaya adalah proses penyajian informasi biaya yang disusun secara sistematis dengan karakteristik dan aktivitas biaya disejikan secara periodik guna membantu manajemen dalam menyusun perencanaan biaya, penentuan harga pokok, pelaporan dan pertanggungjawaban biaya serta melakukan pengendalian.”

Akuntansi biaya (*cost accounting*) berhubungan dengan penetapan dan pengendalian biaya. Pengumpulan dan analisis data biaya, baik biaya yang telah terjadi maupun yang akan terjadi, digunakan sebagai bahan pertimbangan dalam penyusunan program perhitungan biaya dimasa yang akan datang.

Akuntansi biaya menghasilkan informasi biaya untuk memenuhi berbagai macam tujuan. Untuk tujuan penentuan harga pokok produksi, akuntansi biaya menyajikan biaya yang telah terjadi dimasa yang lalu. Untuk tujuan pengendalian biaya, akuntansi biaya menyajikan informasi biaya yang diperkirakan akan terjadi dengan biaya yang sesungguhnya terjadi, kemudian menyajikan analisis terhadap penyimpangan. Untuk

tujuan pengambilan keputusan khusus, akuntansi biaya menyajikan biaya yang relevan dengan keputusan yang akan diambil dan biaya yang relevan dengan pengambilan keputusan khusus ini selalu berhubungan dengan biaya masa yang akan datang (Widayanti,2013).

Akuntansi biaya adalah akuntansi yang berkaitan dengan proses terjadinya biaya sehingga dapat memberikan pandangan komperhensif tentang semua kegiatan dalam perusahaan baik penggunaan sumber daya (*Resources*) maupun laba dan sebagainya. (Kuswadi, 2005).

Berdasarkan pengertian diatas penulis menarik kesimpulan bahwa akuntansi biaya adalah proses pengendalian dan pengklasifikasian biaya untuk membantu manajemen dalam pengambilan keputusan.

Dengan ini akuntansi biaya, manajemen perusahaan akan mengetahui dengan jelas beberapa hal berikut :

- 1) Besar biaya produksi yang tercakup dalam harga penjualan.
- 2) Struktur biaya untuk setiap jenis produk yang dihasilkan.
- 3) Perbandingan biaya dan waktu untuk produk-produk yang dihasilkan.
- 4) Struktur biaya untuk setiap produk yang dihasilkan.
- 5) Membuat perkiraan-perkiraan untuk keperluan tender dan sebagainya.

Selain itu, dengan akuntansi biaya, perusahaan juga dapat dengan mudah mengetahui dan melaksanakan hal-hal berikut :

- 1) Pembebanan biaya pada bagian-bagian yang berkaitan.
- 2) Membandingkan biaya aktual dengan anggaran yang telah ditetapkan sebelumnya
- 3) Tempat-tempat terjadinya pemborosan, hambatan-hambatan dan sebagainya.
- 4) Efisiensi, baik yang berkaitan dengan material, buruh maupun hal lain.
- 5) Menentukan unsur biaya tetap dan biaya variabel.

B. Konsep biaya dan Klasifikasi biaya

1. Konsep biaya

Di dalam menjalankan usaha membutuhkan biaya yang harus dikeluarkan agar perusahaan mampu terus beraktivitas. Biaya sendiri merupakan hal yang sangat penting dan tidak terpisahkan dalam menentukan laba yang akan diperoleh perusahaan.

biaya adalah pengeluaran-pengeluaran atau nilai pengorbanan untuk memperoleh barang atau jasa yang berguna untuk masa yang akan datang atau mempunyai manfaat melebihi satu periode akuntansi. (Ahmad, 2014:22)

Biaya adalah suatu pengorbanan sumber ekonomi yang diukur dalam satuan uang untuk mendapatkan barang atau jasa yang diharapkan akan memberikan keuntungan dan manfaat saat masa mendatang. (Muammar Khaddafi.dkk, 2017:16)

Menurut Bustami dkk, (2010:7) menyatakan bahwa :

“ Biaya (*cost*) adalah pengorbanan sumber ekonomis yang diukur dalam satuan uang yang telah terjadi atau kemungkinan akan terjadi untuk mencapai tujuan tertentu. Biaya ini belum habis masa pakainya, dan digolongkan sebagai aktiva yang dimasukkan dalam neraca. Contohnya yaitu persediaan produk selesai, dan supplies atau aktiva yang belum digunakan. ”

Menurut Siregar dkk (2013) menyatakan bahwa :

“ Biaya merupakan pengorbanan sumber ekonomi untuk memperoleh barang atau jasa yang memberi manfaat untuk saat ini atau masa yang akan datang. ”

Sedangkan menurut Mulyadi (2015:8) menyatakan bahwa :

biaya dalam arti luas adalah “ Pengorbanan sumber ekonomi, yang diukur dalam satuan uang, yang telah terjadi atau yang kemungkinan akan terjadi untuk tujuan tertentu.” “ Defenisi ini mengandung 4 unsur pokok mengenai biaya, yaitu :

- a) Biaya merupakan pengorbanan sumber ekonomi.
- b) Diukur dalam satuan uang.
- c) Yang telah terjadi atau yang secara potensial akan terjadi.

Sedangkan dalam arti sempit biaya dapat diartikan sebagai “ Pengorbanan sumber ekonomi untuk memperoleh aktiva ”

Biaya adalah pengeluaran-pengeluaran atau nilai pengorbanan untuk memperoleh barang atau jasa yang berguna untuk masa yang akan datang atau mempunyai manfaat melebihi satu periode akuntansi. (Dunia dan Abdullah, 2012:22).

Berdasarkan beberapa pengertian biaya di atas, dapat disimpulkan bahwa biaya merupakan pengorbanan sumber ekonomi berupa barang dan jasa yang diukur dalam satuan uang dengan tujuan untuk memperoleh suatu manfaat yaitu peningkatan laba dimasa mendatang.

2. Klasifikasi Biaya

Akuntansi biaya bertujuan untuk menyajikan informasi biaya yang akurat dan tepat bagi manajemen dalam mengelola perusahaan atau divisi secara efektif. Oleh karena itu perlu dikelompokkan sesuai dengan tujuan apa informasi biaya tersebut digunakan. Klasifikasi biaya sangat diperlukan untuk mengembangkan data biaya yang dapat membantu pihak manajemen dalam mencapai tujuannya.

Menurut Muammar Khaddafi,dkk (2017:19) menyatakan bahwa klasifikasi biaya terbagi menjadi tiga golongan, yaitu :

- a) Biaya variabel
Biaya variabel yakni biaya biaya yang berubah sebanding/sesuai dengan perubahan volume produksi. perubahan biaya dalam jumlah keseluruhan akan semakin besar sesuai dengan besarnya jumlah perubahan kegiatan.
- b) Biaya tetap
Biaya tetap adalah biaya yang total jumlahnya tidak berubah sampai pada limit tertentu .
- c) Biaya semi variabel
Biaya semi variabel adalah biaya yang perubahannya tidak sebanding dengan perubahan volume kegiatan produksi atau volume penjualan.

Menurut Mulyadi (2015:13), klasifikasi biaya dapat digolongkan menjadi lima golongan yaitu :

- a) Objek pengeluaran
Dalam cara penggolongan ini, nama objek pengeluaran merupakan dasar penggolongan biaya. Misalnya nama objek pengeluaran adalah bahan bakar, maka semua pengeluaran yang berhubungan dengan bahan bakar tersebut “ Biaya Bahan Bakar ”. Contoh penggolongan biaya atas dasar objek pengeluaran dalam perusahaan kertas adalah sebagai berikut : biaya jerami, biaya gaji

- dan upah, biaya soda, biaya depresiasi mesin dan lain-lain
- b) Fungsi pokok dalam perusahaan
 Dalam perusahaan manufaktur, ada tiga fungsi pokok, yaitu fungsi produksi, fungsi pemasaran, dan fungsi administrasi dan umum. Oleh karena itu dalam perusahaan manufaktur, biaya dapat dikelompokkan menjadi tiga kelompok:
- 1) Biaya produksi, merupakan biaya-biaya yang terjadi untuk mengolah bahan baku menjadi produk jadi yang siap dijual. Menurut objek pengeluarannya, secara garis besar biaya produksi ini dibagi menjadi: biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya *overhead* pabrik.
 - 2) Biaya pemasaran, merupakan biaya-biaya yang terjadi untuk melaksanakan kegiatan pemasaran produk. Contoh biaya ini adalah biaya iklan : biaya promosi, biaya angkutan dari gudang perusahaan ke gudang pembeli; gaji karyawan bagian-bagian yang melaksanakan kegiatan pemasaran; biaya contoh(*sample*).
 - 3) Biaya administrasi dan umum, merupakan biaya-biaya untuk mengkoordinasikan kegiatan produksi dan pemasaran produk. Contoh biaya ini adalah biaya gaji karyawan bagian keuangan, akuntansi personalia dan bagian hubungan masyarakat, biaya pemeriksa akuntan, biaya *photocopy*.
- c) Hubungan biaya dengan sesuatu yang dibiayai
 Sesuatu yang dibiayai dapat berupa produk atau departemen. Dalam hubungannya dengan sesuatu yang dibiayai, biaya dapat dikelompokkan menjadi dua golongan, yaitu :
- 1) Biaya langsung (*direct cost*) adalah biaya yang terjadi, yang penyebab satu-satunya adalah karena adanya sesuatu yang dibiayai. Dalam kaitannya dengan produk, biaya langsung terdiri dari biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung.
 - 2) Biaya tidak langsung (*indirect cost*) adalah biaya yang terjadinya tidak hanya disebabkan oleh sesuatu yang dibiayai. Biaya tidak langsung dalam hubungannya dengan produk disebut dengan istilah biaya produksi tidak langsung dan biaya *overhead* pabrik.
- d) Perilaku biaya dalam hubungannya dengan perubahan volume kegiatan, biaya dibagi menjadi empat, yaitu :
- 1) Biaya variabel (*variabel cost*) adalah biaya yang jumlah totalnya berubah sebanding dengan perubahan volume kegiatan. Contoh biaya variabel adalah biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung.

- 2) Biaya semi variabel adalah biaya yang berubah tidak sebanding dengan perubahan volume kegiatan. Biaya semi variabel mengandung unsur biaya tetap dan biaya variabel. Contoh : biaya listrik yang digunakan.
 - 3) Biaya *semifixed* adalah biaya tetap untuk tingkat volume kegiatan tertentu dan berubah dengan jumlah konstan pada volume produksi tertentu.
 - 4) Biaya tetap adalah biaya yang jumlah totalnya tetap dalam kisar volume kegiatan tertentu. Contoh biaya tetap adalah gaji direktur produksi.
- e) Jangka waktu manfaatnya, biaya dibagi menjadi 2 bagian, yaitu :
- 1) Pengeluaran modal (*capital expenditure*) adalah biaya yang mempunyai manfaat lebih dari satu periode akuntansi (biasanya periode akuntansi adalah satu kalender). Contoh pengeluaran modal adalah pengeluaran untuk membeli aktiva tetap.
 - 2) Pengeluaran pendapatan (*revenue expenditure*) adalah biaya yang hanya mempunyai manfaat dalam periode akuntansi terjadinya pengeluaran tersebut. Contoh pengeluaran pendapat antara lain adalah biaya iklan, biaya telex, dan biaya tenaga kerja.

Berdasarkan uraian diatas dapat disimpulkan bahwa klasifikasi biaya ditunjukkan untuk mempermudah manajemen dalam melakukan pengendalian terhadap biaya-biaya produksi. Pengklasifikasian biaya ini juga memberikan informasi biaya yang berguna untuk menentukan harga pokok produksi maupun harga pokok penjualan suatu produk.

2.1.2 Akuntansi Biaya Tradisional

A. Konsep Akuntansi Biaya Tradisional

Akuntansi tradisional merupakan semua biaya dibebankan ke produk bahkan biaya produksi yang tidak disebabkan oleh produk.

Menurut Slamet (2016:98) menyatakan bahwa :

“ Sistem tradisional adalah perhitungan yang membebankan biaya produksi pada produk, biaya produk biasanya dimonitor dari tiga komponen biaya yaitu bahan baku, tenaga kerja langsung dan *overhead* pabrik pada produk sistem tradisional hanya menggunakan *cost driver* aktivitas berlevel unit”.

Hal tersebut adalah faktor yang menyebabkan perubahan biaya sesuai dengan perubahan unit produk yang diproduksi. Sistem tradisional akan menimbulkan distorsi biaya jika digunakan dalam lingkungan perusahaan manufaktur maju dan dalam persaingan tingkat global. Sistem penentuan harga pokok produksi harus disesuaikan dengan sistem yang cocok dengan lingkungan perusahaannya. Jika sistem penentuan harga pokok produksi tidak dirubah akan menyebabkan *distorsi biaya* yang besar.

Akuntansi biaya tradisional adalah akuntansi biaya yang dirancang berdasarkan kondisi perusahaan manufaktur dengan teknologi yang bersifat mekanik. Dengan perkembangan pesat pemanfaatan komputer dalam perancangan, pengujian rancangan dan pengendalian proses pengolahan produk, kondisi pabrik modern dipenuhi dengan otomatisasi yang menggunakan komputer sebagai pengendali utama berbagai mesin dan peralatan produksi. Kondisi pabrik modern menjadi sangat berlainan dengan kondisi pabrik yang dirancang pada revolusi industri. Dengan perubahan drastis kondisi pabrik-pabrik modern, informasi biaya yang dihasilkan akuntansi tradisional tidak lagi mampu menggambarkan konsum sumber daya dalam proses pembuatan produk. (Anisa,2014).

Metode akuntansi biaya tradisional yang menggunakan pemandu biaya yang berhubungan dengan volume produksi beranggapan bahwa biaya-biaya akan meningkat secara proposional dengan besarnya volume output. Sistem ini tidak dapat menjelaskan mengapa biaya-biaya produksi semakin meningkat dengan hasil yang semakin beragam. Metode akuntansi biaya tradisional rentan akan kelemahan yang dapat

mengakibatkan untuk pembuatan keputusan *distorsi*. Metode ini cenderung mengandalkan alokasi tingkat unit. Akibatnya produk dibebani oleh sumber daya yang tidak digunakan. (Widayanti,2013).

Berdasarkan uraian diatas, maka dapat disimpulkan bahwa metode biaya konvensional adalah sistem penentuan harga pokok produksi yang menggunakan dasar pembebanan biaya sesuai dengan perubahan unit atau volume produk yang diproduksi. Metode konvensional hanyaa membebankan biaya pada produk sebesar biaya produksinya. Biaya pemasaran serta administrasi dan umum tidak diperhitungkan kedalam kos produk, namun diperlakukan sebagai biaya usaha dan dikurangkan langsung dari laba bruto untuk menghitung laba bersih usaha. Oleh karena itu, dalam metode konvensional biaya produknya terdiri dari Biaya Bahan Baku (BBB), Biaya Tenaga Kerja Langsung (BTKL), Biaya *Overhead* Pabrik (BOP).

B. Kelemahan Sistem Akuntansi Biaya Tradisional

Menurut Mulyadi dan Johny (2001:404-405) ada beberapa kelemahan dalam sistem biaya tradisonal, yaitu :

- 1) Hanya menggunakan biaya tenaga kerja langsung sebagai dasar untuk mengalokasikan biaya *overhead* pabrik dari pusat biaya kepada produk dan jasa. Hal ini menimbulkan suatu kegagalan dalam menyerap konsumsi *overhead* yang benar menurut produk dan jasa individual.
- 2) Hanya dasar alokasi yang berkaitan dengan volume yang digunakan untuk mengalokasikan biaya *overhead* pabrik dari pusat biaya ke produk dan jasa. Maksudnya yaitu membagi biaya *overhead* kedalam unit, sehingga biaya-biaya yang timbul tidak dapat tertelusur dan juga tidak dapat menemukan cara untuk mengurangi biaya karena produk dan jasa yang dihasilkan berdasarkan kuantitas.
- 3) Pusat biaya terlalu besar. Sistem tradisonal terutama memfokuskan pada kinerja keuangan jangka pendek,

sehingga sistem tradisional ini jika digunakan untuk penetapan harga dan untuk mengidentifikasi produk dan jasa yang menguntungkan, angka-angkanya tidak dapat diandalkan.

