

BAB I

PENDAHULUAN

Learning Objective:

1. Menjelaskan tujuan utama dari pengalokasian biaya
2. Menjelaskan hubungan antara aktivitas, sumber penghasilan, biaya-biaya, dan biaya pemicu.
3. Menggunakan batas pedoman yang direkomendasikan untuk membatasi biaya variable dan fix cost pada departemen jasa di sebuah unit organisasi.
4. Mengidentifikasi metode untuk pengalokasian biaya pusat pada sebuah unit organisasi.
5. Menggunakan metode alokasi langsung, step down dan reciprocal allocation untuk mengalokasikan biaya jasa departemen kepada departemen pengguna.
6. Menggambarkan pendekatan secara umum dalam alokasi biaya produk maupun jasa.
7. Menggunakan metode unit fisik dan nilai jual relative untuk mengalokasikan *joint cost to product*.
8. Menggunakan metode *activity based costing* untuk mengalokasikan biaya produk atau jasa.
9. Mengidentifikasi tahap-tahap yang meliputi perancangan dan implementasi sistem *activity based costing*.
10. Menghitung *activity based cost* sebagai sasaran biaya.
11. Menjelaskan alasan mengapa sistem *activity based costing* dipergunakan.
12. Menjelaskan bagaimana sistem just in time dapat mengurangi penambahan aktivitas yang tidak bernilai.

BAB II

ISI

COST ALLOCATION

Pada dasarnya alokasi biaya merupakan suatu permasalahan yang menghubungkan suatu biaya atau kelompok-kelompok biaya dengan satu atau lebih objek biaya (contohnya produk, departemen, dan divisi). Intinya alokasi biaya berusaha mengidentifikasi sekelompok biaya melalui suatu fungsi biaya.

Contoh dari *Cost allocation base* (dasar alokasi biaya) adalah jam tenaga kerja langsung. Biaya-biaya seperti kertas bagi surat kabar dan tenaga kerja profesional langsung bagi sebuah kantor pengacara dapat dialokasikan ke departemen-departemen, contoh tersebut merupakan pekerjaan-pekerjaan dan proyek-proyek atas dasar pos per pos dengan menggunakan dasar-dasar alokasi biaya. Contoh lain adalah sebuah universitas yang mengalokasikan biaya operasi kantor pendaftaran mahasiswa kepada fakultas-fakultasnya atas dasar jumlah mahasiswa dalam setiap fakultas. Istilah yang sering ditemui seperti mengalokasikan, mengalokasikan kembali, membebankan, membagi, membagi kembali, beban, membagi dengan adil, dan pembagian kembali yang digunakan secara berganti-ganti untuk menguraikan praktek-praktek akuntansi biaya yang sama. Istilah membebankan atau menyerap (*apply dan absorb*) cenderung memiliki arti yang lebih sempit mengenai biaya-biaya yang ditemukan hanya sampai kepada produk dan bukan ke departemen.

Biaya-biaya dialokasikan dengan empat tujuan utama, yaitu:

1. **Meramalkan akibat-akibat ekonomis dari keputusan-keputusan perencanaan dan pengawasan.** Manajer dalam suatu unit organisasi harus sadar akan konsekuensi terhadap keputusan yang diambil, termasuk konsekuensi diluar unit tersebut. Contohnya ketika adanya perkuliahan yang baru di sebuah universitas, mengakibatkan adanya penambahan tugas di kantor bagian registrasi, penambahan penerbangan baru pada sebuah perusahaan penerbangan, dan penambahan jenis spesialisasi tertentu yang baru dalam sebuah klinik.
2. **Mendapatkan motivasi yang diinginkan.** Alokasi biaya kadang dilakukan untuk mengadakan koordinasi tujuan dengan usaha manajerial. Contohnya adalah keputusan-keputusan untuk mengalokasikan atau tidak mengalokasikan

suatu biaya tertentu, tergantung pada ramalan pimpinan tertinggi mengenai tingkah laku manajemen secara kolektif. Akibatnya pada beberapa organisasi tidak ada alokasi biaya bagi jasa pelayanan hukum atau pengawasan intern atau pelayanan konsultasi manajemen intern karena pimpinan tertinggi ingin mendorong penggunaannya. Pada organisasi lain terdapat alokasi biaya untuk memacu para manajer memperhatikan kegiatan-kegiatan tertentu dan untuk membandingkan biaya dan manfaat digunakannya suatu jasa dan pelayanan tertentu. Contohnya adalah alokasi biaya penelitian dan biaya penyimpanan atau biaya bunga oportunitas atau tersamar atas piutang atau persediaan.

3. **Menghitung pendapatan (laba) dan mengadakan evaluasi atas aktiva.**

Biaya-biaya dialokasikan kepada produk dan proyek untuk mengukur biaya persediaan dan sumbangan atas laba.

4. **Mendapatkan suatu harga yang dapat disepakati bersama.** Contohnya pada industri yang berada pada pengawasan pemerintah yang didasarkan pada suatu harga yang ditetapkan. Jadi alokasi biaya merupakan suatu cara menggunakan suatu sistem penetapan harga akuntansi biaya sebagai pengganti bagi sistem penetapan harga pasar bebas.

Tujuan pertama dan kedua di atas menetapkan perencanaan dan pengawasan yang digunakan untuk pengalokasian. Tujuan ketiga dan keempat menggambarkan bagaimana alokasi biaya yang berbeda antara biaya persediaan (*inventory cost*) dengan *cost of good sold*. Hal lainnya adalah adanya perbedaan antara alokasi biaya produk yang memungkinkan untuk menghasilkan beragam tujuan.

3 Tipe dasar dari alokasi biaya, diantaranya:

1. Alokasi biaya yang tepat untuk unit organisasi. Biaya langsung untuk barang bekas, kemudian jika lebih dari satu unit maka dialokasikan sebagai biaya pemicu aktivitas suatu unit. Contohnya alokasi biaya sewa ruangan untuk departemen, alokasi penyusutan mesin, alokasi beban umum administrasi pada total biaya langsung.
2. Realokasi biaya dari suatu unit organisasi ke unit organisasi lain. Saat suatu unit menyediakan barang atau jasa untuk unit lainnya, maka biaya yang ditransfer bersamaan dengan barang atau jasa yang dikirimkan. Contohnya departemen personalia, bagian laundry di rumah sakit, departemen-departemen yang legal pada industri tetap.

