

3. Tabel Jurnal Penelitian Terdahulu

No	Nama Peneliti, Judul Penelitian dan Penerbitan	Rumusan Masalah atau Tujuan Penelitian	Teori atau variabel Penelitian	Metodologi Penelitian	Hipotesis Penelitian	Hasil Penelitian	Kesamaan dan Perbedaan antara Penelitian ini dan Penelitian Sebelumnya
1	Qana'ah, Intan (2012) Analisis Penentuan Harga Pokok Produksi Berdasarkan <i>Activity Based Costing System</i> Pada Pabrik Kerupuk	Studi ini meneliti untuk mengetahui tingkat keakuratan harga pokok produksi dengan menggunakan sistem <i>Activity Based Costing</i> pada Pabrik	<i>Activity Based Costing</i> , Harga Pokok Produksi	Metode penelitian kuantitatif deskriptif	Tidak disebutkan hipotesis dalam penelitian ini	Harga kerupuk dengan menggunakan <i>Activity Based Costing System</i> lebih akurat dan realistis dibandingkan dengan sistem biaya konvensional	Persamaan: Membahas perhitungan harga pokok produksi dengan menggunakan metode <i>Activity Based Costing</i> untuk menentukan harga jual

	“Langgeng” Gunung Pati.	Kerupuk “Langgeng” Gunung Pati.					Perbedaan: Metode analisis data yang digunakan oleh peneliti menggunakan analisis deskriptif kualitatif
2	Siti Aisyah, Feni (2013) Penerapan Metode <i>Activity Based Costing (ABC System)</i> dalam Penentuan Harga Pokok Produksi (HPP) (Study Kasus	Studi ini meneliti untuk mengetahui penerapan ABC terhadap penentuan harga pokok produksi pada perusahaan Rokok	<i>Activity Based Costing</i> , Harga Pokok Produksi	Metode penelitian kualitatif deskriptif	Tidak disebutkan hipotesis dalam penelitian ini	Perhitungan biaya dengan sistem akuntansi biaya tradisional menghasilkan jumlah yang berbeda dengan hasil perhitungan biaya menggunakan <i>Activity Based Costing System (ABC System)</i> . Berdasarkan perhitungan <i>Activity Based Costing</i> ke semua produk yang dihasilkan	Persamaan: Membahas perhitungan harga pokok produksi dengan menggunakan metode <i>Activity Based Costing</i> untuk menentukan harga jual

	Pada Perusahaan Rokok Djagung Prima Malang).	Djagung Prima Malang.				oleh perusahaan Rokok Djagung Prima Malang mengalami <i>overcosting</i> .	Perbedaan: Situs penelitian yang digunakan oleh peneliti menggunakan harga perolehan
3	Cindrawati dan Dzulkirom (2014), Penerapan <i>Activity Based Costing System</i> Sebagai Dasar Penentuan Harga Pokok Kamar Hotel (Studi Kasus	Studi ini meneliti untuk mengetahui perbandingan penggunaan metode penghitungan harga pokok konvensional dengan metode <i>Activity Based Costing</i> dalam	<i>Activity Based Costing</i> , Harga Pokok Produksi dan Harga Jual	Metode penelitian kualitatif deskriptif	Tidak disebutkan hipotesis dalam penelitian ini	Perhitungan harga pokok sewa kamar dengan menggunakan <i>Activity Based Costing System</i>) memberikan hasil perhitungan kamar yang lebih besar dibandingkan dengan metode yang telah ditetapkan pihak manajemen hotel pada jenis kamar <i>standard</i> dan <i>suite</i> . Sedangkan menggunakan	Persamaan: Membahas perhitungan harga pokok penjualan dengan menggunakan metode <i>Activity Based Costing</i> untuk menentukan harga jual

	di Hotel UNY Yogyakarta)	penentuan harga jual suatu jasa.				<i>Activity Based Costing System (ABC System)</i> memberikan hasil perhitungan lebih rendah dibandingkan metode yang telah ditetapkan pihak manajemen hotel pada tipe kamar <i>executive, deluxe, dan superior</i> .	Perbedaan: Situs penelitian yang digunakan oleh peneliti menggunakan harga perolehan
4	Wulansari (2016), Perhitungan Harga Pokok Produksi dalam Menentukan Harga Jual dengan Menggunakan	Studi ini meneliti untuk mengetahui perbandingan penggunaan metode penghitungan harga pokok konvensional	<i>Activity Based Costing, Harga Pokok Produksi</i>	Metode penelitian kuantitatif deskriptif	Tidak disebutkan hipotesis dalam penelitian ini	Menunjukkan bahwa hasil 7 harga pokok produksi dengan menggunakan <i>Activity Based Costing</i> terdapat selisih, yaitu pada sarung tenun dewasa terjadi selisih sebesar Rp. 8.428,8 dan sarung	Persamaan: Membahas perhitungan harga pokok produksi dengan menggunakan metode <i>Activity Based Costing</i> untuk menentukan harga jual