- 4) Tidak memperdulikan biaya pemasaran. Akuntansi biaya dalam sistem tradisional ini hanya sedikit memperdulikan biaya pemasaran, sehingga manajemen tidak memperoleh informasi biaya yang memungkinkan bagaimana manajemen untuk menganalisis profitabilitas saluran distribusi, metode pemasaran, jumlah order, daerah pemasaran dan sebagainya.

Sistem akuntansi biaya tradisional tidak dapat menjelaskan hubungan sebab akibat antara biaya yang dibebankan dengan sumber daya yang sebenarnya dikonsumsi. Sistem tradisional tidak hanya secara sistematis mendistorsi biaya produk. Informasi yang terdistorsi juga mengakibatkan tidak tepatnya perencanaan, pengendalian biaya dan pembuatan keputusan yang dilakukan oleh manajemen, sehingga dapat meningkatkan pemborosan dan kerumitan produksi.

2.1.3 Metode *Activity Based Costing*

A. Pengertian *Activity Based Costing*

Akhir-akhir ini metode konvensional dianggap kurang mampu memenuhi kebutuhan informasi perhitungan harga pokok per unit yang akurat. Kebutuhan informasi dan harga pokok yang akurat sangat mendesak ketika perusahaan harus memproduksi berbagai macam produk dan jasa untuk memuaskan kebutuhan konsumen yang hampir terbatas.

Sistem *Activity Based Costing* timbul sebagai akibat dari kebutuhan manajemen akan informasi akuntansi yang mampu mencerminkan konsumsi sumber daya dalam berbagai aktivitas untuk

menghasilkan produk secara akurat. Metode *Activity Based Costing* mengidentifikasi hubungan antara biaya yang terjadi dengan aktivitas yang mendasarinya.

Metode ABC adalah suatu metode kalkulasi biaya dimana biaya overhead tidak dibebankan secara merata ke semua produk pada semua produk atau pelayanan yang dihasilkan. (Novien Rialdy, 2011).

Menurut Dunia dan Abdullah (2012:320) bahwa :

“Metode *Activity Based Costing* yaitu mendefinisikan biaya berdasarkan aktivitas sebagai pendekatan yang digunakan untuk menentukan biaya produk dengan membebankan biaya ke produk atau jasa berdasarkan atas konsumsi sumber daya oleh aktivitas tersebut.”

Menurut Zulia Hanum (2013) bahwa :

“*Activity Based Costing* pada dasarnya merupakan metode penentuan *cost* pabrik (*product costing*) yang ditujukan untuk menyajikan informasi *cost* produk secara cermat (*accurate*) bagi kepentingan manajemen, dengan mengukur secara cermat konsumsi sumber daya dalam setiap aktivitas untuk menghasilkan produk.”

Activity Based Costing merupakan metode penentuan biaya produk yang pembebanan biaya *overhead* berdasarkan pada aktivitas-aktivitas yang dilakukan dalam kaitannya dengan proses produksi. (Siregar dkk, 2014:240).

Berdasarkan pengertian diatas, dapat penulis simpulkan bahwa *Activity Based Costing* adalah perhitungan biaya yang menekankan pada aktivitas-aktivitas yang menggunakan jenis pemicu biaya lebih banyak sehingga dapat mengukur sumber daya yang digunakan oleh produk secara akurat sehingga dapat membantu pihak manajemen dalam pengambilan keputusan perusahaan.

B. Komponen Utama yang Membentuk Metode *Activity Based Costing*

Activity Based Costing suatu sistem yang terfokus pada aktivitas-aktivitas yang dilakukan untuk menghasilkan produk atau jasa. Menyediakan informasi perihal aktivitas-aktivitas dan sumber daya yang dibutuhkan untuk melaksanakan kejadian atau transaksi yang merupakan pemicu biaya (*cost driver*) yang bertindak sebagai faktor penyebab dalam pengeluaran biaya dalam organisasi. Dalam metode *Activity Based Costing*, biaya ditelusuri ke aktivitas dan kemudian ke produk. Serta mengasumsikan bahwa aktivitas-aktivitas yang mengkonsumsi sumber daya dan bukannya produk.

Dalam penerapan *Activity Based Costing* menurut Bustami dkk (2009:25) terdapat lima komponen utama yang perlu diperhatikan yaitu :

- 1) Sumber daya (*Resources*) adalah segala unit ekonomi yang digunakan perusahaan untuk mengadakan aktivitas, seperti: bahan baku, tenaga kerja, perlengkapan yang digunakan dari faktor produksi lainnya.
- 2) Pemicu konsumsi sumber daya (*Resources Driver*), dasar yang digunakan untuk melacak sumber daya yang digunakan didalam aktivitas. Atau ukuran kuantitas dari sumber daya yang dikonsumsi oleh suatu aktivitas, contoh luas ruangan yang disewa untuk setiap aktivitas, jumlah orang yang terlibat pada setiap aktivitas, jumlah jam kerja yang dihabiskan untuk setiap aktivitas
- 3) Aktivitas (*Activity*), suatu unit dasar pekerjaan yang dilakukan oleh perusahaan dengan tujuan membantu perencanaan, pengendalian dan pengambilan keputusan bagi manajemen. Jumlah biaya aktivitas ditentukan dengan melacak sumber daya yang dipakai oleh aktivitas dengan pemicu konsumsi sumber daya. Aktivitas sangat dibutuhkan untuk membebankan biaya ke objek biaya, dikenal dengan aktivitas biaya yang dihubungkan dengan faktor pemicu biaya (*cost driver*).
- 4) Pemicu aktivitas (*Activity Drivers*), suatu ukuran frekuensi dan insensitas dari permintaan akan suatu aktivitas oleh

suatu produk dan jasa layanan. Pemicu aktivitas ini sama seperti pemicu sumber daya guna melacak biaya aktivitas ini sama seperti pemicu sumber daya guna melacak biaya aktivitas ke objek biaya, yang dipakai untuk membebankan biaya ke produk atau jasa layanan.

- 5) Objek biaya (*Cost Objects*), tempat biaya dimana biaya atau aktivitas diakumulasikan dan diukur, objek biaya ini dapat digunakan untuk menelusuri biaya dan menentukan seberapa objektif biaya dapat digunakan. Objek biaya dapat berupa pelanggan, produk, jasa layanan, kontrak, proyek, atau unit kerja lain yang memerlukan pengukuran biaya tersendiri.

C. Hirarki Aktivitas Dalam Metode *Activity Based Costing*

Pada pembentukan kumpulan aktivitas yang berhubungan, aktivitas diklasifikasikan menjadi beberapa level aktivitas yaitu level unit, level *batch*, level produk dan level fasilitas. Pengklasifikasian aktivitas dalam beberapa level ini akan memudahkan perhitungan karena biaya aktivitas yang berkaitan dengan level berbeda akan menggunakan pemicu biaya (*cost driver*) yang berbeda. Hirarki biaya merupakan pengelompokan biaya dalam berbagai kelompok biaya (*cost pool*) sebagai dasar pengalokasian biaya.

Menurut Islahuzzaman (2011:44) pembagian aktivitas digolongkan menjadi empat kategori aktivitas, yaitu :

- 1) Aktivitas tingkat unit (*unit-level activity*), aktivitas yang dapat dilakukan untuk memproduksi setiap unit produk atau jasa.
- 2) Aktivitas tingkat kelompok unit (*batch-level activity*), aktivitas yang dilakukan masing-masing batch atau kelompok produk, atau mengeset pekerjaan yang akan dilakukan.
- 3) Aktivitas pendukung produk (*product-sustaining activity*), aktivitas yang dilakukan untuk mendukung produksi produk yang berbeda.
- 4) Aktivitas pendukung fasilitas (*facility-sustaining activity*), aktivitas yang dilakukan untuk mendukung produksi produk

secara umum dan berhubungan dengan kegiatan yang mempertahankan kapasitas yang dimiliki oleh perusahaan.

D. Manfaat *Activity Based Costing*

Manfaat *Activity Based Costing* menurut Blocher dkk (2011:212),

yaitu :

- 1) Metode *Activity Based Costing* menyajikan biaya produk yang lebih akurat dan informatif, pengaruh pada pengukuran profitabilitas produk dan pelanggan yang lebih akurat serta keputusan profitabilitas produk dan pelanggan yang lebih akurat serta keputusan strategis yang diinformasikan secara lebih baik mengenai penetapan harga, lini produk, dan segmen pasar.
- 2) Metode *Activity Based Costing* menyajikan pengukuran yang lebih akurat mengenai biaya yang dipicu oleh adanya aktivitas, hal ini dapat membantu manajer untuk membuat keputusan yang lebih baik mengenai desain produk serta nilai produk.
- 3) Metode *Activity Based Costing* menyediakan informasi untuk mengidentifikasi bidang-bidang dimana perbaikan proses dibutuhkan.
- 4) Metode *Activity Based Costing* meningkatkan biaya produk yang mengarah pada estimasi biaya pesanan yang lebih akurat untuk keputusan penetapan harga, penganggaran, dan perencanaan.
- 5) Metode *Activity Based Costing* menyediakan informasi yang lebih baik untuk mengidentifikasi biaya dari kapasitas yang tidak digunakan untuk mempertahankan akuntansi secara terpisah untuk biaya tersebut.

Manfaat utama dari penerapan metode *Activity Based Costing* dalam menentukan harga pokok produksi menurut Islahuzzaman (2011:74) adalah sebagai berikut :

- 1) Metode *Activity Based Costing* menyajikan biaya produk yang lebih akurat dan informatif, yang menuju pada pengukuran kemampuan perolehan laba atas produk yang lebih akurat dan pengambilan keputusan strategis.

- 2) Metode *Activity Based Costing* memberikan pengukuran yang lebih akurat atas biaya yang memicu aktivitas, yang membantu manajer dalam memperbaiki produk dan proses menilai dengan membuat keputusan desain produk yang lebih baik, pengendalian biaya yang lebih baik dan membantu mempertinggi berbagai nilai proyek.
- 3) Metode *Activity Based Costing* membantu manajer lebih mudah mengakses informasi tentang biaya-biaya yang relevan dalam membuat keputusan bisnis.

E. Konsep-Konsep *Activity Based Costing*

Activity Based Costing adalah suatu sistem akuntansi yang terfokus pada aktivitas-aktivitas yang dilakukan untuk menghasilkan produk/jasa. *Activity Based Costing* menyediakan informasi perihal aktivitas-aktivitas dan sumber daya yang dibutuhkan untuk melaksanakan aktivitas-aktivitas tersebut. Aktivitas adalah setiap kejadian atau kegiatan yang merupakan pemicu biaya (*cost driver*) yakni, bertindak sebagai faktor penyebab dalam pengeluaran biaya dalam organisasi. Aktivitas-aktivitas ini menjadi titik perhimpunan biaya. Dalam sistem *Activity Based Costing* mengasumsikan bahwa aktivitas-aktivitas yang mengkonsumsi sumber daya dan bukannya produk.

Menurut (Supriyono,2006) Konsep-konsep yang mendasari *Activity Based Costing* , yaitu :

- 1) Aktivitas-aktivitas yang dilakukan untuk memenuhi kebutuhan-kebutuhan pelanggan akan mengkonsumsi sumber-sumber daya yang memerlukan uang. Manajer mengidentifikasi aktivitas-aktivitas utama yang dilakukan oleh setiap departemen serta sumber-sumber daya yang dikonsumsinya dan kemudian memiliki pemicu biaya untuk setiap aktivitas tersebut. Pemicu biaya harus merupakan ukuran yang terkuantifikasi dari apa yang menyebabkan sumber-sumber daya tadi digunakan.

- 2) Biaya sumber daya yang dikonsumsi oleh aktivitas-aktivitas harus dibebankan kepada obyek biaya berdasarkan unit aktivitas yang dikonsumsi oleh obyek biaya tersebut. Pemicu biaya dipakai untuk mengalokasikan biaya-biaya ke produk dan jasa.

Ada dua hal mendasar yang harus dipenuhi sebelum kemungkinan penerapan sistem *Activity Based Costing* yaitu :

- 1) Biaya-biaya berdasar non unit harus merupakan persentase signifikan dari biaya *overhead*. Jika biaya-biaya ini jumlahnya kecil, maka sama sekali tidak ada masalah dalam pengalokasian pada tiap produk.
- 2) Rasio-rasio konsumsi antara aktivitas-aktivitas berdasarkan unit dan aktivitas-aktivitas berdasarkan non unit harus berbeda. Jika berbagai produk menggunakan semua aktivitas *overhead* dengan rasio yang kira-kira sama, maka tidak ada masalah jika *cost driver* berdasar unit digunakan untuk mengalokasikan semua biaya *overhead* pada setiap produk.

F. Syarat-Syarat Penerapan *Activity Based Costing*

Menurut Akbar (2011) syarat-syarat penerapan *Activity Based Costing* adalah :

- 1) Diversitas produk perusahaan tinggi.
Disini maksudnya perusahaan memproduksi berbagai macam produk atau lain produk yang diproses dengan menggunakan fasilitas manufaktur yang sama. Dengan demikian akan timbul masalah untuk mengalokasikan atau membebankan sumber daya yang dikonsumsi masing-masing produk.

- 2) Menghadapi persaingan ketat
Terhadap beberapa perusahaan yang memproduksi produk yang sama atau sejenis. Dengan adanya persaingan maka masing-masing perusahaan masuk ke dalam persaingan untuk memperbesar pangsa pasarnya. Dalam keadaan seperti ini, maka informasi tentang harga pokok produk yang akurat akan lebih mendukung berbagai macam pengambilan keputusan.
- 3) Biaya pengukuran dapat optimal, biaya-biaya pengukuran untuk menghasilkan informasi biaya aktivitas harus relatif rendah. Ini berarti biaya perencanaan dan pengoperasian sistem tersebut harus lebih rendah dari pada manfaat yang diperoleh dari penerapan sistem tersebut dimasa yang akan datang.

G. Kelebihan dan Kelemahan *Activity Based Costing*

Penerapan metode *Activity Based Costing* dalam perusahaan tentunya memiliki kelebihan jika dibandingkan dengan metode biaya konvensional.

Menurut Dunia dan Abdullah (2013:331) kelebihan yang dimiliki metode *Activity Based Costing* adalah sebagai berikut :

- 1) Membantu mengidentifikasi ketidakefisienan yang terjadi dalam proses produksi, baik per departemen, per produk ataupun per aktivitas. Hal ini mungkin dilakukan dengan metode *Activity Based Costing* harus dilakukan melalui analisis atas aktivitas yang terjadi diseluruh perusahaan. Sehingga perusahaan/manajer dapat mengetahui dengan jelas biaya yang seharusnya dikeluarkan (biaya ini memiliki *value added*) dan biaya yang seharusnya tidak dikeluarkan (biaya tidak memiliki *value added*).
- 2) Membantu pengambilan keputusan dengan lebih baik karena perhitungan biaya atas suatu objek biaya menjadi lebih akurat, hal ini disebabkan karena perusahaan lebih mengenal perilaku biaya *overhead* pabrik dan dapat membantu mengalokasikan sumber daya yang dimiliki perusahaan untuk suatu objek biaya yg lebih menguntungkan.
- 3) Membantu mengendalikan biaya (terutama biaya *overhead* pabrik) kepada level individual dan level departemental. Hal ini dapat dilakukan mengingat metode *Activity Based*

Costing lebih fokus pada biaya per unit (*unit cost*) dibandingkan total biaya.