3. Alokasi biaya untuk unit organisasi khusus atau aktivitas barang atau jasa. Contohnya alokasi biaya pasien yang datang pada departemen kesehatan anak di *medical* klinik. Biaya-biaya tersebut dialokasikan untuk produk atau jasa yang termasuk pada alokasi biaya unit organisasi tipe 1 dan 2. Fokus utama pada pembahasan bab ini mengenai alokasi biaya adalah tipe kedua yaitu realokasi biaya dari satu unit ke unit lainnya. Namun ketiga tipe diatas merupakan pengalokasian biaya yang sama pentingnya.

Alokasi Biaya pada Departemen Jasa.

Batas pedoman biaya.

Organisasi mengeluarkan biaya untuk memproduksi barang dan jasa dan untuk mengembangkan jasa yang mendukung dalam kewajiban produksi yang dijalankan suatu organisasi tersebut. Pentingnya biaya ini dikarenakan setiap aktivitas yang sama memerlukan biaya yang objektif. Contohnya produksi barang, proses pesanan, dan jasa konsultan.

Pilihan batas pedoman biaya untuk alokasi biaya jasa departemen yaitu:

1. Evaluasi pekerjaan menggunakan anggaran setiap staf departemen baru kemudian mengevaluasi bagian produksi atau sebagai batas adalah departemen pengoperasian. Pekerjaan dari sebuah departemen jasa dievaluasi oleh perbandingan biaya yang sebenarnya dengan biaya yang dianggarkan, bagaimana kemudian biaya dialokasikan secara independen.
2. Alokasi variabel dan fix cost pool secara terpisah. Kadang menggunakan metode alokasi dual method (rangkap).
3. Menetapkan sebagian atau seluruhnya terhadap alokasi biaya yang diakui dalam peningkatan pengembalian jasa yang lebih dibanding dengan kenyataanya.

o Pool Biaya Variabel (Variable Cost Pool)

Idealnya pool biaya variabel itu haruslah dialokasikan sebagai berikut :
(tarif satuan yang dianggarkan) X (kuantitas satuan pelayanan yang sesungguhnya digunakan)

Hubungan sebab-akibat jelas terlihat: semakin besar penggunaan, semakin tinggi biaya totalnya. Dalam contoh ini, tarif yang digunakan akan berupa tarif yang dianggarkan sebesar \$ 200 setiap jam.

Digunakan tarif biaya yang dianggarkan, (budgeted cost) dan bukan tarif biaya sesungguhnya, untuk mengalokasikan biaya-biaya departemen pelayanan yang akan melindungi departemen – departemen pemakai dari fluktuasi harga dan juga seringkali melindungi mereka dari ketidakefisienan.

Prosedur yang paling disukai untuk mengalokasikan pool biaya variabel adalah mengetahui sebelumnya biaya yang lengkap dari berbagai pelayanan. Misalnya, biaya pekerjaan perbaikan akan ditetapkan lebih dahulu berdasarkan atas tarif biaya yang dianggarkan dikalikan dengan jam (lamanya) standar atau yang dianggarkan dari masukan yang dicadangkan untuk menyelesaikan perbaikan yang dimaksud. Para manajer departemen pemakai jasa pelayanan itu kadang – kadang lebih banyak mengeluh mengenai pengelolaan yang buruk dari sebuah departemen pelayanan daripada mengenai pilihan suatu dasar alokasi biaya (seperti upah tenaga kerja langsung atau jumlah pekerja). Keluhan – keluhan seperti itu akan lebih sedikit terjadi bila para manajer pelayanan memiliki tanggung jawab membuat anggaran dan departemen – departemen pemakai terlindung dari fluktuasi harga jangka pendek dan ketidakefisienan.

o Pool Biaya Tetap (Fixed Cost Pool)

Secara ideal pool biaya tetap haruslah dialokasikan sebagai berikut :
(bagian yang dianggarkan dari kapasitas yang tersedia untuk digunakan) X (Biaya tetap total yang dianggarkan).

Contoh kasus :

Misalkan para dekan pada awalnya tetap meramalkan Fakultas MIPA 210 jam, dan teknik 490 jam, sehingga totalnya sebesar 700 jam. Pool biaya tetap akan dialokasikan sebagai berikut :

	MIPA	TEKNIK
Biaya Tetap per bulan :		
210 / 700, atau 30% dari \$100,000	\$30,000	
490 / 700, atau 70% dari \$100,000		\$70,000

Pendekatan jumlah-bulat (lump-sum) yang ditetapkan lebih dahulu ini didasarkan atas kapasitas jangka panjang yang tersedia bagi pemakai, tanpa memperhatikan penggunaan yang sebenarnya dari bulan ke bulan. Alasannya adalah bahwa

tingkat biaya tetap terpengaruh oleh perencanaan jangka panjang mengenai tingkat pelayanan keseluruhan dan penggunaan relatif yang diharapkan, bukannya oleh fluktuasi-fluktuasi jangka pendek dalam tingkat pelayanan dan penggunaan yang relatif.

Kekuatan utama dari digunakannya kapasitas yang tersedia dan bukannya kapasitas yang digunakan untuk mengalokasikan biaya – biaya tetap yang dianggarkan adalah bahwa alokasi jangka pendek kepada departemen – departemen pemakai tidak terpengaruh oleh penggunaan yang sesungguhnya dari departemen–departemen pemakai lainnya. Pendekatan jumlah keseluruhan (lump-sum) yang dianggarkan semacam itu lebih mungkin memiliki pengaruh pendorong yang diinginkan dalam kaitannya dengan pemesanan pelayanan baik dalam jangka pendek maupun jangka panjang.

- Pool Tetap dan Penggunaan Yang Sesungguhnya

Dalam praktek penggunaan kapasitas yang tersedia sebagai suatu dasar untuk mengalokasikan pool-pool biaya tetap jarang diikuti orang. Sebaliknya penggunaan yang sesungguhnya merupakan dasar yang dipakai. Misalkan departemen komputer mengalokasikan biaya-biaya total sesungguhnya mengikuti atau menurut kenyataan itu, suatu kelemahan yang diikuti oleh banyak departemen jasa. Pada akhir bulan, biaya total yang sesungguhnya akan dialokasikan sebanding dengan jam sesungguhnya yang digunakan oleh departemen-departemen yang menggunakannya. Bandingkan biaya-biaya yang ditanggung oleh kedua fakultas:

Jika 600 jam digunakan:

Biaya total yang dikeluarkan : $\$100,000 + 600 (\$200) = \$220,000$

MIPA : $200/600 \times \$220,000 = \$73,333$

Teknik : $400/600 \times \$220,000 = \underline{\$146,667}$

Biaya total yang dialokasikan = $\$220,000$

Apa yang terjadi jika MIPA hanya menggunakan 100 jam selama bulan berikutnya sementara fakultas teknik menggunakan 400 jam?

