

ANALISIS PENENTUAN HARGA PEROLEHAN SETELAH PELATIHAN BERBASIS *ACTIVITY BASED COSTING* SEBAGAI DASAR PENENTUAN HARGA JUAL YANG KOMPETITIF PADA PT NUSANTARA TRAISSER SURABAYA

AULLYA KARTIKA SARI

Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya

(Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis)

Surel: aullyakartika67@gmail.com

Abstrak

Pada industri jasa, perolehan laba akan mempengaruhi kelanjutan usaha. Perolehan laba dapat ditentukan dengan memperhitungkan harga perolehan. Harga perolehan berbasis *Activity Based Costing* berperan penting dalam penentuan dan penetapan harga jual suatu jasa terutama pada jenis jasa yang sama. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui harga perolehan pada PT Nusantara Traisser Surabaya berbasis *Activity Based Costing* dalam menentukan harga jual suatu jasa yang bersifat kompetitif dan mudah dijangkau oleh pelanggan.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif yang dilakukan di PT Nusantara Traisser Surabaya. Penelitian dilakukan dengan pengumpulan data berupa kuesioner, observasi, wawancara kepada pemilik perusahaan dan para manajer, dan dokumentasi terhadap laporan keuangan perusahaan. Hasil temuan penelitian menyimpulkan bahwa harga perolehan setelah dihitung dengan menggunakan metode *Activity Based Costing* mengalami *overprofit* (untung) yang menandakan bahwa perhitungan dengan menggunakan metode *Activity Based Costing* terbukti sangat efisien dan sesuai untuk diterapkan di PT Nusantara Traisser Surabaya

Kata Kunci : Harga Perolehan, *Activity Based Costing*, Harga Jual

Latar Belakang Masalah

Pada era modern saat ini, dunia usaha semakin ketat dalam hal persaingan keunggulan produknya. Semakin banyak pesaing, perusahaan harus lebih banyak inovasi agar dapat memiliki keunggulan ataupun kemampuan dalam bersaing di dunia usaha baik yang sejenis maupun yang tidak sejenis untuk dapat menguasai pangsa pasar sehingga perusahaan tetap bisa unggul serta dapat bertahan dalam persaingan untuk mencapai tujuan yang ditetapkan oleh perusahaan yaitu untuk mendapatkan *profit* (laba) serta agar jasa dari suatu perusahaan dapat dilirik oleh pelanggan karena kebanyakan jasa perusahaan yang dilirik oleh pelanggan adalah jasa yang berkualitas baik dengan harga yang terjangkau.

Perdagangan bebas sekarang ini membawa perubahan bagi dunia usaha di Indonesia. Perusahaan dituntut untuk selalu tepat dalam pengambilan keputusan untuk menjaga keberlangsungan hidup perusahaan agar dapat bertahan. Namun, tidak selalu laba yang dihasilkan oleh perusahaan berasal dari penjualan yang dihasilkan. Maka dari itu, harga jual sangat penting bagi perusahaan untuk dapat bertahan dalam kondisi persaingan bisnis saat ini. Perusahaan harus tepat dalam menentukan harga jual. Harga jual tidak boleh terlalu

rendah supaya dapat menutup semua biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan dan memberikan keuntungan yang diinginkan. Harga jual juga tidak boleh terlalu tinggi supaya perusahaan dapat bersaing dengan para kompetitornya

Penentuan harga perolehan ini merupakan hal yang sangat penting dan perlu diperhatikan karena digunakan dalam penentuan harga jual suatu produk ataupun jasa. Perhitungan harga perolehan yang tepat dan akurat merupakan hal yang perlu dilakukan oleh setiap perusahaan, karena tanpa adanya perhitungan harga perolehan yang tepat dan akurat, perusahaan akan mengalami masalah dalam penentuan harga jual suatu produk atau jasa. Bagi perusahaan dengan tujuan mencapai laba optimum, harga jual dan realisasi dari suatu biaya berdampak besar terhadap keberhasilan pencapaian tujuan perusahaan dan memenangkan persaingan dari perusahaan kompetitor. Salah satu faktor penting untuk mencapai hal tersebut yaitu dengan mengefisienkan biaya yang sangat rendah sehingga perusahaan akan bisa memperbesar laba.

Harga perolehan berupa harga yang berkaitan dengan barang-barang yang didapat dari hasil penjualan selama satu periode. Ketidaktepatan dalam perhitungan harga perolehan membawa dampak yang merugikan bagi perusahaan karena harga perolehan berfungsi sebagai dasar untuk menetapkan harga jual dan laba dan sebagai dasar untuk pengambilan keputusan bagi manajemen perusahaan. Oleh karena itu, muncul metode baru dalam perhitungan harga perolehan yang dikenal dengan nama *Activity Based Costing (ABC) System*. *Activity Based Costing System* merupakan metode perhitungan biaya yang dapat memberikan alokasi semua biaya-biaya yang ada secara akurat dan relevan.

