

# **ANALISIS MODEL PENENTUAN TARIF BERDASARKAN ACTIVITY BASED COSTING (STUDI KASUS PADA TROY WEDDING ORGANIZER)**

**Oleh:  
INTI MASRUOH**

*Fakultas Ekonomi dan Bisnis Jurusan Akuntansi  
Universitas Dian Nuswantoro Semarang*

## **ABSTRAK**

Dalam sebuah perusahaan, untuk dapat menjalankan bisnisnya dengan baik dibutuhkan sebuah perencanaan untuk penetapan tarif dan kalkulasi biaya produk dengan baik. Tujuan Penelitian ini adalah untuk menganalisis model penentuan tarif berdasarkan *Activity Based Costing* (ABC) pada Troy Wedding Organizer.

Obyek pada penelitian ini adalah Troy Wedding Organizer. Untuk mengetahui besarnya anggaran yang akan disampaikan sebagai usulan kepada pihak Troy Wedding Organizer, maka penelitian ini menggunakan alat analisis yaitu metode ABC (*Activity Based Costing*).

Dari hasil analisis maka kesimpulan yang dapat diambil adalah Model penentuan tarif berdasarkan metode *Activity Based Costing* (ABC) pada Troy Wedding Organizer adalah sesuai dengan rumus yang telah ditetapkan pada bagian sebelumnya, dengan inti kesimpulan bahwa semuanya tergantung pada cost driver yang ada yaitu frekuensi pertemuan dengan klien dan dengan vendor. Sedangkan untuk saat ini tarif yang dibebankan untuk masing-masing paket pernikahan masih belum memenuhi asumsi keuntungan 30% maka sebaiknya tarif ini dapat disesuaikan dan besarnya tarif usulan yang diajukan kepada pihak Troy Wedding Organizer sehingga di kemudian hari dapat mengoptimalkan laba yang diperolehnya yaitu Rp 3.400.000,- untuk paket I dan Rp 4.400.000 untuk paket II serta Rp 5.400.000 untuk paket III.

Kata Kunci: penentuan tarif, sistem *Activity Based Costing* (ABC).

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Dalam sebuah perusahaan, untuk dapat menjalankan bisnisnya dengan baik dibutuhkan sebuah perencanaan untuk penetapan tarif dan kalkulasi biaya produk dengan baik. Metode *Activity Based Costing* atau ABC adalah suatu sistem perencanaan. ABC tidak mencoba mengadakan suatu biaya teoritis atau aktual (seperti biaya historis). ABC merefleksikan estimasi terbaik perusahaan mengenai apa yang merupakan biaya menghasilkan produk pada masa yang akan datang (seperti setelah tahun ini). ABC adalah suatu sistem akuntansi manajerial, dan tidak hanya merupakan suatu studi analitis. ABC adalah suatu sistem untuk kalkulasi biaya produk, mengembangkan anggaran, mengukur

performa atau kinerja. Dalam jangka panjang, semua biaya adalah variabel apabila seseorang memahami apa yang menciptakan biaya (*what creates the costs*). Ini adalah esensi dari strategi usaha, yaitu membuat semua biaya berfungsi untuk keuntungan (*advantage*). ABC memungkinkan seseorang mengidentifikasi kebijakan apa, sistem atau proses yang menimbulkan aktivitas, dengan demikian menciptakan biaya ABC. Dengan menemukan apa yang sebenarnya menimbulkan biaya (*what really drives costs*), memungkinkan kita menangani atau mengurangi, apabila perlu, apa yang disebut biaya tetap, seperti biaya tenaga kerja, perekayasaan, perencanaan dan depresiasi (Mulyadi, 2010).

Menurut Daljono (2009), sistem ABC muncul sebagai salah satu alternatif pemecahan terhadap masalah-masalah yang dihadapi perusahaan modern ketika menggunakan sistem akuntansi biaya tradisional. Sistem ini merupakan bagian daripada manajemen perubahan karena dapat disebut sebagai sistem yang dapat membantu usaha-usaha perbaikan yang dilakukan perusahaan secara berkesinambungan.

Dengan kemajuan teknologi dan perkembangan jaman, maka ABC atau biaya berdasarkan aktivitas meningkatkan keakuratan dalam mengalokasikan biaya dengan pertama-tama menelusuri biaya berbagai aktivitas, dan kemudian sampai pada produk atau pelanggan yang menggunakan berbagai aktivitas tersebut (Hansen dan Mowen, 2010).

Penelitian yang dilakukan oleh Budiman (2012) bertujuan mengetahui penerapan Activity-Based Costing System dalam kaitannya dengan penentuan tarif jasa rawat inap pada RS XYZ dan untuk mengetahui perbandingan besarnya tarif jasa rawat inap, dengan menggunakan metode akuntansi biaya tradisional dan Activity-Based Costing System pada RS XYZ. Hasil yang didapat dari penelitian ini berupa tarif jasa rawat dengan menggunakan metode ABC. Hasil ini memberikan biaya aktifitas setiap kamar secara tepat berdasarkan konsumsi masing-masing aktifitas.

Suratinoyo (2013) menganalisis penerapan Sistem ABC (*Activity-Based Costing*) dan untuk mengetahui bagaimana manfaat penerapan Sistem ABC pada PT. Bangun Wenang Manado. Berdasarkan perhitungan yang dilakukan dapat disimpulkan bahwa perhitungan harga pokok produksi menggunakan metode ABC dilakukan secara 2 tahap yaitu tahap pertama biaya ditelusuri ke aktivitas yang menimbulkan biaya dan kemudian tahap kedua membebankan biaya aktivitas ke produk dimana harga tarif per unit untuk aktivitas pengelolaan air. Hasil perhitungan harga pokok produksi menggunakan metode ABC jika dibandingkan dengan metode yang digunakan perusahaan terdapat selisih yang lebih kecil daripada yang dilakukan perusahaan selama ini.

Andriansyah (2013) meneliti tentang penerapan ABC dalam penerapan tarif rawat inap pada rumah sakit. Pada penelitian ini cost driver yang digunakan dalam penghitungan harga pokok ruang rawat inap adalah, jumlah hari rawat inap, jumlah pasien rawat inap, pemakaian daya listrik ruang rawat inap, jam tenaga kerja, dan porsi makan.