	<p><i>Activity Based Costing System</i> (Studi Kasus Perusahaan Edytex Jaya Pekalongan).</p>	<p>dengan metode <i>Activity Based Costing</i> dalam penentuan harga jual produk.</p>	<p>dan Harga Jual</p>			<p>tenun anak sebesar Rp. 9.234.5 dengan tingkat laba yang diharapkan sebesar 30% untuk sarung tenun dewasa dan 20% untuk sarung tenun untuk anak.</p>	<p>Perbedaan: Situs penelitian yang digunakan oleh peneliti menggunakan harga perolehan, dan metode analisis data yang digunakan oleh peneliti menggunakan analisis deskriptif kualitatif</p>
5	<p>Nurkholipah, Siti (2016), Analisis Penerapan Sistem <i>Activity Based Costing</i> Untuk Meningkatkan</p>	<p>Studi ini meneliti untuk mengetahui tingkat keakuratan harga pokok penjualan dengan menggunakan</p>	<p><i>Activity Based Costing</i>, Harga Jual</p>	<p>Metode penelitian kuantitatif deskriptif</p>	<p>Tidak disebutkan hipotesis dalam penelitian ini</p>	<p>Penentuan HPP dengan ABC sistem pada produk UD Mebel “Jaya Mandiri” menghasilkan HPP yang lebih akurat, karena ABC sistem mampu mengalokasikan biaya aktivitas ke</p>	<p>Persamaan: Membahas perhitungan harga pokok penjualan dengan menggunakan metode <i>Activity Based Costing</i> untuk menentukan harga jual</p>