Diharapkan dengan menggunakan sistem ini akan dapat dihasilkan informasi biaya atau harga yang lebih akurat daripada sistem biaya yang lama karena sistem ini mengidentifikasi, menentukan biaya dari masing-masing aktivitas, dan membebankan biaya-biaya aktivitas kepada produk ataupun jasa dengan menggunakan berbagai pemicu biaya (faktor-faktor yang dapat menyebabkan perubahan dalam biaya dari suatu aktivitas).

Situasi pandemi seperti saat ini menuntut PT Nusantara Traisser Surabaya untuk mampu berinovasi dalam pengembangan jasa pelatihan dan dalam menentukan harga jual bersaing. Bagaimana menentukan harga jual yang kompetitif disertai dengan kualitas jasa pelatihan yang baik harus menjadi bahan pemikiran bagi manajer. Dengan adanya jasa pelatihan yang berkualitas baik, disenangi pelanggan, dan harga yang sesuai maka pelanggan akan merasa puas sehingga terciptalah loyalitas pada konsumen.

Namun pada observasi yang dilakukan peneliti, PT Nusantara Traisser dalam melakukan perhitungan harga perolehan dan harga jual dari suatu jasa pelatihan dilakukan dengan metode relatif sederhana dan belum menerapkan perhitungan harga perolehan sesuai dengan kaidah akuntansi biaya. Maka, dengan menggunakan metode tersebut dalam menghitung dan menentukan harga jual suatu jasa pelatihan perusahaan akan dihasilkan informasi yang kurang tepat dan akurat. Berdasarkan latar belakang di atas, maka peneliti tertarik untuk mengukur kinerja perusahaan berbasis *Activity Based Costing* (ABC) *System* ke dalam skripsi yang berjudul **“ANALISIS PENENTUAN HARGA PEROLEHAN SETELAH PELATIHAN BERBASIS *ACTIVITY BASED COSTING* SEBAGAI DASAR PENENTUAN HARGA JUAL YANG KOMPETITIF PADA PT NUSANTARA TRAISSER SURABAYA”**

Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, maka rumusan masalah dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Bagaimana cara menentukan harga perolehan setelah pelatihan berbasis *Activity Based Costing* pada PT Nusantara Traisser Surabaya?
2. Bagaimana cara menentukan harga jual yang kompetitif pada PT Nusantara Traisser Surabaya?

Tujuan Penelitian

Dalam penelitian ini, peneliti mempunyai tujuan diantaranya sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui cara menentukan harga perolehan setelah pelatihan berbasis *Activity Based Costing* pada PT Nusantara Traisser Surabaya
2. Untuk mengetahui cara menentukan harga jual yang kompetitif pada PT Nusantara Traisser Surabaya

Landasan Teori

Pengertian Akuntansi Manajemen

Berikut ini merupakan pengertian Akuntansi Manajemen menurut para ahli :

1. Menurut Etty Indriyani (2018 : 2), akuntansi manajemen adalah suatu kegiatan (proses) yang menghasilkan informasi keuangan bagi manajemen

untuk pengambilan keputusan ekonomi dalam melaksanakan fungsi manajemen.

2. Menurut Diah S. Hariyani (2018 : 3), akuntansi manajemen adalah laporan keuangan yang disusun untuk menghasilkan informasi yang berguna bagi pihak internal perusahaan atau manajemen yang digunakan untuk pengambilan keputusan, informasi tersebut dapat berupa kebijakan-kebijakan yang tidak di publikasikan untuk pihak eksternal.
3. Menurut Masyah Kholmi (2019 : 1), akuntansi manajemen merupakan bidang akuntansi yang berhubungan dengan penyediaan informasi bagi manajemen untuk mengelola suatu organisasi (perusahaan) dan membantu dalam memecahkan masalah-masalah khusus yang dihadapi suatu organisasi

Jadi, dapat disimpulkan bahwa akuntansi manajemen merupakan sistem akuntansi yang tujuan utamanya adalah menyajikan laporan keuangan untuk kepentingan pihak internal perusahaan, seperti manajer keuangan, manajer produksi, manajer pemasaran, dan pihak internal lainnya dimana informasi ini sangat berguna sebagai pedoman untuk mengambil kebijakan untuk masa yang akan datang berdasarkan data historis dari laporan keuangan.

Pengertian Akuntansi Biaya

Menurut Mulyadi (2015 : 7), Akuntansi biaya adalah proses pencatatan, penggolongan, peringkasan, dan penyajian biaya, pembuatan dan penjualan produk atau jasa, dengan cara-cara tertentu, serta penafsiran terhadapnya. Objek kegiatan akuntansi biaya adalah biaya. Sedangkan definisi akuntansi biaya menurut Nugroho (2017 : 4), Akuntansi biaya adalah proses pencatatan, penggolongan, pengikhtisaran, dan penyajian laporan mengenai transaksi keuangan yang berhubungan dengan biaya pembuatan barang jadi. Adapun tujuan akuntansi biaya secara singkat adalah menyediakan laporan harga pokok produksi (harga perolehan) yang dibutuhkan oleh manajer perusahaan untuk menentukan berbagai keputusan-keputusan.

