

ACTIVITY BASED COSTING SEBAGAI ALAT UNTUK PENETAPAN HARGA JUAL PRODUK YANG KOMPETITIF DI MASA PANDEMI COVID-19 PADA PT FELIXINDO RUBBER BERKARYA

Susanto Salim¹ dan Joicevine Angela²

¹Jurusan Akuntansi, Universitas Tarumanagara Jakarta
Email: susantos@fe.untar.ac.id

²Jurusan Akuntansi, Universitas Tarumanagara Jakarta
Email: joicevine888@gmail.com

ABSTRACT

The problems faced by partners, namely PT Felixindo Rubber Berkarya, are that the selling price of the company's products is less competitive, the results of calculating the company's overhead costs charged to products are inaccurate and biased, there is no standard order of the manufacturing process for a product, and the calculation of the company's cost of production becomes not accurate. The Community Service Team (PKM), namely lecturers and students of the Faculty of Economics and Business, Tarumanagara University offers a solution for companies to implement an activity-based costing system. The target to be achieved from this training is for companies to implement activity-based costing as a tool for determining competitive product selling prices. The implementation method used was that the PKM team first conducted a survey and based on the survey, PT Felixindo Rubber Berkarya requested that there be solutions to the problems faced by the company. The initial step, the PKM team will explain in advance the theory or concept related to the concept of activity-based costing which will be carried out on March 5 and 12, 2022. The next stage, the PKM team will guide how to implement an activity-based costing system on March 19 2022. We hope that with this training, PT Felixindo Rubber Berkarya can understand the benefits of implementing activity-based costing as a tool for determining competitive product selling prices.

Keywords: PT Felixindo Rubber Berkarya, Activity Based Costing, Selling price.

ABSTRAK

Permasalahan yang dihadapi oleh mitra yaitu PT Felixindo Rubber Berkarya adalah harga jual produk perusahaan kurang dapat bersaing, hasil perhitungan beban overhead perusahaan yang dibebankan ke produk menjadi tidak akurat dan bias, tidak adanya standar urutan proses pembuatan suatu produk, dan perhitungan beban pokok produksi perusahaan menjadi tidak akurat. Tim Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) yaitu dosen dan mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Tarumanagara menawarkan solusi agar perusahaan menerapkan sistem perhitungan biaya berbasis aktivitas. Target yang hendak dicapai dari pelatihan ini adalah agar perusahaan dapat menerapkan *activity-based costing* sebagai alat untuk penetapan harga jual produk yang kompetitif. Metode pelaksanaan yang dilakukan adalah pertama-tama tim PKM melakukan survei terlebih dahulu dan berdasarkan survei tersebut PT Felixindo Rubber Berkarya meminta agar ada solusi atas masalah-masalah yang dihadapi oleh perusahaan. Langkah awal, tim PKM akan menjelaskan terlebih dahulu mengenai teori atau konsep yang terkait dengan konsep *activity-based costing* yang akan dilakukan pada tanggal 5 dan 12 Maret 2022. Tahap selanjutnya, tim PKM akan membimbing bagaimana mengimplementasikan sistem perhitungan biaya berbasis aktivitas pada tanggal 19 Maret 2022. Kami mengharapkan dengan adanya pelatihan ini, maka PT Felixindo Rubber Berkarya dapat memahami manfaat dari penerapan *activity-based costing* sebagai alat untuk penetapan harga jual produk yang kompetitif.

Kata Kunci: PT Felixindo Rubber Berkarya, Activity Based Costing, Harga Jual

1. PENDAHULUAN

Masa pandemi ini merupakan masa yang sangat sulit yang dihadapi oleh hampir semua perusahaan dalam berbagai industri. Banyak perusahaan yang tidak dapat bertahan untuk tetap hidup di masa pandemi ini. Berbagai macam cara dan strategi dilakukan oleh perusahaan agar dapat bertahan hidup seperti pemberian diskon agar pelanggan tertarik untuk membeli, memberikan kelonggaran dalam termin pembayaran, melakukan efisiensi biaya, membuat produk yang lebih terjangkau dan berbagai strategi lainnya. Salah satu strategi yang paling mudah dan banyak dilakukan oleh perusahaan adalah dengan cara menyesuaikan harga jual produk. Melakukan penyesuaian harga jual produk walaupun terlihat sangat mudah, sebenarnya tidak sesederhana yang dipikirkan dan