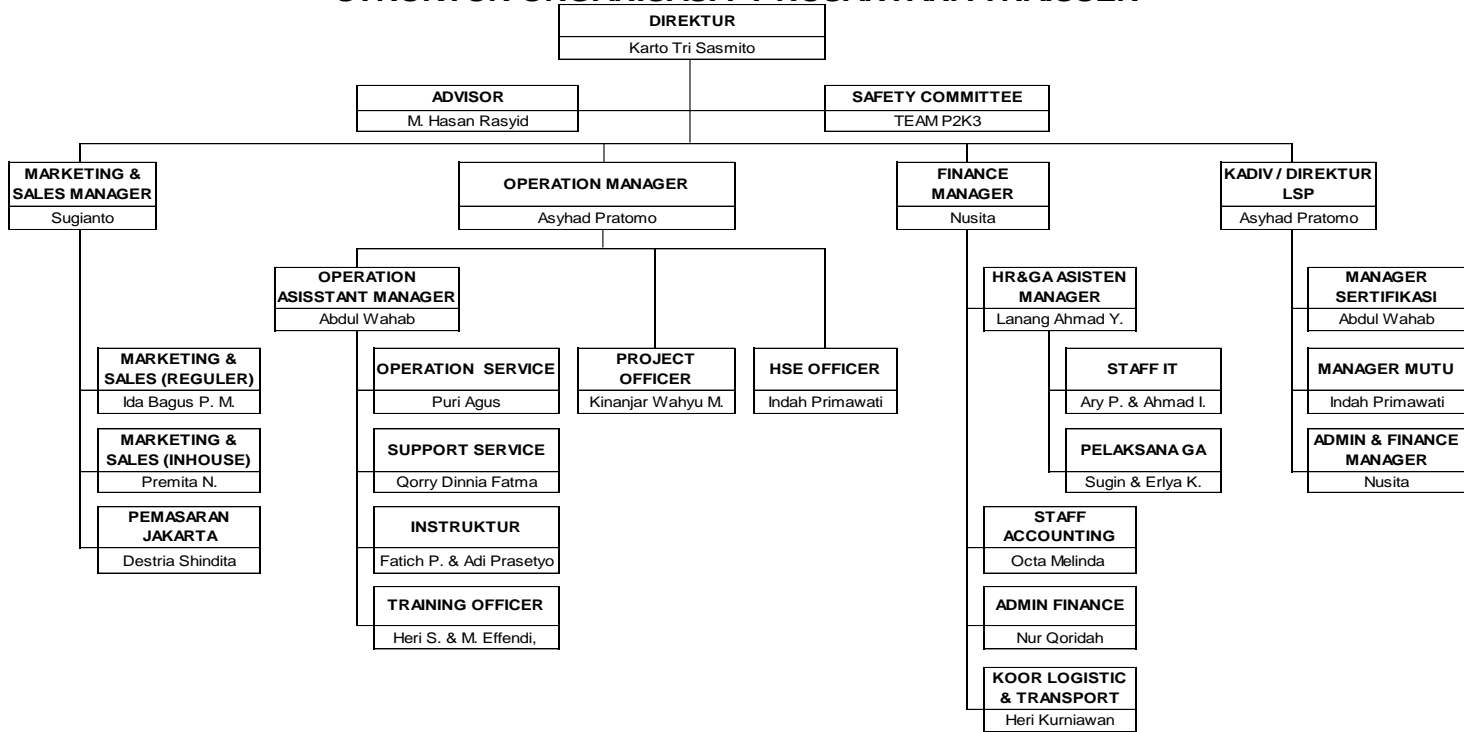
	Keakuratan Harga Pokok Penjualan Pada UD Mebel “Jaya Mandiri”	sistem <i>Activity Based Costing</i> pada UD Mebel “Jaya Mandiri”				setiap produk secara tepat berdasarkan konsumsi masing-masing aktivitas	Perbedaan: Pada situs penelitian dan metode analisis data yang digunakan oleh peneliti menggunakan analisis deskriptif kualitatif
6	Muzakki, Agus Anta (2017), Analisis Penghitungan Harga Pokok Produksi dengan Metode <i>Activity</i>	Studi ini meneliti untuk mengetahui perbandingan penggunaan metode penghitungan harga pokok konvensional dengan metode	<i>Activity Based Costing</i> , Harga Pokok Produksi	Metode penelitian kualitatif deskriptif	Tidak disebutkan hipotesis dalam penelitian ini	Perbandingan Harga Pokok Produksi pada Soe Ha Corp dengan menggunakan sistem tradisional dan <i>Activity Based Costing</i> yaitu kedua produk memberikan hasil yang lebih murah ketika perusahaan	Persamaan: Membahas perhitungan harga pokok produksi dengan menggunakan metode <i>Activity Based Costing</i> untuk menentukan harga jual

	<p><i>Based Costing</i> Sebagai Dasar Penentuan Harga Jual (Studi Kasus UKM Rak Soe Hadi Malang)</p>	<p><i>Activity Based Costing</i> dalam penentuan harga jual produk.</p>				<p>menggunakan <i>Activity Based Costing</i> dengan selisih Rp146,00 pada produk rak sepatu <i>banner</i>, dan selisih Rp745,00 pada produk rak jilbab <i>spunbond</i></p>	<p>Perbedaan: Situs penelitian yang digunakan oleh peneliti menggunakan harga perolehan, dan peneliti hanya berfokus pada perhitungan berbasis <i>Activity Based Costing</i> saja yang digunakan untuk menentukan harga jual</p>
7	<p>Akmal, Oktafiana (2020), Analisis Perhitungan Harga Pokok Produksi</p>	<p>Studi ini meneliti untuk mengetahui perbandingan penggunaan metode</p>	<p><i>Activity Based Costing</i>, Harga</p>	<p>Metode penelitian kualitatif deskriptif</p>	<p>Tidak disebutkan hipotesis dalam</p>	<p>Penggunaan <i>Activity Based Costing System</i> dalam penentuan harga pokok produksi menghasilkan harga jual yang</p>	<p>Persamaan: Membahas perhitungan harga pokok produksi dengan menggunakan metode <i>Activity</i></p>

dengan Metode <i>Activity Based Costing</i> Sebagai Dasar Penentuan Harga Jual (Studi Kasus Usaha Sepatu Spanduk <i>Gucyana Flat Shoes</i>)	penghitungan harga pokok konvensional dengan metode <i>Activity Based Costing</i> dalam penentuan harga jual produk.	Pokok Produksi dan Harga Jual		penelitian ini	lebih kecil jika dibandingkan dengan penentuan harga pokok produksi (sistem tradisional) dengan selisih sebesar Rp408,00 untuk sepatu spanduk wanita berbahan dasar flexi korea, dan selisih sebesar Rp131,00 untuk sepatu spanduk pria berbahan dasar flexi korea	<i>Based Costing</i> untuk menentukan harga jual Perbedaan: Situs penelitian yang digunakan oleh peneliti menggunakan harga perolehan
---	--	-------------------------------	--	----------------	--	--