Jadi, dapat disimpulkan bahwa akuntansi biaya merupakan suatu proses menentukan harga pokok produk ataupun jasa dengan cara memproses sebuah catatan, melakukan penggolongan dan penyajian transaksi biaya serta menyajikan informasi biaya dalam bentuk laporan biaya

Pengertian Harga Perolehan

Menurut Wit & Erhans (2000 : 82), harga perolehan adalah harga beli yang ditambah dengan biaya keseluruhan dimana harga perolehan tersebut dikorbankan oleh perusahaan agar memperoleh dan mempersiapkan aktiva tetap untuk dapat dioperasikan. Sedangkan menurut Haryono Jusup (2005 : 155), harga perolehan adalah pengeluaran keseluruhan yang dikorbankan seseorang untuk mendapatkan aktiva tetap serta pengeluaran lainnya agar dapat menjadi aktiva yang siap digunakan. Sederhananya, biaya yang dikeluarkan untuk mendapat aktiva tetap yang bisa digunakan dan diolah seseorang agar dapat menghasilkan kembali pendapatan. Berdasarkan definisi-definisi diatas, dapat disimpulkan bahwa harga perolehan merupakan pengeluaran yang dikorbankan oleh seseorang atau perusahaan untuk mendapatkan aktiva tetap agar dapat menjadi aktiva yang siap digunakan.

Pengertian *Activity Based Costing*

Menurut Mulyadi (2012 : 40), *Activity Based Costing* adalah sistem informasi biaya yang menyediakan informasi yang lengkap tentang aktivitas untuk memungkinkan personel perusahaan melakukan pengelolaan terhadap aktivitas-aktivitas. Sedangkan menurut Diah S. Hariyani (2018 : 6), *Activity Based Costing* merupakan metode perhitungan yang menerapkan konsep biaya berdasarkan aktivitas untuk menghasilkan harga pokok produk yang lebih akurat. Berdasarkan definisi-definisi diatas, dapat disimpulkan bahwa sistem *Activity Based Costing* merupakan suatu metode mengenai sistem perhitungan biaya produk dan membebankan biaya produk tersebut sesuai dengan objek biayanya berdasarkan aktivitas untuk menghasilkan produk atau jasa, yang menjadi pokok perhatian *Activity Based Costing* adalah aktivitas-aktivitas perusahaan, dengan penelusuran biaya untuk menghitung harga pokok produk atau jasa.

Pengertian Harga Jual

Menurut Hansen dan Mowen (2001 : 633), harga jual adalah jumlah moneter yang dibebankan oleh suatu unit usaha kepada pembeli atau pelanggan atas barang atau jasa yang dijual atau diserahkan. Krismiaji dan Aryani (2011 : 325) menyatakan bahwa pendekatan umum dalam penentuan harga jual adalah menambahkan angka perkiraan laba (*mark up*) pada harga pokok.

Desain Penelitian

Desain penelitian yang ditulis oleh peneliti yaitu dengan cara mengambil informasi yang berkaitan dengan Harga Perolehan, *Activity Based Costing*, dan Harga Jual. Penelitian ini adalah penelitian *causal* dimana peneliti akan melakukan penelitian di PT Nusantara Traisser Surabaya, sebuah perusahaan jasa pelatihan dengan karyawan perusahaan yang berjumlah 30 orang. Cara pengumpulan datanya menggunakan wawancara dimana wawancara dilakukan secara tidak terstruktur yaitu wawancara yang sifatnya bebas dimana peneliti tidak menggunakan pedoman wawancara yang telah tersusun secara sistematis dan lengkap untuk pengumpulan datanya. Selain wawancara, peneliti juga melakukan pengumpulan data dengan cara memberikan kuesioner. Kuesioner yang akan diberikan oleh peneliti ialah bersifat tertutup dimana peneliti telah menyediakan pilihan jawaban untuk dipilih oleh situs penelitian

Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian yang diambil oleh peneliti yaitu PT Nusantara Traisser Surabaya. Peneliti memilih melakukan penelitian di perusahaan tersebut dengan alasan perusahaan ini merupakan perusahaan yang sesuai dengan tema, konsep, dan desain penelitian berupa analisis penentuan harga perolehan sebuah pelatihan dengan jangka waktu penelitian selama 4 bulan (Maret – Juni 2022). Perlu diketahui, perusahaan ini bergerak di bidang jasa pelatihan yang memiliki pelanggan atau konsumen yang sangat tinggi, tentunya dengan demikian perusahaan memerlukan karyawan yang cukup profesional sehingga kinerja yang dicapai dapat memenuhi tujuan perusahaan.