Jika 500 jam yang digunakan:

Biaya total yang dikeluarkan : $\$100,000 + 500 (\$200) = \$200,000$

MIPA : $100/500 \times \$200,000 = \$40,000$

Teknik : $400/500 \times \$200,000 = \underline{\$160,000}$

Biaya total yang dialokasikan = \$200,000

Fakultas teknik tidak melakukan hal yang berbeda, tetapi harus menanggung biaya yang lebih besar sebesar \$13,333, kenaikan sebesar 9%. Biaya-biaya jangka pendeknya tergantung pada berapa yang telah digunakan oleh konsumen-konsumen yang lain, bukan pada tindakannya sendiri. Kejadian ini disebabkan oleh metode yang salah untuk mengalokasikan bagian biaya tetap dari biaya total, suatu metode yang mana alokasi itu menjadi sangat peka terhadap fluktuasi yang terjadi dalam volume yang sesungguhnya yang digunakan oleh berbagai departemen yang memakai. Kelemahan ini dihindarkan dengan menggunakan pendekatan ganda yang memperhitungkan suatu alokasi jumlah pembulatan yang telah ditetapkan lebih dulu untuk biaya tetap.

Untuk menggambarkan lebih lanjut pemakaian tarif-tarif yang dianggarkan untuk mengalokasikan biaya-biaya variabel, kembali ke data sebelumnya untuk pemakaian 600 jam. Misalnya ketidakefisienan dalam departemen komputer itu menyebabkan biaya variabel sebesar \$140,000 dan bukan 600 jam x \$200 atau \$120,000 seperti yang dianggarkan. Suatu kelemahan umum mengenai alokasi biaya adalah mengalokasikan biaya-biaya ketidakefisienan kepada departemen-departemen pemakai (konsumen). Untuk memperbaiki kelemahan ini, banyak skema pengalokasian biaya yang hanya mengalokasikan jumlah \$120,000 ke departemen pemakai dan membiarkan sisanya yang \$20,000 sebagai penyimpanan anggaran yang tidak menguntungkan dan tidak dialokasikan dari departemen komputer. Pengalokasian biaya ketidakefisienan nampaknya tidak dibenarkan karena departemen-departemen pemakai itu harus menanggung biaya pemborosan oleh departemen lain.

Banyak konsumen lebih menyukai untuk sebelumnya mengetahui harga totalnya. Sistem-sistem pengalokasian biaya haruslah mendorong manajer departemen jasa untuk mengawasi dan mengendalikan biaya-biaya operasinya. Oleh karena itu harga-harga satuan yang ditetapkan lebih dulu harus digunakan. Yang mana kemungkinan harga total yang ditetapkan lebih dulu harus digunakan bagi berbagai jenis pekerjaan yang didasarkan pada anggaran-anggaran fleksibel atau standar-standar.

Contoh kasus, ketika kita mereparasikan mobil, biasanya kita diberi harga total yang pasti dari berbagai jenis saja. Dalam jangka pendek, harga-harga itu tidak terpengaruh oleh volume pekerjaan yang ditandatangani pada suatu hari.

Bayangkan perasaan anda apabila pada suatu hari untuk mengambil mobil anda dan diber tahu: "Overhead tetap harian kita adalah \$1,000. Mobil anda adalah satu-satunya yang kami tangani di bengkel kita hari ini, maka anda kami tarik biaya sebesar \$1000. Bila kita tangani 100 mobil hari ini, anda kami tarik biaya hanya \$10 saja."

- Kesulitan – kesulitan Menggunakan Jumlah Keseluruhan (Lump-Sum)

Apabila biaya – biaya tetap dialokasikan atas dasar rencana – rencana jangka panjang, maka terdapat kecenderungan yang alamiah pada pihak para konsumen untuk menaksir terlalu rendah penggunaan mereka yang direncanakan dan dengan demikian mendapatkan bagian yang lebih kecil dari alokasi biaya itu. Pimpinan tertinggi dapat mengimbangi tindakan ini dengan memonitor ramalan – ramalan dan melaksanakan serta menggunakan arus balik untuk menjaga ramalan – ramalan yang akan datang itu lebih jujur.

Dalam beberapa organisasi bahkan terdapat hadiah – hadiah yang pasti dalam bentuk kenaikan gaji para manajer yang terampil bertindak sebagai peramal yang tepat. Lagi pula, beberapa metoda alokasi biaya memperhitungkan hukuman – hukuman bagi ramalan yang terlalu rendah. Misalnya, bila seorang manajer meramalkan penggunaan penggunaan selama 210 jam dan kemudian meminta 300 jam, maka mungkin ia tidak mendapatkan jam penggunaan itu atau akan membayar harga yang mahal bagi setiap jam melampaui angka 210.

- Mengalokasikan Biaya – Biaya Pusat

Banyak biaya – biaya pusat, seperti gaji direktur dan pengeluaran – pengeluaran yang berhubungan dengan itu, hubungan masyarakat, pengacara, perencanaan pajak pendapatan, iklan yang meliputi seluruh perusahaan, dan riset pasar, sulit untuk dialokasikan dengan cara yang meyakinkan. Oleh karena itu, banyak perusahaan tidak mengalokasikannya sama sekali. Perusahaan – perusahaan lain menggunakan dasar – dasar alokasi seperti penghasilan setiap divisi, aktiva total setiap divisi, atau biaya – biaya total setiap divisi (sebelum pengaokasian biaya – biaya sentral (pusat).

Mencari dasar–dasar alokasi semavam itu merupakan suatu perwujudan kepercayaan yang luas dan berurat akar bahwa seluruh biaya bagaimanapun juga harus dialokasikan sepenuhnya ke seluruh bagian organisasi. Anggapan yang

bukan – bukan dan tidak berdasar yang mungkin mendasari pengalokasian seperti itu dikenal luas, tetapi sebagian besar manajer menerimanya sebagai suatu fakta dari kehidupan seorang manajer selama semua manajer seperti diperlakukan sama dan dengan demikian secara adil.

