

## Analisa profitabilitas nasabah dengan pendekatan activity based costing pada card center xyz

Putu Bagus Kresna, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=20441026&lokasi=lokal>

---

### Abstrak

#### <b>ABSTRAK</b><br>

Dengan semakin kompleksnya aktivitas dalam perusahaan, semakin banyaknya segmen nasabah yang dilayani serta semakin banyaknya unit produk / jasa yang dihasilkan, perusahaan cenderung memiliki proporsi biaya tidak langsung yang juga semakin meningkat. Cara terbaik saat ini untuk mengalokasikan biaya tidak langsung tersebut ke cost objectivenya, adalah sistem Activity Based Costing.

Activity Based Costing merupakan sistem yang mengenali bahwa biaya timbul karena aktivitas-aktivitas yang terjadi dalam perusahaan. Karenanya sistem ini menjadikan aktivitas sebagai dasar akumulasi biaya, dan activity drivernya digunakan sebagai dasar alokasi biaya.

Kaplan dan Cooper menyatakan bahwa terdapat 4 macam level activities, karenanya terdapat pula 4 macam activity driver. Keempat macam level activities tersebut adalah unit-level, batch-level, product-sustaining-level, serta facility-sustaining-level activities. Model Sistem ABC yang dikembangkan dalam karya akhir ini merupakan sistem ABC tahap awal, karenanya hanya menggunakan activity cost driver. Adapun cost driver lain yang tidak dibahas / dipergunakan adalah duration cost driver serta intensity cost driver.

Perusahaan yang menjadi tempat pilihan pembuatan model ABC ini adalah sebuah card center, yaitu perusahaan yang menerbitkan kartu kredit. Hasil perhitungan profitabilitas yang dilakukan pada karya akhir ini, menunjukkan bahwa terdapat segmen yang menghasilkan kerugian (loss), yaitu segmen Biru Reguler, Segmen ini menghasilkan proporsi revenue sebesar 26% dibandingkan segmen lainnya. namun ia juga memiliki proporsi biaya sebesar 43% dan total biaya seluruh segmen.

Meskipun segmen Biru Reguler menghasilkan kerugian, namun segmen ini tetap dipertahankan karena Card Center XYZ pada saat ini memang sedang memfokuskan kegiatannya untuk menumbuhkan jumlah pemegang kartunya. Melihat relatif kecilnya sumbangan pendapatan segmen Biru Reguler, perusahaan memiliki kesempatan untuk meningkatkan lagi pendapatan segmen tersebut.

Hasil perhitungan yang didapatkan dari model ABC pada karya akhir ini, merupakan perkiraan dan keadaan yang tengah terjadi. Untuk mendapatkan angka profitabilitas yang lebih akurat, harus dibangun model ABC yang lebih advanced. Hal ini dapat dilakukan dengan cara membagi lagi activity center yang ada menjadi sub activities yang lebih kecil, dengan menambah cost driver, dengan menggunakan seluruh activity driver pada masing-masing activity level, dengan menggunakan pula duration cost driver & intensity cost driver, dan lain-lain.