Kelemahan dari sistem *Activity Based Costing* ini adalah sebagai berikut :

- 1) Alokasi, beberapa biaya dialokasikan secara sembarangan, karena sulitnya menemukan aktivitas biaya tersebut. Contoh: pembersihan pabrik dan pengelolaan produksi.
- 2) Mengabaikan biaya-biaya tertentu yang diabaikan dari analisis. Contoh: iklan, riset, pengembangan, dan sebagainya.
- 3) Pengeluaran dan waktu yang dikonsumsi. Selain memerlukan biaya yang mahal juga memerlukan waktu yang cukup lama.

Menurut Dunia dan Abdullah (2012:333) menggunakan metode *Activity Based Costing* dalam perhitungan harga pokok produk juga mempunyai kekurangan yang antara lain adalah :

- 1) Implementasi metode *Activity Based Costing* ini belum dikenal dengan baik, sehingga presentase penolakan terhadap sistem ini cukup besar.
- 2) Banyak dan sulitnya mendapat data yang dibutuhkan untuk menerapkan metode *Activity Based Costing*
- 3) Masalah *joint cost* yang dihadapi metode biaya konvensional juga tidak dapat teratasi dengan metode ini.
- 4) Metode *Activity Based Costing* melaporkan biaya dengan cara pembebanan untuk suatu periode penuh dan tidak mempertimbangkan untuk mengamortisasikan *longterm payback expenses*. Contohnya dalam penelitian dan pengembangan, biaya pengembangan dan penelitian yang cukup besar untuk periode yang disingkatkan akan ditelusuri ke produk sehingga menyebabkan biaya produk yang terlalu besar.

2.1.4 Cost Pool

Biaya yang terjadi jika sumber daya digunakan untuk tujuan tertentu, terkadang biaya dikumpulkan kedalam kelompok tertentu yang disebut *cost pool*. (Ahmad, 2007:14). *Cost pool* digunakan untuk mempermudah manajemen dalam membebankan biaya-biaya yang timbul.

Cost pool merupakan pengelompokan biaya yang disebabkan oleh aktivitas yang sama dengan satu dasar pembebanan (*cost driver*). *Cost pool* tersebut berisi aktivitas yang biayanya memiliki hubungan kuat antara *cost driver* dan aktivitas. Tiap-tiap *cost pool* menampung biaya-biaya dari transaksi-transaksi yang homogen.

Semakin tinggi tingkat kesamaan aktivitas yang dilaksanakan dalam perusahaan, semakin sedikit *cost pool* yang dibutuhkan untuk membebankan biaya-biaya tersebut. Sistem biaya yang menggunakan beberapa *cost pool* akan lebih menjelaskan hubungan sebab-akibat antara biaya yang timbul dengan produk yang dihasilkan.

Cost pool berguna untuk menentukan *cost pool rate* yang merupakan tarif biaya *overhead* pabrik per unit *cost driver* yang dihitung untuk setiap kelompok aktivitas. Tarif kelompok dihitung dengan rumus total biaya *overhead* untuk kelompok aktivitas tertentu dibagi dasar pengukuran aktivitas kelompok tersebut.

2.1.5 Cost Driver

A. Pengertian Cost Driver

Cost driver adalah pemicu biaya seperti variabel, seperti tingkat aktivitas atau volume yang menjadi dasar timbulnya biaya dalam waktu rentang tertentu. Artinya ada hubungan sebab dan akibat antara perubahan tingkat aktivitas atau volume dengan perubahan tingkat biaya total.

Cost driver atau pemicu biaya adalah dasar alokasi yang digunakan dalam *Activity Based Costing* yang merupakan faktor-faktor yang menentukan seberapa besar atau seberapa banyak usaha dan beban kerja yang dibutuhkan untuk melakukan suatu aktivitas (Warindani, 2013:28). *Cost driver* digunakan untuk menghitung biaya sumber dari setiap unit aktivitas, kemudian setiap biaya sumber daya dibebankan ke produk atau jasa dengan mengalihkan biaya setiap aktivitas dengan kuantitas setiap aktivitas yang dikonsumsi pada periode tertentu.

Cost driver adalah kejadian atau aktivitas yang menyebabkan atau berakibat keluarnya biaya. Dalam *Activity Based Costing* hal terpenting adalah mengidentifikasi *cost driver*. *Cost driver* merupakan faktor-faktor yang menyebabkan biaya aktivitas, *cost driver* faktor yang dapat diukur yang digunakan untuk membebankan biaya ke aktivitas dan dari aktivitas satu ke aktivitas lainnya.

Cost driver adalah penyebab terjadi biaya, sedangkan aktivitas adalah merupakan dampak yang ditimbulkan. Dalam sistem biaya *Activity Based Costing* digunakan beberapa macam pemicu biaya

sedangkan pada sistem biaya tradisional hanya menggunakan satu macam pemacu biaya tertentu.

B. Faktor Utama *Cost Driver*

Paling tidak ada dua faktor utama yang harus diperhatikan dalam pemilihan pemacu biaya (*cost driver*) ini yaitu biaya pengukuran dan tingkat korelasi antara *cost driver* dengan konsumsi biaya *overhead* sesungguhnya. Hal ini dapat dijelaskan, sebagai berikut :

1) Biaya Pengukuran (*Cost Of Measurement*)

Dalam sistem biaya *Activity Based Costing*, sejumlah besar pemacu biaya dapat dipilih dan digunakan. Jika memungkinkan, adalah sangat penting untuk memilih pemacu biaya yang menggunakan informasi yang telah tersedia. Informasi yang tidak tersedia pada sistem yang ada sebelumnya berarti harus dihasilkan dan akibatnya akan meningkatkan biaya sistem informasi perusahaan. Kelompok biaya (*cost pool*) yang homogen dapat menawarkan sejumlah pemacu biaya. Untuk keadaan ini, pemacu biaya yang dapat digunakan pada sistem informasi yang ada sebelumnya hendaknua dipilih. Pemilihan ini akan meminumkan biaya pengukuran.

2) Tingkat Korelasi (*Degree Of Corelation*) antara *Cost Driver* dan Konsumsi *Overhead* Aktualnya

Struktur informasi yang tersedia dapat dimanfaatkan dengan cara lain untuk meminimalkan biaya pengumpulan informasi

konsumsi pemacu biaya. Terdapat kemungkinan untuk menggantikan suatu pemacu biaya yang secara langsung mengukur konsumsi suatu aktivitas dengan pemacu biaya yang tidak secara langsung mengukur konsumsi tersebut.

C. Jenis-jenis *Cost Driver*

Ada dua jenis *cost driver* yaitu :

1) Driver sumber daya (*Resources driver*)

Merupakan ukuran kuantitas sumber daya yang dikonsumsi oleh aktivitas.

2) Driver kuantitas (*Activity driver*)

Merupakan ukuran frekuensi dan intensitas permintaan terhadap suatu aktivitas terhadap objek biaya.

Menurut Gabryela, (2012) menyatakan bahwa ada dua jenis biaya *cost driver* yaitu :

1) *Cost driver* berdasarkan unit

Cost driver berdasarkan unit membebankan biaya *overhead* pada produk melalui penggunaan tarif *overhead* tunggal oleh seluruh departemen

2) *Cost driver* berdasarkan non unit

Cost driver berdasarkan non unit merupakan faktor-faktor penyebab selain unit yang menjelaskan konsumsi *overhead*.

2.1.8 Perbedaan Metode Konvensional Dan Metode *Activity Based Costing*

Metode konvensional dengan metode *Activity Based Costing* merupakan sistem penentuan harga pokok produk konvensional yang

dirancang berdasarkan kondisi teknologi manufaktur pada masa lalu, sistem konvensional ini dirancang hanya untuk menyajikan informasi biaya pada tahap produksi saja yang merupakan salah satu dari tiga tahap proses pembuatan produk. Tahap produksi yang merupakan pengolahan bahan baku menjadi produk jadi merupakan tahap yang signifikan dan merupakan pengorbanan sumber daya yang material jumlahnya. Namun dalam perkembangannya akhir ini, tahap desain dan pengembangan produk maupun tahap dukungan logistik merupakan tahap yang menentukan keunggulan daya saing jangka panjang perusahaan.

Pada sistem konvensional biaya *overhead* diasumsikan hanya disebabkan *cost driver* berdasarkan unit. Pada sistem konvensional biaya berlevel unit digolongkan sebagai biaya variabel yaitu biaya yang jumlah totalnya bervariasi secara proporsional dengan perubahan jumlah produk. Sedangkan berlevel *batch*, berlevel *pool* (penopang) produk, dan berlevel fasilitas digolongkan ke dalam biaya tetap yaitu biaya jumlah totalnya tidak berubah meskipun terjadi perubahan jumlah produk. Dalam pendekatan konvensional tersebut, sistem biaya berdasarkan unit digunakan untuk mengalokasikan biaya *overhead* tetap pada berbagai produk mengalokasikan biaya *overhead* tetap kepada produk individual kemudian untuk menghitung biaya *overhead* pabrik yang tetap tersebut ditambahkan dengan biaya *overhead* variabel.

Sistem *Activity Based Costing* memandang biaya *overhead* variabel dapat dilacak dengan cepat pada berbagai produk secara individual. Biaya yang ditimbulkan oleh *cost driver* berdasarkan unit

adalah biaya yang dalam sistem tradisional disebut sebagai *overhead* variabel. Namun alokasi biaya *overhead* tetap dalam sistem tradisional yang hanya menggunakan *cost driver* berdasarkan unit sifatnya sembarang dan mungkin tidak menggambarkan aktivitas yang sesungguhnya dikonsumsi oleh produk. Sistem *Activity Based Costing* memperbaiki akurasi perhitungan harga pokok dengan mengakui bahwa banyak biaya *overhead* tetap bervariasi dalam proporsi untuk berubah selain berdasarkan volume produk.

Perbedaan antara penerapan *Activity Based Costing* dan sistem tradisional), yaitu :

- 1) Pada cara pengalokasian biaya-biaya tidak langsung kepada objek biaya. Untuk biaya langsung dapat dilakukan dengan cara pembebanan langsung kepada masing-masing objek biaya karena dapat dilakukan penelusuran secara mudah. Untuk biaya tidak langsung mungkin dilakukan penelusuran langsung pada objek biaya, karena banyak jenis biaya yang harus dibebankan tetapi tidak ditemukan hubungannya dengan objek biayanya.
- 2) Pada sistem tradisional seluruh biaya tidak langsung akan dikumpulkan dalam satu pengelompokan biaya (*cost pool*), kemudian seluruh total biaya tersebut dialokasikan dengan satu dasar pengalokasian biasanya berdasarkan hubungan sebab akibat. Misalnya jika biaya tidak langsung suatu perusahaan didominasi oleh biaya *overhead* pabrik otomatis prosesnya, maka bisa saja dasar pengalokasian yang dipilih adalah jam kerja mesin.

3) Pada sistem *Activity Based Costing* seluruh biaya akan dikelompokkan (*cost pool*) sesuai dengan aktivitas masing-masing yang berhubungan, kemudian masing-masing kelompok biaya tersebut dihubungkan dengan masing-masing aktivitas tersebut dan dialokasikan berdasarkan aktivitasnya masing-masing. Pemilihan kelompok biaya biasanya berdasarkan aktivitas yang sesuai dengan hierarki biaya dan hampir sama kegiatannya, sedangkan untuk pemilihan dasar alokasi adalah jumlah aktivitas dalam setiap kelompok biaya tersebut.

2.1.7 Penerapan *Activity Based Costing* Pada Perusahaan Jasa

Ada beberapa tantangan khusus dalam penerapan *Activity Based Costing* pada perusahaan jasa antara lain:

1) *Output* sulit didefinisikan

Dengan memperhitungkan pemicu biaya, maka *output* yang dicari tentu didasarkan pada seberapa banyak aktiva yang mampu menimbulkan biaya. Selain itu juga adalah perhitungan setiap jasa sewa yang mampu terjual.

2) Pengendalian aktivitas pada permintaan kurang dapat didefinisikan

Setiap jasa sewa yang terjual akan menimbulkan pemicu biaya berupa aktivitas kerja. Keanekaragaman aktivitas yang beragam mengakibatkan kesesuaian antara kamar yang terjual dengan biaya pokok kurang dapat didefinisikan.

3) *Cost*

Memiliki proporsi yang tinggi pada seluruh kapasitas yang ada dan sulit untuk menghubungkan antara output dengan aktivitas.

Pemindaan harga jual yang berbeda-beda berpengaruh kepada banyaknya aktivitas kerja yang menjadi pemicu biaya sehingga sulit untuk menghubungkan proporsionalitas antara *cost* dengan *output* tersebut. *Activity Based Costing* pada awalnya diterapkan pada perusahaan manufaktur. *Activity Based Costing* menjadikan aktivitas sebagai unit pusat kegiatannya. Informasi tentang aktivitas diukur, dicatat, dan disediakan dalam shared database melalui sistem *Activity Based Costing*, oleh karenanya aktivitas dapat dijumpai baik di perusahaan manufaktur, jasa dan dagang, serta organisasi sektor publik dan organisasi nirlaba dapat memanfaatkan sistem informasi biaya yang sangat bermanfaat untuk mengurangi biaya dan penentuan secara akurat harga pokok produk atau jasa.

Activity Based Costing tidak hanya berfokus ke perhitungan harga pokok produksi atau jasa, namun mencakup persepektif yang lebih luas, yaitu pengurangan biaya melalui pengelolaan aktivitas. Perusahaan manufaktur, jasa, dagang serta organisasi sektor publik dan organisasi nirlaba berkepentingan untuk mengurangi biaya dalam pengelolaan aktivitas, sehingga perusahaan dan organisasi tersebut membutuhkan sistem informasi biaya yang mampu menyediakan informasi yang akurat. Kegiatan dalam perusahaan manufaktur cenderung menjadi jenis yang sama dilakukan dengan cara yang serupa. Hal ini berbeda untuk

perusahaan jasa. Perbedaan dasar lainnya antara perusahaan jasa dan manufaktur adalah pendefinisian keluaran. Untuk perusahaan manufaktur keluaran mudah ditentukan (produk-produk nyata yang diproduksi), tetapi untuk perusahaan jasa, pendefinisian keluaran lebih sulit, keluaran untuk perusahaan jasa kurang nyata. Keluaran harus didefinisikan sehingga keluaran dapat dihitung harganya.

Untuk menjawab permasalahan diatas, *Activity Based Costing* benar-benar dapat digunakan pada perusahaan jasa, setidaknya-tidaknya pada beberapa perusahaan. Hal-hal yang perlu diperhatikan dalam penerapan *Activity Based Costing* pada perusahaan jasa adalah :

1) *Identifying and Costing Activities*

Mengidentifikasi dan menghargai aktivitas dapat membuka beberapa kesempatan untuk pengoperasian sistem.

2) *Special Challenger*

Perbedaan antara perusahaan jasa dan perusahaan manufaktur akan memiliki permasalahan-permasalahan yang serupa. Permasalahan itu seperti sulitnya mengalokasikan biaya aktivitas. Selain itu jasa tidak dapat menjadi sesuatu persediaan, karena kepastian yang ada namun tidak dapat digunakan menimbulkan biaya yang tidak dapat dihindari.