Hal ini juga berlaku pada sebuah usaha jasa, seperti Wedding Organizer. Troy Wedding Organizer merupakan salah satu organizer pernikahan yang membantu para calon pengantin dalam mempermudah dan melancarkan segala kegiatan yang berhubungan dengan pesta pernikahan mereka. Troy Wedding Organizer memiliki beberapa fungsi seperti: (1) Mempersiapkan segala acara Pra Wedding, seperti mengkoordinasikan acara kepada semua vendor (pengisi acara) yang terlibat, membagikan buku acara kepada semua pengisi acara, serta membantu pengantin dalam menghemat segala pengeluaran; (2) Melaksanakan acara pernikahan pada saat hari H, seperti mengarahkan pengantin dalam urusan adat. Misalnya dalam adat pasang jas, tutup waring, temon. Dan yang terpenting adalah mengkoordinasi acara resepsi di gedung, seperti melakukan konfirmasi ulang dan pengecekan kembali segala persiapan pesta pernikahan kepada setiap vendor yang terlibat. Hal ini dilakukan supaya acara dapat berjalan dengan lancar; (3) Pasca (setelah) pernikahan, Troy Wedding Organizer tidak akan keberatan apabila dari pihak “tuan rumah” meminta bantuan untuk membayarkan pelunasan kepada para vendor yang terlibat. Ketiga fungsi itulah yang menjadi fungsi utama dari Troy Wedding Organizer.

Troy Wedding Organizer memiliki berbagai macam paket pernikahan dengan anggaran yang berbeda. Masing-masing besarnya paket anggaran tersebut meliputi gedung, konsumsi, dekorasi, kue pengantin, bridal dan make-up, jas pengantin pria, video shooting, foto liputan dan studio, hiburan (solo organ dan sound), MC, penyanyi (*singer*), undangan, mobil pengantin, pagar ayu, tarian, dan jasa Troy Wedding Organizer.

Dari hasil wawancara prasurvei yang dilakukan oleh peneliti, diketahui berbagai *cost driver* yang menentukan besarnya tarif jasa dari Wedding Organizer tersebut, yaitu: intensitas pertemuan dengan klien, komunikasi, konfirmasi vendor, pembuatan susunan acara, pembuatan brosur meja, jumlah kru, dan penyelesaian tugas lain setelah acara selesai.

Penulis merasa tertarik untuk melakukan penelitian dengan menggunakan sistem ABC dalam penentuan harga pokok produksi atau tarif. Alasan digunakannya sistem ABC pada penelitian ini adalah karena sistem ABC dapat memberikan informasi yang lebih akurat dibanding dengan perhitungan HPP melalui metode *job order costing*, ABC menentukan terlebih dahulu *cost driver* secara jelas dan terperinci yaitu mengenai biaya apa saja yang dikeluarkan perusahaan dengan detail dibandingkan dengan sistem tradisional. Implementasi penggunaan sistem ABC untuk studi kasus pada jasa Wedding Organizer ini adalah karena dengan menggunakan sistem ABC diharapkan bisnis di jasa ini akan dapat menyediakan perhitungan biaya yang lebih akurat. Dengan optimalisasi biaya akan dapat tercapai sebuah hasil kinerja yang optimal pula.

Berdasarkan pada uraian tersebut maka penelitian ini berjudul: “ANALISIS MODEL PENENTUAN TARIF BERDASARKAN ACTIVITY BASED COSTING (STUDI KASUS PADA TROY WEDDING ORGANIZER)”

## 1.2 Perumusan Masalah

Pada Troy Wedding Organizer terdapat permasalahan dimana selama ini belum ada perhitungan untuk penentuan tarif yang akurat sehingga tidak diketahui dengan pasti berapa biaya yang dikeluarkan dan tidak dapat menentukan besarnya laba dengan optimal. Permasalahan dalam penelitian ini adalah : “Bagaimanakah model penentuan tarif berdasarkan *Activity Based Costing* (ABC) pada Troy Wedding Organizer?”

## 1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan yang hendak dicapai dalam penelitian ini adalah untuk menganalisis model penentuan tarif berdasarkan *Activity Based Costing* (ABC) pada Troy Wedding Organizer

# TINJAUAN PUSTAKA

## 2.1. Pengertian ABC (*Activity Based Costing*)

*Activity based costing system* memfokuskan aktivitas sebagai objek biaya yang fundamental. *Activity based costing system* menggunakan biaya dari aktivitas sebagai dasar untuk membagikan biaya ke objek lain seperti produk, jasa, atau konsumen. Aktivitas yang terjadi di perusahaan dipengaruhi oleh penggerak biaya dari biaya-biaya yang dikeluarkan untuk aktivitas tersebut. Aktivitas adalah setiap kejadian atau transaksi 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 ABC, biaya ditelusur ke aktivitas dan kemudian ke produk. *Activity Based Costing System* mengasumsikan bahwa aktivitas-aktivitaslah, yang mengkonsumsi sumber daya dan bukannya produk.

Mulyadi (2010) memberikan pengertian *activity based costing system* sebagai berikut: ABC merupakan metode penentuan HPP (*product costing*) yang ditujukan untuk menyajikan harga pokok secara cermat bagi kepentingan manajemen, dengan mengukur secara cermat sumber daya setiap aktivitas yang digunakan untuk menghasilkan produk.

Menurut Garrison dan Norren (2010) “*activity based costing* adalah metode *costing* yang dirancang untuk menyediakan informasi biaya bagi manajer untuk pembuatan keputusan strategik dan keputusan lain yang mempengaruhi kapasitas dan biaya tetap”. Pengambilan keputusan yang berpengalaman tidak menggunakan informasi akuntansi tanpa mempertimbangkan potensi ketidakakuratannya. Data yang tidak akurat dapat menyesatkan dan menghasilkan kesalahan yang berdampak pada pengambilan keputusan strategi yang kurang optimal. Dengan adanya *activity based costing system* dapat dihitung harga pokok suatu produk atau jasa yang dapat digunakan oleh manajemen sebagai alternatif dalam menentukan harga jual.

*Activity based costing system* merupakan metode yang menerapkan konsep-konsep akuntansi aktivitas untuk menghasilkan perhitungan harga pokok produksi yang lebih akurat. Namun dari perspektif manajerial, *Activity based costing system* menawarkan lebih dari sekedar informasi biaya produk yang akurat akan tetapi juga menyediakan informasi tentang biaya dan kinerja dari aktivitas dan sumber daya serta dapat menelusuri biaya-biaya ke objek biaya selain produk, misalnya pelanggan dan saluran distribusi.

Pengertian *activity based costing System* yang lain juga dikemukakan oleh Daljono (2009) adalah: Bahwa *ABC system* tidak hanya memberikan kalkulasi biaya produk yang lebih akurat, tetapi juga memberikan kalkulasi apa yang menimbulkan biaya dan bagaimana mengelolanya, sehingga *ABC system* juga dikenal sebagai sistem manajemen yang pertama.