4. Struktur Organisasi PT Nusantara Traisser Surabaya

STRUKTUR ORGANISASI PT NUSANTARA TRAISSER



5. Transkrip Wawancara antara Peneliti dengan semua Narasumber

Aullya : “Permisi Bapak/Ibu, sebelumnya perkenalkan saya Aullya Kartika Sari, disini saya ingin menanyakan beberapa hal terkait dengan harga perolehan dan harga jual serta berbagai pertanyaan tambahan diluar materi ini untuk penelitian skripsi saya. Jadi, mohon untuk kerjasama dari Bapak/Ibu semua. Terima kasih”

KS dan NS : “Oke. Silahkan bisa dimulai untuk pertanyaan-pertanyaannya”

Aullya : “Baik. Pertanyaan pertama, menurut Bapak / Ibu apa pengertian dari harga perolehan dan harga jual?”

AP : “Harga perolehan merupakan biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan untuk biaya operasional agar bisa menghasilkan pendapatan yang nantinya akan berdampak kepada laporan keuangan terutama neraca dan laba rugi, biasanya saya dan NS akan mendiskusikan tentang harga perolehan yang akan didapatkan oleh pelanggan dan instruktur yang telah ditugaskan oleh Manajer Operasional berdasarkan lamanya waktu pelatihan, sedangkan harga jual merupakan harga yang dikenakan kepada pelanggan untuk mendapatkan barang ataupun jasa yang pelanggan inginkan. Dan karena kami adalah perusahaan jasa, maka pelanggan akan mendapatkan jasa berupa pelatihan instruktur selama tiga bulan dan paling lama satu tahun”

SGT : “Harga perolehan merupakan biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan untuk biaya operasional agar bisa menghasilkan pendapatan. Untuk mendapatkan harga perolehan, yang harus dilakukan adalah mempromosikan jasa pelatihan kepada pelanggan dimana sebelum mempromosikan, saya, AP, dan NS akan berdiskusi terlebih dahulu untuk menetapkan harga jual yang dibebankan kepada pelanggan dengan harga

yang terjangkau sehingga pelanggan tertarik dan ingin bekerjasama dengan jasa pelatihan kami. Untuk menetapkan harga jual ini kami menetapkannya berdasarkan harga pasar dan harga taksiran”

KS : “Semua sudah dijelaskan secara jelas oleh para manajer tentang harga perolehan dan harga jual, namun saya hanya dapat menyimpulkan bahwa harga perolehan adalah biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan untuk menghasilkan pendapatan dimana pendapatan ini akan bermanfaat bagi perusahaan untuk jangka pendek, jangka menengah, dan jangka panjang, sedangkan harga jual adalah harga yang dikenakan kepada pelanggan untuk mendapatkan barang dan jasa terutama jasa pelatihan berupa instruktur. Hubungan antara harga perolehan dan harga jual mengikat satu sama lain karena tanpa harga jual, kita tidak bisa mendapatkan harga perolehan karena tidak ada penjualan / transaksi yang berjalan di perusahaan sehingga akan berdampak terhadap laporan laba rugi, dan tanpa adanya harga perolehan, manajer dan karyawan tidak bisa mengevaluasi kinerja perusahaan yang berdampak akan sulit dalam pengambilan keputusan yang akan datang”

NS : “Karena semua penjelasan terkait tentang harga perolehan dan harga jual sudah dijelaskan sejas-jelasnya oleh para manajer, saya hanya akan memberikan informasi tambahan terkait dengan hal tersebut. Pertama, dari pendapat AP mengenai dampak adanya harga perolehan ke laporan keuangan laba rugi itu benar, di tahun ini laporan keuangan PT Nusantara Traisser Surabaya meningkat 60 - 70% dibandingkan di tahun 2020 dan 2021 dimana laporan keuangan perusahaan sempat mengalami penurunan dikarenakan tidak adanya aktivitas perusahaan yang berjalan selama pandemi dan alhamdulillah sekarang bisa berjalan kembali seperti biasanya. Kedua, dari pendapat SGT mengenai penentuan harga jual berdasarkan harga pasar dan harga taksiran itu juga benar karena PT Nusantara