Jenis dan Sumber Data

Adapun jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Data kualitatif yaitu data yang diperoleh berupa keterangan-keterangan, seperti sistem keuangan perusahaan dan pengaruhnya terhadap kesuksesan ataupun kegagalan suatu perusahaan
2. Data kuantitatif yaitu data yang berupa laporan-laporan secara tertulis, seperti besarnya pendapatan atau pengeluaran perusahaan

Sedangkan sumber data yang digunakan dalam penelitian skripsi ini adalah:

1. Data Primer

Data yang diperoleh dari hasil observasi dan wawancara dengan pimpinan atau karyawan perusahaan yang dapat memberikan data atau informasi yang berhubungan dengan penelitian skripsi ini

2. Data Sekunder

Data yang diperoleh dari laporan-laporan tertulis serta informasi tentang keadaan perusahaan

Teknik Pengumpulan Data

Untuk pengumpulan data peneliti menggunakan langkah-langkah sebagai berikut:

1. Wawancara

Teknik pengumpulan data dengan cara melakukan wawancara langsung dengan pimpinan dan karyawan tentang situs observasi yang sedang diteliti ialah wawancara yang bersifat tidak terstruktur. Wawancara tidak terstruktur adalah wawancara yang sifatnya bebas dimana peneliti tidak menggunakan pedoman wawancara yang telah tersusun secara sistematis dan lengkap untuk pengumpulan datanya

Dalam penelitian ini, pedoman wawancara yang digunakan oleh peneliti adalah wawancara secara informal dan terbuka dimana wawancara tersebut dilakukan dengan pendekatan percakapan yaitu wawancara yang dilakukan secara terbuka tetapi tetap disesuaikan dengan sifat dan prioritas orang yang diwawancarai selama wawancara (mengikuti arus) serta peneliti akan memberikan pertanyaan yang sama ditanyakan kepada semua orang yang diwawancarai dimana responden bebas memilih bagaimana menjawab pertanyaan yang nantinya diharapkan kedua pedoman wawancara tersebut akan memberikan hasil yang dapat lebih mudah dianalisis dan dibandingkan.

Untuk pedoman wawancara penelitian ini, peneliti akan menghadap secara langsung kepada pimpinan perusahaan, manajer, dan karyawan untuk menanyakan beberapa pertanyaan terkait dengan penelitian ini tentang harga perolehan dan harga jual perusahaan tersebut yang salah satu pertanyaannya sudah tercantum di rumusan masalah yaitu tentang bagaimana cara menentukan harga perolehan dan harga jual menurut perusahaan (PT Nusantara Traisser Surabaya).

Untuk informan penelitian ini, peneliti akan mewawancarai manajer dan karyawan perusahaan PT Nusantara Traisser Surabaya. Berikut adalah informan yang dipilih oleh peneliti untuk dijadikan sebagai narasumber dalam penelitian ini.

4 Manajer Inti	<ol style="list-style-type: none"> 1. Direktur Utama (KS) 2. Manajer Operasional (AP) 3. Manajer Pemasaran (SGT) 4. Manajer Keuangan (NS)
----------------	---

Karyawan	± 20 karyawan (OM, PM, dan semua karyawan PT Nusantara Traisser Surabaya)
----------	---

2. Dokumentasi

Dokumentasi adalah mencari data atau mengenai hal-hal atau variabel yang berupa catatan, buku, dan lain sebagainya. Dalam penelitian ini, peneliti membutuhkan data-data yang berhubungan dengan dokumen-dokumen serta catatan yang ada pada perusahaan tersebut

3. Angket (Kuesioner)

Kuesioner merupakan metode pengumpulan data yang dilakukan dengan cara memberi seperangkat pertanyaan atau pernyataan tertulis kepada responden untuk dijawab. Berdasarkan bentuk pertanyaannya, kuesioner dapat dikategorikan dalam dua jenis yaitu kuesioner terbuka dan kuesioner tertutup. Kuesioner terbuka adalah kuesioner yang memberikan kebebasan kepada situs penelitian untuk menjawab. Sedangkan kuesioner tertutup adalah kuesioner yang telah menyediakan pilihan jawaban untuk dipilih oleh situs penelitian. Dalam penelitian ini, peneliti memberikan kuesioner kepada narasumber secara tertutup.

Definisi Variabel dan Definisi Operasional Penelitian

Variabel penelitian adalah suatu atribut, nilai, atau karakteristik dari sebuah situs penelitian yang ditentukan oleh seorang peneliti untuk dipelajari dan ditarik kesimpulannya serta variabel penelitian juga merupakan sesuatu yang bervariasi karena diambil dari sifat yang berbeda antara satu situs dengan situs yang lain.