## **2.2. Manfaat Sistem ABC**

Menurut Mulyadi (2010), ABC memiliki manfaat yaitu:

1. Menyediakan informasi berlimpah tentang aktivitas yang digunakan oleh perusahaan untuk menghasilkan produk dan jasa bagi *customer*.
2. Menyediakan fasilitas untuk menyusun dengan cepat anggaran berbasis aktivitas (*activity-based budget*).
3. Menyediakan informasi biaya untuk memantau implementasi rencana pengurangan biaya.
4. Menyediakan secara akurat dan multidimensi kos produk dan jasa yang dihasilkan oleh perusahaan.

Pada awal perkembangannya ABC sistem menurut Mulyadi (2010) dimanfaatkan untuk memperbaiki kecermatan perhitungan kos produk dalam perusahaan-perusahaan manufaktur yang menghasilkan banyak jenis produk. ABC sistem menawarkan dasar pembebanan yang lebih bervariasi, seperti *batch-related drivers*, *product-sustaining drivers*, dan *facility-sustaining drivers* untuk membebankan biaya overhead pabrik kepada berbagai jenis produk yang dihasilkan oleh perusahaan. Pada perkembangan selanjutnya, ABC sistem tidak lagi terbatas pemanfaatannya hanya untuk menghasilkan informasi kos produk yang akurat, namun meluas sebagai sistem informasi untuk memotivasi personel dalam melakukan peningkatan terhadap proses yang digunakan oleh perusahaan untuk menghasilkan produk/jasa bagi *customer*.

ABC sistem kemudian diterapkan ke semua biaya pada perkembangan yang lebih lanjut, mulai dari biaya desain, biaya produksi, biaya penjualan, biaya pasca jual, sampai biaya administrasi dan umum. ABC sistem menggunakan aktivitas sebagai titik pusat (*focal point*) untuk mempertanggungjawabkan biaya.

## **2.3. Langkah dalam Mendesain ABC**

Berikut adalah ringkasan langkah-langkah yang diperlukan dalam mendesain suatu sistem ABC :

1. Mengembangkan biaya overhead departemen yang penuh (*full burden departemen cost*) dari buku besar.  
ABC bermaksud membebani semua sumber daya, baik terhadap produk atau pelanggan, untuk merefleksikan operasi perusahaan. Sumber

daya tersebut adalah upah, utilitas, material, supervisi, dan semua klasifikasi yang lain, yang ditemukan dalam buku besar, ABC membebankan biaya-biaya dalam dua tahap. Pertama biaya dibebankan dari departemen tidak langsung ke pusat aktivitas (*activity center*) dan dari pusat aktivitas ke komponen atau produk. Titik permulaan setiap sistem ABC adalah buku besar yang mencatat semua biaya. Langkah pertama dalam mendesain ABC adalah pengembangan suatu biaya overhead yang penuh (*fully burdened cost*) dari setiap departemen. Semua biaya perusahaan seperti gaji, upah, penghunian (*occupancy*), depresiasi, dan tunjangan-tunjangan dibebankan ke departemen mereka dengan membebankan semua biaya ke departemen yang khusus. Kelompok atau tim desain dapat mengorganisir data secara cepat ke dalam bentuk yang dapat dikelola. Ini juga memungkinkan tim mengidentifikasi biaya utama perusahaan dan departemen yang paling berpengaruh.

2. Memisahkan biaya-biaya ke dalam "*product-driven cost*", dan "*customer-driven costs*".

Langkah ke 2 adalah memisahkan biaya ke dalam "*driven cost*" dan "*customer-driven costs*". Seperti yang dikemukakan di muka, "*product-driven costs*" adalah biaya untuk mendesain dan memproduksi produk, misalnya biaya pergudangan, pemasaran, produksi, pengendalian mutu dan lain-lain. Sedangkan "*customer-driven costs*" adalah biaya-biaya pengiriman, biaya untuk melayani dan mendukung pelanggan dan pasar (pelayanan pelanggan, penyimpanan barang distribusi, transportasi, pemasaran, penjualan administrasi seperti kredit, legal dan lain-lain).

3. Memisahkan departemen ke dalam fungsi-fungsi utama. Fungsi-fungsi tersebut harus :

- a. Mempunyai biaya yang signifikan.
- b. Dipengaruhi (*driven by*) oleh aktivitas yang berbeda

Langkah ke 3 adalah memisahkan departemen-departemen ke dalam fungsi-fungsi. Setelah mendapatkan biaya overhead yang penuh (*fully burdened cost*) untuk setiap departemen, maka dimulai proses membebankan biaya departemen pendukung ke pusat aktivitas (*activity center*). Departemen pendukung adalah juga fungsi-fungsi yang mempunyai sumber daya secara tidak langsung dikonsumsi oleh produk. Departemen pendukung termasuk peralatan, pemeliharaan, pergudangan, pemrosesan data, dan perekayasaan industri. Setelah membagi biaya total departemen pendukung ke fungsi-fungsi utama, biaya total departemen pendukung kemudian dipecahkan ke dalam fungsi-fungsi utama ini. Dengan setiap fungsi mempunyai kelompok biaya (*cost pool*) sendiri. Setiap fungsi memenuhi 2 kriteria yaitu:

- b.1. Kriteria pertama adalah fungsi kelompok biaya (*cost pool*) cukup memadai besarnya untuk diadakan perlakuan terpisah.

- b.2. Kriteria kedua adalah setiap kelompok (pool) harus disebabkan oleh aktivitas yang berbeda.
4. Memindahkan biaya-biaya departemen ke dalam kelompok fungsi (*function cost pools*).

Langkah ke 4 adalah membebankan kelompok biaya (*cost pools*) menggunakan "*cost driver*" tahap pertama (*first stage cost drivers*) ke setiap pusat aktivitas. Melalui pusat aktivitas ini, biaya pendukung perusahaan dibebankan ke produk dan pelanggan. Dengan menggunakan metodologi ini, seorang analis dapat menentukan secara tepat berapa banyak biaya yang dibebankan ke setiap komponen.

5. Mengidentifikasi pusat aktivitas atau *activity center* (proses homogen).

Langkah berikutnya adalah mengidentifikasi pusat aktivitas (*activity centers*) dalam perusahaan. Pusat aktivitas kelompok fungsional atau ekonomi dari proses yang homogen. Kita harus memisahkan pusat aktivitas ke dalam satu dari 2 kelompok utama, yaitu :

a. "*Product - Driven Activity centres*"

b. "*Customer - Driven activity centres*"

"*Product - Driven Activity Centres*" membebankan biaya desain dari pembuatan produk ke produk.