dilihat. Untuk melakukan strategi ini, perusahaan harus memahami secara mendalam mengenai struktur biaya yang ada di perusahaan. Menurut Datar (2018) elemen-elemen harga pokok produksi terdiri atas tiga unsur yaitu: biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik. Bahan baku adalah bahan yang diolah menjadi produk selesai, dan pemakaiannya dapat diidentifikasi atau diikuti jejak atau manfaatnya pada produk selesai tertentu. Biaya tenaga kerja adalah semua balas jasa yang diberikan oleh perusahaan kepada semua karyawan. Biaya tenaga kerja langsung, yaitu balas jasa yang diberikan kepada karyawan pabrik yang manfaatnya dapat diidentifikasi atau diikuti jejaknya pada produk tertentu yang dihasilkan perusahaan. Biaya overhead pabrik adalah biaya produksi selain biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung. Biaya yang dapat dijadikan sebagai biaya overhead antara lain: biaya bahan penolong, biaya tenaga kerja tidak langsung, serta beban yang terkait dengan pabrik seperti: beban penyusutan dan amortisasi aktiva tetap pabrik, beban reparasi dan pemeliharaan aktiva tetap pabrik, beban listrik dan air, beban asuransi pabrik, biaya overhead lain-lain. Biaya overhead pabrik sangat penting karena biaya tersebut akan mempengaruhi secara langsung terhadap penetapan harga pokok produksi, yang pada akhirnya dapat mempengaruhi tingkat laba yang diperoleh perusahaan.

Perusahaan harus yakin bahwa di dalam melakukan perhitungan beban pokok produksi sudah tepat dan akurat karena jika terjadi kesalahan dalam menghitung beban pokok produksi akan fatal akibatnya bagi perhitungan laba perusahaan dan juga perusahaan dapat melakukan pengambilan keputusan yang salah dan fatal terkait dengan proses penentuan harga jual produk. Masalah ini juga dialami oleh mitra kami yaitu PT Felixindo Rubber Berkarya dalam menentukan strategi harga jual produknya di masa pandemi ini dimana situasi pasar yang sedang lesu.

PT Felixindo Rubber Berkarya ini merupakan perusahaan yang bergerak di bidang produksi berbagai macam produk karet untuk keperluan industri seperti produk karet O Ring, karet untuk peralatan olahraga, karet untuk industri furniture, karet vakum, karet otomotif, karet butly sealing tape, karet untuk sol sepatu pada industri sepatu, karet penahan getaran untuk industri mesin, selang silicon, dan lainnya. Pabrik karet PT Felixindo ini mengolah, mendesain, mengembangkan, memproduksi berbagai macam produk cetakan dan juga komponen karet untuk industri karet dan industri lainnya. Perusahaan akan menyesuaikan produknya dengan kebutuhan berbagai macam kebutuhan karet industri, mesin industri, ataupun aplikasi karet di bidang lainnya sesuai dengan permintaan pelanggan.

Cikal bakal dari PT Felixindo ini berawal dari sebuah toko yang menjual produk karet yang berlokasi di pasar HWI Lindeteves Glodok pada tahun 1990an. Bapak Felix membuka toko kecil untuk menjual produk karet untuk keperluan industri dengan tujuan agar dapat mandiri terpisah dari bisnis orangtuanya yang juga berkecimpung di bidang ini. Industri ini memang sudah ditekuni oleh keluarga Bapak Felix sejak berpuluh tahun yang lalu. Toko di HWI Lindeteves ini mempunyai banyak pelanggan dari berbagai kota di Indonesia. Hal ini dikarenakan toko Bapak Felix ini yang bernama toko Aneka Karetindo mempunyai stok berbagai macam produk karet bahkan untuk produk yang cukup langka sekalipun sehingga banyak pelanggan yang rutin membeli dari toko ini. Berikut disajikan foto dari produk perusahaan:



Gambar 1. Contoh produk perusahaan

Seiring dengan berkembangnya toko Aneka Karetindo ini dan juga pelanggannya sudah mulai banyak yang merupakan perusahaan menengah dan besar, maka Bapak Felix merasa usaha dagangnya yang hanya berupa toko sudah tidak memadai untuk melayani pelanggannya yang sudah banyak ini dan juga banyak yang merupakan perusahaan besar. Untuk itu pada tahun 2000 didirikanlah PT Felixindo Rubber Berkarya ini yang merupakan perusahaan manufaktur produk karet untuk keperluan industri. Sekarang perusahaan memproduksi sendiri semua produk karet yang dijualnya sehingga harga jual produk perusahaanpun menjadi semakin bersaing dan kompetitif. PT Felixindo Rubber Berkarya ini didirikan di daerah kawasan industri Kapuk Raya. Dikarenakan jaringan bisnis dan mutu produk yang bagus, maka perusahaan terus mengalami perkembangan dan kemajuan. Karyawan yang mulanya hanya beberapa orang saja mulai meningkat menjadi puluhan orang dan hal ini membuat luasnya perusahaan menjadi tidak memadai lagi untuk mengikuti kemajuan perusahaan. Selain itu juga kawasan Kapuk ini semakin hari semakin macet dan tidak teratur ditambah lagi dengan selalu mengalami banjir jika musim hujan tiba. Oleh karena itu mulailah dicari lokasi baru yang dianggap layak dan strategis untuk lokasi pabrik dan pindah. Pilihan jatuh di daerah Bekasi karena daerah Bekasi ini merupakan daerah yang sedang berkembang dengan cukup pesat dan juga ternyata di daerah ini banyak tersedia sumber daya tenaga kerja yang cukup banyak sehingga dirasakan akan sangat membantu jalannya perusahaan. Luas lahan yang digunakan untuk operasional pabrik di Bekasi ini kurang lebih sekitar 1 hektar. Dengan luas seperti ini perusahaan melakukan ekspansi pembelian mesin produksi yang cukup agresif untuk memenuhi permintaan pelanggan yang terus meningkat. Persaingan dalam industri produk karet ini juga semakin lama semakin meningkat dimana banyak mulai berdiri perusahaan industri karet baru yang menawarkan harga yang cukup bersaing kepada pelanggan perusahaan. Hal ini membuat perusahaan harus lebih kompetitif dan efisien sehingga dapat memberikan harga yang bersaing dengan para pesaingnya. Dalam penentuan harga jual perusahaan pastilah berpedoman dari beban pokok produksi yang dihasilkan oleh bagian akuntansi perusahaan. Oleh sebab itu perhitungan beban pokok produksi yang akurat dan tepat sangatlah diperlukan perusahaan agar dapat bersaing dan memberikan harga yang kompetitif untuk pelanggannya.

Persaingan yang semakin ketat dalam tahun-tahun terakhir ini dan banyak juga yang sudah mulai mengarah ke persaingan yang kurang sehat, kinerja perusahaan mengalami penurunan yang cukup signifikan. Hal ini semakin memburuk dengan adanya pandemi COVID-19 sejak tahun 2020. Pandemi ini membuat perusahaan semakin merasa kesulitan di dalam bersaing dengan para pesaingnya terutama bersaing di faktor harga. Banyak pesaing terutama perusahaan yang memiliki

modal yang kuat yang menjalankan strategi *predatory pricing* sehingga hal ini akan membahayakan kelangsungan hidup perusahaan lainnya.

