

**PENYUSUNAN MODEL PERHITUNGAN HARGA POKOK JASA
LAUNDRY SKALA MIKRO DAN KECIL DI DAERAH BANDUNG**



Disusun Oleh:
Dra. Elsje Kosasih, Ak., M.Sc.
Verawati Suryaputra, SE., MM., Ak.
Atty Yuniawati, SE., MBA.
Amelia Limijaya, SE., M.Acc.Fin.

**Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat
Universitas Katolik Parahyangan
2015**

DAFTAR ISI

DAFTAR ISI	1
DAFTAR TABEL.....	2
DAFTAR GAMBAR	3
ABSTRAK.....	4
BAB 1 PENDAHULUAN.....	5
1.1 Latar Belakang Penelitian	5
1.2 Tujuan Penelitian	5
1.3 Kegunaan Penelitian	6
BAB 2 TINJAUAN PUSTAKA.....	7
2.1 Usaha Mikro, Kecil dan Menengah	7
2.2 Perusahaan Jasa	8
2.3 Usaha <i>Laundry</i>	9
2.3.1 Jenis-jenis Usaha <i>Laundry</i>	10
2.3.2 Perkembangan Usaha <i>Laundry</i> di Indonesia	10
2.4 Biaya	11
2.5 Traditional Costing System.....	12
2.6 Activity-Based-Costing System (ABC).....	13
2.6.1 Keunggulan ABC	14
2.6.2 Penerapan ABC di Sektor Jasa.....	14
BAB 3 METODE PENELITIAN	16
BAB 4 JADWAL PELAKSANAAN.....	17
BAB 5 HASIL DAN PEMBAHASAN.....	18
BAB 6 KESIMPULAN DAN SARAN.....	25
6.1 Kesimpulan.....	25
6.2 Saran	25
DAFTAR PUSTAKA	26
LAMPIRAN	29

DAFTAR TABEL

Tabel 1 Penggolongan Jenis Usaha Berdasarkan Kekayaan Bersih dan Omzet	7
Tabel 2 Pembebanan Biaya Sumber Daya ke Aktivitas	21
Tabel 3 Pembebanan Biaya Aktivitas ke <i>Cost Object</i>	23

DAFTAR GAMBAR

<u>Gambar 1 Sistem Pembebanan Biaya dengan <i>Traditional Costing System</i></u>	13
<u>Gambar 2 Sistem Pembebanan Biaya dengan <i>Activity Based Costing System</i></u>	14
<u>Gambar 3 Bagan Alur Penelitian</u>	16
<u>Gambar 4 Jadwal Pelaksanaan Penelitian</u>	17
<u>Gambar 5 Bagan Pembebanan Biaya</u>	24

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menghasilkan model perhitungan harga pokok jasa yang dapat diterapkan pada usaha *laundry* untuk pengambilan keputusan yang lebih baik dan pada akhirnya dapat juga digunakan untuk pengendalian biaya, sehingga meningkatkan profitabilitas perusahaan dan kesejahteraan masyarakat. Untuk tujuan jangka panjang dari penelitian ini adalah pemberdayaan usaha mikro, kecil dan menengah dalam rangka pengentasan kemiskinan dan pembangunan manusia dan daya saing bangsa melalui penerapan model perhitungan harga pokok jasa.

Metode pembebanan biaya tidak langsung yang digunakan dalam penelitian ini adalah *Activity-Based Costing system* (ABC). Dengan menggunakan metode ini, dapat dihasilkan harga pokok produk yang tepat sesuai dengan sumber daya yang dinikmati oleh produk atau jasa yang dihasilkan. Dalam menghasilkan model, dilakukan kegiatan studi pendahuluan, studi literatur, pengumpulan data melalui dokumentasi, wawancara dan observasi. Data kemudian diolah dan dianalisis sehingga dapat dihasilkan model final perhitungan harga pokok jasa pada usaha *laundry*.

Dari penelitian ini, dapat disimpulkan bahwa perusahaan *laundry* tidak pernah menghitung harga pokok untuk jasa *laundry* mereka, oleh karena itu, disarankan agar pengusaha *laundry* sebaiknya menghitung harga pokok menggunakan metode ABC dengan membandingkan biaya dan manfaat yang dihasilkan serta pengadaptasian model sesuai kondisi di masing-masing perusahaan. Dalam penelitian lebih lanjut, sebaiknya unsur biaya lingkungan dapat dimasukkan ke dalam model perhitungan harga pokok.