Biaya-biaya tertentu disebabkan pelanggan. Order entry dan biaya penjualan ditimbulkan oleh pelanggan dan karakteristik pembeliannya. Apabila pelanggan mempunyai banyak, karyawan yang terlibat dalam keputusan pembelian, banyak kontak penjualan diperlukan. Sejumlah besar pesanan dihasilkan apabila pelanggan tidak menimbun produk dan hanya memesan apabila diperlukan, yang disebut "*just - in time*".

Pusat aktivitas bukanlah departemen pendukung. Departemen pendukung melaksanakan fungsi-fungsi yang obyek biaya (*cost objects*) secara tidak langsung dikonsumsi. Departemen pendukung termasuk peralatan, pemeliharaan, pergudangan, pemrosesan data, dan rekayasa industri. Pusat aktivitas adalah proses yang sumber dayanya secara langsung dikonsumsi oleh produk atau pelanggan.

Semua biaya departemen pendukung dibebankan ke pusat aktivitas ditambah biaya pusat aktivitas (*activity centre cost*), seperti upah langsung, suplai, upah tidak langsung, dan tunjangan-tunjangan, yang kemudian diteruskan dari pusat aktivitas ke potongan komponen dengan menggunakan "*cost driver*" tahap kedua.

Setelah dilakukan studi, tetapi sebelum suatu implementasi sistem yang diintegrasikan, tim dapat merekomendasikan organisasi departemen baru (seperti pusat aktivitas dan kategori sumber daya). Pusat biaya harus didefinisikan agar mereka merupakan suatu proses yang homogen. Apabila suatu perusahaan tidak mempunyai proses yang homogen dengan perilaku biaya yang berbeda dalam pusat

aktivitas yang sama, maka suatu proses akan mensubsidi proses yang lain.

6. Mengidentifikasi driver-tahap pertama (*first-stage drivers*)  
Langkah ke 6 adalah mengidentifikasi "cost driver" tahap pertama (*first - stage cost drivers*) yang membebani biaya pendukung tak langsung (*indirect support cost*) ke pusat aktivitas. Biaya pendukung ini termasuk utilitas, pemeliharaan, peralatan, kepastian mutu, perekayasaan industrial. Driver tahap pertama merupakan konsumsi sumber daya departemen pendukung oleh pusat aktivitas. Contoh driver tahap pertama adalah :
  - 6.1. Jumlah pesanan biaya yang dijadwalkan (*number of work orders scheduled*).
  - 6.2. Jumlah inspeksi.
  - 6.3. Kilowatt tenaga yang digunakan (*kilowatts of power used*).
7. Mengidentifikasi *driver*-tahap kedua (*second-stage driver*), berdasarkan :
  - a. Data yang tersedia
  - b. Korelasi dengan konsumsi sumber daya
  - c. Pengaruh perilaku

Langkah ke 7 adalah mengidentifikasi "*cost driver*" tahap ke dua (*second stage cost drivers*).

Kunci dari desain ABC adalah memilih "*cost driver*" tahap kedua. Pemakaian driver tahap kedua sangat berbeda antara sistem tradisional dan ABC. Driver tahap kedua menentukan akurasi dan kompleksitas sistem.

Biaya total dari setiap pusat biaya dibagi ke dalam kelompok *cost driver* (*cost driver pools*). Setiap kelompok *cost driver* mempunyai biaya-biaya yang dibebankan ke produk dengan menggunakan *cost driver* tahap kedua. Setiap kelompok biaya (*cost pool*) adalah unik untuk satu *cost driver*. Konsumsinya ditimbulkan dari pusat aktivitas. Suatu kelompok *cost driver* didistribusikan ke produk berdasarkan jumlah unit *cost driver* yang mengkonsum-sikannya. "*Cost driver*" tahap kedua yang paling umum dalam sistem biaya tradisional adalah upah langsung, apakah berupa jam tenaga kerja langsung ataupun Rupiah upah langsung. Beberapa perusahaan lain memakai jam kerja mesin, apabila proses produksi adalah padat modal dengan sedikit komponen upah langsung. Setiap *driver* mengasumsikan konsumsi sumber daya secara proporsional terhadap jumlah unit yang diproses. Sebab itu, dalam sistem tradisional, setiap pusat aktivitas biasanya hanya mempunyai satu kelompok biaya (*cost pool*).

Meskipun demikian, dalam sistem ABC, suatu pusat biaya biasanya mempunyai lebih dari satu kelompok biaya (*cost pool*), karena biasanya semua biaya pusat aktivitas tidak dikonsumsi secara proporsional terhadap jumlah unit yang diproduksi. Dalam kenyataannya, banyak obyek biaya yang berbeda menimbulkan



konsumsi sumber daya. Beberapa biaya dikonsumsi oleh jumlah *batch* dari setiap tipe produk. Biaya-biaya, seperti *set-up*, perpindahan material, dan perencanaan terjadi setiap waktu suatu *batch* diproses, terlepas dari jumlah unit yang diproduksi. Sebab itu, kebanyakan Pusat aktivitas itu memerlukan suatu "*batch driver*" ataupun "*unit driver*".

8. Mengidentifikasi tingkat aktivitas (*activity level*) memilih jumlah "*cost drivers*":
  - a. Penggunaan sistem (*system use*)
  - b. Kompleksitas perusahaan
  - c. Sumber daya yang tersedia.

#### **2.4. Penerapan ABC Pada Bidang Jasa**

Menurut Kotler (2010) jasa berbeda dengan barang karena karakteristik yang dimiliki oleh jasa yaitu

- a. Tidak dipisahkan.  
Umumnya jasa dihasilkan dan dikonsumsi secara bersamaan. Baik penyedia maupun konsumen sama-sama mempengaruhi hasil jasa.
- b. Variabilitas.  
Jasa sangat bervariasi karena tergantung pada siapa yang menyediakan dan kapan serta dimana jasa dilakukan.
- c. Tidak tahan lama.  
Jasa tidak bisa disimpan, tidak tahan lama. Jasa tidak menjadi masalah bila permintaan tetapi jika permintaan berfluktuasi, maka perusahaan menghadapi masalah rumit.

Masalah yang berkaitan dengan hal di atas sesuai dengan salah satu karakteristik jasa (Zeithaml, Parasuraman, dan Berry dalam Tjiptono, 2012), bahwa jasa tidak dapat disimpan, perusahaan tidak dapat dengan mudah dan cepat mempertunjukkan atau mengkomunikasikan suatu jasa, harga sukar ditetapkan. Maka perlu beberapa strategi yang dapat diterapkan pada perusahaan, salah satunya adalah memanfaatkan akuntansi biaya (termasuk pula manajemen biaya dan akuntansi manajemen) dalam menerapkan harga, sehingga harga dapat ditetapkan sebaik mungkin. Dalam artian menarik bagi pelanggan, sekaligus dapat menutup biaya-biaya relevan (Tjiptono, 2012).