Traisser Surabaya menetapkan harga jual mengikuti harga persaingan kompetitor yang bergerak di bidang yang sama dengan kami dimana kami disini mematok dengan harga jual yang lebih murah dibandingkan dengan perusahaan kompetitor agar pelanggan tertarik dengan perusahaan kami yang nantinya akan berdampak pada pergerakan laporan-laporan keuangan perusahaan (neraca, laba rugi, dan arus kas). Dengan adanya penetapan harga jual yang lebih murah ini selain berdampak kepada laporan keuangan, akan berdampak juga tingkat kepercayaan perusahaan kepada kami dalam jangka panjang yang diharapkan bisa mencapai tujuan perusahaan pada umumnya yaitu memperoleh laba yang sebesar-besarnya”

Aullya : “Baik. Berarti pada intinya yang dapat saya tangkap dari jawaban Bapak/Ibu semua tentang harga perolehan dan harga jual yaitu harga perolehan merupakan biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan untuk biaya operasional agar bisa menghasilkan pendapatan dan harga jual merupakan harga yang dikenakan ataupun dibebankan kepada konsumen (pelanggan) untuk mendapatkan barang dan jasa. Pertanyaan berikutnya, menurut Bapak / Ibu, apa dampak dari harga perolehan dan harga jual kepada perusahaan khususnya untuk PT Nusantara Traisser Surabaya dari segi internal dan eksternal perusahaan?”

AP : “Harga perolehan merupakan biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan untuk biaya operasional agar bisa menghasilkan pendapatan yang nantinya akan berdampak kepada laporan keuangan terutama neraca dan laba rugi, sedangkan harga jual merupakan harga yang dikenakan kepada pelanggan untuk mendapatkan barang ataupun jasa yang pelanggan inginkan yang nantinya akan berdampak pada ketertarikan pelanggan terhadap jasa pelatihan di perusahaan kami (bergeraknya aktivitas operasional perusahaan)”

SGT : “Harga perolehan merupakan biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan untuk biaya operasional agar bisa menghasilkan pendapatan. Untuk mendapatkan harga perolehan, yang harus dilakukan adalah mempromosikan jasa pelatihan kepada pelanggan dimana sebelum mempromosikan, saya, AP, dan NS akan berdiskusi terlebih dahulu untuk menetapkan harga jual yang dibebankan kepada pelanggan dengan harga yang terjangkau sehingga pelanggan tertarik dan ingin bekerjasama dengan jasa pelatihan kami. Dengan demikian, diharapkan akan meningkatkan citra perusahaan di mata pelanggan kami sebagai perusahaan yang memiliki sikap professional dan berkompeten di bidangnya”

KS : “Harga perolehan adalah biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan untuk menghasilkan pendapatan dimana pendapatan ini akan bermanfaat bagi perusahaan untuk jangka pendek, jangka menengah, dan jangka panjang, sedangkan harga jual adalah harga yang dikenakan kepada pelanggan untuk mendapatkan barang dan jasa terutama jasa pelatihan berupa instruktur. Hubungan antara harga perolehan dan harga jual mengikat satu sama lain karena tanpa harga jual, kita tidak bisa mendapatkan harga perolehan karena tidak ada penjualan / transaksi yang berjalan di perusahaan sehingga akan berdampak terhadap laporan laba rugi, dan tanpa adanya harga perolehan, manajer tidak bisa mengevaluasi kinerja perusahaan yang nantinya akan sulit dalam pengambilan keputusan yang akan datang”

NS : “Harga perolehan dan harga jual akan berdampak ke banyak sektor. Pertama, dari pendapat AP mengenai dampak adanya harga perolehan ke laporan keuangan laba rugi itu benar, di tahun ini laporan keuangan PT Nusantara Traisser Surabaya meningkat 60 - 70% dibandingkan di tahun 2020 dan 2021 dimana laporan keuangan perusahaan sempat mengalami penurunan dikarenakan tidak adanya aktivitas perusahaan yang berjalan selama