3) *Output Diversity*

Perusahaan jasa juga memiliki kesulitan-kesulitan dalam mengidentifikasi output yang ada. Pada perusahaan jasa diversity yang menggambarkan aktivitas-aktivitas pendukung

pada hal-hal yang berbeda mungkin sulit untuk dijelaskan atau ditentukan.

2.1.8 Harga Pokok Penjualan

Harga pokok penjualan (HPP) adalah salah satu komponen dari laporan laba rugi yang menjadi perhatian manajemen perusahaan dalam mengendalikan operasional perusahaan. Harga pokok penjualan merupakan harga pokok dari barang-barang yang telah laku dijual selama periode tertentu.

Harga pokok adalah nilai dari sesuatu yang dikorbankan dan diukur dalam satuan uang untuk memperoleh aset yang diimbangi dengan aset berkurang atau utang/modal bertambah (Nafarin,2013).

Menurut Ida Bagus (2014) bahwa :

“ Harga pokok adalah rekening yang berisi biaya-biaya operasional hotel untuk departemen kamar yang menghasilkan pendapatan.”

Menurut Mulyadi (2008) bahwa :

“ Harga pokok penjualan merupakan seluruh biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh barang yang dijual atau harga perolehan dari barang yang dijual. ”

Menurut Bustami dan Nurlela (2008) bahwa :

“ Penentuan harga pokok adalah bagaimana memperhitungkan biaya kepada suatu produk atau jasa, yang dapat dilakukan dengan cara memasukkan seluruh biaya produksi atau hanya memasukkan unsur biaya produksi variabel saja. ”

Umumnya terdapat tiga macam harga pokok yaitu harga pokok persediaan, harga pokok produksi dan harga pokok penjualan,

ketiganya penting namun dalam pengambilan keputusan perlu jelas harga pokok yang mana yang dimaksud.

Permasalahan itu timbul karena perbedaan kebutuhan masing-masing tingkat manajemen. Manajer bagian pembelian lebih fokus pada harga pokok persediaan, manajer produksi lebih fokus pada harga pokok produksi, manajemen tingkat puncak tentu akan lebih fokus kepada harga pokok penjualan.

Komponen yang paling besar dalam operasional perusahaan, pada perusahaan dagang maupun perusahaan industri adalah persediaan. Karena harga pokok persediaan adalah bagian dari persediaan yang telah digunakan, jadi perhatian lebih besar ditunjukkan kepada harga pokok persediaan cukup beralasan. Namun hal itu tidak cukup bagi manajer operasional karena komponen biaya produksi baik biaya tenaga kerja langsung maupun biaya overhead pabrik juga merupakan komponen penting yang berada dalam ruang lingkup tugasnya.

Karena itu manajer produksi atau manajer operasional pada perusahaan industri akan fokusn kepada harga pokok produksi yaitu harga pokok persediaan ditambah biaya produksi. Perusahaan jasa tidak memiliki kedua komponen tersebut sehingga pada perusahaan jasa jelas hanya harga pokok yang terdiri dari biaya- biaya operasional.

Harga pokok penjualan memiliki beberapa manfaat, yaitu :

- 1) sebagai patokan untuk menentukan harga jual.

- 2) Untuk mengetahui laba yang diinginkan perusahaan. Apabila harga jual lebih besar dari harga pokok penjualan maka akan diperoleh laba, dan sebaliknya apabila harga jual lebih rendah harga pokok penjualan akan diperoleh kerugian.

2.1.9 Penentuan Harga Pokok menggunakan *Activity Based Costing*

Menurut Siregar, dkk (2013:233) langkah pengaplikasian sistem *Activity Based Costing* adalah sebagai berikut :

- 1) Mengidentifikasi biaya sumber biaya dan aktivitas
Tahap pertama adalah melakukan analisis aktivitas untuk mengidentifikasi biaya sumber daya dan aktivitas diperusahaan. Setelah aktivitas diidentifikasi dan diketahui biayanya, sering kali didapatkan aktivitas yang jumlahnya puluhan bahkan ratusan. Oleh karena itu, untuk memudahkan dalam pengelolaan termasuk dalam perhitungannya aktivitas-aktivitas yang dianggap memiliki karakteristik konsumsi sumber daya yang sama akan dijadikan satu kelompok aktivitas yang disebut *pool*. Pengelompokkan kedalam *pool* dilakukan dengan beberapa langkah.
Pertama aktivitas yang memiliki level aktivitas sama yang dikumpulkan menjadi satu, kedua aktivitas dibagi kedalam *pool-pool* aktivitas berdasarkan kesamaan rasio konsumsi aktivitas oleh setiap produk yang sama.
- 2) Mengalokasikan biaya kedalam objek biaya
Activity Based Costing menggunakan dasar pemicu konsumsi biaya sumber daya dalam mengalokasikan biaya sumber daya ke produk. Biaya sumber daya dapat dialokasikan kedalam aktivitas berdasarkan estimasi atau penelusuran langsung. Penelusuran langsung membutuhkan pengukuran penggunaan sumber daya yang sesungguhnya.
- 3) Mengalokasikan biaya aktivitas kedalam objek biaya
Langkah terakhir adalah mengalokasikan biaya aktivitas kedalam objek biaya berdasarkan pemicu biaya aktivitas yang sesuai. Pemicu biaya aktivitas harus dapat menjelaskan naik turunnya biaya. Pengalokasian biaya aktivitas kedalam objek biaya dilakukan dengan menggunakan tarif pembebanan.

Satu kelompok dapat berisi beberapa aktivitas sekaligus sehingga perhitungan tarif dapat dipilih salah satu aktivitas tertentu dalam *pool* tersebut. Penggunaan aktivitas yang berbeda akan menghasilkan tarif yang berbeda pula, nantinya biaya yang dibebankan akan tetap sama karena kesamaan rasio aktivitas. Oleh karena itu dalam satu fasilitas produksi sangat memungkinkan memiliki banyak tarif pembebanan *overhead*.

2.1 Kerangka Berfikir

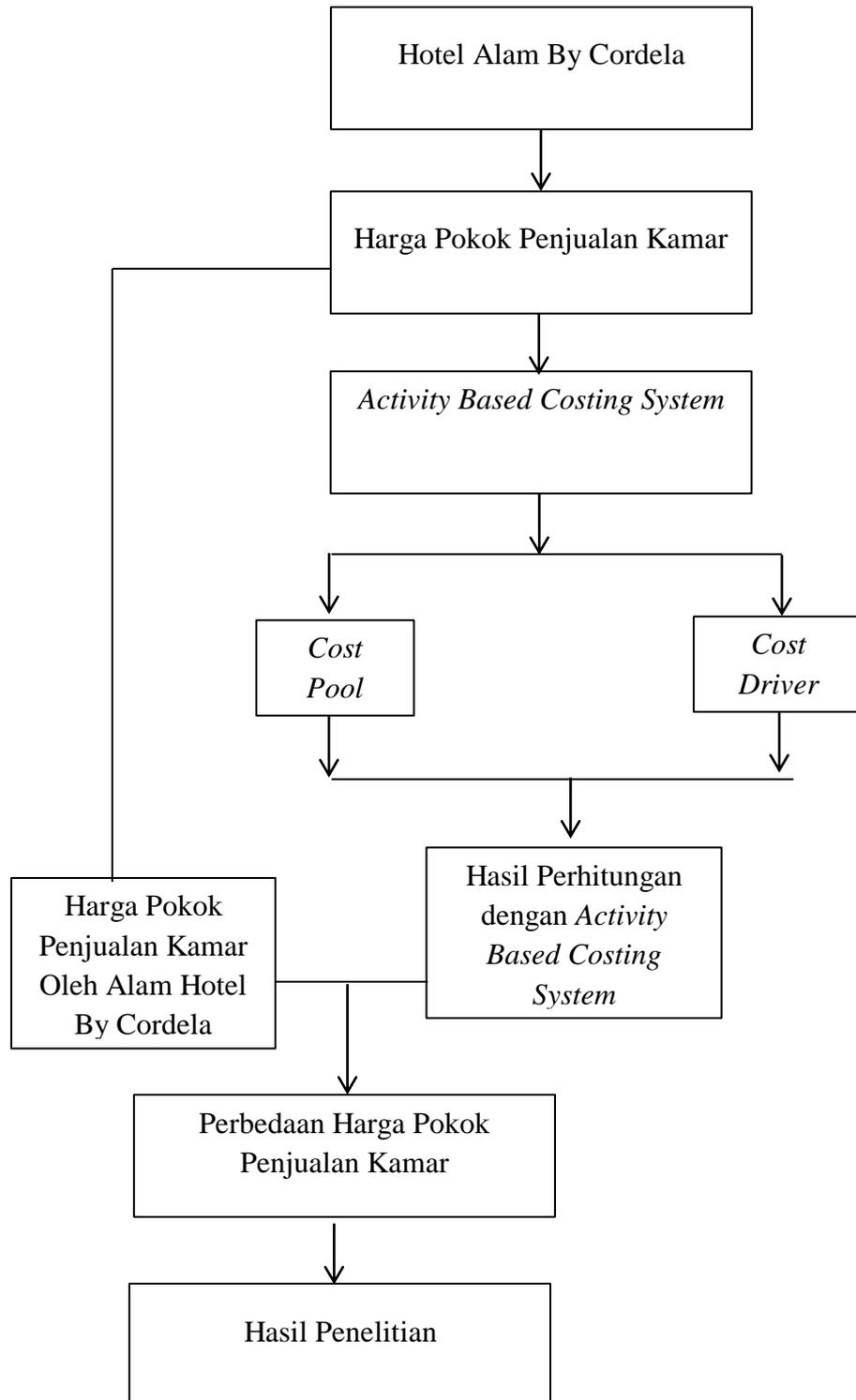
Kerangka berfikir merupakan serangkaian konsep dan kejelasan hubungan antar konsep tersebut yang dirumuskan oleh peneliti berdasarkan tinjauan pustaka dengan meninjau teori yang disusun dan hasil-hasil penelitian yang terdahulu yang terkait.

Didalam penentuan harga pokok penjualan kamar menggunakan Activity Based Costing diperlukan adanya mengidentifikasi elemen biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan agar dapat memperhitungkan harga pokok penjualan yang sesuai, pengidentifikasi elemen biaya yang dikelompokkan berdasarkan pemicu biaya aktivitas yang sama. Jika pengelompokan biaya telah dilakukan dengan baik maka hal itu dapat membantu perusahaan untuk mendapatkan harga pokok penjualan kamar yang sesuai dengan aktivitas yang dilakukan dan membuang aktivitas yang tidak perlukan.

Hal ini didukung oleh penelitian Thalia Claudia Tumanduk, Ventje Ilat, dan Hendrik Gamaliel (2018) hasil penelitiannya perhitungan yang digunakan metode tradisional dengan menghasilkan hasil yang relevan sedangkan pada metode *Activity Based Costing* perhitungan yang dihasilkan relevan dan tepat karena biaya dialokasikan ke setiap produk

secara tepat berdasarkan konsumsi masing-masing aktivitas yang dikonsumsi.

Penelitian ini dilakukan di Hotel Alam By Cordela kemudian dari seluruh data biaya yang ada, biaya akan dikelompokkan sesuai dengan aktivitas biaya yang sama lalu setelah dikelompokkan berdasarkan aktivitas pemicunya selanjutnya akan dihitung harga pokok penjualannya dengan menggunakan metode *Activity Based Costing* setelah itu dilihat perbedaan antara harga pokok penjualan kamar dengan menggunakan metode *Activity Based Costing* dan harga pokok penjualan menurut Alam Hotel By Cordela.



Gambar II.3 Kerangka Berfikir

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Jenis Penelitian

Jenis penelitian ini adalah penelitian deskriptif yaitu penelitian dengan cara mengumpulkan, menyusun data, menginterpretasikan data, dan menganalisa data dengan melakukan perbandingan antara teori-teori dengan objektif yang terjadi sehingga memberikan gambaran yang lengkap tentang permasalahan penelitian. Penelitian yang dilakukan untuk menggambarkan penerapan metode *Activity Based Costing* dalam menentukan harga pokok penjualan kamar.

3.2 Defenisi Operasional

Defenisi operasional bertujuan untuk mengetahui bagaimana suatu variabel diukur dan untuk mempermudah pemahaman dalam penelitian. Adapun defenisi operasional variable penelitian ini adalah :

Activity Based Costing adalah perhitungan biaya yang menekankan pada aktivitas-aktivitas yang menggunakan jenis pemicu biaya lebih banyak sehingga dapat mengukur sumber daya yang digunakan oleh produk secara akurat sehingga dapat membantu pihak manajemen dalam pengambilan keputusan perusahaan.

Harga pokok penjualan (HPP) adalah salah satu komponen dari laporan laba rugi yang menjadi perhatian manajemen perusahaan dalam mengendalikan operasional perusahaan.

3.3 Tempat dan Waktu Penelitian

A. Tempat Penelitian

Penelitian ini dilakukan pada Hotel Alam By Cordela yang terletak di Jl. Arief Rahman Hakim No. 167 Ps. Merah Timur.

B. Waktu Penelitian

Waktu penelitian ini dilaksanakan dari bulan Desember 2019 sampai dengan selesai.

Tabel III.1
Rincian Waktu Penelitian

No	Jenis Kegiatan	Desember 2019				Januari 2020				Februari 2020				Maret 2020			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1	Pra Riset	■	■	■	■												
2	Pengajuan Judul				■												
3	Penulisan Proposal					■	■	■	■								
4	Seminar Proposal											■					
5	Riset											■	■				
6	Penulisan Skripsi												■	■	■		
7	Meja Hijau															■	

3.4 Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang digunakan penulis dalam penelitian ini adalah :

A. Instrumen Pengumpulan Data

Instrumen pengumpulan data dalam penelitian ini yaitu :

- 1) Wawancara

Yaitu tanya jawab langsung dengan manajer hotel dan staff Hotel Alam By Cordela yang mengetahui mengenai harga pokok penjualan kamar hotel

- 2) Studi Kepustakaan

Dalam studi kepustakaan ini dikumpulkan dan dipelajari berbagai teori dan konsep dasar yang berhubungan dengan masalah yang dibahas.

- 3) Studi Dokumentasi

yakni melalui pencatatan dan fotocopy data yang diperlukan. Seperti pencatatan hasil wawancara, fotocopy memo internal perusahaan, dan sebagainya.

B. Jenis Data

Jenis data pada penelitian ini adalah data kuantitatif adalah jenis data yang dapat diukur atau dihitung secara langsung sebagai variabel angka atau bilangan.

C. Sumber Data

Sumber data pada penelitian ini adalah :

- 1) Sumber data primer adalah sumber data yang memberikan data kepada pengumpul data. Penulis mendapatkan data secara langsung dari pihak terkait sebelum diolah oleh penulis. Data primer didapatkan dengan teknik pengumpulan data wawancara.
- 2) Sumber data sekunder adalah sumber data yang secara tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data, misalkan

melalu orang lain atau sumber lain. Data yang digunakan didalam penelitian ini adalah harga pokok penjualan kamar hotel dan biaya yang di keluarkan oleh Alam Hotel By Cordela.

3.5 Teknik Analisis Data

Metode analisis data yang digunakan pada penelitian ini adalah metode analisis deskriptif kuantitatif yaitu analisis yang berdasarkan keputusan pada penilaian obyektif. Langkah-langkah analisis dalam penelitian ini antara lain sebagai berikut :

- 1) Melakukan perhitungan harga pokok sewa kamar hotel berdasarkan *Activity Based Costing* dengan tahapan sebagai berikut :
 - a) Mengidentifikasi aktivitas dan level aktivitas
 - b) Mengidentifikasi pemicu biaya.
 - c) Menentukan tarif kelompok per unit
 - d) Membebankan aktivitas ke objek biaya dan menentukan harga pokok penjualan kamar.
- 2) Melihat perbedaan antara harga pokok dengan yang ditentukan oleh pihak hotel dengan *Activity Based Costing*.