Penggunaan dasar–dasar di atas itu mungkin menghasilkan petunjuk kasar mengenai hubungan sebab–akibat. Tetapi pada dasarnya mereka menggambarkan suatu filsafat untuk membebani si kaya atau filsafat kemampuan menahan dari pengalokasian biaya. Misalnya, biaya dari iklan yang meliputi seluruh perusahaan, misalnya pemakaian sponsor atas suatu program (acara) pada sebuah stasiun televisi non-komersial, mungkin dialokasikan ke seluruh produk dan divisi atas dasar penjualan dollar pada masing – masing divisi dan produk itu. Tetapi biaya – biaya seperti itu mendahului penjualan. Biaya – biaya itu merupakan biaya – biaya terprogram seperti ditentukan menurut kebijaksanaan manajemen, bukan oleh hasil – hasil penjualan.

- Pilihan Dasar-dasar Alokasi

Suatu dasar pengalokasian yang meyakinkan bagi jasa-jasa pelayanan pusat adalah penggunaannya, baik yang aktual ataupun yang ditaksir. Tetapi banyak organisasi memandang pengukuran semacam itu sebagai tidak dapat dijalankan. Misalnya 60% dari perusahaan-perusahaan dalam sebuah survei yang luas menggunakan penghasilan penjualan sebagai suatu dasar alokasi.

Tidak seluruh jasa pelayanan pusat dialokasikan dengan cara yang sama. Biaya-biaya jasa seperti hubungan masyarakat, overhead pimpinan perusahaan tertinggi, departemen barang tetap, dan departemen perencanaan perusahaan adalah yang paling kecil kemungkinannya dialokasikan atas dasar penggunaan, yang paling mungkin adalah pemrosesan data, iklan, dan penelitian operasi. (operation research).

Perusahaan-perusahaan yang mengalokasikan biaya-biaya pusat menurut penggunaan cenderung akan menimbulkan keengganan yang lebih sedikit.

- Menggunakan Dasar-dasar Alokasi yang Dianggarkan

Apabila biaya-biaya jasa pelayanan pusat akan dialokasikan, lebih disukai untuk menggunakan penjualan yang dianggarkan atau dasar alokasi anggaran yang lain daripada menggunakan penjualan yang sesungguhnya. Paling tidak metode ini

berarti bahwa biaya-biaya jangka pendek sebuah departemen pemakai yang tertentu tidak akan terpengaruh oleh nasib baik departemen-departemen pemakai yang lain. Misalnya, anggaplah iklan pusat dialokasikan atas dasar penjualan potensial di dua daerah :

	DAERAH A	DAERAH B	TOTAL	PERSEN
Penjualan yang dianggarkan	\$500	\$500	\$1,000	100%
Iklan pusat yang dialokasikan	\$ 50	\$ 50	\$ 100	10%

Lihatlah perbedaan-perbedaan yang mungkin terjadi dalam alokasi jika penjualan yang sesungguhnya diketahui :

	DAERAH A	DAERAH B
Penjualan sesungguhnya	\$300	\$600
Iklan Pusat:	\$ 50	\$ 50
1. Dialokasikan atas dasar penjualan		
Atau	\$ 33	\$ 67
2. Dialokasikan atas dasar penjualan yang sesungguhnya		

Bandingkan alokasi 1 dan 2. alokasi 1 lebih disukai. Ia menunjukkan suatu rasio antara penjualan dengan iklan yang rendah di daerah A. Ia memusatkan perhatian ke tempat yang pantas menerimanya. Sebaliknya aloaksi 2 membanjiri daerah B dengan biaya iklan yang lebih besar karena hasil yang dicapai dan meringankan daerah A karena kurang berhasil. Ini merupakan contoh lain atas kekacauan analitis yang dapat timbul jika pengalokasian biaya ke satu departemen pemakai tergantung pada kegiatan departemen-departemen.

Maksud Penentuan Biaya Produk

- Menghubungkan Biaya dengan Keluaran

Pengalokasian biaya seringkali dilakukan satu langkah lebih jauh_yaitu pada keluaran departemen-departemen ini. Misalnya adalah produk-produk seperti mobil, erabot rumah tangga, dan koran.

Biaya dialokasikan ke produk untuk maksud mengadakan penilaian erediaan dan untuk pengambilan keputusan seperti penentuan haarga, menambah rodud dan mempromosikan produk. Alokasi biaya juga dilakukan bagi maksud-maksud embayaran biaya. Misalnya banyak program-program kesehatan swasta dan masyarakat membayar rumah sakit untuk ”biaya-biaya” yang dikeluarkan bagi pelayanan kepada para pasien.

Pendekatan umum untuk mengalokasikan biaya ke produk akhir atau jasa-jasa adalah:

1. Buatlah anggaran bagi semua departemen, termasuk departemen-departemen operasi atau produksi atau penghasil pendapatan yang bekerja langsung atas produk atau jasa yang jadi dan departemen-departemen pelayanan yang membantu departemen-departemen operasi itu.
 2. Pilih dasar-dasar alokasi biaya yang paling logis yang kelihatannya secara ekonomis mungkin dijalankan.
 3. Alokasikan biaya-biaya departemen pelayanan ke departemen operasi. Departemen-departemen operasi sekarang telah diberi alokasi seluruh biaya-biaya itu : biaya departemen langsung mereka dan biaya-biaya departemen pelayanan.
 4. Alokasikan (bebankan) seluruh totsl biaya pada butir 3 ke produk atau jasa yang merupakan keluaran departemen operasi.
- o Pengalokasian Biaya-biaya Departemen Pelayanan

Langkah-langkah di atas dapat dilukiskan dengan menggunakan contoh rumah sakit. Output sebuah rumah sakit tidaklah mudah untuk ditetapkan seperti halnya output sebuah pabrik. Tujuannya adalah memperbaiki kesehatan para pasien, tetapi hal itu sulit untuk dikuantitatifkan. Akibatnya, output dari departemen yang menghasilkan pendapatan mungkin sebagai berikut :

DEPARTEMEN	UKURAN KELUARAN
Radiologi	Film-film sinar-X (rontgen) yang diproses.
Laboratorium	Uji-coba (test) yang dilakukan.
Pelayanan pasien harian**	Perawatan pasien-hari (yaitu, jumlah pasien dikalikan jumlah hari seorang pasien tinggal di rumah sakit)

* Ini menjadi obyek biaya produk, berbagai kegiatan penghasil pendapatan sebuah rumah sakit)

Banyak departemen-departemen seperti itu, seperti kebidanan, anak-anak, dan bedah tulang.