Dalam penelitian ini, peneliti melakukan penelitian dengan menggunakan variabel dependen atau variabel terikat karena keberadaan variabel ini akan selalu disebabkan atau dipengaruhi oleh variabel bebas. Pada topik penelitian saya yang berjudul “**Analisis Penentuan Harga Perolehan Setelah Pelatihan Berbasis *Activity Based Costing* Sebagai Dasar Penentuan Harga Jual yang Kompetitif pada PT Nusantara Traisser Surabaya**”, Peneliti akan meneliti dua variabel yaitu:

1. Analisis Penentuan Harga Perolehan berbasis *Activity Based Costing*
2. Harga Jual Kompetitif

Kedua variabel di atas diukur dengan menggunakan skala rasio berupa angka dan hubungan atau korelasi antar variabel diukur dengan menggunakan hubungan asimetris yaitu hubungan yang terjadi antara dua variabel atau lebih dimana salah satu variabel mempengaruhi variabel yang lain

Sedangkan definisi operasional penelitian adalah suatu atribut atau sifat atau nilai dari situs atau kegiatan yang mempunyai variasi tertentu yang telah ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya. Tujuan dilakukannya definisi operasional yaitu membuat pengumpulan data secara analisis lebih fokus dan efisien serta memandu peneliti untuk mengetahui informasi apa yang akan dicari dari penelitian itu.

Dalam penelitian ini, peneliti akan meneliti tentang harga perolehan, *Activity Based Costing*, dan harga jual. Berikut adalah sintesa dari definisi teori (variabel yang diteliti) dari bab II:

1. Menurut Wit & Erhans (2000 : 82), harga perolehan adalah harga beli yang ditambah dengan biaya keseluruhan dimana harga perolehan tersebut dikorbankan oleh perusahaan agar memperoleh dan mempersiapkan aktiva tetap untuk dapat dioperasikan. Sedangkan menurut Haryono Jusup (2005 : 155), harga perolehan adalah pengeluaran keseluruhan yang dikorbankan seseorang untuk mendapatkan aktiva tetap serta pengeluaran lainnya agar dapat menjadi aktiva yang siap digunakan. Sederhananya, biaya yang dikeluarkan untuk mendapat aktiva tetap yang bisa digunakan dan diolah seseorang agar dapat menghasilkan kembali pendapatan. Berdasarkan definisi-definisi diatas, dapat disimpulkan bahwa harga perolehan merupakan pengeluaran yang dikorbankan oleh seseorang atau perusahaan untuk mendapatkan aktiva tetap agar dapat menjadi aktiva yang siap digunakan.
2. Menurut Mulyadi (2012 : 40), *Activity Based Costing* adalah sistem informasi biaya yang menyediakan informasi yang lengkap tentang aktivitas untuk memungkinkan personel perusahaan melakukan pengelolaan terhadap aktivitas-aktivitas. Sedangkan menurut Diah S. Hariyani (2018 : 6), *Activity Based Costing* merupakan metode perhitungan yang menerapkan konsep biaya berdasarkan aktivitas untuk menghasilkan harga pokok produk yang lebih akurat. Berdasarkan definisi-definisi diatas, dapat disimpulkan bahwa sistem *Activity Based Costing* merupakan suatu metode mengenai sistem perhitungan biaya produk dan membebankan biaya produk tersebut sesuai dengan objek biayanya berdasarkan aktivitas untuk

menghasilkan produk atau jasa, yang menjadi pokok perhatian *Activity Based Costing* adalah aktivitas-aktivitas perusahaan, dengan penelusuran biaya untuk menghitung harga pokok produk atau jasa.

3. Menurut Hansen dan Mowen (2001 : 633), harga jual adalah jumlah moneter yang dibebankan oleh suatu unit usaha kepada pembeli atau pelanggan atas barang atau jasa yang dijual atau diserahkan. Krismiaji dan Aryani (2011 : 325) menyatakan bahwa pendekatan umum dalam penentuan harga jual adalah menambahkan angka perkiraan laba (*mark up*) pada harga pokok.

Proses Pengolahan Data

Pengolahan data adalah manipulasi data agar menjadi bentuk yang lebih berguna. Secara garis besar, pengolahan data terdiri dari tiga langkah utama, yaitu *input*, proses, dan *output* yang disebut sebagai siklus pengolahan data. *Input* adalah data awal yang disiapkan dalam beberapa bentuk yang sesuai untuk keperluan pengolahan.

Proses adalah pengubahan data input yang biasanya dikombinasikan dengan informasi lain untuk menghasilkan data ke dalam bentuk yang lebih dapat digunakan, biasanya berupa deretan operasi pengolahan dasar tertentu. *Output* adalah hasil-hasil dari pengolahan sebelumnya dikumpulkan dan diambil kesimpulan dari hasil-hasil pengolahan data tersebut. Proses olah data yang dilakukan oleh peneliti yaitu sebagai berikut:

1. Peneliti akan menghadap secara langsung kepada pimpinan perusahaan ataupun manajer yang terkait untuk meminta data primer (dokumen terkait tentang harga perolehan dan harga jual dari semua perusahaan yang bekerjasama dengan PT Nusantara Traisser Surabaya) dengan dilengkapi oleh data pendukung lain berupa angket (kuesioner) dan wawancara
2. Peneliti akan melakukan proses olah data dokumen terkait tentang harga perolehan dan harga jual dari semua perusahaan yang bekerjasama dengan PT Nusantara Traisser Surabaya dengan menggunakan perhitungan penentuan harga perolehan berbasis *Activity Based Costing* dan penentuan harga jual