BAB IV

HASIL PENELITIAN

4.1 Deskripsi Data

Alam Hotel By Cordela merupakan hotel bintang 3 yang terletak di Jl. Arief Rahman Hakim No. 167 Ps. Merah Timur, Medan. Hotel ini memiliki kamar sebanyak 40 kamar yang terdiri dari 10 kamar untuk jenis kamar *Junior Suite* dan 30 kamar untuk jenis kamar *Superior Suite*. Dengan memiliki 40 kamar dengan dua jenis kamarnya, hotel ini menawarkan harga yang berbeda. Untuk jenis kamar *Junior Suite* harga yang ditawarkan adalah Rp. 750.000 dan *Superior Suite* sebesar Rp. 350.000 fasilitas yang ditawarkan oleh hotel ini sama untuk kedua jenis kamarnya.

Tingkat hunian pada bulan September untuk *Junior Suite* per hari nya 2 sampai 6 kamar terisi , dengan okupansi untuk *Junior Suite* mencapai 9,03% dan untuk *Superior Suite* nya tingkat hunian per harinya 10 sampai 22 kamar terisi dengan okupansi untuk *superior suite* mencapai 27,07. Pada bulan September ini adalah bulan terendah tingkat hunian kamar untuk jenis kamar *Junior Suite*, dan untuk tingkat hunian tertinggi pada bulan November yakni untuk *Junior Suite* nya per hari 4 sampai 8 kamar terisi dengan tingkat okupansi 17,12% dan *Superior Suite* nya tingkat hunian per harinya 18 sampai 28 kamar terisi dengan tingkat okupansi 51,38%. Berikut tingkat hunian kamar selama bulan September sampai November 2019.

Tabel IV.1
Okupansi Alam Hotel

Bulan	Jumlah Kamar yang Terjual		Jumlah	Okupansi (%)	
	Junior Suite	Superior Suite		Junior Suite	Superior Suite
September	173	287	460	9,03	27,07
Oktober	233	428	661	13,49	40,47
November	253	599	852	17,12	51,38

Sumber Data : Alam Hotel By Cordela

Dapat dilihat dari tabel diatas bahwa tingkat hunian terendah ada pada bulan September dan tertinggi pada bulan November. Dengan tingkat hunian berdasarkan tabel diatas, berikut ini adalah total pendapatan yang diterima dari bulan September sampai November 2019.

Tabel IV.2
Pendapatan Penjualan Jasa Kamar Alam Hotel

Bulan	Jumlah Kamar yang Terjual		Harga Jual Kamar		Pendapatan Jasa Kamar	
	Junior Suite	Superior Suite	Junior Suite	Superior Suite	Junior Suite	Superior Suite
September	173	287	Rp 750.000	Rp 350.000	Rp 129.750.000	Rp 100.450.000
Oktober	233	428			Rp 174.750.000	Rp 149.800.000
November	253	599			Rp 189.750.000	Rp 209.650.000

Sumber Data : Data Diolah

Dengan Total pendapatan yang bisa dilihat dari tabel IV.2 pendapatan tertinggi diperoleh pada bulan November. Pendapatan penjualan jasa kamar di Alam Hotel ini paling tertinggi adalah untuk jenis kamar *Superior Suite* para tamu cenderung lebih suka menginap dengan kamar jenis *Superior Suite* dengan harga yang jauh berbeda dengan *Junior Suite* dan fasilitas yang ditawarkan sama. Untuk

biaya yang dikeluarkan per bulannya untuk jenis kamar *Junior Suite* dan *Superior Suite* adalah sebagai berikut :

Tabel IV.3
Data Biaya untuk *Junior Suite*

Deskripsi	September	Oktober	November
Biaya Gaji	Rp 1.200.000	Rp 1.200.000	Rp 1.200.000
Biaya Air	Rp 120.000	Rp 133.400	Rp 165.000
Biaya Listrik	Rp 350.000	Rp 432.000	Rp 495.000
Biaya Gaji (Pekerja Paruh Waktu)	Rp -	Rp 25.000	Rp 150.000
Biaya Konsumsi Pegawai	Rp 227.000	Rp 227.000	Rp 227.000
Biaya Internet (Wifi)	Rp 110.000	Rp 115.000	Rp 185.000
Biaya Kesehatan	Rp 16.113	Rp 16.113	Rp 16.113
Biaya Perlengkapan	Rp 105.000	Rp 123.000	Rp 250.000
Biaya Cleaning Supplies	Rp 124.500	Rp 235.000	Rp 354.000
Biaya Breakfast Tamu	Rp 250.000	Rp 325.000	Rp 568.000
Biaya Guest Supplies	Rp 655.740	Rp 685.600	Rp 850.000
Biaya Dekorasi	Rp -	Rp -	Rp -
Biaya Penyusutan Kamar	Rp 750.000	Rp 750.000	Rp 750.000
Biaya Penyusutan Fasilitas Kamar	Rp 950.000	Rp 950.000	Rp 950.000
Biaya Pemeliharaan AC	Rp 250.000	Rp 265.000	Rp 385.000
Biaya Pemeliharaan & Perawatan	Rp 109.800	Rp 200.000	Rp 350.000
Biaya Telepon	Rp 134.100	Rp 134.100	Rp 187.500
Biaya Cleaning Room	Rp 254.600	Rp 272.000	Rp 385.000
Biaya Laundry	Rp 650.000	Rp 785.000	Rp 895.000
Biaya Room Amenties	Rp 324.500	Rp 385.400	Rp 585.000
Biaya Lain-Lain	Rp 8.000	Rp 12.500	Rp 35.000
Total	Rp 6.589.353	Rp 7.271.113	Rp 8.982.613

Sumber Data : Alam Hotel By Cordela

Berdasarkan data biaya pada tabel IV.3 biaya yang dikeluarkan untuk 10 kamar jenis *Junior Suite* untuk September sebesar Rp. 6.589.353, Oktober Rp. 7.271.113 dan November Rp. 8.982.613.

Tabel IV.4
Data Biaya untuk *Superior Suite*

Deskripsi	September	Oktober	November
Biaya Gaji	Rp 800.000	Rp 800.000	Rp 800.000
Biaya Air	Rp 40.000	Rp 44.467	Rp 55.000
Biaya Listrik	Rp 116.667	Rp 144.000	Rp 165.000
Biaya Gaji (Pekerja Paruh Waktu)	Rp -	Rp 8.333	Rp 50.000
Biaya Konsumsi Pegawai	Rp 75.667	Rp 75.667	Rp 75.667
Biaya Internet (Wifi)	Rp 36.667	Rp 38.333	Rp 61.667
Biaya Kesehatan	Rp 5.371	Rp 5.371	Rp 5.371
Biaya Perlengkapan	Rp 35.000	Rp 41.000	Rp 83.333
Biaya Cleaning Supplies	Rp 41.500	Rp 78.333	Rp 118.000
Biaya Breakfast Tamu	Rp 83.333	Rp 108.333	Rp 189.333
Biaya Guest Supplies	Rp 218.580	Rp 228.533	Rp 283.333
Biaya Dekorasi	Rp -	Rp -	Rp -
Biaya Penyusutan Kamar	Rp 250.000	Rp 250.000	Rp 250.000
Biaya Penyusutan Fasilitas Kamar	Rp 316.667	Rp 316.667	Rp 316.667
Biaya Pemeliharaan AC	Rp 83.333	Rp 88.333	Rp 128.333
Biaya Pemeliharaan & Perawatan	Rp 36.600	Rp 66.667	Rp 116.667
Biaya Telepon	Rp 44.700	Rp 44.700	Rp 62.500
Biaya Cleaning Room	Rp 84.867	Rp 90.667	Rp 128.333
Biaya Laundry	Rp 216.667	Rp 261.667	Rp 298.333
Biaya Room Amenties	Rp 108.167	Rp 128.467	Rp 195.000
Biaya Lain-Lain	Rp 2.667	Rp 4.167	Rp 11.667
Total	Rp 2.596.451	Rp 2.823.704	Rp 3.394.204

Sumber Data : Alam Hotel By Cordela

Berdasarkan data biaya pada tabel IV.3 biaya yang dikeluarkan untuk 10 kamar jenis *Junior Suite* untuk September sebesar Rp. Rp 2.596.451, Oktober Rp. 2.823.704 dan November Rp. 3.394.204.

Pihak Alam Hotel menentukan harga pokoknya menggunakan metode tradisional yakni menjumlahkan seluruh biaya yang dikeluarkan dalam satu bulan lalu dibagikan dengan jumlah kamar yang terjual per satu bulannya, berikut dapat dilihat ditabel dibawah ini :

Tabel IV.5
Harga Pokok Penjualan Kamar

Keterangan	Total Biaya	Jumlah Kamar yang Terjual		Harga Pokok Penjualan	
		Junior Suite	Superior Suite	Junior Suite	Superior Suite
September	Rp 65.893.528	173	287	Rp 380.887	Rp 229.594
Oktober	Rp 72.711.128	233	428	Rp 312.065	Rp 169.886
November	Rp 89.826.128	253	599	Rp 355.044	Rp 149.960

Sumber Data : Data Diolah

Berdasarkan tabel IV.5 Alam hotel menentukan harga pokok penjualan kamar nya cenderung tinggi dari harga yang seharusnya, hal ini mungkin disebabkan oleh *distorsi* biaya yang dialami oleh pihak hotel. Dengan harga pokok yang besar pihak Alam Hotel sudah memperoleh keuntungan akan tetapi biaya-biaya yang dikeluarkan tidak dapat dikendalikan dengan tepat.

1) Melakukan perhitungan harga pokok sewa kamar hotel berdasarkan

Activity Based Costing.

a Mengidentifikasi aktivitas dan level aktivitas

Tabel IV.6
Identifikasi Aktivitas dan Level Aktivitas

No	<i>Cost Pool</i>	Jenis Aktivitas	Level Aktivitas	<i>Cost Driver</i>
1	Aktivitas Penginapan	Biaya <i>Guest Supplies</i>	<i>Batch Level</i>	Jumlah Kamar Terjual
		Biaya <i>Room Amenties</i>		
		Biaya <i>Cleaning Supplies</i>		
		Biaya <i>Cleaning Room</i>		
2	Aktivitas Telepon	Biaya Telepon	<i>Batch Level</i>	Jumlah Kamar Terjual
3	Aktivitas <i>Laundry</i>	Biaya <i>Laundry</i>	<i>Unit Level</i>	Jumlah Kamar Terjual
4	Aktivitas Makan Tamu	Biaya Makan Tamu	<i>Unit Level</i>	Jumlah Kamar Terjual
5	Aktivitas Listrik	Biaya Listrik	<i>Unit Level</i>	Jumlah Kamar Terjual
6	Aktivitas Air	Biaya Air	<i>Unit Level</i>	Jumlah Kamar Terjual
7	Aktivitas Pemakaian Perlengkapan	Biaya Perlengkapan	<i>Unit Level</i>	Jumlah Kamar Terjual
8	Aktivitas Penyusutan Kamar	Biaya Penyusutan Kamar	<i>Facility Level</i>	Luas Lantai

9	Aktivitas Penyusutan Fasilitas Kamar	Biaya Penyusutan Fasilitas Kamar	<i>Facility Level</i>	Jumlah Kamar Terjual
10	Aktivitas Penggajian	Biaya Gaji	<i>Facility Level</i>	Jumlah Kamar Terjual
		Biaya Gaji (Paruh Waktu)		
		Biaya Konsumsi Pegawai		
11	Aktivitas Pemeliharaan	Biaya Pemeliharaan AC	<i>Facility Level</i>	Luas Lantai
		Biaya Pemeliharaan dan Perawatan		

Sumber Data : Data Diolah

Tabel IV.7
Biaya berdasarkan aktivitas September 2019 sampai November 2019

No	<i>Cost Pool</i>	September	Oktober	November
1	Aktivitas Penginapan	Rp13.593.400	Rp15.780.000	Rp21.740.000
2	Aktivitas Telepon	Rp1.341.000	Rp1.875.000	Rp1.875.000
3	Aktivitas <i>Laundry</i>	Rp7.850.000	Rp7.850.000	Rp8.950.000
4	Aktivitas Makan Tamu	Rp3.250.000	Rp5.680.000	Rp5.680.000
5	Aktivitas Listrik	Rp4.320.000	Rp4.950.000	Rp4.950.000
6	Aktivitas Air	Rp1.334.000	Rp1.650.000	Rp1.650.000
7	Aktivitas Pemakaian Perlengkapan	Rp1.230.000	Rp2.500.000	Rp2.500.000
8	Aktivitas Penyusutan Kamar	Rp7.500.000	Rp7.500.000	Rp7.500.000
9	Aktivitas Penyusutan Fasilitas Kamar	Rp9.500.000	Rp9.500.000	Rp9.500.000
10	Aktivitas Penggajian	Rp14.270.000	Rp14.520.000	Rp15.770.000
11	Aktivitas Pemeliharaan	Rp3.598.000	Rp4.650.000	Rp7.350.000

Sumber Data : Data Diolah

b Mengidentifikasi pemicu biaya

Tabel IV.8
Identifikasi *Cost Driver*

No	<i>Cost Driver</i>	September	Oktober	November
1	Alokasi Jumlah Kamar Terjual			
	<i>Junior Suite</i>	173	233	253
	<i>Superior Suite</i>	287	428	599
	Total	460	661	852
2	Alokasi Luas Lantai			
	<i>Junior Suite</i>	30	30	30
	<i>Superior Suite</i>	30	30	30
	Total	60	60	60

Sumber Data : Data Diolah

c Menentukan tarif kelompok per unit

Menentukan tarif per unit dengan *Cost Driver*, dengan cara jumlah aktivitas dibagi dengan *Cost Driver*.

