

PENERAPAN *ACTIVITY BASED COSTING*
DALAM *CUSTOMER PROFITABILITY ANALYSIS*
PADA CV “X” DI JOMBANG



OLEH :

FENNY SANJAYA PANGESTI

3203005173

JURUSAN AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS KATOLIK WIDYA MANDALA
SURABAYA

2010

PENERAPAN *ACTIVITY BASED COSTING*
DALAM *CUSTOMER PROFITABILITY ANALYSIS*
PADA CV “X” DI JOMBANG

SKRIPSI

Diajukan Kepada

FAKULTAS EKONOMI

UNIVERSITAS KATOLIK WIDYA MANDALA SURABAYA

Untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan

Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi

Jurusan Akuntansi

OLEH :

FENNY SANJAYA PANGESTI

3203005173

JURUSAN AKUNTANSI

FAKULTAS EKONOMI

UNIVERSITAS KATOLIK WIDYA MANDALA

SURABAYA

2010

HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi yang ditulis oleh: Fenny Sanjaya P

NRP: 3203005173

Telah diuji Pada Tanggal 2 Februari 2010 dan dinyatakan lulus
oleh Tim Penguji

Ketua Tim Penguji:

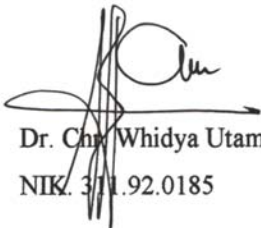


Drs. Simon Hariyanto, AK, QiA

Mengetahui:

Dekan,

Ketua Jurusan,



Dr. Chuslita Whidya Utami, MM

NIK. 371.92.0185



Yohanes Harimurti, SE, M.SI,AK

NIK. 321.99.0392

HALAMAN PERSETUJUAN

SKRIPSI

**PENERAPAN *ACTIVITY BASED COSTING*
DALAM *CUSTOMER PROFITABILITY ANALYSIS*
PADA CV "X" DI JOMBANG**

Oleh:

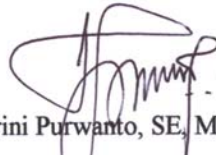
FENNY SANJAYA PANGESTI

3203005173

Telah Disetujui dan Diterima untuk Diajukan

Kepada Tim Penguji

Dosen Pembimbing,



Marini Purwanto, SE, M.SI, AK

Tanggal: ... 18/01/2010

PERNYATAAN KEASLIAN DAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Fenny Sanjaya Pangesti

NRP : 3203005173

Judul Tugas Akhir : PENERAPAN *ACTIVITY-BASED COSTING*
DALAM CUSTOMER PROFITABILITY
ANALYSIS DI JOMBANG

Menyatakan bahwa tugas akhir ini adalah ASLI karya tulis saya. Apabila terbukti karya ini merupakan plagiarisme, saya bersedia menerima sanksi yang akan diberikan oleh Fakultas Ekonomi Widya Mandala Surabaya.

Saya menyetujui pula bahwa karya tulis ini dipublikasikan/ditampilkan di internet atau media lain (*Digital Library*) Perpustakaan Unika Widya Mandala Surabaya untuk kepentingan akademik sebatas sesuai dengan Hal Cipta.

Demikian pernyataan keaslian dan persetujuan publikasi karya ilmiah ini saya buat dengan sebenarnya.

Surabaya, 10 Februari 2010

Yang menyatakan,



(Fenny Sanjaya Pangesti)

KATA PENGANTAR

Puji syukur ke hadirat Tuhan Yang Maha Esa yang telah memberikan berkat dan rahmat, sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini.

