



ACTIVITY BASED COSTING

(Biaya Berbasis Aktivitas)

Hempry Putuhena, M.Acc., Ak

ACTIVITY BASED COSTING (BIAYA BERBASIS AKTIVITAS)

PENULIS

Hempy Putuhena, M.Acc., Ak



Buku Referensi .

Activity Based Costing (Biaya Berbasis Aktivitas)

Sub Bab:

1. Konsep Biaya

- Pengertian Biaya

Biaya merupakan sumber daya yang dikorbankan guna memperoleh manfaat di masa mendatang. Horgren dkk (2012) mengungkapkan biaya merupakan sumberdaya yang dikorbankan atau hilang untuk mencapai tujuan tertentu. Biaya diukur dengan satuan moneter untuk membayar barang atau jasa untuk mencapai manfaat tertentu. Biaya merupakan suatu komponen yang perlu diperhatikan selain sebagai komponen untuk peningkatan laba, biaya juga digunakan untuk menilai efisiensi kinerja dari setiap produk atau jasa yang dihasilkan.

Hansen dan Mowen (2007) menjelaskan biaya adalah kas atau nilai setara kas yang dikorbankan untuk barang dan jasa yang diharapkan membawa manfaat saat ini atau masa depan bagi organisasi. Misalnya suatu perusahaan membeli peralatan yang digunakan untuk menghasilkan barang. Meminimalkan biaya yang dibutuhkan untuk mencapai keuntungan berarti bahwa perusahaan menjadi lebih efisien. Namun, biaya harus dikelola secara strategis. Misalnya, manajer harus memiliki tujuan untuk memberikan nilai bagi

pelanggan yang sama (atau lebih besar) dengan biaya lebih rendah daripada pesaing. Dengan cara ini, posisi strategis perusahaan meningkat, dan keunggulan kompetitif tercipta. Biaya dikeluarkan untuk menghasilkan manfaat di masa depan. Dalam perusahaan yang menghasilkan laba, keuntungan di masa depan biasanya berarti pendapatan. Dalam setiap periode, beban dikurangkan dari pendapatan dalam laporan laba rugi untuk menentukan laba periode tersebut. Agar perusahaan tetap dalam bisnis, pendapatan harus secara konsisten melebihi biaya sehingga pendapatan yang diperoleh cukup besar untuk memuaskan pemilik perusahaan.

- Klasifikasi biaya

Biaya melekat pada beberapa klasifikasi yang secara umum terjadi. Terdapat klasifikasi biaya yang secara umum dilakukan oleh perusahaan, yaitu :

1. Biaya langsung

Biaya langsung merupakan biaya yang dapat ditelusuri ke objek biaya tersebut dengan cara yang layak secara ekonomi. Misalnya, biaya bahan baku berupa kayu dapat dikategorikan sebagai biaya langsung produk kursi.

2. Biaya tidak langsung

Biaya tidak langsung merupakan biaya yang tidak dapat ditelusuri ke objek biaya tersebut dengan cara yang layak secara ekonomi (efektif biaya). Misalnya biaya sewa gedung pabrik yang digunakan untuk memproduksi produk yang beragam. Biaya sewa haruslah dibebankan dengan alokasi secara proposional ke setiap jenis produk. Istilah alokasi biaya digunakan untuk menggambarkan pembebanan biaya tidak langsung ke objek biaya tertentu.

3. Biaya periode

Biaya periode (biaya non-produk) mencakup biaya umum, penjualan, dan administrasi yang diperlukan untuk pengelolaan perusahaan tetapi tidak terlibat secara langsung atau tidak langsung dalam proses produksi. Biaya iklan dan gaji eksekutif dan staf adalah contoh dari biaya periode. Pada perusahaan manufaktur atau perusahaan dagang, biaya periode terkadang juga disebut sebagai biaya operasional atau biaya penjualan dan administrasi. Pada perusahaan jasa, biaya-biaya ini disebut sebagai biaya operasional.

4. Biaya tenggelam (*Sunk cost*)

Jenis biaya ini bersifat historis dan tidak relevan untuk tujuan pengambilan keputusan. Sebagai contoh harga pembelian awal tanah tidak relevan dengan keputusan perluasan fasilitas gedung pabrik. Karena biaya tersebut akan tetap sama terlepas dari apakah perusahaan berinvestasi pada fasilitas baru atau tidak. Biaya pembelian tanah pada kasus ini merupakan biaya tenggelam.

5. Biaya kesempatan (*Opportunity cost*)

Biaya peluang adalah sebuah konsep dalam Ilmu Ekonomi yang didefinisikan sebagai nilai atau manfaat yang hilang oleh bisnis, pemilik bisnis, atau organisasi ketika mereka memilih satu opsi atau opsi alternatif dibandingkan opsi lain dalam pengambilan keputusan bisnis. Sebagai contoh jika perusahaan memiliki 2 rencana yaitu rencana A yang memiliki potensi pendapatan sejumlah 1 juta dan rencana B yang memiliki potensi pendapatan sejumlah 3 juta. Pada saat pengambilan keputusan, perusahaan memilih rencana B. sehingga biaya kesempatan untuk kasus ini sebesar 1 juta karena perusahaan memilih rencana B dan mengorbankan