Masalah ini merupakan masalah yang sangat serius yang pasti menjadi perhatian utama dari perusahaan. Saat ini kinerja keuangan perusahaan mengalami penurunan yang cukup signifikan dimana omset penjualan perusahaan turun hampir 15% (lima belas persen) dan laba perusahaan yang biasa diukur dengan rasio *Earnings Before Interest & Tax (EBIT)* juga mengalami penurunan sekitar 11% (sebelas persen). Beberapa alternatif cara yang sudah mulai dipertimbangkan perusahaan untuk dijalankan guna mengatasi hal ini adalah:

1. Melakukan review terhadap perhitungan beban pokok produksi perusahaan untuk mengevaluasi apakah ada biaya yang dapat dikeluarkan atau dihindari dari unsur beban pokok produksi perusahaan saat ini. Hal ini memerlukan usaha yang cukup besar untuk mereview kembali metode perhitungan beban pokok produksi dan juga menganalisa secara detail semua unsur yang ada di dalam beban pokok produksi saat ini. Dengan kegiatan ini perusahaan berharap dapat lebih kompetitif di dalam penerapan *pricing* untuk produknya.
2. Melakukan program efisiensi biaya operasional yang ada di perusahaan. Program ini direncanakan untuk mengurangi biaya-biaya operasional yang dirasakan kurang bermanfaat dan tidak mendesak untuk dikeluarkan, seperti biaya promosi, biaya makan dan jamuan.
3. Melakukan restrukturisasi organisasi dengan cara melakukan seleksi kembali karyawan yang ada di perusahaan dan secara bertahap perusahaan akan melakukan perampingan organisasi. Hal ini akan berdampak pengurangan personil yang ada.
4. Merekayasa proses produksi untuk mencari metode produksi yang lebih efisien dan murah sehingga diharapkan terjadi penurunan biaya yang ada di perusahaan yang pada ujungnya nanti akan membuat laba perusahaan meningkat.

Mitra sangat mengharapkan bantuan tim untuk dapat memberikan alternatif solusi dan masukan apakah rencana-rencana di atas tersebut dapat diterapkan untuk perusahaan dan risiko-risiko apa yang dapat timbul dari implementasi rencana di atas tersebut. Tim tertarik untuk memfokuskan pada point nomor 1 yaitu melakukan review terhadap metode perhitungan beban pokok produksi yang saat ini dilakukan dan juga tim akan mencoba untuk mengusulkan untuk menerapkan sistem perhitungan beban pokok produksi berdasarkan aktivitas (*activity-based costing*) yang menurut penilaian tim cukup tepat diterapkan oleh perusahaan agar perusahaan dapat bersaing. *Activity-based costing* menurut Selto dan Groot (2013) adalah suatu sistem perhitungan beban pokok produksi yang berbasis aktivitas yang timbul dari kegiatan memproduksi produk. ABC adalah suatu sistem untuk menghitung biaya yang difokuskan pada aktivitas yang terjadi dalam menghasilkan suatu produk dalam proses industri. Biaya produksi akan ditelusuri dari setiap aktivitas ke produk berdasarkan aktivitas yang digunakan atau dikonsumsi oleh produk. Di dalam sistem ABC, produk atau jasa tidak secara langsung menggunakan sumber daya, melainkan aktivitas. Menurut Mutiah *et al.* (2020) sistem perhitungan beban pokok produksi yang berbasis aktivitas menggunakan jenis pemicu biaya yang lebih banyak sehingga sumber daya yang digunakan oleh produk dapat diukur lebih akurat.

Beberapa hal yang menjadi fokus perhatian yang menurut tim merupakan masalah pokok yang dihadapi perusahaan adalah sebagai berikut:

1. Metode perhitungan beban produksi yang dilakukan oleh pihak mitra saat ini tidak tepat dan bias karena banyak unsur biaya yang tidak seharusnya masuk ke dalam beban pokok produksi tetapi dimasukkan ke dalam perhitungan beban pokok produksi sehingga nilai beban pokok produksi mitra menjadi lebih tinggi dari yang seharusnya. Hal ini akan mengakibatkan harga jual produk perusahaan menjadi lebih tinggi dan kurang dapat bersaing dengan pesaing.