Penerapan *Activity Based Costing* (ABC) pada jasa seperti Wedding Organizer adalah untuk menghitung biaya dalam menyediakan jasa pertemuan (rapat) dan menghitung biaya yang digunakan dalam proses komunikasi dengan pihak vendor maupun konsumen, maka biaya-biaya tersebut harus dihitung seakurat mungkin agar pihak Wedding Organizer tidak mengalami kerugian. Semua perhitungan untuk pembiayaan, seperti biaya bensin, telepon, fotokopi, kru Wedding Organizer, rapat (pertemuan), pembuatan *run-down* (susunan) acara, dan pembelian semua barang kebutuhan sampai yang sekecil-kecilnya harus diperhitungkan secara cermat. Pada prinsipnya sistem ABC mempunyai tujuan mencari cara yang lebih baik, lebih cepat dan lebih mudah dalam menjalankan bisnis (Soewirjo, 2008).

## METODE PENELITIAN

### 3.1. Variabel Penelitian dan Definisi Operasional

Variabel pada penelitian ini adalah usulan tarif berdasarkan sistem ABC.

Definisi operasional pada penelitian ini adalah :

1. Pengukuran ABC merupakan sebuah sistem yang perhitungan dan pengelompokkan biaya berdasarkan *cost driven* tertentu sehingga diperoleh penentuan besarnya tarif dalam Troy Wedding Organizer.
2. Tarif adalah besarnya harga yang dibebankan kepada konsumen atas pembayaran jasa Troy Wedding Organizer.

### 3.2. Penentuan Populasi dan Sampel

Obyek penelitian kali ini adalah Troy Wedding Organizer, Semarang. Alasan digunakannya Troy Wedding Organizer sebagai obyek pada penelitian ini adalah karena pihak Troy Wedding Organizer memiliki tarif yang sama untuk berbagai macam paket pernikahan yang ditawarkan kepada konsumen atau calon pengantinnya, sehingga dibutuhkan penyusunan tarif baru sehingga tidak mengalami penurunan laba yang diterima. Maka populasi dan sampelnya adalah pemilik Troy Wedding Organizer.

### 3.3. Jenis dan Sumber Data

Jenis datanya adalah data primer. Data primer merupakan data yang diperoleh langsung dari responden penelitian. Sumber data pada penelitian ini adalah pemilik dari Troy Wedding Organizer untuk mengisi kuesioner penelitian yang terkait dengan besarnya biaya yang dikeluarkan untuk masing-masing anggaran paket pernikahan (yang berasal dari frekuensi pertemuan, jumlah kru terlibat, harga yang berlaku dan diasumsikan), serta laporan rugi-laba dari pihak Troy Wedding Organizer.

### 3.4. Metode Pengumpulan Data

Metode yang digunakan dalam pengumpulan data adalah dengan kuesioner dan wawancara. Kuesioner merupakan daftar pertanyaan yang diberikan kepada para responden penelitian mengenai variabel – variabel penelitian ini. Data primer diolah dari jawaban–jawaban kuesioner yang dibagikan kepada para responden. Sedangkan wawancara merupakan tanya jawab dari *interviewer* kepada narasumber (yaitu pemilik Troy Wedding Organizer).

### 3.5. Metode Analisis

Untuk mengetahui besarnya anggaran yang akan disampaikan sebagai usulan kepada pihak Troy Wedding Organizer, maka penelitian ini menggunakan alat analisis yaitu metode ABC (*Activity Based Costing*) dengan tahapan sebagai berikut:

1. Mencari atau menentukan aktivitas-aktivitas atau *cost driver* dalam model penentuan tarif.
2. Memisahkan biaya-biaya ke dalam *product driven cost*. Adapun *cost driver* pada Wedding organizer adalah:
  - a) Biaya bensin
  - b) Fotokopi bahan pertemuan dengan klien
  - c) Biaya telepon
  - d) Biaya susunan *run down* acara (fotokopi)
  - e) Biaya untuk kru
  - f) Biaya pelunasan vendor dan surat-surat setelah acara
3. Mengidentifikasi pusat aktivitas atau *activity center*  
 Dalam hal ini meminta kepada pihak pimpinan Troy Wedding Organizer untuk mengisi masing-masing biaya yang muncul dari masing-masing paket anggaran pernikahan yang berbeda (yang berasal dari frekuensi pertemuan dengan klien dan vendor, jumlah kru terlibat, asumsi harga, dan sebagainya), serta laporan rugi labanya.
4. Mengidentifikasi tingkat aktivitas atau *activity level* dan memilih jumlah *cost drivers*.  
 Dalam tahap ini dilakukan analisis dan mengambil kesimpulan berapa besarnya tarif yang sebaiknya ditetapkan oleh pihak Troy Wedding Organizer untuk masing-masing paket anggaran pernikahan (hanya menggunakan rumus saja).

## **HASIL ANALISIS DAN PEMBAHASAN**

### **4.1. Tarif Wedding Organizer Menggunakan ABC System**

Perhitungan tarif Wedding Organizer yang selama ini dilakukan pihak Troy Wedding Organizer mengalami distorsi biaya. Penyebab terjadinya distorsi adalah ketika pihak Troy Wedding Organizer mengalokasikan sama rata biaya untuk tiap-tiap paket pernikahan. *Activity Based Costing System* dapat menjadi solusi untuk mengatasi terjadinya distorsi dalam membebaskan biaya sehingga dapat membantu manajemen dalam mengambil keputusan sebagai dasar penetapan tarif WO karena ABC mengalokasikan biaya pada masing-masing kelas.

Berdasarkan wawancara dan penyebaran kuesioner diketahui bahwa biaya-biaya yang ada adalah:

- a. Intensitas pertemuan dengan klien.  
 Intensitas pertemuan dengan klien merupakan seberapa sering pihak Troy Wedding Organizer melakukan pertemuan atau rapat (diskusi) dengan pihak klien (calon pengantin).