pandemi dan alhamdulillah sekarang bisa berjalan kembali seperti biasanya. Kedua, dari pendapat SGT mengenai dampak harga perolehan dan harga jual berdampak terhadap promosi pemasaran kepada pelanggan itu benar karena PT Nusantara Traisser Surabaya menetapkan harga jual mengikuti harga persaingan kompetitor yang bergerak di bidang yang sama dengan kami dimana kami disini mematok dengan harga jual yang lebih murah dibandingkan dengan perusahaan kompetitor agar pelanggan tertarik dengan perusahaan kami yang nantinya akan berdampak pada pergerakan laporan-laporan keuangan perusahaan (neraca, laba rugi, dan arus kas) dan tingkat kepercayaan perusahaan kepada kami dalam jangka panjang yang diharapkan bisa mencapai tujuan perusahaan pada umumnya yaitu memperoleh laba yang sebesar-besarnya”

Aullya : “Baik. Pertanyaan berikutnya, bagaimana cara menghitung harga perolehan dan harga jual di PT Nusantara Traisser Surabaya?”

KS : “Dalam menghitung harga perolehan dan harga jual, PT Nusantara Traisser Surabaya tidak mempunyai rumus khusus karena kami disini menetapkan harga jual berdasarkan harga pasar dimana kami menetapkan harga yang lebih murah dibandingkan perusahaan kompetitor, sedangkan untuk harga perolehan kami mengikuti aktivitas operasional perusahaan yang sedang berjalan dan menaksir harga perolehan yang akan perusahaan dapat”

NS : “PT Nusantara Traisser Surabaya tidak mempunyai rumus untuk menghitung harga perolehan dan harga jual karena disini kami mengikuti peribahasa ‘apa yang kami dapat, itulah yang kami tuai’ artinya berapapun yang kami dapat, itulah yang akan kami catat”

OM : “Sebenarnya PT Nusantara Traisser Surabaya mempunyai rumus khusus untuk menghitung harga perolehan dan harga jual, namun belum bisa diimplementasikan di perusahaan karena adanya kebijakan perusahaan dimana untuk menghitung harga perolehan dan harga jual harus mengikuti

harga yang telah ditetapkan oleh perusahaan dan tidak berdasarkan kaidah akuntansi biaya”

Aullya : “Baik. Berarti pada intinya yang dapat saya tangkap dari jawaban tersebut adalah perusahaan tidak mempunyai rumus khusus untuk menghitung harga perolehan dan harga jual dikarenakan mengikuti harga pasaran dan harga taksiran (harga yang diperoleh dalam satu bulan ataupun satu tahun). Kemudian selanjutnya, bagaimana cara menentukan harga jual yang kompetitif di perusahaan ini?”

SGT : “PT Nusantara Traisser Surabaya menentukan harga jual yang kompetitif berdasarkan pangsa pasar dan harga jual perusahaan kompetitor. Dengan kedua hal ini, diharapkan PT Nusantara Traisser Surabaya akan terus berkembang tidak hanya di tingkat nasional tapi sampai tingkat internasional”

KS : “Dalam menentukan harga jual yang kompetitif, PT Nusantara Traisser Surabaya melihat pangsa pasar yang dimiliki oleh perusahaan dan harga yang dijual oleh perusahaan kompetitor. Untuk pangsa pasar, PT Nusantara Traisser Surabaya sudah mempromosikan diri ke seluruh Nusantara dengan harga jual yang lebih murah dan terjangkau oleh pelanggan. Saya akan tetap mengawasi pemasaran perusahaan ini baik dari harga jual, pangsa pasar, dan penjualan jasa pelatihan sehingga operasional perusahaan akan berjalan lancar”

Aullya : “Baik. Berarti pada intinya yang dapat saya tangkap dari jawaban tersebut tentang cara menentukan harga jual yang kompetitif yaitu dengan cara melihat pangsa pasar perusahaan dan harga jual perusahaan kompetitor. Sekarang saya ingin menanyakan kepada bagian keuangan terkhusus untuk NS dan OM. Pertanyaannya adalah faktor-faktor apa yang mempengaruhi adanya kenaikan dan penurunan laporan keuangan (neraca dan laba rugi) ?”

NS : “Banyak faktor yang mempengaruhi adanya kenaikan dan penurunan laporan keuangan di PT Nusantara Traisser Surabaya yaitu pergerakan aktivitas operasional perusahaan, harga jual yang berubah baik dari perusahaan sendiri maupun dari perusahaan kompetitor, dan perubahan kebijakan perusahaan terkait dengan target pelanggan yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Semakin banyak pelatihan instruktur yang berjalan selama satu bulan, maka semakin besar peluang perusahaan untuk meraih keuntungan, begitu pula sebaliknya. Untuk harga jual, jika perusahaan menetapkan dengan harga yang murah, maka keuntungan akan naik, dan seterusnya sampai dengan adanya perubahan kebijakan perusahaan terkait dengan target pelanggan.”