Penyelesaian skripsi ini tidak terlepas dari banyaknya dukungan yang diberikan kepada penulis dari berbagai pihak. Untuk itu, pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan rasa terima kasih yang sebesar-besarnya pada pihak-pihak yang telah membantu dan mendukung penulis antara lain:

1. Ibu Dr. Chr. Whidya Utami, MM selaku dekan Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya.
2. Bapak Yohanes Harimurti, SE, M.SI, AK, SE, MSi, Ak selaku ketua Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya.
3. Ibu Marini Purwanto, SE, MSi, Ak selaku dosen Pembimbing yang dengan sabar memberi nasehat, membimbing dan mendukung penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
4. Suami tercinta yang selalu memberikan dukungan, doa dan semangat yang tiada henti.
5. Papa, Mama dan Adik tercinta yang dengan sabar memberikan dukungan doa dan semangat yang tiada henti.
6. Papa dan Mama Mertua, serta semua saudara yang selalu memberi dukungan dan doa.
7. Seluruh staf pengajar pada Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya yang telah memberikan bekal ilmu pengetahuan yang sangat berharga kepada penulis selama mengikuti studi.

8. Pimpinan dan karyawan perpustakaan Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya yang telah membantu dalam penulisan dan penyusunan skripsi ini.
9. Sahabat-sahabat penulis yang telah memberikan dorongan, doa dan semangat sehingga penulis berhasil menyelesaikan skripsi ini.
10. Semua pihak yang terlibat dalam penyusunan skripsi ini, baik secara langsung maupun tidak secara langsung yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu.

Dengan segala kerendahan hati penulis berharap semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi mereka yang berkenan membaca dan bagi dunia akademis. Penulis menyadari adanya keterbatasan dalam penulisan sehingga skripsi ini masih jauh dari sempurna. Karena itu setiap kritik dan saran yang membangun dengan senang hati penulis nantikan demi kemajuan bersama.

Surabaya, Januari 2010

Penulis

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR.....	i
DAFTAR ISI.....	iii
DAFTAR TABEL.....	v
DAFTAR GAMBAR.....	vi
ABSTRAK.....	vii
BAB 1: PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	3
1.3 Tujuan Penelitian.....	3
1.4 Manfaat Penelitian.....	4
1.5 Sistematika Skripsi.....	4
BAB 2: TINJAUAN PUSTAKA.....	6
2.1 Penelitian Sebelumnya.....	6
2.2 <i>Activity Based Costing</i>	7
2.2.1 Konsep <i>Activity-Based Costing</i>	7
2.2.2 Bagaimana <i>Activity-Based Costing</i> bekerja.....	8
2.2.3 Keunggulan <i>Activity-Based Costing</i>	10
2.2.4 Pengertian <i>cost driver</i>	11
2.3 Konsep ABC dalam <i>Customer Profitability Analysis</i>	11
2.3.1 Pengukuran dalam <i>Customer Profitability Analysis</i>	12
2.3.2 <i>Customer Profitability Analysis</i>	14
2.3.3 Analisis Biaya Pelanggan.....	17
BAB 3: METODE PENELITIAN.....	19
3.1 Desain Penelitian.....	19
3.2 Jenis dan Sumber Data.....	19