3. Setelah dilakukan proses olah data, peneliti akan menarik kesimpulan berdasarkan data *output* (hasil yang keluar setelah dilakukan olah data)

Hasil Penelitian

Wawancara dilaksanakan di PT Nusantara Traisser Surabaya terhadap 5 orang narasumber yang berhasil diwawancarai secara intensif dengan nama menggunakan inisial AP, SGT, KS, NS, dan OM. Wawancara dengan narasumber dengan inisial AP dan SGT dilaksanakan pada hari Jumat, 22 April 2022, narasumber dengan inisial KS dilaksanakan pada hari Selasa, 26 April 2022, narasumber dengan inisial NS dilaksanakan pada hari Rabu, 27 April 2022, dan narasumber dengan inisial OM dilaksanakan pada hari Rabu, 27 April 2022

Data yang tidak terungkap melalui wawancara, dilengkapi dengan data hasil observasi langsung secara partisipatif yang dilakukan rentang waktu pada bulan Maret sampai dengan Juni. Untuk memperkuat substansi data hasil wawancara dan observasi, maka dilakukanlah penelusuran terhadap dokumen yang ada. Semua data hasil penelitian ini diuraikan berdasarkan fokus pertanyaan penelitian sebagai berikut.

1. Pengertian Harga Perolehan dan Harga Jual menurut Narasumber

Menurut AP, 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.

Narasumber AP mengatakan bahwa : “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” (wawancara AP, 22 April 2022)

Sejalan dengan pendapat AP, narasumber SGT mengungkapkan tahap-tahap pemasaran mulai dari penetapan harga jual sampai dengan harga perolehan. Narasumber SGT mengatakan bahwa : “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” (wawancara SGT, 22 April 2022)

Sedangkan narasumber KS lebih menekankan pada intinya bahwa harga perolehan berupa biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan untuk menghasilkan pendapatan dan harga jual berupa harga yang dikenakan kepada pelanggan untuk mendapatkan barang dan jasa serta harga perolehan dan harga jual memiliki hubungan yang kuat antara satu sama lain.

Narasumber KS mengatakan bahwa : “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” (wawancara KS, 26 April 2022)

Sejalan dengan semua pendapat narasumber, narasumber NS hanya memberikan informasi-informasi tambahan terkait dengan harga perolehan dan harga jual di PT Nusantara Traisser Surabaya

Narasumber NS mengatakan bahwa : “Karena semua penjelasan terkait tentang harga perolehan dan harga jual sudah dijelaskan se jelas-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 - 90% 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” (wawancara NS, 27 April 2022)

Berdasarkan dari hasil wawancara diatas, dapat disimpulkan bahwa semua narasumber bersepakat dengan satu pengertian terhadap 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.

2. Keterkaitan Harga Perolehan dan Harga Jual kepada PT Nusantara Traisser Surabaya (segi internal dan eksternal)

Menurut AP, harga perolehan dan harga jual akan berdampak kepada laporan keuangan dan aktivitas operasional perusahaan. Narasumber AP mengatakan bahwa : “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)” (wawancara AP, 22 April 2022)

Hal senada juga disampaikan oleh SGT bahwa harga perolehan dan harga jual akan berdampak terhadap promosi pemasaran kepada pelanggan yang berikutnya akan berdampak pada aktivitas operasional perusahaan dalam memperoleh pendapatan. Narasumber SGT mengatakan bahwa : “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” (wawancara SGT, 22 April 2022)

Sedangkan menurut KS, harga perolehan dan harga jual akan berdampak kepada perusahaan berupa laporan keuangan, aktivitas operasional perusahaan, dan pengambilan keputusan di masa mendatang. Narasumber KS mengatakan 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 tidak bisa mengevaluasi kinerja perusahaan yang nantinya akan sulit dalam pengambilan keputusan yang akan datang” (wawancara KS, 26 April 2022)

Sedangkan menurut NS, harga perolehan dan harga jual akan berdampak kepada perusahaan berupa laporan keuangan, promosi pemasaran kepada pelanggan yang berikutnya akan berdampak pada aktivitas operasional perusahaan dalam memperoleh pendapatan.