- b. Intensitas komunikasi dengan klien merupakan frekuensi atau jumlah pertemuan antara Troy Wedding Organizer dengan kliennya.
- c. Konfirmasi vendor melalui telepon adalah seberapa sering pihak Troy Wedding Organizer akan melakukan komunikasi dengan pihak vendor (pendukung acara) dimana hal ini berkaitan dengan kesinkronan acara yang akan berlangsung.
- d. Pembuatan *run-down* acara adalah proses dibuatnya acara demi acara yang akan dilakukan pengantin pada saat hari H, atau dengan kata lain *schedule* mulai dari make-up, acara pasang jas, tutup waring, temon, acara gereja, dan acara di gedung atau resepsi. Untuk pembuatan *run-down* acara ini merupakan biaya yang dikeluarkan oleh pihak Troy Wedding Organizer dalam menyusun acara pernikahan kliennya. Instrumen pengukurannya dilakukan dengan besarnya biaya fotokopi dan kantor yang dikeluarkan.
- e. Pembuatan brosur meja yaitu brosur di meja pada saat resepsi di gedung yang berisi pengisi acara dan menu makanan, dimana semakin tinggi anggaran pernikahan akan semakin banyak pembuatan brosur meja.
- f. Kru Wedding Organizer adalah seberapa besar fee untuk kru Wedding Organizer yang dikeluarkan oleh pihak Troy Wedding Organizer, mengingat semakin besar anggaran paket pernikahan, maka akan diturunkan jumlah kru yang semakin banyak.
- g. Penyelesaian tugas lain setelah acara selesai merupakan pelayanan tambahan dari pihak Troy Wedding Organizer yang membantu para kliennya setelah acara selesai. Misalnya membantu pengantin melunasi pembayaran kepada vendor (pendukung acara), membantu pengurusan surat pernikahan, dan sebagainya.

#### **4.2. Mengklasifikasi Aktivitas Biaya ke dalam Berbagai Aktivitas**

##### **1. Berdasarkan *unit level activity cost***

Aktivitas ini dilakukan untuk setiap unit produksi. Biaya aktivitas berlevel unit bersifat proporsional dengan jumlah unit produksi. Aktivitas yang termasuk dalam kategori ini adalah penyediaan kru, brosur, intensitas pertemuan.

##### **2. Berdasarkan *Batch related activity costs***

Aktivitas ini dilakukan setiap kali *batch* diproses, tanpa memperhatikan berapa unit yang ada pada batch tersebut. Aktivitas ini tergantung pada jumlah *batch* produk yang di produksi. Biaya yang ada pada aktivitas ini yaitu biaya pembuatan *rundown* acara.

##### **3. Berdasarkan *Facility sustaining activity cost***

Aktivitas ini berhubungan dengan kegiatan untuk mempertahankan fasilitas yang dimiliki oleh perusahaan. Aktivitas yang termasuk dalam kategori ini adalah biaya penyelesaian tugas lain setelah acara selesai.

#### 4.3. Mengidentifikasi *Cost Driver*

Setelah aktivitas-aktivitas ini diidentifikasi sesuai dengan kategorinya, langkah selanjutnya adalah mengidentifikasi *cost driver* dari setiap biaya aktivitas. Pengidentifikasi ini dimaksudkan dalam penentuan kelompok aktivitas dan tarif/unit *cost driver*.

#### 4.4. Menentukan Tarif per Unit *Cost Driver*

Setelah mengidentifikasi *cost driver*, kemudian menentukan tarif per unit *cost driver*. Karena setiap aktivitasnya memiliki *cost driver* dengan cara membagi jumlah biaya dengan *cost driver*.

**Tabel 1. Penentuan Tarif Per Unit *Cost Driver* Dengan Metode ABC**

No.	Pertanyaan	Paket I	Paket II	Paket III
	<b><i>Unit level activity cost:</i></b>			
1.	Intensitas pertemuan rata-rata dengan klien (calon pengantin) a. Biaya bensin b. Fotokopi bahan pertemuan	3 kali 2 pcs @ 5 lbr/pertemuan	5 kali 4 pcs @ 5 lbr/pertemuan	7 kali 6 pcs @ 5 lbr/pertemuan
2.	Intensitas komunikasi dengan klien (calon pengantin)	3 kali	4 kali	6 kali
3.	Konfirmasi vendor a. Melalui telepon	2 kali	3 kali	4 kali
4.	Pembuatan brosur meja: a. Brosur b. Fotokopi warna	50 pcs 50 pcs	70 pcs 70 pcs	100 pcs 100 pcs
5.	Jumlah Kru Wedding Organizer yang bertugas (pembayaran fee EO): a. Kru shift pagi b. Kru shift siang/malam	5 orang 10 orang	8 orang 12 orang	10 orang 15 orang
	<b><i>Batch related activity cost:</i></b>			
6.	Pembuatan susunaan ( <i>run-down/schedule</i> ) acara: a. Cover b. Fotokopi warna	6 pcs 6 pcs	6 pcs 6 pcs	6 pcs 6 pcs
	<b><i>Facility sustaining activity cost:</i></b>			
7.	Penyelesaian tugas lain setelah acara selesai: a. Membantu pelunasan pembayaran kepada vendor b. Membantu penyelesaian surat-surat pernikahan	1 kali 1 kali	1 kali 1 kali	1 kali 1 kali

Keterangan:

Paket I = Rp 65.000.000

Paket II = Rp 95.000.000

Paket III = Rp 125.000.000

Besarnya asumsi yang digunakan adalah sebagai berikut:

1. Biaya bensin/liter = Rp 7.500,- dengan satu kali pertemuan adalah 1 liter bensin.
2. Biaya fotokopi/lembar = Rp 200,-
3. Biaya telepon/menit = Rp 2000,- dengan asumsi 1 kali telepon = 3 menit untuk vendor dan 1 kali telepon = 5 menit untuk klien (pengantin).
4. Biaya cover/pes = Rp 4000,-
5. Biaya fotokopi warna = Rp 5000,- (untuk buku *run-down* acara)
6. Biaya brosur = Rp 4000,-
7. Biaya fotokopi warna = Rp 400,- (untuk brosur meja)
8. Kru pagi/orang = Rp 100.000,-
9. Kru malam/orang = Rp 150.000,-

Kemudian setelah diketahui tabel intensitas atau frekuensi untuk masing-masing *cost driver* atau aktivitas tersebut, kemudian dilakukan perhitungan untuk mengetahui dengan tepat berapakah biaya atau tarif yang tepat diterapkan oleh pihak Troy Wedding Organizer untuk paket anggaran pernikahan tersebut:

**Tabel 2. Tarif Untuk Jasa atas Paket Pernikahan I (Berdasarkan ABC)**

Keterangan	Unit x Biaya (Rp)
<b><i>Unit level activity cost:</i></b>	
1. Intensitas Pertemuan rata-rata dengan klien	
a. Biaya bensin	3 x 7.500 = 22.500
b. Biaya fotokopi bahan pertemuan	2 x 200 = 2.400
2. Intensitas komunikasi dengan klien	
a. Biaya telepon	3 x 2.000 = 6.000
3. Konfirmasi vendor	
a. Biaya telepon	2 x 2.000 = 4.000
4. Pembuatan brosur meja	
a. Brosur	50 x 4.000 = 200.000
b. Fotokopi warna	50 x 400 = 20.000
5. Jumlah kru bertugas	
a. Kru Shift pagi	5 x 100.000 = 500.000
b. Kru Shift siang/malam	10 x 150.000 = 1.500.000
<b><i>Batch related activity cost:</i></b>	
6. Pembuatan susunan acara	
a. Biaya cover	6 x 4.000 = 24.000
b. Fotokopi warna	6 x 5.000 = 30.000
<b><i>Facility sustaining activity cost:</i></b>	
7. Penyelesaian tugas lain setelah acara selesai:	
a. Membantu pelunasan vendor	1 x 150.000 = 150.000
b. Membantu penyelesaian surat-surat	1 x 150.000 = 150.000
Jumlah:	2.608.900
Keuntungan yang diambil: (30%)	782.670
Tarif yang seharusnya dibebankan:	3.391.570

Berdasarkan pada tabel tersebut maka diketahui bahwa ternyata untuk nilai atau besarnya tarif yang seharusnya dibebankan kepada klien sehingga seharusnya pihak Troy Wedding Organizer dengan asumsi keuntungan sebesar 30% maka sebaiknya tarif yang dibebankan adalah Rp 3.391.570,- atau dibulatkan menjadi Rp 3.400.000,- untuk paket I. Saat ini tarif yang dibebankan Rp 3.000.000,- sehingga masih perlu diperbaiki.

**Tabel 5. Tarif Untuk Jasa atas Paket Pernikahan II (Berdasarkan ABC)**

Keterangan	Rp
<b><i>Unit level activity cost:</i></b>	
1. Intensitas Pertemuan rata-rata dengan klien	
a. Biaya bensin	5 x 7.500 = 37.500
b. Biaya fotokopi bahan pertemuan	4 x 200 = 800
2. Intensitas komunikasi dengan klien	
a. Biaya telepon	4 x 2.000 = 8.000
3. Konfirmasi vendor	
a. Biaya telepon	3 x 2.000 = 6.000
4. Pembuatan brosur meja	
a. Brosur	70 x 4.000 = 280.000
b. Fotokopi warna	70 x 400 = 28.000
5. Jumlah kru bertugas	
a. Kru Shift pagi	8 x 100.000 = 800.000
b. Kru Shift siang/malam	12 x 150.000 = 1.800.000
<b><i>Batch related activity cost:</i></b>	
6. Pembuatan susunan acara	
a. Biaya cover	6 x 4.000 = 24.000
b. Fotokopi warna	6 x 5.000 = 30.000
<b><i>Facility sustaining activity cost:</i></b>	
7. Penyelesaian tugas lain setelah acara selesai:	
a. Membantu pelunasan vendor	1 x 150.000 = 150.000
b. Membantu penyelesaian surat-surat	1 x 150.000 = 150.000
Jumlah:	3.314.300
Keuntungan yang diambil: (30%)	994.290
Tarif yang seharusnya dibebankan:	4.308.590

Berdasarkan pada tabel tersebut maka diketahui bahwa ternyata untuk nilai atau besarnya tarif yang seharusnya dibebankan kepada klien sehingga seharusnya pihak Troy Wedding Organizer dengan asumsi keuntungan sebesar 30% maka sebaiknya tarif yang dibebankan adalah Rp 4.308.590,- atau dibulatkan menjadi Rp 4.400.000,- untuk paket II. Saat ini tarif yang dibebankan Rp 4.000.000,- sehingga masih perlu diperbaiki.

**Tabel 6. Tarif Untuk Jasa atas Paket Pernikahan III (Berdasarkan ABC)**

Keterangan	Rp
<b><i>Unit level activity cost:</i></b>	
1. Intensitas Pertemuan rata-rata dengan klien	
a. Biaya bensin	7 x 7.500=52.500
b. Biaya fotokopi bahan pertemuan	6 x 200 = 1.200
2. Intensitas komunikasi dengan klien	
a. Biaya telepon	6 x 2.000 = 12.000
3. Konfirmasi vendor	
a. Biaya telepon	4 x 2.000 = 8.000
4. Pembuatan brosur meja	
a. Brosur	100 x 4.000 = 400.000
b. Fotokopi warna	100 x 400 = 40.000
5. Jumlah kru bertugas	
a. Kru Shift pagi	10 x 100.000 = 1.000.000
b. Kru Shift siang/malam	15 x 150.000 = 2.250.000
<b><i>Batch related activity cost:</i></b>	
6. Pembuatan susunan acara	
a. Biaya cover	6 x 4.000 = 24.000
b. Fotokopi warna	6 x 5.000 = 30.000
<b><i>Facility sustaining activity cost:</i></b>	
7. Penyelesaian tugas lain setelah acara selesai:	
a. Membantu pelunasan vendor	1 x 150.000 = 150.000
b. Membantu penyelesaian surat-surat	1 x 150.000 = 150.000
Jumlah:	4.117.700
Keuntungan yang diambil: (30%)	1.235.310
Tarif yang seharusnya dibebankan:	5.353.010

Berdasarkan pada tabel tersebut maka diketahui bahwa ternyata untuk nilai atau besarnya tarif yang seharusnya dibebankan kepada klien sehingga seharusnya pihak Troy Wedding Organizer dengan asumsi keuntungan sebesar 30% maka sebaiknya tarif yang dibebankan adalah Rp 5.350.410,- atau dibulatkan menjadi Rp 5.400.000,- untuk paket III.

Sedangkan untuk saat ini tarif yang dibebankan Rp 5.000.000,- jadi masih belum memenuhi asumsi keuntungan 30% maka sebaiknya tarif ini dapat disesuaikan besarnya tarif usulan yang diajukan kepada pihak Troy Wedding Organizer sehingga di kemudian hari dapat mengoptimalkan laba yang diperolehnya.

Besarnya usulan tarif tersebut adalah berdasarkan hasil perhitungan dengan menggunakan analisis ABC (*Activity Based Costing*)



sekaligus sebagai masukan kepada pihak Troy Wedding Organizer. Jika keadaan atau kondisi menguntungkan, maka asumsi tingkat keuntungan dapat ditingkatkan lagi sehingga pihak Troy Wedding Organizer di masa mendatang dapat semakin meningkatkan prosentase pertumbuhan laba atau keuntungannya.