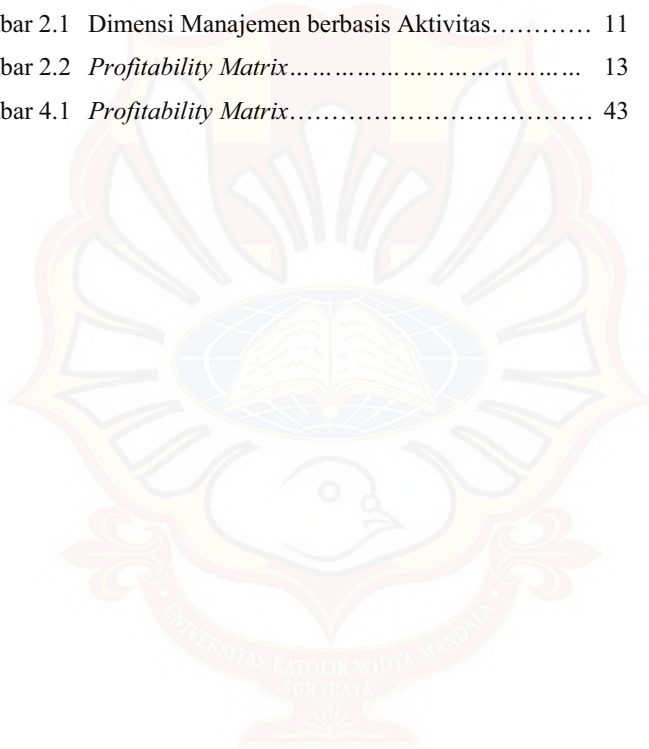
3.3	Metode Pengumpulan Data.....	20
3.4	Teknik Analisis Data.....	21
BAB 4: ANALISIS dan PEMBAHASAN.....		22
4.1	Karakteristik Obyek Penelitian.....	22
4.1.1	Sejarah Singkat Perusahaan.....	22
4.1.2	Tujuan Perusahaan.....	22
4.1.3	Struktur Organisasi.....	23
4.1.4	Prosedur Penjualan.....	25
4.1.5	Karakteristik Pelanggan.....	25
4.1.6	Data Keuangan.....	26
4.2	Penyusunan <i>Customer Profitability Report</i>	28
4.2.1	Mengidentifikasi aktivitas yang berhubungan dengan pelanggan.....	28
4.2.2	Mengidentifikasi <i>Activity Center</i> dalam pemilihan <i>Cost Driver</i>	29
4.2.3	Menentukan <i>Cost Driver</i>	34
4.2.4	Menentukan <i>pool rate</i>	35
4.2.5	Laporan Profitabilitas Pelanggan.....	36
4.2.6	<i>Customer Profitability Analysis</i> dengan Matriks Profitabilitas Pelanggan.....	39
BAB 5: SIMPULAN dan SARAN.....		48
5.1	Simpulan.....	48
5.2	Saran.....	49
DAFTAR PUSTAKA.....		50

DAFTAR TABEL

Tabel 4.1	Struktur Organisasi.....	24
Tabel 4.2	Laporan Laba Rugi.....	26
Tabel 4.3	Activity Center 1- <i>Cost Pool 1</i>	30
Tabel 4.4	Activity Center 2- <i>Cost Pool 1</i>	31
Tabel 4.5	Activity Center 2- <i>Cost Pool 2</i>	31
Tabel 4.6	Activity Center 2- <i>Cost Pool 3</i>	32
Tabel 4.7	Activity Center 2- <i>Cost Pool 4</i>	33
Tabel 4.8	Activity Center 2- <i>Cost Pool 5</i>	33
Tabel 4.9	<i>Cost Driver</i> dan Persentase Penjualan.....	34
Tabel 4.10	Analisis Biaya Pelanggan.....	37
Tabel 4.11	Analisis Profitabilitas Pelanggan.....	38
Tabel 4.12	Median Laba Kotor Pelanggan.....	40
Tabel 4.13	Median Biaya Pelanggan.....	42
Tabel 4.14	<i>Champion</i>	44
Tabel 4.15	<i>Demande</i> r.....	45
Tabel 4.16	<i>Cheapskate</i>	46
Tabel 4.17	<i>Lossers</i>	47

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Dimensi Manajemen berbasis Aktivitas.....	11
Gambar 2.2 <i>Profitability Matrix</i>	13
Gambar 4.1 <i>Profitability Matrix</i>	43



ABSTRACT

Customer is one of the most important part of every business. Without the customers a company can't continue to grow, because customers who use the output produced by the company to meet their needs. Customer satisfaction and revenue of the business entity for these companies.

Company that would use the activities to serve the customer. Activities to serve these customers will cost, whether it's a little or a lot. These costs should be charged to the customer. Than the cost of the product itself, to gain speed in the calculation of the costs required to be classified based on driving activity. Of the results of this cost, then the grid is used decision analysis techniques and selected categories of customers as customer profitability analysis techniques to determine the customer area. This classification is based on their regional customers.

Object of this research is to produce CV.X rope. This company has not previously applied customer profitability analysis, so companies do not know with certainty the contribution of each customer. With a discussion of this thesis are expected to apply CV.X customer profitability analysis to determine customer priorities.

Kata Kunci : *Customer Profitability Analysis, dan Activity Based Costing*