OM : “Saya menyetujui yang dikatakan oleh NS bahwa banyak faktor yang mempengaruhi adanya kenaikan dan penurunan laporan keuangan di PT Nusantara Traisser Surabaya seperti yang dijelaskan oleh NS yaitu pergerakan aktivitas operasional perusahaan dan target pelanggan yang ditetapkan oleh perusahaan. Kedua hal ini saling terkait satu sama lain karena jika target pelanggan tidak sesuai harapan perusahaan, maka laporan keuangan perusahaan akan mengalami kerugian. Begitu pula sebaliknya”

Aullya : “Baik. Berarti pada intinya yang dapat saya tangkap dari jawaban tersebut adalah ada tiga faktor yang mempengaruhi adanya kenaikan dan penurunan laporan keuangan di PT Nusantara Traisser Surabaya yaitu pergerakan aktivitas operasional perusahaan, harga jual yang berubah dari perusahaan sendiri maupun dari perusahaan kompetitor, dan perubahan kebijakan perusahaan terkait dengan target pelanggan yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Kemudian pertanyaan selanjutnya, menurut Bapak / Ibu, apa pengertian *activity based costing*

dan apakah efisien atau tidak dengan adanya penerapan *Activity Based Costing* di PT Nusantara Traisser Surabaya? Untuk pertanyaan ini, saya tidak mewajibkan semua untuk menjawab karena begini Bapak / Ibu kan perusahaan ini belum mempunyai perhitungan khusus untuk menghitung harga perolehan dan harga jual dikarenakan perusahaan mengikuti harga pasar untuk harga jual dan harga taksiran untuk harga perolehan. Menurut saya itu kurang tepat dan kurang akurat. Oleh karena itu, saya menyarankan untuk mencoba menggunakan metode *Activity Based Costing* ini dengan harapan agar bisa menekan biaya-biaya yang ada di perusahaan ini agar bisa mencapai laba sekaligus bisa memberikan informasi laporan keuangan yang tepat dan akurat. Seperti itu Bapak / Ibu semua. Jadi, silahkan dijawab bagi Bapak / Ibu yang mengerti tentang *Activity Based Costing* serta pengaruhnya terhadap perusahaan ini”

KS : “Baik. Akan saya coba jawab untuk pertanyaan ini. Sepengetahuan saya, *Activity Based Costing* adalah aktivitas berdasarkan biaya untuk menetapkan harga jual dimana ini akan berdampak di internal perusahaan terutama bagian keuangan yaitu memberikan informasi laporan keuangan yang tepat dan akurat kepada pihak eksternal (pelanggan), dimana dari informasi laporan keuangan tersebut akan terlihat adanya ketertarikan pelanggan terhadap perusahaan ini, apakah ingin bekerjasama dengan kami ataupun ingin bersaing dengan kami. Namun jika ditanya apakah efisien atau tidak untuk diterapkan di perusahaan ini, saya berharap 100% metode *Activity Based Costing* ini akan efisien di seluruh departemen perusahaan dan membawa dampak positif untuk pelanggan sehingga aktivitas operasional perusahaan ini akan berjalan lancar”

NS : “Menurut saya, *Activity Based Costing* adalah aktivitas berdasarkan biaya dimana implementasinya dapat digunakan untuk tiga hal yaitu penetapan