Narasumber NS mengatakan bahwa : “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” (wawancara NS, 27 April 2022)

Berdasarkan dari hasil wawancara diatas, dapat dibuat secara ringkas keterkaitan antara harga perolehan dan harga jual dari segi internal dan eksternal PT Nusantara Traisser Surabaya ke dalam tabel berikut :

Narasumber (dengan inisial)	Dampak (segi internal)	Dampak (segi eksternal)
AP (Manajer Operasional)	Harga perolehan dan harga jual akan berdampak kepada laporan keuangan (neraca dan laba rugi)	Harga perolehan dan harga jual akan berdampak kepada ketertarikan pelanggan terhadap jasa pelatihan di perusahaan (bergeraknya aktivitas operasional perusahaan)
SGT (Manajer Pemasaran)	Harga perolehan dan harga jual akan berdampak terhadap promosi pemasaran kepada pelanggan yang berikutnya akan berdampak pada aktivitas operasional perusahaan dalam memperoleh pendapatan.	Harga perolehan dan harga jual akan berdampak terhadap promosi pemasaran kepada pelanggan dalam rangka meningkatkan citra perusahaan di mata pelanggan sebagai perusahaan yang memiliki sikap profesional dan berkompeten di bidangnya
KS (Direktur)	Harga perolehan dan harga jual akan berdampak kepada perusahaan berupa laporan keuangan (pendapatan perusahaan)	Harga perolehan dan harga jual akan berdampak kepada pengambilan keputusan di masa mendatang dikarenakan jika tidak adanya harga perolehan mengakibatkan manajer tidak bisa mengevaluasi kinerja perusahaan yang nantinya akan sulit dalam pengambilan keputusan yang akan datang
NS (Manajer Keuangan)	Harga perolehan dan harga jual akan berdampak kepada perusahaan berupa laporan keuangan (neraca, laba rugi, dan arus kas)	Harga perolehan dan harga jual akan berdampak terhadap promosi pemasaran kepada pelanggan dalam rangka mencapai tujuan perusahaan pada umumnya yaitu memperoleh laba yang sebesar-besarnya

3. Cara Menghitung Harga Perolehan dan Harga Jual menurut PT Nusantara Traisser Surabaya

Menurut KS, tidak ada rumus khusus di PT Nusantara Traisser Surabaya untuk menghitung harga perolehan dan harga jual di PT Nusantara Traisser Surabaya. Narasumber KS mengatakan bahwa : “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” (wawancara KS, 26 April 2022)

Hal senada juga disampaikan oleh NS bahwa tidak ada rumus khusus untuk menghitung harga perolehan dan harga jual di PT Nusantara Traisser Surabaya. Narasumber NS mengatakan bahwa : “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” (wawancara NS, 27 April 2022)

Berbeda pendapat dengan OM yang menyampaikan bahwa sebenarnya perusahaan PT Nusantara Traisser Surabaya mempunyai rumus khusus untuk menghitung harga perolehan dan harga jual, hanya saja belum bisa diimplementasikan di perusahaan karena adanya kebijakan perusahaan yang tidak memperbolehkan untuk menghitung harga perolehan dan harga jual berdasarkan prinsip-prinsip akuntansi. Narasumber OM mengatakan bahwa : “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” (wawancara OM, 27 April 2022)

4. Cara Menentukan Harga Jual yang Kompetitif menurut Narasumber

Menurut SGT, harga jual yang kompetitif ditentukan berdasarkan pangsa pasar yang dimiliki oleh PT Nusantara Traisser Surabaya dan harga yang dijual oleh perusahaan kompetitor. Narasumber SGT mengatakan bahwa : “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” (wawancara SGT, 22 April 2022)

Hal senada juga disampaikan oleh KS bahwa cara menentukan harga jual yang kompetitif adalah dengan melihat pangsa pasar yang dimiliki oleh PT Nusantara Traisser Surabaya dan harga yang dijual oleh perusahaan kompetitor. Narasumber KS mengatakan bahwa : “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” (wawancara KS, 26 April 2022)

Berdasarkan dari hasil wawancara diatas, dapat disimpulkan bahwa kedua narasumber memiliki satu pemahaman tentang cara menentukan harga jual yang kompetitif yaitu dengan cara melihat pangsa pasar perusahaan dan harga jual perusahaan kompetitor

5. Faktor-faktor yang mempengaruhi adanya kenaikan dan penurunan laporan keuangan (neraca dan laba rugi) serta presentasinya

Menurut NS, faktor-faktor yang mempengaruhi kenaikan dan penurunan laporan keuangan disebabkan banyak hal, salah satunya dikarenakan pergerakan aktivitas operasional perusahaan. Narasumber NS mengatakan bahwa : “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.” (wawancara NS, 27 April 2022)

Hal senada juga disampaikan oleh OM bahwa banyak faktor yang mempengaruhi adanya kenaikan dan penurunan laporan keuangan, salah satunya disebabkan adanya pergerakan aktivitas operasional perusahaan. Narasumber OM mengatakan bahwa : “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” (wawancara OM, 27 April 2022)

Berdasarkan dari hasil wawancara diatas, dapat disimpulkan bahwa kedua narasumber memiliki satu pemahaman tentang faktor-faktor yang mempengaruhi adanya kenaikan dan penurunan laporan keuangan di PT Nusantara Traisser Surabaya karena tiga hal 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.