BAB 1 PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Dengan perkembangan zaman, dewasa ini banyak orang yang bekerja dan sibuk melakukan berbagai kegiatan, sehingga tidak memiliki waktu untuk melakukan pekerjaan rumah seperti mencuci dan menyetrika pakaian sendiri. Hal ini diiringi dengan menurunnya minat untuk bekerja sebagai asisten rumah tangga dengan tingginya lapangan kerja sebagai buruh pabrik atau menjadi Tenaga Kerja Indonesia di luar negeri. Kedua kondisi tersebut membuka peluang bagi usaha *laundry* skala mikro dan kecil untuk melakukan kegiatan tersebut. Usaha *laundry* tersebut tumbuh di berbagai area, terutama di sekitar kampus dan dekat tempat kos, tempat penginapan atau hotel, dengan menawarkan jasa cuci dan setrika dengan biaya yang relatif murah. Menjamurnya usaha ini mengakibatkan persaingan yang semakin ketat di antara usaha *laundry* tersebut. Berbagai usaha dilakukan oleh mereka untuk memenangkan persaingan, antara lain dengan memberikan fasilitas jasa antar jemput, pemberian potongan jika menjadi *member* dan sebagainya.

Pada kebanyakan usaha *laundry*, harga jual jasa *laundry* ditetapkan berdasarkan harga pasar, tanpa mengetahui biaya yang dikeluarkan untuk menjalankan usaha tersebut. Dalam menetapkan labanya, dan untuk keberlanjutan usahanya, perusahaan harus mengetahui berapa biaya yang dikeluarkan untuk jasa yang dihasilkannya. Dalam menghitung biaya jasa yang akurat dibutuhkan suatu sistem biaya yang tepat yang dapat membebaskan biaya langsung dan biaya tidak langsung yang dikeluarkan perusahaan kepada jasa yang dihasilkan. Dengan informasi biaya yang memadai, perusahaan akan dapat menentukan keputusan yang akan diambil dengan lebih tepat, menetapkan harga jual dengan lebih tepat, serta dapat menentukan perencanaan dan pengendalian biaya atau mengefisienkan biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan. Mengingat sebagian besar perusahaan *laundry* ini dimiliki perorangan, dikelola secara sederhana dan termasuk dalam usaha mikro dan kecil, maka sistem biaya yang sesuai untuk usaha jasa *laundry* adalah *simple costing system* dengan menggunakan *multiple cost pools* dalam membebaskan biaya tidak langsung kepada jasa yang dihasilkan, karena setiap tahap kegiatannya dilakukan dengan menggunakan jumlah sumber daya yang berbeda dengan tarif yang berbeda pula. Namun demikian, tidak tertutup kemungkinan bahwa terdapat pula alternatif lain yang dapat digunakan dalam pembebanan biaya tidak langsung kepada jasa yang dihasilkan, yaitu dengan menggunakan *activity-based costing*.

Berdasarkan uraian di atas, penulis bermaksud melakukan penelitian yang akan menghasilkan beberapa model perhitungan harga pokok jasa pada usaha *laundry* skala mikro dan kecil di daerah Bandung. Dari beberapa alternatif model ini, diharapkan dapat ditentukan model mana yang paling sesuai untuk diterapkan oleh usaha *laundry* skala mikro dan kecil.

1.2 Tujuan Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk :

- 1) Mengidentifikasi biaya langsung dan biaya tidak langsung yang dikeluarkan oleh usaha *laundry* skala mikro dan kecil.
- 2) Menghasilkan beberapa alternatif model perhitungan harga pokok jasa *laundry* yang sesuai dengan alur jasa yang dihasilkan dan karakteristik perusahaan.
- 3) Menentukan model perhitungan harga pokok jasa *laundry* yang paling sesuai untuk diterapkan di usaha *laundry* skala mikro dan kecil.

1.3 Kegunaan Penelitian

Penelitian atas harga pokok jasa usaha *laundry* ini akan berguna bagi perusahaan untuk pengambilan keputusan dalam kondisi persaingan yang dialami perusahaan-perusahaan ini. Perusahaan juga dapat melakukan efisiensi biaya dan peningkatan laba untuk mempertahankan keberlanjutannya.

Hasil penelitian ini akan berguna bagi penulis, terutama dalam melihat fenomena yang dialami perusahaan-perusahaan *laundry*, sehingga penulis dapat memperdalam pengetahuan untuk memperkaya materi pengajaran serta melakukan kegiatan pengabdian kepada masyarakat dengan memberikan pelatihan bagaimana penerapan model perhitungan harga pokok jasa ini pada masing-masing perusahaannya. Dengan demikian, kesejahteraan masyarakat secara tidak langsung akan meningkat. Hasil penelitian ini diharapkan dapat digunakan dalam penelitian selanjutnya dan sebagai referensi bagi penelitian lain.