#### 4.5. Hasil Usulan Tarif

Setelah diketahui bahwa ternyata usulan tarif yang akan diajukan kepada pihak Troy Star Wedding Organizer (d disesuaikan dengan intensitas pertemuan dengan klien, biaya yang dikeluarkan, dan sebagainya), maka hal ini masih perlu untuk dikonfirmasi ulang dengan pihak Troy Wedding Organizer sebelum benar-benar diimplementasikan atau direalisasikan.

Berdasarkan pada hasil wawancara peneliti dengan pihak Troy Wedding Organizer, ternyata mereka menanggapi dengan baik tentang besarnya tarif yang bertahap ini mengingat memang biaya yang dikeluarkan akan berbeda-beda dengan kondisi bahwa semakin besar atau semakin mahal paket pernikahan tentunya membutuhkan biaya yang lebih besar dibandingkan dengan paket pernikahan yang lebih murah. Maka hal ini dapat diterapkan. Tetapi tentunya tidak biasa langsung diterapkan begitu saja, hal ini membutuhkan waktu untuk sosialisasi sehingga benar-benar dapat diterapkan pada prakteknya. Jadi besarnya hasil usulan tarif adalah:

**Tabel 7. Hasil Usulan Tarif**

No	Paket	Tarif saat ini (metode tradisional)	Usulan tarif (Rp) Metode ABC	Selisih (Rp)
1	I	Rp 3.000.000	Rp 3.400.000	Rp 400.000
2	II	Rp 4.000.000	Rp 4.400.000	Rp 400.000
3	III	Rp 5.000.000	Rp 5.400.000	Rp 400.000

Berdasarkan pada tabel tersebut diketahui bahwa ada perbedaan perhitungan hasil usulan tarif untuk masing-masing paket pernikahan berdasarkan metode tradisional dan ABC sebesar Rp 400.000.

## KESIMPULAN DAN SARAN

### 5.1. Kesimpulan

Dari hasil analisis dan pembahasan pada bagian sebelumnya maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Model penentuan tarif berdasarkan metode *Activity Based Costing* (ABC) pada Troy Wedding Organizer adalah sesuai dengan rumus yang telah ditetapkan pada bagian sebelumnya, dengan inti kesimpulan bahwa semuanya tergantung pada cost

driver yang ada yaitu frekuensi pertemuan dengan klien dan dengan vendor. Rumus tersebut fleksibel dan dapat diubah tergantung kebutuhan. Misalnya ada penambahan *cost driver* baru maka dapat ditambahkan dan hal tersebut akan berpengaruh terhadap besarnya tarif yang dibebankan kepada konsumen.

2. Jika dibandingkan dengan model tradisional maka lebih menguntungkan penentuan tarif menggunakan model ABC.
3. Sedangkan untuk saat ini tarif yang dibebankan untuk masing-masing paket pernikahan masih belum memenuhi asumsi keuntungan 30% maka sebaiknya tarif ini dapat disesuaikan dan besarnya tarif usulan yang diajukan kepada pihak Troy Wedding Organizer sehingga di kemudian hari dapat mengoptimalkan laba yang diperolehnya yaitu Rp 3.400.000,- untuk paket I dan Rp4.400.000 untuk paket II serta Rp 5.400.000 untuk paket III.

## 5.2. Saran

Sedangkan saran yang dapat dikemukakan adalah sebagai berikut:

1. Sebaiknya pihak Troy Wedding Organizer dapat segera menerapkan atau mengimplementasikan usulan tarif yang diusulkan supaya dapat mengoptimalkan laba atau keuntungan yang didapatkan.
2. Pihak Troy Wedding Organizer dapat menerapkan perhitungan dengan sistem ABC yang lebih terperinci daripada menggunakan model tradisional.
3. Pada penelitian berikutnya dengan topik yang sama dapat digunakan model pembebanan biaya yang berbeda.

## 5.3. Keterbatasan

Penelitian ini tentunya juga memiliki keterbatasan, antara lain:

1. Penelitian ini hanya difokuskan pada satu Wedding Organizer saja, yaitu Troy Wedding Organizer sehingga hasilnya tidak dapat digeneralisasikan untuk Wedding Organizer lainnya.
2. Penelitian ini hanya menganalisis pada kalkulasi tarif wedding organizer dengan metode ABC atas pendapatan jasa wedding organizer. Padahal disamping pendapatan jasa wedding organizer, pihak Troy memiliki pendapatan lain seperti *fee* dari vendor.
3. Item pertanyaan untuk *cost driver* hanya berdasarkan pada hasil pra survey saja, jadi hanya tergantung pada persepsi responden.

## DAFTAR PUSTAKA

- Andriansyah, Rizal, Siti Ragil Handayani dan Devi Farah Azizah. 2013. *Penerapan Metode Activity Based Costing dalam Penerapan Tarif Rawat Inap pada Rumah Sakit (Studi Pada Rumah Sakit Islam Gondanglegi Malang)*. Fakultas Ilmu Administrasi, Universitas Brawijaya Malang.
- Budiman, R. 2012. *Implementasi Metode Activity-Based Costing System dalam menentukan Besarnya Tarif Jasa Rawat Inap (Studi Kasus di RS XYZ)*. Jurnal ELKHA Vol.4, No 2, Oktober 2012.
- Daljono. 2009. *Akuntansi Biaya*, edisi 3. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Garrison dan Norren. 2010. *Akuntansi Manajerial*. Salemba Empat, Jakarta.
- Hansen Don R, Maryanne M. Mowen. 2010. *Akuntansi Manajemen*, Edisi Kedua, terjemahan : A. Hermawan. Jakarta: Erlangga.
- Kotler, Philip. 2010. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Erlangga.
- Mulyadi. 2010. *Sistem Akuntansi*. UGM. Yogyakarta : Salemba Empat.
- Ratna, Neneng N. 2008. "Hubungan Penyusunan Anggaran dan Biaya Usaha dengan Pencapaian Laba". ITB Central Library.
- Soewirjo. 2008. *Metode Tradisional dan Metode ABC*. Yogyakarta: Andi.
- Sudarlan. 2009. "Model Penentuan Tarif Pesawat Udara Rute Denpasar-Jakarta". ITB Central Library.
- Suratinoyo, Ayu W. 2013. *Penerapan Sistem ABC Untuk Penentuan Harga Pokok Produksi pada Bangun Wenang Beverage*. Jurnal EMBA Vol.1 No.3 September 2013, Hal. 658-668
- Tjiptono, F. 2012. *Manajemen Pemasaran Jasa*. Jakarta: Erlangga.
- Trisnantoro. 2008. *Aspek strategis dalam Manajemen Rumah Sakit*. Jakarta : Depkes RI.