6. Pengertian *Activity Based Costing* menurut Narasumber

Menurut KS, *Activity Based Costing* adalah aktivitas berdasarkan biaya yang digunakan untuk menetapkan harga terutama harga jual dimana penetapan harga jual tersebut akan berdampak di internal dan eksternal perusahaan. Narasumber KS mengatakan bahwa : “*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” (wawancara KS, 26 April 2022)

Sedangkan menurut NS, *Activity Based Costing* adalah aktivitas berdasarkan biaya dimana selain digunakan untuk menetapkan harga jual dapat digunakan juga untuk memproyeksi laporan keuangan selama beberapa bulan ke depan dan dapat mengurangi biaya-biaya yang tidak diperlukan dalam operasional perusahaan.

Narasumber NS mengatakan bahwa : “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)” (wawancara NS, 27 April 2022)

Hal senada juga disampaikan oleh OM bahwa *Activity Based Costing* adalah aktivitas berbasis biaya yang implementasinya dapat digunakan untuk berbagai hal, salah satunya adalah untuk proyeksi laporan keuangan. Narasumber OM mengatakan bahwa : “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 suka 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. Nanti dalam perhitungan tersebut dapat dilihat jika perhitungan harga jual lebih besar dibandingkan biaya, maka bisa dipastikan laporan keuangan ke depan akan laba yang berikutnya akan berdampak kepada informasi laporan keuangan yang memberikan informasi secara pasti (tepat dan akurat) dan tentunya itu akan menguntungkan perusahaan” (wawancara OM, 27 April 2022)

Berdasarkan dari hasil wawancara diatas, dapat disimpulkan bahwa semua narasumber bersepakat dengan satu pengertian terhadap *Activity Based Costing* yaitu 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 yang diharapkan akan menghasilkan laba untuk perusahaan dan menghasilkan informasi laporan keuangan yang tepat dan akurat

7. Efisien atau tidak dengan adanya penerapan *Activity Based Costing* di PT Nusantara Traisser Surabaya

Menurut KS, *Activity Based Costing* adalah aktivitas berdasarkan biaya yang terbukti efisien untuk menetapkan harga terutama harga jual dimana penetapan harga jual tersebut diharapkan membawa dampak positif di internal dan eksternal perusahaan. Narasumber KS mengatakan bahwa : “*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” (wawancara KS, 26 April 2022)

Sedangkan menurut NS, *Activity Based Costing* adalah aktivitas berdasarkan biaya dimana selain digunakan untuk menetapkan harga jual dapat digunakan secara efisien untuk memproyeksi laporan keuangan selama beberapa bulan ke depan dan dapat mengurangi biaya-biaya yang tidak diperlukan dalam operasional perusahaan.

Narasumber NS mengatakan bahwa : “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” (wawancara NS, 27 April 2022)

Hal senada juga disampaikan oleh OM bahwa *Activity Based Costing* adalah aktivitas berbasis biaya yang implementasinya dapat digunakan untuk berbagai hal dan menurutnya *Activity Based Costing* sangat efisien untuk proyeksi laporan keuangan. Narasumber OM mengatakan bahwa : “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 suka 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” (wawancara OM, 27 April 2022)

Berdasarkan dari hasil wawancara diatas, dapat disimpulkan bahwa semua narasumber bersepakat bahwa *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

Simpulan

Berdasarkan hasil wawancara peneliti dengan para narasumber dan dokumentasi laporan keuangan PT Nusantara Traisser Surabaya selama tiga tahun (tahun 2019 – 2021), maka peneliti dapat mengambil kesimpulan sebagai berikut :

1. PT Nusantara Traisser Surabaya tidak mempunyai rumus khusus untuk menghitung harga perolehan dan harga jual dikarenakan perusahaan menetapkan harga jual berdasarkan harga pasar yang lebih murah dibandingkan perusahaan kompetitor dan berdasarkan harga perolehan (mengikuti aktivitas operasional perusahaan yang sedang berjalan dan menaksir harga perolehan yang akan perusahaan dapat)
2. PT Nusantara Traisser Surabaya menentukan harga jual yang kompetitif dengan cara melihat pangsa pasar perusahaan dan harga jual perusahaan kompetitor
3. Harga perolehan di laporan keuangan PT Nusantara Traisser Surabaya mengalami *overprofit* (untung) setelah dihitung dengan menggunakan *Activity Based Costing* yang menandakan bahwa perhitungan dengan menggunakan metode *Activity Based Costing* terbukti sangat efisien dan bisa diterapkan di PT Nusantara Traisser Surabaya dalam rangka memperoleh kecukupan laba, sehingga perusahaan memiliki kesempatan untuk berkembang memajukan kompetensi karyawan, perbaikan alat dan sistem layanan dan ini akan memungkinkan pelanggan lebih tertarik untuk bekerjasama dengan PT Nusantara Traisser Surabaya

4. *Activity Based Costing* di PT Nusantara Traisser Surabaya bisa diimplementasikan untuk penetapan harga jual yang kompetitif, membuat proyeksi laporan keuangan dan pengurangan biaya yang tidak diperlukan oleh perusahaan yang diharapkan akan menghasilkan laba untuk perusahaan dan menghasilkan informasi laporan keuangan yang tepat dan akurat