2. Menurut Blocher *et al.* (2019) pada sistem perhitungan biaya tradisional (*traditional costing system*), pembebanan beban *overhead* hanya menggunakan satu dasar alokasi saja. Kelemahan dari metode biaya konvensional dapat menimbulkan distorsi biaya apabila digunakan di dalam lingkungan industri maju dan persaingan di tingkat global. Perusahaan masih menggunakan sistem perhitungan beban pokok produksi secara tradisional, padahal variasi dan aktivitas yang diperlukan untuk menghasilkan produk perusahaan yang beraneka ragam itu berbeda-beda. Hal ini akan mengakibatkan hasil perhitungan beban *overhead* perusahaan yang dibebankan ke produk menjadi tidak akurat dan bias.
3. Menurut Whitecotton *et al.* (2020) aktivitas standar yang diperlukan untuk menghasilkan suatu produk harus bisa diidentifikasi sehingga terdapat standar urutan proses pembuatan produk yang nantinya akan memudahkan perhitungan beban produksi. Mitra selama ini tidak pernah mengidentifikasi aktivitas-aktivitas standar yang diperlukan untuk menghasilkan suatu produk sehingga mitra tidak mempunyai informasi yang akurat mengenai proses dan urutan kegiatan baku yang diperlukan untuk membuat suatu produk. Hal ini akan mengakibatkan tidak adanya standar urutan proses pembuatan suatu produk sehingga akan sulit untuk menghitung beban produksi jika akan menggunakan sistem perhitungan beban produksi berbasis aktivitas.
4. Belum adanya standar metode dan perhitungan alokasi beban *overhead* dan juga alokasi biaya produksi bersama (*joint cost*). Hal ini akan mengakibatkan perhitungan beban pokok produksi perusahaan menjadi tidak akurat.

Dari hasil identifikasi masalah awal di atas, tim menyampaikan akibat yang dapat terjadi dari masalah-masalah tersebut. Pihak mitra menyadari akan bahayanya masalah ini jika tidak sesegera mungkin diselesaikan. Pihak mitra sangat mengharapkan tim dapat membantu perusahaan untuk menyelesaikan masalah yang telah teridentifikasi.

2. METODE PELAKSANAAN PKM

Untuk mengatasi masalah mitra, maka tim PKM dari Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Tarumanagara memberikan jalan keluar dari masalah tersebut yaitu menerapkan sistem *activity-based costing* sebagai alat untuk penetapan harga jual produk yang kompetitif di masa pandemi covid-19 pada PT Felixindo Rubber Berkarya. Tahapan metode yang digunakan adalah:

- a. Teori atau konsep yang terkait dengan konsep *activity-based costing* akan dijelaskan terlebih dahulu agar para peserta dapat menerapkan system yang baru tersebut.
- b. Selanjutnya tim PKM akan membimbing bagaimana mengimplementasikan sistem pembebanan beban produksi berdasarkan *activity-based costing*.

Kegiatan PKM ini akan dapat berjalan dengan lancar dengan adanya partisipasi dari mitra. Dalam pelaksanaan kegiatan ini, tempat pelatihan akan disediakan oleh mitra dan jadwal pelatihan sudah disesuaikan dengan jadwal tim PKM. Selain itu, mitra yang akan menentukan jumlah karyawan yang akan diberikan pelatihan sesuai dengan jadwal yang telah disepakati bersama.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini diadakan pada hari Sabtu agar tidak mengganggu kegiatan operasi perusahaan, yaitu pada tanggal: tanggal 5, 12, dan 19 Maret 2022. Kegiatan pelatihan ini diadakan melalui Zoom.

Saat kegiatan pelatihan pertama, yaitu pada tanggal 5 Maret 2022, terlebih dahulu dijelaskan mengenai jenis-jenis biaya, elemen dari harga pokok produksi, menentukan harga pokok produksi dengan metode konvensional dan kelemahannya, sehingga lebih baik menggunakan sistem *activity-based costing*. Sistem ABC memiliki tingkat ketepatan yang jauh lebih baik dibandingkan dengan teknik perhitungan biaya tradisional.

