

Kajian biaya dan efisiensi sebagai strategi dalam meningkatkan posisi bersaing relatif: studi kasus pemasaran produk aluminium ekstrusi YKK

C. Ivan L. Lumunon, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=80671&lokasi=lokal>

Abstrak

ABSTRAK

Tinggi-rendahnya output dapat mempengaruhi biaya dan oleh karenanya prinsip skala ekonomis usaha dan biaya rata-rata berperan dalam menentukan harga jual produk, Ada beberapa motivasi yang sesungguhnya dapat memperjelas betapa pentingnya analisa biaya bagi peningkatan persaingan yang sehat dari Industri Aluminium Ekstrusi dimana Akan membawa dampak semakin kompetitifnya harga jual.

Secara umum para ekstruder menjual produk Aluminium Ekstrusi (Profile) melakukan keputusan yang penting mengenai penetapan harga, bauran produk, dan proses teknologi atas dasar informasi dan kajian biaya.

Dengan melakukan analisa biaya perusahaan dan biaya produksi diharapkan dapat dicapai stabilitas yang kontinyu atas peningkatan laba dan reduksi biaya yang sebagai bagian dari realisasi rencana perusahaan secara keseluruhan.

PT. YKK Alumico Indonesia sebagai perusahaan yang bergerak dibidang Aluminium Ekstrusi, berusaha mempertahankan tingkat produksi yang optimal dan efisiensi yang terlihat dari realisasi produksi dan biaya produksi yang kompetitif. Beberapa parameter yang dipakai oleh penulis adalah 'Yield Ratio' produksi yang dicapai sangat tinggi dengan alokasi 'burden rate' sangat kecil. Dan Indeks Produktifitas Parsial yang cenderung meningkat, sehingga dari data tersebut menunjukkan perusahaan berupaya mengendalikan tingkat produksi secara efisien yang dapat dilihat dari kinerja unit-unit produksi.

Walaupun dari hasil analisa penulis terjadi penurunan dari segi kinerja unit-unit produksi pada tahun 1992, akan tetapi dengan keunggulan diferensiasi produknya perusahaan memberlakukan strategi harga yang terlihat melakukan praktek 'transfer pricing' untuk penjualan ekspor.

Akan tetapi dengan margin yang relatif tinggi untuk penjualan domestik perusahaan mampu mempertahankan tingkat laba usaha, margin yang besar tersebut dimungkinkan oleh sebab besarnya nilai penjualan dari penjualan non Aluminium akan tetapi bila tidak dapat di organisasi dengan baik akan berpotensi sebagai 'Cost-Centre'.