Tabel IV.9
Tarif per unit bulan September

No	<i>Cost Pool</i>	Data Biaya (Rp)	<i>Cost Driver</i>	Tarif Cost Pool
1	Aktivitas Penginapan	Rp13.593.400	460	Rp29.551
	<i>Junior Suite</i>		173	Rp78.575
	<i>Superior Suite</i>		287	Rp47.364
2	Aktivitas Telepon	Rp1.341.000	460	Rp2.915
	<i>Junior Suite</i>		173	Rp7.751
	<i>Superior Suite</i>		287	Rp4.672
3	Aktivitas Laundry	Rp7.850.000	460	Rp17.065
	<i>Junior Suite</i>		173	Rp45.376
	<i>Superior Suite</i>		287	Rp27.352
4	Aktivitas Makan Tamu	Rp3.250.000	460	Rp7.065
	<i>Junior Suite</i>		173	Rp18.786
	<i>Superior Suite</i>		287	Rp11.324
5	Aktivitas Listrik	Rp4.320.000	460	Rp9.391
	<i>Junior Suite</i>		173	Rp24.971
	<i>Superior Suite</i>		287	Rp15.052
6	Aktivitas Air	Rp1.334.000	460	Rp2.900
	<i>Junior Suite</i>		173	Rp7.711
	<i>Superior Suite</i>		287	Rp4.648
7	Aktivitas Pemakaian Perlengkapan	Rp1.230.000	460	Rp2.674
	<i>Junior Suite</i>		173	Rp7.110
	<i>Superior Suite</i>		287	Rp4.286
8	Aktivitas Penyusutan Kamar	Rp7.500.000	60	Rp125.000
	<i>Junior Suite</i>		30	Rp250.000
	<i>Superior Suite</i>		30	Rp250.000
9	Aktivitas Penyusutan Fasilitas Kamar	Rp9.500.000	460	Rp20.652
	<i>Junior Suite</i>		173	Rp54.913
	<i>Superior Suite</i>		287	Rp33.101
10	Aktivitas Penggajian	Rp14.270.000	460	Rp31.022
	<i>Junior Suite</i>		173	Rp82.486
	<i>Superior Suite</i>		287	Rp49.721
11	Aktivitas Pemeliharaan	Rp3.598.000	60	Rp59.967
	<i>Junior Suite</i>		30	Rp119.933
	<i>Superior Suite</i>		30	Rp119.933

Sumber Data : Data Diolah

Tabel IV.10
Tarif per unit bulan Oktober

No	<i>Cost Pool</i>	Data Biaya (Rp)	<i>Cost Driver</i>	Tarif Cost Pool
1	Aktivitas Penginapan	Rp15.780.000	661	Rp23.873
	<i>Junior Suite</i>		233	Rp67.725
	<i>Superior Suite</i>		428	Rp36.869
2	Aktivitas Telepon	Rp1.875.000	661	Rp2.837
	<i>Junior Suite</i>		233	Rp8.047
	<i>Superior Suite</i>		428	Rp4.381
3	Aktivitas Laundry	Rp7.850.000	661	Rp11.876
	<i>Junior Suite</i>		233	Rp33.691
	<i>Superior Suite</i>		428	Rp18.341
4	Aktivitas Makan Tamu	Rp5.680.000	661	Rp8.593
	<i>Junior Suite</i>		233	Rp24.378
	<i>Superior Suite</i>		428	Rp13.271
5	Aktivitas Listrik	Rp4.950.000	661	Rp7.489
	<i>Junior Suite</i>		233	Rp21.245
	<i>Superior Suite</i>		428	Rp11.565
6	Aktivitas Air	Rp1.650.000	661	Rp2.496
	<i>Junior Suite</i>		233	Rp7.082
	<i>Superior Suite</i>		428	Rp3.855
7	Aktivitas Pemakaian Perlengkapan	Rp2.500.000	661	Rp3.782
	<i>Junior Suite</i>		233	Rp10.730
	<i>Superior Suite</i>		428	Rp5.841
8	Aktivitas Penyusutan Kamar	Rp7.500.000	60	Rp125.000
	<i>Junior Suite</i>		30	Rp250.000
	<i>Superior Suite</i>		30	Rp250.000
9	Aktivitas Penyusutan Fasilitas Kamar	Rp9.500.000	661	Rp14.372
	<i>Junior Suite</i>		233	Rp40.773
	<i>Superior Suite</i>		428	Rp22.196
10	Aktivitas Penggajian	Rp14.520.000	661	Rp21.967
	<i>Junior Suite</i>		233	Rp62.318
	<i>Superior Suite</i>		428	Rp33.925
11	Aktivitas Pemeliharaan	Rp4.650.000	60	Rp77.500
	<i>Junior Suite</i>		30	Rp155.000
	<i>Superior Suite</i>		30	Rp155.000

Sumber Data : Data Diolah

Tabel IV.11
Tarif per unit bulan November

No	Cost Pool	Data Biaya (Rp)	Cost Driver	Tarif Cost Pool
1	Aktivitas Penginapan		852	Rp25.516
	<i>Junior Suite</i>	Rp21.740.000	253	Rp85.929
	<i>Superior Suite</i>		599	Rp36.294
2	Aktivitas Telepon		852	Rp2.201
	<i>Junior Suite</i>	Rp1.875.000	253	Rp7.411
	<i>Superior Suite</i>		599	Rp3.130
3	Aktivitas Laundry		852	Rp10.505
	<i>Junior Suite</i>	Rp8.950.000	253	Rp35.375
	<i>Superior Suite</i>		599	Rp14.942
4	Aktivitas Makan Tamu		852	Rp6.667
	<i>Junior Suite</i>	Rp5.680.000	253	Rp22.451
	<i>Superior Suite</i>		599	Rp9.482
5	Aktivitas Listrik		852	Rp5.810
	<i>Junior Suite</i>	Rp4.950.000	253	Rp19.565
	<i>Superior Suite</i>		599	Rp8.264
6	Aktivitas Air		852	Rp1.937
	<i>Junior Suite</i>	Rp1.650.000	253	Rp6.522
	<i>Superior Suite</i>		599	Rp2.755
7	Aktivitas Pemakaian Perlengkapan		852	Rp2.934
	<i>Junior Suite</i>	Rp2.500.000	253	Rp9.881
	<i>Superior Suite</i>		599	Rp4.174
8	Aktivitas Penyusutan Kamar		60	Rp125.000
	<i>Junior Suite</i>	Rp7.500.000	30	Rp250.000
	<i>Superior Suite</i>		30	Rp250.000
9	Aktivitas Penyusutan Fasilitas Kamar		852	Rp14.085
	<i>Junior Suite</i>	Rp12.000.000	253	Rp47.431
	<i>Superior Suite</i>		599	Rp20.033
10	Aktivitas Penggajian		852	Rp18.509
	<i>Junior Suite</i>	Rp15.770.000	253	Rp62.332
	<i>Superior Suite</i>		599	Rp26.327
11	Aktivitas Pemeliharaan		60	Rp122.500
	<i>Junior Suite</i>	Rp7.350.000	30	Rp245.000
	<i>Superior Suite</i>		30	Rp245.000

Sumber Data : Data Diolah

- d Membebankan aktivitas ke objek biaya dan menentukan harga pokok penjualan kamar

BOP dibebankan = Tarif kelompok x unit *Cost Driver* .

1. Bulan September

Tabel IV.12
 Harga Pokok Penjualan Kamar *Junior Suite*

No	<i>Cost Pool</i>	Tarif Cost Pool	<i>Cost Driver</i>	Biaya Aktivitas (Rp)
1	Aktivitas Penginapan	Rp29.551	173	Rp 5.112.300
2	Aktivitas Telepon	Rp2.915	173	Rp 504.333
3	Aktivitas <i>Laundry</i>	Rp17.065	173	Rp 2.952.283
4	Aktivitas Makan Tamu	Rp7.065	173	Rp 1.222.283
5	Aktivitas Listrik	Rp9.391	173	Rp 1.624.696
6	Aktivitas Air	Rp2.900	173	Rp 501.700
7	Aktivitas Pemakaian Perlengkapan	Rp2.674	173	Rp 462.587
8	Aktivitas Penyusutan Kamar	Rp125.000	30	Rp 3.750.000
9	Aktivitas Penyusutan Fasilitas Kamar	Rp20.652	173	Rp 3.572.826
10	Aktivitas Penggajian	Rp31.022	173	Rp 5.366.761
11	Aktivitas Pemeliharaan	Rp59.967	30	Rp 1.799.000
Jumlah				Rp 26.868.768
Jumlah Kamar yang Terjual				173
Harga Pokok Kamar <i>Junior Suite</i>				Rp 155.311

Sumber Data : Data Diolah

Tabel IV.13
 Harga Pokok Penjualan Kamar *Superior Suite*

No	<i>Cost Pool</i>	Tarif Cost Pool	<i>Cost Driver</i>	Biaya Aktivitas (Rp)
1	Aktivitas Penginapan	Rp29.551	287	Rp 8.481.100
2	Aktivitas Telepon	Rp2.915	287	Rp 836.667
3	Aktivitas <i>Laundry</i>	Rp17.065	287	Rp 4.897.717
4	Aktivitas Makan Tamu	Rp7.065	287	Rp 2.027.717
5	Aktivitas Listrik	Rp9.391	287	Rp 2.695.304
6	Aktivitas Air	Rp2.900	287	Rp 832.300
7	Aktivitas Pemakaian Perlengkapan	Rp2.674	287	Rp 767.413
8	Aktivitas Penyusutan Kamar	Rp125.000	30	Rp 3.750.000
9	Aktivitas Penyusutan Fasilitas Kamar	Rp20.652	287	Rp 5.927.174
10	Aktivitas Penggajian	Rp31.022	287	Rp 8.903.239
11	Aktivitas Pemeliharaan	Rp59.967	30	Rp 1.799.000
Jumlah				Rp 40.917.632
Jumlah Kamar yang Terjual				287
Harga Pokok Kamar <i>Junior Suite</i>				Rp 142.570

Sumber Data : Data Diolah

2. Bulan Oktober

Tabel IV.14
 Harga Pokok Penjualan Kamar *Junior Suite*

No	<i>Cost Pool</i>	Tarif Cost Pool	<i>Cost Driver</i>	Biaya Aktivitas (Rp)
1	Aktivitas Penginapan	Rp23.873	233	Rp 5.562.390
2	Aktivitas Telepon	Rp2.837	233	Rp 660.930
3	Aktivitas <i>Laundry</i>	Rp11.876	233	Rp 2.767.095
4	Aktivitas Makan Tamu	Rp8.593	233	Rp 2.002.179
5	Aktivitas Listrik	Rp7.489	233	Rp 1.744.856
6	Aktivitas Air	Rp2.496	233	Rp 581.619
7	Aktivitas Pemakaian Perlengkapan	Rp3.782	233	Rp 881.241
8	Aktivitas Penyusutan Kamar	Rp125.000	30	Rp 3.750.000
9	Aktivitas Penyusutan Fasilitas Kamar	Rp14.372	233	Rp 3.348.714
10	Aktivitas Penggajian	Rp21.967	233	Rp 5.118.245
11	Aktivitas Pemeliharaan	Rp77.500	30	Rp 2.325.000
Jumlah				Rp 28.742.269
Jumlah Kamar yang Terjual				233
Harga Pokok Kamar <i>Junior Suite</i>				Rp 123.357

Sumber Data : Data Diolah

Tabel IV.15
 Harga Pokok Penjualan Kamar *Superior Suite*

No	<i>Cost Pool</i>	Tarif Cost Pool	<i>Cost Driver</i>	Biaya Aktivitas (Rp)
1	Aktivitas Penginapan	Rp23.873	428	Rp 10.217.610
2	Aktivitas Telepon	Rp2.837	428	Rp 1.214.070
3	Aktivitas <i>Laundry</i>	Rp11.876	428	Rp 5.082.905
4	Aktivitas Makan Tamu	Rp8.593	428	Rp 3.677.821
5	Aktivitas Listrik	Rp7.489	428	Rp 3.205.144
6	Aktivitas Air	Rp2.496	428	Rp 1.068.381
7	Aktivitas Pemakaian Perlengkapan	Rp3.782	428	Rp 1.618.759
8	Aktivitas Penyusutan Kamar	Rp125.000	30	Rp 3.750.000
9	Aktivitas Penyusutan Fasilitas Kamar	Rp14.372	428	Rp 6.151.286
10	Aktivitas Penggajian	Rp21.967	428	Rp 9.401.755
11	Aktivitas Pemeliharaan	Rp77.500	30	Rp 2.325.000
Jumlah				Rp 47.712.731
Jumlah Kamar yang Terjual				428
Harga Pokok Kamar <i>Junior Suite</i>				Rp 111.478

Sumber Data : Data Diolah

3. Bulan November

Tabel IV.16
 Harga Pokok Penjualan Kamar *Junior Suite*

No	<i>Cost Pool</i>	Tarif Cost Pool	<i>Cost Driver</i>	Biaya Aktivitas (Rp)
1	Aktivitas Penginapan	Rp25.516	253	Rp 6.455.657
2	Aktivitas Telepon	Rp2.201	253	Rp 556.778
3	Aktivitas <i>Laundry</i>	Rp10.505	253	Rp 2.657.688
4	Aktivitas Makan Tamu	Rp6.667	253	Rp 1.686.667
5	Aktivitas Listrik	Rp5.810	253	Rp 1.469.894
6	Aktivitas Air	Rp1.937	253	Rp 489.965
7	Aktivitas Pemakaian Perlengkapan	Rp2.934	253	Rp 742.371
8	Aktivitas Penyusutan Kamar	Rp125.000	30	Rp 3.750.000
9	Aktivitas Penyusutan Fasilitas Kamar	Rp14.085	253	Rp 3.563.380
10	Aktivitas Penggajian	Rp18.509	253	Rp 4.682.876
11	Aktivitas Pemeliharaan	Rp122.500	30	Rp 3.675.000
Jumlah				Rp 29.730.276
Jumlah Kamar yang Terjual				253
Harga Pokok Kamar <i>Junior Suite</i>				Rp 117.511

Sumber Data : Data Diolah

Tabel IV.17
 Harga Pokok Penjualan Kamar *Superior Suite*

No	<i>Cost Pool</i>	Tarif Cost Pool	<i>Cost Driver</i>	Biaya Aktivitas (Rp)
1	Aktivitas Penginapan	Rp25.516	599	Rp 15.284.343
2	Aktivitas Telepon	Rp2.201	599	Rp 1.318.222
3	Aktivitas <i>Laundry</i>	Rp10.505	599	Rp 6.292.312
4	Aktivitas Makan Tamu	Rp6.667	599	Rp 3.993.333
5	Aktivitas Listrik	Rp5.810	599	Rp 3.480.106
6	Aktivitas Air	Rp1.937	599	Rp 1.160.035
7	Aktivitas Pemakaian Perlengkapan	Rp2.934	599	Rp 1.757.629
8	Aktivitas Penyusutan Kamar	Rp125.000	30	Rp 3.750.000
9	Aktivitas Penyusutan Fasilitas Kamar	Rp14.085	599	Rp 8.436.620
10	Aktivitas Penggajian	Rp18.509	599	Rp 11.087.124
11	Aktivitas Pemeliharaan	Rp122.500	30	Rp 3.675.000
Jumlah				Rp 60.234.724
Jumlah Kamar yang Terjual				599
Harga Pokok Kamar <i>Junior Suite</i>				Rp 100.559

Sumber Data : Data Diolah

2) Perbedaan harga pokok penjualan Kamar

Tabel IV.18
Perbedaan Harga Pokok Penjualan Kamar

No	Bulan	Harga dari Hotel	Harga Berdasarkan ABC	Selisih
1	September			
	<i>Junior Suite</i>	Rp 750.000	Rp 155.311	Rp 594.689
	<i>Superior Suite</i>	Rp 350.000	Rp 142.570	Rp 207.430
2	Oktober			
	<i>Junior Suite</i>	Rp 750.000	Rp 123.357	Rp 626.643
	<i>Superior Suite</i>	Rp 350.000	Rp 111.478	Rp 238.522
3	November			
	<i>Junior Suite</i>	Rp 750.000	Rp 117.511	Rp 632.489
	<i>Superior Suite</i>	Rp 350.000	Rp 100.559	Rp 249.441

Sumber Data : Data Diolah

Dari tabel IV.18 dapat dilihat perbedaan antara harga pokok penjualan kamar dengan metode dari pihak hotel dengan metode dari *Activity Based Costing*, perbedaannya cukup signifikan. Selisih yang begitu tinggi antara harga pokok penjualan kamar menggunakan metode *Activity Based Costing* dengan metode yang digunakan oleh Alam hotel.

4.2 Analisis Data

Harga pokok penjualan merupakan seluruh biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh barang yang dijual atau harga perolehan dari barang yang dijual. Penetapan biaya yang lebih tepat akan menghasilkan harga pokok produksi/jasa yang lebih akurat. Penentuan harga pokok adalah bagaimana memperhitungkan biaya kepada suatu produk atau jasa, yang dapat dilakukan dengan cara memasukkan seluruh biaya produksi atau hanya memasukkan unsur biaya produksi variabel saja.