Alokasi biaya rumah sakit pada obyek-obyek ditandai dengan pertimbangan antara biaya dengan keuntungan yang mungkin diperoleh dari pengalokasian biaya yang lebih teliti. Karena rumah sakit seringkali mendapatkan penggantian pembayaran oleh "pihak ketiga" didasarkan atas biaya-biaya yang dialokasikan, para administrator rumah sakit menjadi semakin tertarik mengenai bagaimana biaya berbagai departemen mungkin dialokasikan untuk mengukur output dari departemen yang menghasilkan pendapatan.

o Menerapkan Langkah-langkah Alokasi Biaya

Langkah-langkahnya adalah sebagai berikut :

1. Buatlah anggaran-anggaran departemen (menurut departemen). Keseluruhan enam departemen itu akan menyiapkan anggaran – anggaran pusat bertanggungjawab untuk mengoperasikan bidang – bidang mereka sendiri seefisien dan seefektif mungkin. Anggaran – anggaran ini akan terbatas pada biaya – biaya langsung departemental mereka yang merupakan tanggung jawab utama manajer departemen yang bersangkutan. Contoh biaya semacam itu adalah gaji dan perlengkapan (suplai).

2. Pilih dasar pengalokasian.

3. Alokasikan biaya – biaya departemen pelayanan. Ada dua cara yang populer untuk mengalokasikan

Pertama, Metode Langsung (Direct Method). Metode ini mengabaikan departemen – departemen pelayanan yang lain bila biaya – biaya sebuah departemen pelayanan tertentu dialokasikan – departemen penghasil pendapatan.

Kedua, Metode Menurun (Step – Down Method). Metode ini mengakui bahwa departemen – departemen pelayanan memberikan keuntungan pada departemen pelayanan yang lain maupun kepada departemen – departemen penghasil pendapatan. Suatu urutan alokasi dipilih, biasanya dimulai dengan departemen pelayanan yang memberikan pelayanan yang terbesar kepada jumlah departemen – departemen lain yang terbanyak.

4. Alokasikan (bebaskan) biaya total ke produk.

KONSEP & PENERAPAN SISTEM ABC

Salah satu cara penentuan biaya produksi yang menggunakan teknologi tinggi adalah akuntansi biaya berbasis aktivitas (Activity Based Costing). Pada intinya akuntansi biaya berbasis aktivitas ini memberikan cara pembebanan biaya tidak langsung produksi berdasarkan aktivitas untuk menambah nilai dari suatu produk, tidak hanya berdasarkan pada satu cara pembebanan yaitu jam kerja. Sistem ABC ini seringkali diterapkan pada perusahaan-perusahaan manufaktur yang memproduksi berbagai macam produk dengan biaya overhead yang tinggi. Dengan menerapkan sistem ABC maka akan tersedia informasi biaya menurut aktivitas yang memudahkan manajemen dalam pengambilan keputusan sehingga manajemen dapat melakukan perbaikan terus-menerus dalam pengambilan keputusan sehingga manajemen dapat melakukan perbaikan terus-menerus terhadap aktivitas untuk mengurangi biaya overhead. Penerapan sistem ABC ini juga akan memberikan kemudahan bagi perusahaan dalam penentuan biaya relevan. Menurut pendekatan ABC, perusahaan akan diidentifikasi berdasarkan aktivitas utamanya, kemudian ditentukan biaya produksi langsung dan biaya produksi tidak langsungnya. Sebelum menentukan biaya produksi tidak langsung terlebih dahulu harus ditentukan tingkatan (level) biaya dan tempat biaya (cost pool). Metode ABC membagi tingkatan pembebanan dan alokasi biaya overhead menjadi empat tingkatan biaya, yaitu:

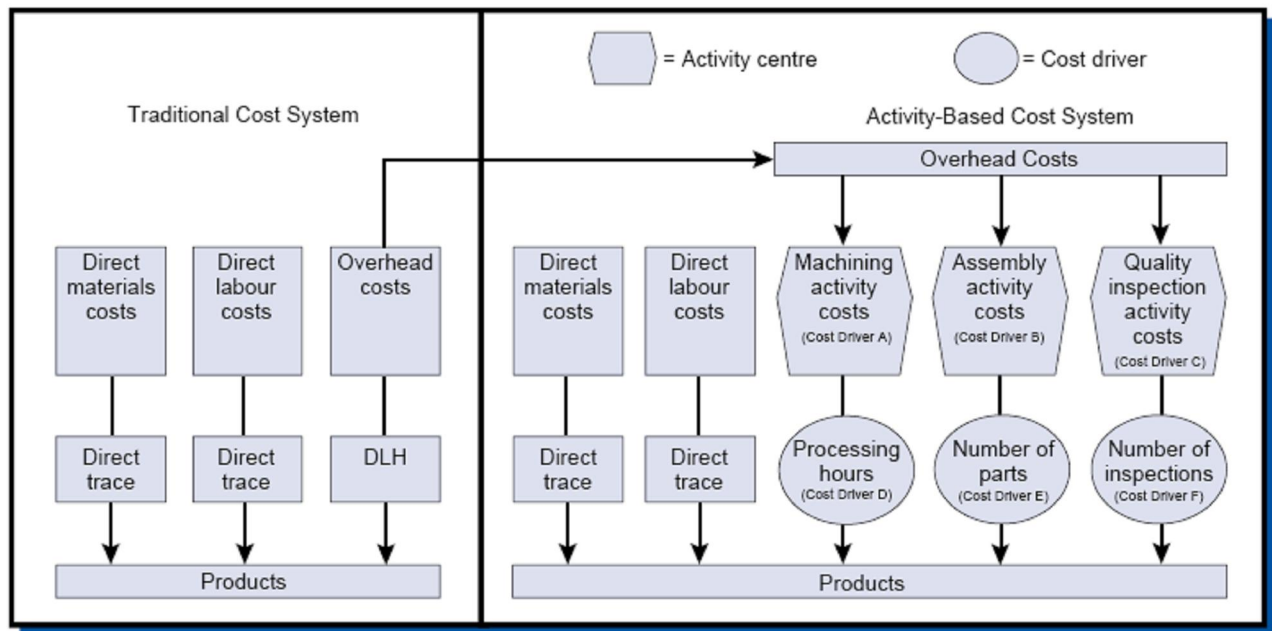
1. Tingkatan biaya unit (Unit Level)
2. Tingkatan biaya batch (Batch Level)
3. Tingkatan biaya untuk mempertahankan produk (Product Level)
4. Tingkatan biaya fasilitas (Facility Level)

Sedangkan tempat biaya terdiri dari:

1. Tempat biaya persiapan
2. Tempat biaya persiapan
3. Tempat biaya teknik
4. Tempat biaya fasilitas.

EXHIBIT 5-6

Traditional and Activity-Based Cost Systems



Ilustrasi dari Sistem Activity Based Costing

Contoh Kasus pada Billing Departement di Pacific Power Company (PPC)

1. Menetapkan sasaran biaya, pusat petunjuk aktivitas-aktivitas, sumber-sumber penghasilan dan terkait dengan biaya pemicu.