Selanjutnya, pelatihan kedua dilakukan pada tanggal 12 Maret 2022 dimana para peserta pelatihan dijelaskan cara penentuan tarif dengan menggunakan sistem *activity-based costing* dan juga kelemahan dari sistem tersebut. Kami juga meminta kepada para peserta untuk mencoba menghitung harga pokok produksi, yang selama ini menggunakan sistem tradisional, dengan menggunakan sistem *activity-based costing*, dikarenakan mereka telah mendapatkan teorinya dan sekarang adalah saat yang tepat untuk menerapkan sistem yang baru dipelajari agar mereka dapat menghitung harga pokok produksi dengan tepat.

Pertemuan terakhir yaitu pada tanggal 19 Maret 2022, kami masih membimbing para peserta agar mereka dapat mengidentifikasi aktivitas-aktivitas standar, dapat mengalokasikan beban overhead dan biaya produksi bersama ke produk. Dengan demikian, perhitungan harga pokok produksi akan menjadi lebih akurat dan pada akhirnya penentuan harga jual produk juga dapat lebih akurat.

Berikut adalah foto-foto selama pelatihan:



Gambar 2. Foto saat Kegiatan PKM berlangsung



Gambar 3. Foto saat Kegiatan PKM berlangsung

4. KESIMPULAN

Survei ke PT Felixindo Rubber Berkarya dilakukan pada tanggal 22 Januari 2022, guna mengetahui permasalahan perusahaan. Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat berupa pelatihan

activity-based costing sebagai alat untuk menentukan harga jual produk yang kompetitif. Pelatihan diberikan sebanyak 3 kali, melalui aplikasi zoom. Kegiatan pelatihan pertama diadakan pada tanggal 5 Maret 2022 dimana para peserta dijelaskan mengenai teori perhitungan biaya produksi dengan metode konvensional dan kelemahannya. Pelatihan kedua diadakan pada tanggal 12 Maret 2022 dengan menjelaskan cara menghitung penentuan tarif dengan menggunakan sistem *activity-based costing* dan juga kelemahan dari sistem tersebut. Selain itu, kami juga meminta kepada para peserta untuk mencoba menghitung harga pokok produksi dengan menggunakan sistem *activity-based costing*. Pelatihan terakhir dilakukan pada tanggal 19 Maret 2022, yaitu membimbing para peserta untuk mengidentifikasi aktivitas-aktivitas standar, mengalokasikan beban overhead dan biaya produksi bersama ke produk, sehingga harga jual dapat lebih akurat.

Ucapan Terima Kasih (Acknowledgement)

Kami mengucapkan banyak terima kasih kepada seluruh pihak yang telah membantu kami, Rektor Universitas Tarumanagara, Ketua LPPM Universitas Tarumanagara, Dekan dan segenap pimpinan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Tarumanagara, PT Felixindo Rubber Berkarya serta pihak-pihak yang tidak dapat kami sebutkan satu persatu.

REFERENSI

- Atkinson, A. A., Kaplan, R. S., Matsumura, E. M., dan Young, S. M. (2013). *Management Accounting: Information for Decision-Making and Strategy Execution. 6th Edition*. London: Pearson.
- Blocher, E. J., Stout, D. E., Juras, P. E., & Smith, S. (2019). *Cost Management-A Strategic Emphasis. Eight Edition*. New York: McGraw Hill.
- Datar, S. M., dan Rajan, M. V. (2018). *Horngren's Cost Accounting-A Managerial Emphasis. 16th Edition*. London: Pearson
- McWatters, C. S, dan Zimmerman, J. L. (2016). *Management Accounting in Dynamic Environment. 1st Edition*. New York: Routledge Taylor & Francis Group.
- Mutiah, N. A, Hariyanti, W., dan Harjito, Y. (2020). Analisis Penentuan Harga Pokok Produksi Dengan Penerapan Activity Based Costing (Studi Kasus pada PT. Peni Regency Tahun 2019). *Jurnal Ilmiah Edunomika*, 4(2), 347-357.
- Selto, F., dan Groot, T. (2013). *Advanced Management Accounting. 1st Edition*. London: Pearson.
- Whitecotton, S., Libby, R., dan Phillips, F. (2020). *Managerial Accounting. 4th Edition*. New York: McGraw Hill Education.

(halaman kosong)