Dalam penelitian ini penulis menggunakan data tiga bulan yakni dari mulai bulan September sampai dengan bulan November 2019. Hal ini karena penulis ingin melihat perbedaan harga pokok penjualan kamar yang dihasilkan dari tingkat hunian menurun sampai meningkat, tingkat hunian terendah pada bulan September dan tingkat hunian tertinggi pada bulan November. Jenis kamar yang ditawarkan oleh Alam Hotel ini ada dua yakni *Junior Suite* dan *Superior Suite* harga yang ditawarkan untuk kedua kamar ini berbeda akan tetapi fasilitas yang ditawarkan sama, maka dari itu penulis merincikan biaya yang dikeluarkan untuk tiap jenis kamar yang ada di Alam Hotel dari bulan September sampai Bulan November 2019.

Berdasarkan tabel IV.3 dan tabel IV.4 jenis biaya yang dikeluarkan sama akan tetapi nominal dari biaya-biaya tersebut berbeda, jika dilihat dari tabel IV.3 dan IV.4 diatas jenis kamar *Junior Suite* cenderung memiliki biaya yang tinggi dibandingkan *Superior Suite*. Karena biaya yang dikeluarkan oleh *Junior Suite* lebih tinggi mungkin hal ini yang menyebabkan harga pokok kamar *Junior Suite* lebih tinggi.

Karena itu penulis melakukan perhitungan harga pokok penjualan kamar untuk kedua jenis kamar yang ada di Alam Hotel ini menggunakan metode yang digunakan oleh pihak Alam Hotel yakni dengan cara menjumlahkan seluruh biaya yang dikeluarkan dalam satu bulan lalu dibagikan dengan jumlah kamar yang terjual dalam satu bulan.

Dapat dilihat pada tabel IV.5 hasil perhitungan harga pokok penjualan kamar dengan metode yang digunakan oleh pihak Alam Hotel menghasilkan harga pokok penjualan untuk Junior Suite sebesar Rp. 380.887 untuk bulan September, Rp. 312.065 untuk bulan Oktober dan Rp. 355.044 untuk bulan November kemudian untuk Superior Suite sebesar Rp. 229.594 untuk bulan September, Rp. 169.886 untuk bulan Oktober dan Rp. 149.960. Dilihat dari hasil tersebut diketahui bahwa harga pokok penjualan kamar Junior Suite dan Superior Suite berbeda.

Bila dibandingkan dengan harga pokok penjualan yang telah ditentukan oleh Alam Hotel dengan harga pokok penjualan dengan perhitungan pada tabel IV.5 perbedaannya sedikit signifikan, pihak Alam Hotel cenderung menetapkan harga yang sangat tinggi dengan harga pokok penjualan kamar seperti itu Alam Hotel sudah mendapatkan keuntungan akan tetapi perhitungan harga pokok yang ditetapkan oleh Alam Hotel hanya fokus pada pengelompokan biaya-biaya yang dianggap penting.

Hal ini menyebabkan terjadinya distorsi biaya, dalam penentuan harga jual kamar nantinya Alam Hotel mungkin saja akan menawarkan harga terlalu tinggi atau mungkin terlalu rendah, karena setiap sumber daya tidak mengkonsumsi aktivitas yang tidak selalu sama.

Activity Based Costing adalah perhitungan biaya yang menekankan pada aktivitas-aktivitas yang menggunakan jenis pemicu biaya lebih banyak sehingga dapat mengukur sumber daya yang

digunakan oleh produk secara akurat sehingga dapat membantu pihak manajemen dalam pengambilan keputusan perusahaan.

Untuk menghitung harga pokok penjualan kamar dengan metode Activity Based Costing yang dilakukan dengan tahap pertama mengidentifikasi aktivitas dan level aktivitas setelah itu mengidentifikasi pemicu biaya selanjutnya menentukan tarif kelompok per unit dan yang terakhir membebankan aktivitas ke objek biaya dan menentukan harga pokok penjualan kamar.

Dapat dilihat perhitungan harga pokok penjualan kamar menggunakan Activity Based Costing untuk bulan September pada tabel IV.12 dan tabel IV.13 jenis kamar Junior Suite sebesar Rp. 155.311 dan jenis kamar Superior Suite sebesar Rp. 142.570, untuk bulan Oktober pada tabel IV.14 dan tabel IV.15 jenis kamar Junior Suite sebesar Rp. 123.357 dan jenis kamar Superior Suite sebesar Rp. 111.478 dan bulan November pada tabel IV.16 dan tabel IV.17 November jenis kamar Junior Suite sebesar Rp. 117.511 dan jenis kamar Superior Suite sebesar Rp. 100.559.

Dari hasil perhitungan harga pokok penjualan kamar hotel setelah dihitung dengan metode Activity Based Costing memperoleh hasil yang lebih kecil dibandingkan dengan perhitungan yang digunakan oleh Alam Hotel. Jika pihak manajemen Alam menggunakan metode Activity Based Costing dalam menghitung harga pokok penjualan kamarnya akan menghasilkan harga pokok penjualan yang lebih baik karena harga yang dihasilkan lebih akurat serta pihak Alam Hotel dapat

mengelola seluruh biaya dengan baik dan harga pokok penjualan yang dihasilkan akurat dan tepat.

Hal ini didukung oleh penelitian sebelumnya oleh Arofah Nur Sholihah, Endang Masitoh dan Siti Nurlela yang berjudul Analisis Perbandingan Penentuan Harga Pokok Kamar Hotel Antara Full Costing Dengan Activity Based Costing pada tahun 2017 dimana hasil penelitiannya mengatakan bahwa perhitungan menggunakan metode Activity Based Costing memberikan hasil yang lebih kecil dari sistem tradisional yang diterapkan oleh Hotel Istana Hapsari.

Perbedaan harga pokok penjualan kamar dengan menggunakan Activity Based Costing dengan metode yang digunakan oleh pihak Alam hotel dapat dilihat pada tabel IV.18 untuk bulan September jenis kamar Junior Suite selisih Rp. 594.689 dan jenis kamar Superior Suite selisih Rp. 207.430 dari harga yang ditawarkan oleh Alam Hotel, Bulan Oktober jenis kamar Junior Suite selisih Rp. 626.643 dari dan jenis kamar Superior Suite selisih Rp. 238.522 dari harga yang ditawarkan oleh Alam Hotel dan bulan November jenis kamar Junior Suite selisih Rp. 632.489 dan jenis kamar Superior Suite selisih Rp. 249.441 dari harga yang ditawarkan oleh Alam Hotel.

Perbedaan harga yang dihasilkan dari perhitungan menggunakan metode Activity Based Costing dengan metode yang digunakan pihak hotel cukup signifikan. Hal ini dikarenakan perhitungan sistem tradisional biaya overhead pada satu cost driver saja, sehingga akibatnya terjadi distorsi pada pembebanan biaya overhead dan menghasilkan

perhitungan yang tidak relevan. Sedangkan pada metode Activity Based Costing telah bisa mengalokasikan biaya ke setiap kamar secara tepat berdasarkan konsumsi masing-masing aktivitas. Karena perbedaan yang signifikan ini jika pihak manajemen hotel menerapkan Activity Based Costing dalam penentuan harga pokok penjualan kamarnya, Alam hotel akan dapat menawarkan harga yang lebih tepat dan akurat dan mengurangi kemungkinan penawaran harga jual yang terlalu tinggi.

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Kesimpulan dari penelitian ini antara lain :

1. Hasilnya menunjukkan perbedaan antara harga pokok penjualan kamar yang ditentukan oleh manajemen hotel dan penerapan *Activity Based Costing*. Penggunaan metode *Activity Based Costing* dalam perhitungan harga pokok menghasilkan harga pokok kamar yang lebih akurat itu dikarenakan biaya-biaya yang terjadi dibebankan pada produk atas dasar aktivitas dan menggunakan lebih dari satu *Cost Driver*.
2. Berdasarkan perhitungan dengan menggunakan metode *Activity Based Costing* untuk bulan September jenis kamar Junior Suite sebesar Rp. 155.311 dan jenis kamar Superior Suite sebesar Rp. 142.570 dengan, Bulan Oktober jenis kamar Junior Suite sebesar Rp. 123.357 dan jenis kamar Superior Suite sebesar Rp. 111.478 dan bulan November jenis kamar Junior Suite sebesar Rp. 117.511 dan jenis kamar Superior Suite sebesar Rp. 100.559
3. Penggunaan metode *Activity Based Costing* dalam perhitungan harga pokok penjualan kamar akan menghasilkan harga pokok kamar yang akurat dan tepat

serta jika diterapkan pihak manajemen hotel dapat mengelola seluruh biayanya dengan baik.

5.2 Saran

Adapun saran pada penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Bagi Pihak Alam Hotel By Cordela

Dari penelitian yang dilakukan dapat diketahui dengan menggunakan metode *Activity Based Costing* perusahaan dapat memperoleh informasi yang akurat tentang biaya karena metode ini merupakan sistem analisis biaya berbasis aktivitas. Saran saya agar pihak manajemen hotel bisa mempertimbangkan penerapan metode *Activity Based Costing* dalam menghitung harga pokok penjualan agar dapat memperoleh informasi yang tepat dan sebaiknya setiap bulannya harus dihitung kembali harga pokok untuk setiap jenis kamar hotel agar tidak hanya berpatok pada satu harga saja serta jika pihak hotel menerapkan *Activity Based Costing* pihak hotel akan dapat mengendalikan biayanya dengan lebih baik sehingga harga yang ditawarkan tidak terlalu tinggi.

2. Bagi Peneliti selanjutnya disarankan menggunakan data biaya satu tahun serta data biaya yang digunakan lengkap dalam penentuan harga pokok penjualan kamar, sehingga hasilnya penelitiannya lebih optimal dan pembahasan lebih mendalam.

5.3 Keterbatasan Penelitian

Keterbatasan penelitian ini adalah kurangnya data yang diberikan pihak hotel. Pihak hotel hanya memberikan data tidak secara keseluruhan dan hanya hasil dari keseluruhannya saja serta data yang diberikan hanya data tiga bulan sehingga hasil perhitungan yang dilakukan peneliti kurang optimal dan pembahasannya kurang mendalam.

DAFTAR PUSTAKA

- Bustami, B., & Nurlela. (2013). *Akuntansi Biaya* (4th ed.). Mitrawakana Media.
- Dunia, F. A. dan W. A. (2012). *Akuntansi Biaya* (3rd ed.). Salemba Empat.
- Haneda, N., & Azizah, D. F. (2018). *Analisis Perhitungan Harga Pokok Sewa Kamar Dengan Activity Based Costing (ABC System)*. *Jurnal Administrasi Bisnis*, 56 No.1, 48–55.
- Hanum, Z. (2013). *Sistem Informasi Akuntansi Penuh dalam Penentuan Harga Jual pada PT. Coca Cola Bottling Indonesia Medan*. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Issn*
- Khadaffi, M., Hani, S., Putra, A., Isnawati, Kamilah, Yunita, N. A., & Nasution, I. R. (2017). *Akuntansi Biaya*. Madenatera.
- Kristiani, I. (2015). *Penentuan Tarif Jasa Kamar Hotel Dengan Metode Activity Based Costing System Pada Hotel Grand Victoria Di Samarinda*.
- Mulyadi. M. (2012). *Akuntansi Biaya*. Graha Ilmu.
- Putikadea, I. (2010). *Penentuan Harga Pokok Penjualan Kamar “Deluxe” Dengan Menggunakan Metode Activity Based Costing Pada Resort G-Land Joyo’s Camp Tahun 2010*.
- Rialdy, N. (2011). *Analisis Activity Based Costing Dan Simulated Annealing Untuk Pencarian Rute Pada Flexible Manufacturing Systems*. *Aksi Polgan*, 1, 25–37.
- Rida Ayu, Damayanti, J. M. (2017). *Analisis Penerapan Metode Activity Based Costing Dalam Penentuan Tarif Harga Sewa Kamar Hotel*.
- Setyowati, V. (2012). *Penentuan Harga Pokok Penjualan Kamar Menggunakan Activity Based Costing Pada Whiz Hotel Semarang*.
- Shelby Estereny Siby , Ventje Ilat, K. M. Y. . (2018). *Penerapan Activity Based Costing Dalam Menentukan Harga Pokok Penjualan Pada Hotel Green Eden Manado, Universitas Sam Ratulangi Manado*. *Riset Akuntansi Going Concern*, 13, 140–148.
- Sholihah, A. N., Masitoh, E., & Nurlaela, S. (2017). *Analisis Perbandingan Penentuan Harga Pokok Kamar Hotel Antara Full Costing Dengan Activity Based Costing*. *Jurnal Akuntansi Dan Pajak*, 18, 108–121.
- Siregar, Baldric, Suropto, B., & Hapsori, D. (2014). *Akuntansi Biaya* (2nd ed.). Salemba Empat.

- Thalia Claudia Tumanduk, Ventje Ilat, H. G. (2018). *Penentuan Harga Jual Kamar Melalui Implementasi Activity Based Costing System Pada PT. Tasik Ria Resort Manado. Riset Akuntansi Going Concern, 13*, 270–284.
- Witjaksono, A. (2013). *Akuntansi Biaya*. Graha Ilmu.
- Wiyasha, I. B. (2014). *Akuntansi Manajemen Hotel dan Restoran*. Andi.
- Zinia Th. A. Sumilat. (2013). *Penentuan Harga Pokok Penjualan Kamar Menggunakan Activity Based Costing Pada RSU Pancaran Kasih GMIM, Universitas Sam Ratulangi Manado. EMBA, 1*, 454–464.

LAMPIRAN



UMSU
Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara

MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI PENELITIAN & PENGEMBANGAN
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

Jalan Kapten Mukhtar Basri No. 3 Medan 20138 Telp. (061) 4623361, Fax. (061) 4623471
Website : <http://www.umsu.ac.id> E-mail : rektor@umsu.ac.id

Buku lampiran ini merupakan dokumen resmi Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara

Nomor : 152/1.3-AU/UMSU-05/F/2020

Medan 17 Jum. Ahsanul 1441 H

Lampiran :

13 Januari 2020 M

Perihal : **IZIN RISET PENDAHULUAN**

Kepada Yth
Bapak/Ibu Pimpinan
Alam Hotel By Cordela
Jl. Arief Rahman Hakim No. 169 Pa. Merah
Di-
Medan

Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Dengan hormat, sehubungan mahasiswa kami akan menyelesaikan studi, untuk itu kami mohon kesediaan Bapak / Ibu sudi kiranya untuk memberikan kesempatan pada mahasiswa kami melakukan riset di **Perusahaan / Instansi** yang Bapak / Ibu pimpin, guna untuk penyusunan skripsi yang merupakan salah satu persyaratan dalam menyelesaikan jenjang study **Strata Satu (S-1)**

Adapun mahasiswa/i Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara tersebut adalah:

Nama : Maya Alvina Damanih
Npm : 1605170121
Program Studi : Akuntansi
Semester : VII (Tujuh)
Judul : **Penentuan Harga Pokok Penjualan Kemas Menggunakan Activity Based Costing Pada Alam Hotel By Cordela**

Demikianlah surat kami ini, atas perhatian dan kerjasamanya yang Bapak / Ibu berikan kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Dekan ✓

H. Hamur LSE, MM, M.Si

Tembusan :

1. Wakil Rektor II UMSU Medan
2. Peringgal



ALAM HOTEL
BY CORDELA

Medan, 10 Februari 2020

SURAT KETERANGAN

No. : 014/MDN-AHM/HR/II/2020
Perihal : Pemberian Izin Riset Pendahuluan

Kepada
Yth. H. Januri, S.E., M.M., M.Si.
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara
Jl. Kapten Mukhtar Basri No. 3 Medan

Dengan hormat,

Melalui surat ini, kami menerangkan bahwa:

No.	NPM	Program Studi	Nama
1	1605170121	Akuntansi	Maya Alvina Damanik

adalah benar merupakan mahasiswa dari Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara yang kami berikan kesempatan untuk melakukan riset di perusahaan kami "Alam Hotel by Cordela - Medan" guna penyusunan skripsi yang merupakan salah satu persyaratan dalam menyelesaikan jenjang studi **Strata Satu (S-1)** yang bersangkutan.