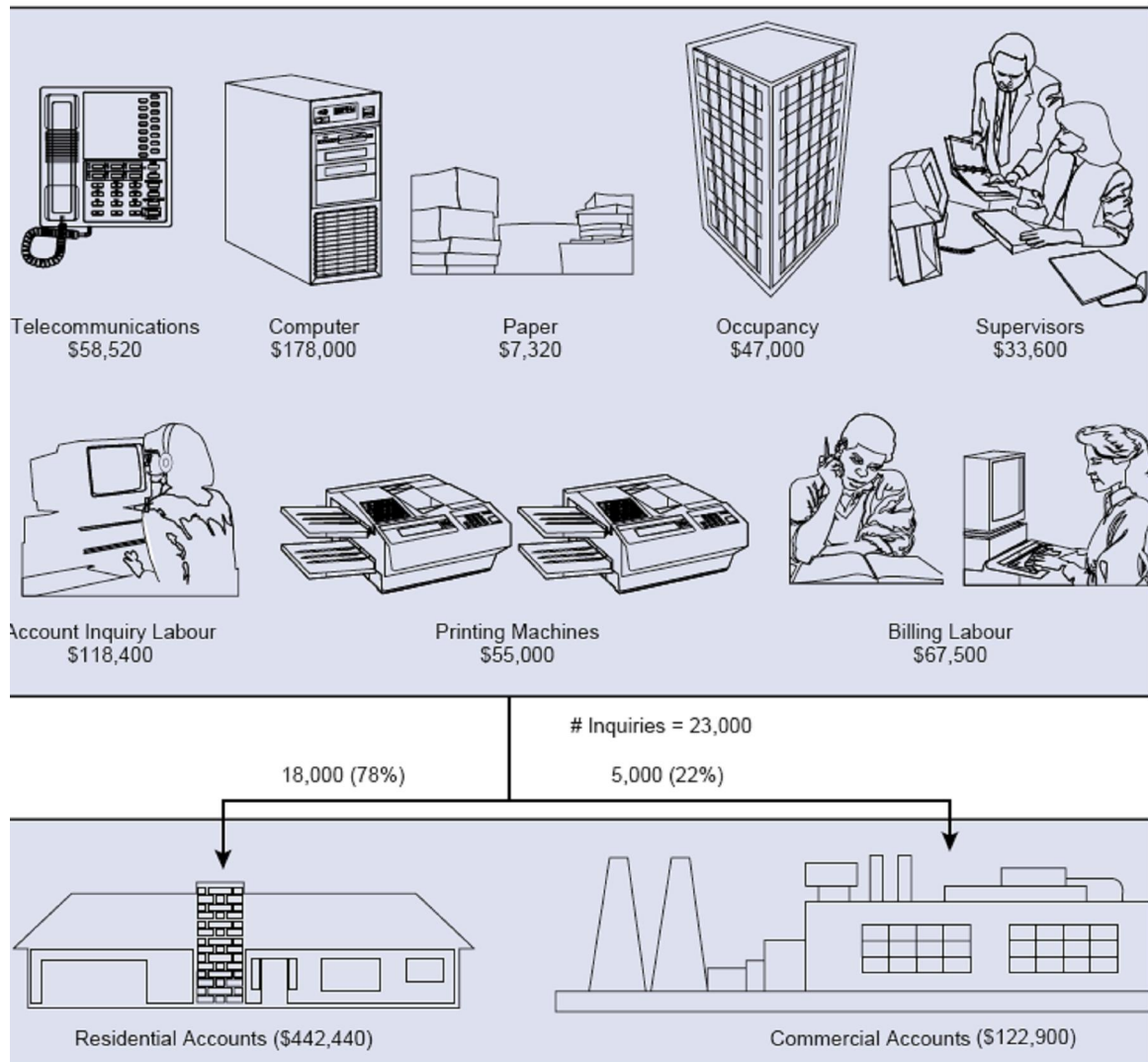
ACTIVITY CENTRES	COST DRIVERS
Account Billing	Number of Lines
Account Verification	Number of Accounts
Account Inquiry	Number of Labour Hours
Correspondence	Number of Letters

2. Mengembangkan sebuah proses-dasar petunjuk yang mewakili alur aktivitas-aktivitas, sumber-sumber penghasilan dan keterkaitan dengan aspek-aspek tersebut.