harga jual, proyeksi laporan keuangan, dan mengurangi biaya-biaya yang tidak dirasa penting (tidak memiliki nilai tambah) untuk perusahaan. Pertama, tentang penetapan harga jual akan berdampak kepada pelanggan sebagaimana yang telah dijelaskan oleh KS yaitu terhadap ketertarikan pelanggan terhadap perusahaan kami. Jika pelanggan banyak yang tertarik dengan perusahaan kami, maknanya *Activity Based Costing* ini sangat berguna dan tentunya akan terus diterapkan di perusahaan kami sampai seterusnya. Begitu pula sebaliknya. Tapi saya harap dengan adanya metode ini, bisa memberikan dampak besar kepada perusahaan (laba) dan pelanggan (kepuasan pelanggan). Kedua, tentang proyeksi laporan keuangan. *Activity Based Costing* dapat bermanfaat untuk proyeksi laporan keuangan dengan menggunakan indikator harga jual, harga perolehan, dan biaya-biaya yang terdapat dalam laporan laba rugi kemudian dihitung berdasarkan rumus yang sudah Aullya tunjukkan kepada perusahaan ini. Dari perhitungan tersebut dapat dilihat jika perhitungan harga jual lebih besar dibandingkan biaya, maka bisa dipastikan laporan keuangan ke depan akan laba. Begitu pula sebaliknya. Ketiga, tentang pengurangan biaya-biaya yang tidak memiliki nilai tambah untuk perusahaan. Menurut saya, *Activity Based Costing* dinilai dapat mengurangi biaya-biaya yang tidak diperlukan oleh perusahaan yang sekiranya membuat perusahaan rugi dan ini akan berdampak kepada operasional perusahaan (kesusahan untuk mencari proyek baru dengan eksternal perusahaan). Namun jika Aullya bertanya kepada saya apakah efisien atau tidak untuk diterapkan di perusahaan ini, saya juga berharap sama yaitu 100% metode *Activity Based Costing* ini bersifat efisien di seluruh departemen perusahaan dan membawa dampak positif untuk perusahaan dan pelanggan”

OM : “Saya menyetujui yang dikatakan oleh kedua narasumber yaitu KS dan NS bahwa *Activity Based Costing* adalah aktivitas berbasis biaya dimana implementasinya dapat digunakan untuk berbagai hal dimulai dari

penetapan harga jual, proyeksi laporan keuangan, dan pengurangan biaya yang tidak penting untuk perusahaan. Untuk penerapan *Activity Based Costing* yang paling saya sukai dan membawa dampak positif adalah proyeksi laporan keuangan sebagaimana yang telah dijelaskan oleh NS dikarenakan hanya menghitung dengan menggunakan indikator harga jual, harga perolehan, dan biaya-biaya yang terdapat dalam laporan laba rugi kemudian dihitung berdasarkan rumus yang sudah ada di dalam mata kuliah akuntansi biaya dan seperti yang Aullya tunjukkan kepada perusahaan ini itu sangat efisien sekali. Dalam perhitungan tersebut saja sudah bisa dilihat dan dipastikan jika perhitungan harga jual lebih besar dibandingkan biaya, maka bisa dipastikan laporan keuangan ke depan akan laba dan tentunya itu akan menguntungkan perusahaan”

Aullya : “Baik. Berarti pada intinya yang dapat saya simpulkan dari jawaban tersebut terkait dengan pengertian *Activity Based Costing* adalah aktivitas berbasis biaya yang implementasinya dapat digunakan untuk berbagai hal seperti penetapan harga jual yang kompetitif, proyeksi laporan keuangan dan pengurangan biaya yang tidak diperlukan oleh perusahaan serta *Activity Based Costing* sangat efisien jika bisa diterapkan seutuhnya di PT Nusantara Traisser Surabaya dalam hal untuk penetapan harga jual, proyeksi laporan keuangan, dan mengurangi biaya-biaya yang tidak dirasa penting (tidak memiliki nilai tambah) untuk perusahaan yang diharapkan akan menghasilkan laba untuk perusahaan dan menghasilkan informasi laporan keuangan yang tepat dan akurat. Apakah benar seperti itu Bapak / Ibu Narasumber?”

Semua Narasumber : “Benar sekali”

Aullya : “Baik. Saya mengucapkan terima kasih kepada Bapak / Ibu semua yang telah menyempatkan waktunya untuk membantu melengkapi data penelitian untuk skripsi saya tentang harga

perolehan dan harga jual. Saya berharap semoga PT Nusantara Traisser Surabaya bisa terus berkembang dan sukses sampai ke internasional serta berharap secepatnya metode *Activity Based Costing* ini bisa diterapkan sepenuhnya di perusahaan ini, Aamiin...”

Semua Narasumber : “Aamiin...”

6. Hasil Anti Plagiat Turnitin

ORIGINALITY REPORT

19%	18%	7%	10%
SIMILARITY INDEX	INTERNET SOURCES	PUBLICATIONS	STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

1	123dok.com Internet Source	1%
2	text-id.123dok.com Internet Source	1%
3	es.scribd.com Internet Source	1%
4	adoc.pub Internet Source	1%