Demikian surat balasan terkait "**Pemberian Izin Riset Pendahuluan**" ini dibuat agar dapat dipergunakan dengan sebagaimana mestinya. Atas perhatiannya, kami ucapkan terima kasih.

HR Officer

ALAM HOTEL
 BY CORDELA
Dian Bania Persada Sembiring
 HR Department "Alam Hotel by Cordela - Medan"

Jl. AR HAKIM NO. 169
PASAR MERAH TIMUR, MEDAN
SUMATERA UTARA 20211
T. 061 - 4290 9002
F. 061 - 4207 3977

www.cordela-hotels.com



UMSU

Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara
Jalan Kapten Muhtar Basri No. 3 Medan 20238 Telp. (061) 8823001, Fax. (011) 8825074
Website : <http://www.umsu.ac.id> E-mail : rektor@umsu.ac.id

MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI PENELITIAN & PENGEMBANGAN
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

Jalan Kapten Muhtar Basri No. 3 Medan 20238 Telp. (061) 8823001, Fax. (011) 8825074
Website : <http://www.umsu.ac.id> E-mail : rektor@umsu.ac.id

**PENETAPAN DOSEN PEMBIMBING
PROPOSAL / SKRIPSI MAHASISWA**

NOMOR : 150/TGS/IL3-AU/UMSU-05/F/2020

Inshallahu 'alaitum Warahmatullahi Wabarakatuh

Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara, berhubungkan
Peretujuan pemisahan judul penelitian Proposal / Skripsi dari Ketua / Sekretaris :
Program Studi : Akuntansi
Pada Tanggal : 13 Desember 2019

Dengan ini menetapkan Dosen Pembimbing Proposal / Skripsi Mahasiswa :

Nama : Maya Alvina Damrik
N P M : 1605170121
Semester : VII (Tujuh)
Program Studi : Akuntansi
Judul Proposal / Skripsi : Perhitungan Harga Pokok Penjualan Kamar Menggunakan Activity Based Costing Pada A'war Hotel By Cordelia

Dosen Pembimbing : **Pardapatiz Ritonga, ST, M.Si**

Dengan demikian di izinkan menulis Proposal / Skripsi dengan ketentuan :

1. Penulisan berpedoman pada buku panduan penulisan Proposal / Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis UMSU.
2. Pelaksanaan Sidang Skripsi harus berjarak 3 bulan setelah pelaksanaan Seminar Proposal ditandai dengan Surat Penetapan Dosen Pembimbing Skripsi
3. **Proyek Proposal / Skripsi ditetapkan " BATAL " bila tidak selesai sebelum Masa Delatensi tanggal : 13 Januari 2021**

Inshallahu 'alaitum Warahmatullahi Wabarakatuh

Ditetapkan di : Medan
Pada Tanggal : 17 Rab. Awwal 1441 H
13 Januari 2020 M

Dekan 

H. Juwari, SE, MM, M.Si

Tembusan :
1. Wakil Rektor - II / MSU Medan.
2. Peninggal



MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI MUHAMMADIYAH
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
Jl. Kapt. Mukhtar Basri No.3 Telp. (061) 6623301 Fax. (061) 6625474

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

BERITA ACARA BIMBINGAN PROPOSAL

Nama Lengkap : MAYA ALVINA DAMANIK
N.P.M : 1605170121
Program Studi : AKUNTANSI
Konsentrasi : AKUNTANSI MANAJEMEN
Judul Penelitian : PENENTUAN HARGA POKOK PENJUALAN KAMAR
MENGUNAKAN ACTIVITY BASED COSTING PADA
ALAM HOTEL BY CORDELA

Tanggal	Deskripsi Hasil Bimbingan Proposal	Paraf	Keterangan
21/1/2020	- BAB I di penuhi lapor belakang Materialnya - server dan dgn judul	/	
	- BAB II di penuhi tnc dananya di penuhi semua tipe pakuar Hpp kelas dan tnc hotel. Kerangka Komp di penuhi	/	
	- BAB III skema bisnis dan di penuhi.	/	
	- Daftar pustaka.	/	
4/2/2020	/a Eriwan	/	

Medan, Januari 2020

Pembimbing Proposal

(PANDAPOTAN RIVONGA, SE., M.Si)

Diketahui/Disetujui
Ketua Program Studi Akuntansi

(FITRIANI SARAGIH, SE., M.Si)



UMSU

Unggul | Cerdas | Terpercaya

Bina masyarakat yang berkeadilan, berprestasi, dan berwawasan

**MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI PENELITIAN & PENGEMBANGAN
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS**

Jalan Kapten Mukhtar Basri No. 3 Medan 20238 Telp. (061) 8623301, Faks. (011) 8625474
Website : <http://www.umsu.ac.id> E-mail : ruktor@umsu.ac.id

Nomor : 1013/II.3-AU/UMSU-05/F/2020
Lamp. :-
Hal : **Menyelesaikan Riset**

Medan, 02 Rajab 1441 H
26 Februari 2020 M

Kepada Yth.
Bapak/ Ibu Pimpinan
Alam Hotel By Cordela
Jln. Arief Rahman Hakim No. 169 Ps. Merah
Di-
Medan

Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Dengan hormat, sehubungan mahasiswa kami akan menyelesaikan studinya, mohon kesediaan bapak/ibu untuk memberikan kesempatan pada mahasiswa kami melakukan riset di perusahaan/instansi yang bapak/ibu pimpin, guna untuk *melanjutkan Penyusunan / Penulisan Skripsi pada Bab IV - V*, dan setelah itu mahasiswa yang bersangkutan mendapatkan surat keterangan telah selesai riset dari perusahaan yang bapak/ibu pimpin, yang merupakan salah satu persyaratan dalam penyelesaian program studi Strata Satu (S1) di Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara :

Adapun Mahasiswa tersebut adalah :

Nama : Maya Alvina Damani
N P M : 1605170221
Semester : VIII (Delapan)
Program Studi : Akuntansi
Judul Skripsi : Penentuan Harga Pokok Penjualan Kumar Menggunakan Activity Based Costing Pada Alam Hotel By Cordela

Demikianlah harapan kami, atas bantuan dan kerjasama yang Bapak/Ibu berikan, Kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu 'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Dekan



H. Enuri, SE, MM, M.Si

Tembusan :

1. Wakil Rektor - II UMSU Medan
2. Peringatan



Medan, 04 Maret 2020

SURAT KETERANGAN

No. : 017/MDN-AHM/HR/II/2020
Perihal : Surat Keterangan Selesai Riset

Kepada
Yth. H. Januri, S.E., M.M., M.Si.
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara
Jl. Kapten Mukhtar Basri No. 3 Medan

Dengan hormat,

Melalui surat ini, kami menerangkan bahwa:

No.	NPM	Program Studi	Nama
1	1605170121	Akuntansi	Maya Alvina Damanik

adalah benar merupakan mahasiswi dari Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara yang telah selesai melaksanakan kegiatan Riset di perusahaan kami "Alam Hotel by Cordela - Medan" guna penyusunan skripsi yang merupakan salah satu persyaratan dalam menyelesaikan jenjang studi Strata Satu (S-1) yang bersangkutan.

Demikian Surat ini kami sampaikan. Atas perhatiannya, kami ucapkan terima kasih.

HR Officer

ALAM HOTEL
 BY CORDELA
Dian Bania Persada Sembiring
 HR Departemen "Alam Hotel by Cordela - Medan"

Jl. AR HAKIM NO. 169
PASAR MERAH TIMUR, MEDAN
SUMATERA UTARA 20211
T. 061 - 4290 9002
F. 061 - 4207 3977

www.cordela-hotels.com



MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI MUHAMMADIYAH
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
Jl. Kapten Mukhtar Basri No. 3 (061) 6624567 Medan 20238

BERITA ACARA PEMBIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Maya Alvin Durrani
NPM : 1605170124
Nama Dosen Pembimbing : Pandapotan Ritonga SE, M.Si
Program Studi : Akuntansi
Konsentrasi : Akuntansi Manajemen
Judul Penelitian : Penentuan Harga Pokok
Penjualan Kamar menggunakan Activity
Based Costing

Item	Hasil Evaluasi	Tanggal	Paraf Dosen
Bab 1	Pendahuluan dan partaportasi	25/2020 2	/
Bab 2	Teri sistem metode konvensional dan transkripsi	25/2020 2	/
Bab 3	Teknik analisis ABC dan portabula	25/2020 2	/
Bab 4	Hpp per kamar dengan Metode ABC	2/2020 5	/
Bab 5	Komple di samping dengan lapis & seram seram lapis kiple	2/2020 3	/
Daftar Pustaka	Daftar pustaka / Mandala Dokum Dokum univ	3/2020 3	/
Persetujuan Sidang Meja Hijau	Ace / P. M. K.	4/2020 2	/

Diketahui oleh :
Ketua Program Studi

FITRIANI SARAGIH, SE, M.Si

Medan, 4/3/2020

Disetujui oleh :
Dosen Pembimbing

PANDAPOTAN RITONGGA, SE, M.Si

**LEMBAR WAWANCARA PADA ALAM HOTEL BY CORDELA
KOTA MEDAN**

NAMA : MAYA ALVINA DAMANIK
NPM : 1605170121
JURUSAN : AKUNTANSI

No	Pertanyaan	Jawaban
1.	Apakah Alam hotel sudah menerapkan metode <i>Activity based Costing</i> dalam penentuan harga pokok kamarnya, Jika belum metode apa yang digunakan dalam penentuan harga pokok penjualan kamarnya	Masih belum, hotel ini masih menggunakan metode tradisional yakni menjumlahkan seluruh biaya lalu dibagi dengan total kamar yang terjual dalam perbulannya.
2.	Untuk jenis kamar yang ada dihotel ini apa saja dan apa saja fasilitas kamar yang ditawarkan	Jenis kamar dihotel ini ada dua yakni <i>Junior Suite</i> dan <i>Superior Suite</i> , Fasilitas yang disediakan oleh hotel ini ada <i>Free Wifi, International TV Channel, Coffe and Tea Set, Room Service, Bathroom Amenities, Hot & Cold Shower</i> dan <i>IDD Telephone Service</i> . Fasilitas yang kami tawarkan untuk kedua jenis kamar sama.
3.	Jumlah seluruh total kamar yang ada dihotel ini ada berapa banyak dan berapa luas kamarnya	Total kamar yang ada pada hotel ini ada 40 kamar, 10 kamar untuk <i>Junior Suite</i> dan 30 kamar untuk <i>Superior Suite</i> , untuk luas kamarnya adalah 30 meter <i>square</i> .
4.	Harga yang ditawarkan untuk kamarnya apakah sama, atau ada perbedaan	Harga yang kami tawarkan untuk <i>Junior Suite</i> itu pada saat harga normal adalah Rp. 750.000 tapi ketika <i>High Session</i> itu sekitar Rp.900.000 untuk perkamarnya dan <i>Superior Suite</i> nya itu harga normal nya Rp. 350.000 dan saat <i>High Session</i> Rp. 750.000.
5.	Untuk tingkat okupansi hotel per harinya	Tingkat okupansi perhari kurang lebih 45%.
6.	Pada saat kapan harga normal dan harga <i>High Session</i> diberlakukan	Harga normal ditawarkan ketika tamu melakukan pemesanan langsung datang kehotel dan saat melakukan pemesanan lewat <i>online</i> sedangkan untuk <i>High Session</i> diberlakukan ketika ada hari

ALAM HOTEL
BY CORDELA

		besar seperti Idul Fitri atau saat hotel mengadakan event besar.
7.	Tingkat penjualan kamar tertinggi di hotel ini	Tingkat penjualan kamar yang diminati untuk saat ini adalah <i>Superior Suite</i> karena harganya mungkin lebih terjangkau daripada <i>Junior suite</i> , karena fasilitas yang kami tawarkan sama, tamu banyak memilih <i>Superior Suite</i> .

Kategori	2023/2024	2022/2023	2021/2022
Biaya Gaji	Rp 12.000.000	Rp 12.000.000	Rp 12.000.000
Biaya Air	Rp 1.200.000	Rp 1.334.000	Rp 1.650.000
Biaya Listrik	Rp 3.500.000	Rp 4.320.000	Rp 4.950.000
Biaya Gaji (Pekerja Paruh Waktu)	Rp -	Rp 250.000	Rp 1.500.000
Biaya Konsumsi Pegawai	Rp 2.270.000	Rp 2.270.000	Rp 2.270.000
Biaya Internet (Wifi)	Rp 1.100.000	Rp 1.150.000	Rp 1.850.000
Biaya Kesehatan	Rp 161.128	Rp 161.128	Rp 161.128
Biaya Perlengkapan	Rp 1.050.000	Rp 1.230.000	Rp 2.500.000
Biaya Cleaning Supplies	Rp 1.245.000	Rp 2.350.000	Rp 3.540.000
Biaya Breakfast Turun	Rp 2.500.000	Rp 3.250.000	Rp 5.680.000
Biaya Guest Supplies	Rp 6.557.400	Rp 6.856.000	Rp 8.500.000
Biaya Dekorasi	Rp -	Rp -	Rp -
Biaya Penyusutan Kamar	Rp 7.500.000	Rp 7.500.000	Rp 7.500.000
Biaya Penyusutan Fasilitas Kamar	Rp 9.500.000	Rp 9.500.000	Rp 9.500.000
Biaya Pemeliharaan AC	Rp 2.500.000	Rp 2.650.000	Rp 3.850.000
Biaya Pemeliharaan & Perawatan	Rp 1.098.000	Rp 2.000.000	Rp 3.500.000
Biaya Telepon	Rp 1.341.000	Rp 1.341.000	Rp 1.875.000
Biaya Cleaning Room	Rp 2.546.000	Rp 2.720.000	Rp 3.850.000
Biaya Laundry	Rp 6.500.000	Rp 7.850.000	Rp 8.950.000
Biaya Room Amceties	Rp 3.245.000	Rp 3.854.000	Rp 5.850.000
Biaya Lain-Lain	Rp 80.000	Rp 125.000	Rp 350.000
Total	Rp 68.833.928	Rp 72.731.128	Rp 89.826.128

Ruang Sedia

Bulan : September 2019

Kategori	Tanggal																														Jumlah
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	
Jaksa Suite	10	6	5	2	4	3	3	3	8	10	6	2	3	5	5	10	10	2	4	3	8	2	5	6	8	10	4	6	6	213	
Superior Suite	20	8	10	5	7	4	7	11	7	14	18	20	8	4	10	3	20	19	2	5	4	6	8	5	6	10	18	3	17	9	297
Total																															488

Bulan : Oktober 2019

Kategori	Tanggal																														Jumlah
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	31	
Jaksa Suite	3	10	9	10	5	9	2	10	10	18	10	10	6	4	8	8	5	3	6	10	7	2	5	10	8	10	6	10	10	18	233
Superior Suite	8	12	18	13	7	13	4	26	20	27	26	27	5	10	9	10	8	5	8	12	8	4	8	14	11	15	7	28	28	28	428
Total																															681

Bulan : November 2019

Kategori	Tanggal																														Jumlah
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	
Jaksa Suite	18	10	10	10	10	10	9	7	6	5	4	5	10	10	10	9	10	8	4	10	10	10	10	9	10	10	8	8	8	9	252
Superior Suite	23	18	28	29	27	28	27	4	5	8	7	4	10	28	26	16	15	20	4	28	26	30	28	28	18	20	26	18	24	10	580
Total																															832