EXHIBIT 5-7

Pacific Power
Company—Billing
Department

Current Costing Based on One Overall Rate
Total Indirect Cost: \$565,340

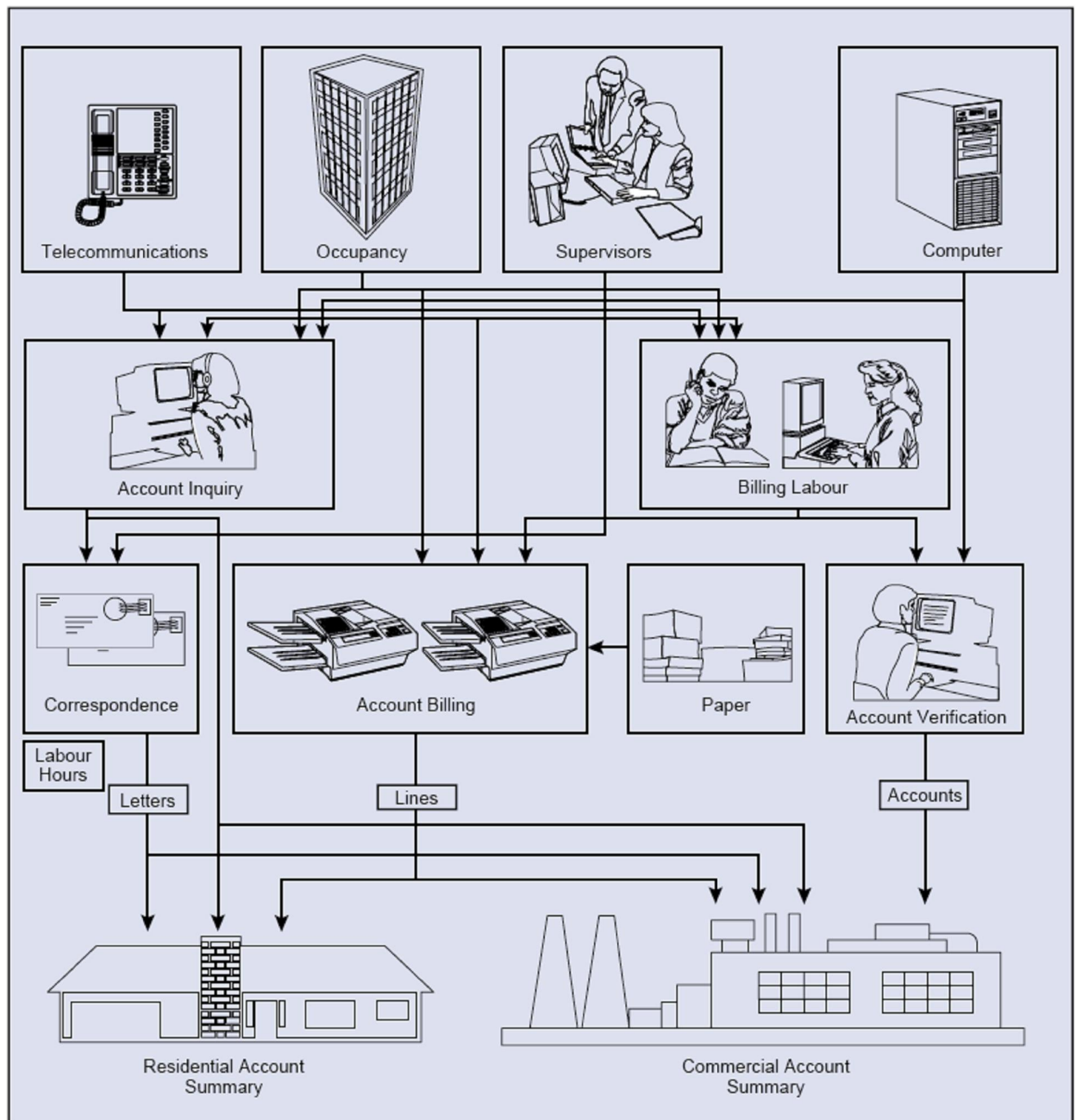


	Cost/Inquiry \$565,340/23,000 (1)	#Inquiries (2)	#Accounts (3)	Cost/Account (1)X(2)/(3)
Residential	\$24.58	18,000	120,000	\$3.69
Commercial	\$24.58	5,000	20,000	\$6.15

3. Mengumpulkan data yang relevan khususnya biaya dan alur fisik dari unit biaya pemicu diantara sumber-sumber penghasilan dan aktivitas-aktivitas.

EXHIBIT 5-8

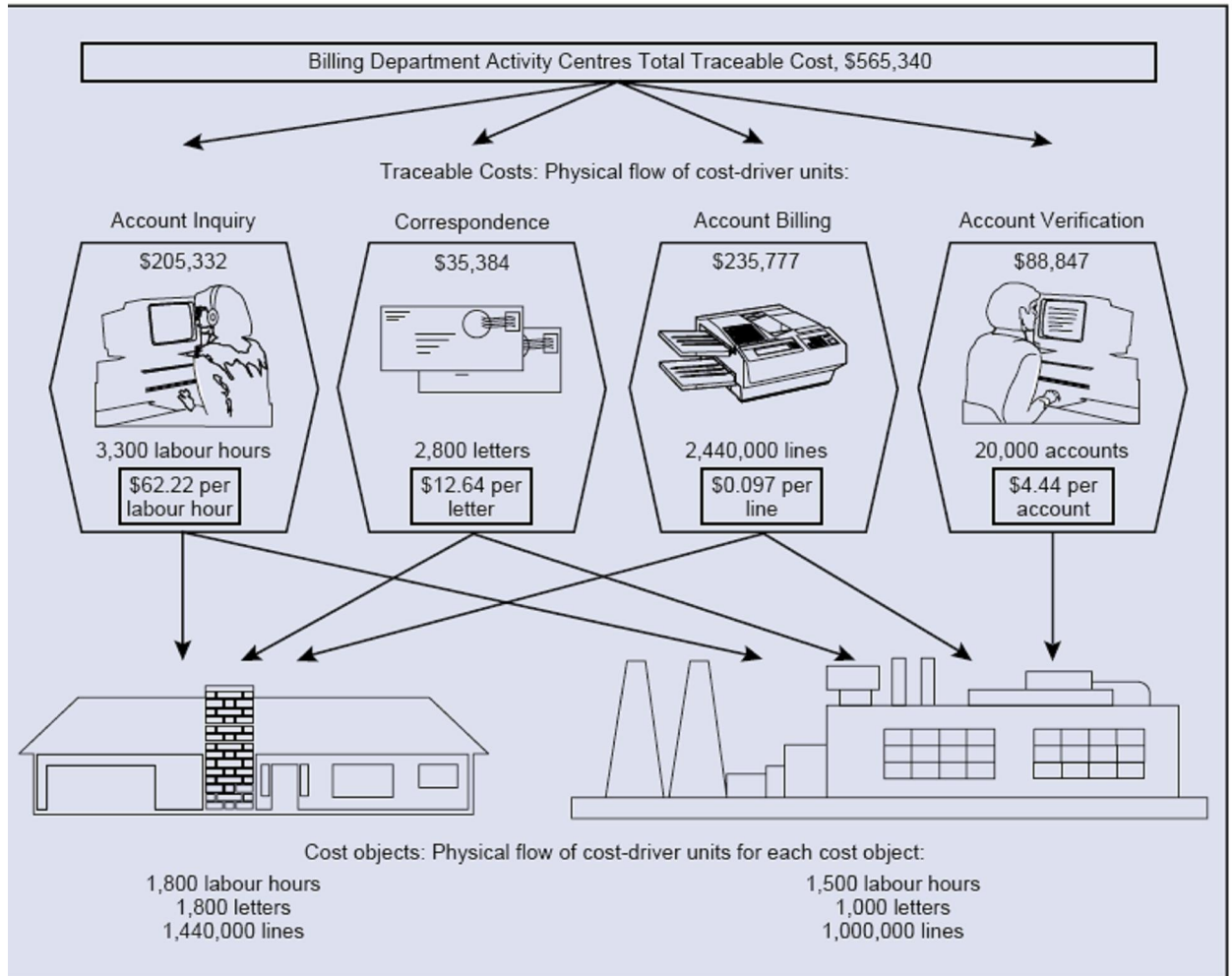
Process Map of Billing Department Activities



4. Menghitung dan menafsirkan informasi baru mengenai dasar aktivitas.

EXHIBIT 5-9

ABC System



BAB III

Simpulan

1. Biaya-biaya dialokasikan dengan empat maksud utama :
 - Ø meramalkan dampak ekonomis dari keputusan-keputusan
 - Ø motivasi
 - Ø pengukuran pendapatan atau laba dan aktiva
 - Ø penetapan harga
2. Pendekatan kontribusi terhadap laporan laba rugi dan terhadap persoalan-persoalan pengalokasian biaya merupakan metode akuntansi yang paling berhasil guna untuk membantu manajemen mengadakan evaluasi atas hasil kerja dan mengambil keputusan-keputusan. Alokasi dilakukan dengan memperhatikan maksud informasi yang dikumpulkan. Berbagai pembagian atas laba bersih dilakukan bagi maksud-maksud yang berlainan. Pendekatan kontribusi membedakan berbagai derajat obyektifitas dalam pengalokasian biaya.
3. Biaya-biaya tetap dari departemen jasa harus dialokasikan kembali dengan menggunakan jumlah keseluruhan (lump-sum) bulanan yang ditetapkan lebih dahulu untuk menghasilkan suatu kapasitas dasar untuk pelayanan jasa. Biaya-biaya variabel harus dialokasikan kembali dengan menggunakan suatu tarif satuan standar yang ditetapkan lebih dahulu bagi jasa pelayanan yang sesungguhnya digunakan.
4. Sistem akuntansi dengan pendekatan dasar (activity-based costing) dapat dipakai oleh banyak usaha manufaktur dimulai dari biaya overhead hingga biaya langsung, biaya yang diidentifikasi secara khusus dengan sasaran biaya yang dikeluarkan, pemilihan yang tepat dari aktivitas-aktivitas dan biaya-biaya pemicu yang membolehkan manajer untuk menyingkirkan banyak biaya overhead manufaktur hingga sasaran biaya khususnya seperti biaya bahan baku langsung dan biaya tenaga kerja langsung yang telah disingkirkan.
5. Karena sistem activity based-costing accounting lebih kompleks dan lebih mahal dibanding sistem tradisional, maka tidak semua perusahaan menggunakannya. Tapi banyak organisasi baik industri manufaktur dan non-

manufaktur yang menggunakan activity based system untuk berbagai macam alasan yaitu :

- § Kompetisi sengit yang menghasilkan penyusutan pendapatan. Perusahaan-perusahaan mengetahui pendapatan-pendapatan secara keseluruhan, tapi terkadang ketidakpercayaan dalam keakuratan margin untuk individual produk atau jasa.
- § Bisnis yang kompleks ditingkatkan, yang mana hasilnya dalam perbedaan yang besar dalam tipe-tipe produk dan jasa yang sesuai dengan sekelompok konsumen. Kemudian penggunaan sumber pemasukan dari saham perusahaan juga beragam substansi silang produk dan konsumen.
- § Peningkatan teknik produksi yang baru dari proporsi biaya tidak langsung yaitu biaya tidak langsung yang jauh lebih penting pada lingkungan dunia usaha manufaktur saat ini. Banyak industri yang menggunakan tenaga kerja langsung mengganti dengan peralatan otomatis (modern). Kadang nominal biaya tidak langsung lebih dari 50% dari total biaya.
- § Penggunaan teknologi modern mengurangi biaya pengembangan dan pengoperasian sistem biaya dari saluran aktivitas.

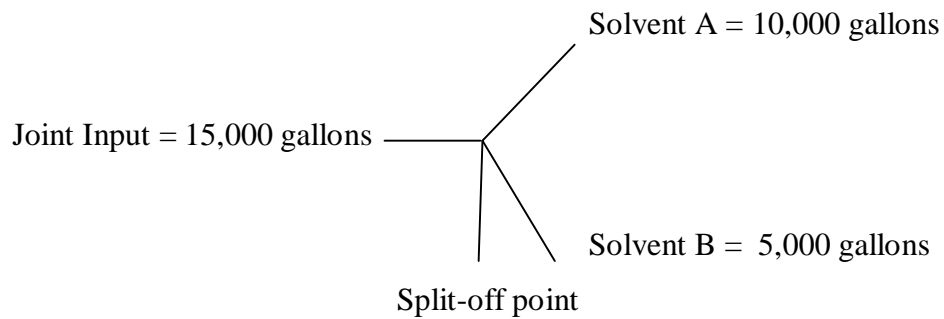
DAFTAR PUSTAKA

- Horngren, Sundem, Stratton. 1996. Introduction to Management Accounting Tenth Edition. USA: Prentice Hall International.
- Horngren. 1986. Pengantar Akuntansi Manajemen Edisi VI. Jakarta: Erlangga.
- Mulyadi, 2001. Akuntansi Manajemen Konsep Manfaat & Rekayasa Edisi III. Jakarta: Salemba Empat.

SOAL

13-24 Joint Cost

Robinson Company's production process for its two solvents can be diagrammed as follows :



The cost of the joint input, including processing cost before the split-off point, is \$200,000. Solvent A can be sold at split-off for \$10 per gallon and solvent B for \$30 per gallon.

- Required**
1. Allocate the \$200,000 joint cost to solvent A and B by the physical-units method.
 2. Allocate the \$200,000 joint cost to solvent A and B by the relative-sales-value method.

The Answer :

1. If physical units were used, the joint cost would be allocated as follows :

	Gallons	Weighting	Allocation of Joint Costs	Sales Value at Split-Off
X	10,000	$10/15 \times \$200,000$	\$133,333	\$100,000
Y	5,000	$5/15 \times \$200,000$	66,667	150,000
	<u>15,000</u>		<u>\$200,000</u>	<u>\$250,000</u>

2. If the relative-sales-value method

	Relative Sales Value at Split-Off	Weighting	Allocation of Joint Costs
X	\$100,000	$10/25 \times \$200,000$	\$ 80,000
Y	150,000	$15/25 \times \$200,000$	120,000
	<u>\$250,000</u>		<u>\$200,000</u>