BAB 2 TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Usaha Mikro, Kecil dan Menengah

Di Indonesia terdapat beberapa definisi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) yang diberikan oleh berbagai instansi dengan menggunakan sudut pandang yang berbeda, sebagai berikut:

- 1) Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil Menengah (Menekop dan UKM) mengklasifikasikan UMKM berdasarkan kekayaan bersih, yaitu:
 - Usaha Kecil (UK), termasuk Usaha Mikro (UMI), adalah entitas usaha yang mempunyai memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 200.000.000, tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, dan memiliki penjualan tahunan paling banyak Rp 1.000.000.000.
 - Usaha Menengah (UM) merupakan entitas usaha milik warga negara Indonesia yang memiliki kekayaan bersih lebih besar dari Rp 200.000.000 s.d. Rp 10.000.000.000, tidak termasuk tanah dan bangunan.
- 2) Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 mendefinisikan UMKM berdasarkan besaran aset dan omzet per tahun, yaitu:
 - Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini.
 - Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang ini.
 - Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perseorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan Usaha Kecil atau Usaha Besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini.

Tabel 1 Penggolongan Jenis Usaha Berdasarkan Kekayaan Bersih dan Omzet

Jenis Usaha	Kekayaan bersih (tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha)	Omzet per tahun
Usaha Mikro	Maks. Rp50 juta	Maks. Rp300 jt
Usaha Kecil	> Rp50 juta – Rp500 juta	> Rp300 juta – Rp2,5 miliar
Usaha Menengah	> Rp500 juta – Rp10 miliar	> Rp2,5 miliar – Rp50 miliar

Sumber: UU Nomor 20 Tahun 2008

- 3) Bank Indonesia melalui Surat Edaran Bank Indonesia No. 3/9/Bkr tahun 2001 menetapkan usaha kecil dengan merujuk pada UU no 9/1995, yaitu kriteria usaha kecil berdasarkan nilai aset tetap (di luar tanah dan bangunan) paling besar Rp 200 juta dengan omzet per tahun maksimal Rp 1 milyar. Sedangkan Inpres No.10 tahun 1999 tentang

usaha menengah, menetapkan batasan aset tetap (di luar tanah dan bangunan) untuk usaha menengah adalah Rp 200 juta hingga Rp 10 milyar.

- 4) Menurut Kementerian Industri dan Perdagangan, usaha yang mempunyai nilai aset (tidak termasuk tanah dan bangunan) kurang dari 200 juta rupiah disebut industri kecil, sedangkan suatu usaha yang memiliki aset antara Rp 200 juta – Rp 5 milyar rupiah tergolong usaha kecil dan menengah.
- 5) Kementerian Keuangan melalui Keputusan Menteri nomor 316/KMK.016/1994 tanggal 27 Juni 1994, mendefinisikan usaha kecil sebagai perorangan atau badan usaha yang telah melakukan kegiatan/ usaha yang mempunyai penjualan/omset per tahun setinggi-tingginya Rp 600.000.000 atau aset/aktiva setinggi-tingginya Rp 600.000.000 (di luar tanah dan bangunan yang ditempati) terdiri atas:
 1. Bidang usaha (Fa, CV, PT, dan koperasi), dan
 2. Perorangan (pengrajin/industri rumah tangga, petani, peternak, nelayan, perambah hutan, penambang, pedagang barang dan jasa).
- 6) Badan Pusat Statistik (BPS) menggolongkan suatu usaha berdasarkan jumlah tenaga kerja, yaitu
 - Usaha mikro (rumah tangga) adalah usaha yang memiliki pekerja 1-5 orang.
 - Usaha kecil adalah usaha yang memiliki pekerja 6-19 orang.
 - Usaha menengah memiliki pekerja 20-99 orang.
 - Usaha besar memiliki pekerja sekurang-kurangnya 100 orang.

2.2 Perusahaan Jasa

Dalam Undang-Undang No. 3 Tahun 1982 Pasal 1 Huruf (b) disebutkan, bahwa “perusahaan adalah bentuk usaha yang menjalankan jenis usaha yang bersifat tetap dan terus-menerus dan didirikan, bekerja dan berkedudukan dalam wilayah negara Indonesia untuk tujuan memperoleh keuntungan dan atau laba.”

Jenis usaha dapat digolongkan menjadi perusahaan jasa, dagang dan manufaktur. Perusahaan jasa dapat didefinisikan sebagai “perusahaan yang kegiatan utamanya memproduksi produk tidak berwujud dengan tujuan mencari laba. Kata kunci dalam pengertian ini adalah produk tidak berwujud. Namun perlu digarisbawahi bahwa dalam memproduksi produk yang ditawarkannya, perusahaan jasa biasanya menggunakan faktor-faktor produksi berwujud. Contoh perusahaan jasa adalah usaha reparasi kendaraan.” (S. Alam 2007).

Sedangkan menurut Armstrong (2013, h. 356): “*service retailer, a retailer whose product line is actually a service; examples include hotels, airlines, banks, colleges, and many others.*” *Service retailer* sendiri dapat dikelompokkan menjadi 3, berdasarkan jenis pelanggan dan jumlah jasa yang dibutuhkannya, sebagai berikut (Armstrong 2013, h. 353-354):

- 1) “*Self-service retailers serve customers who are willing to perform their own locate-compare-select process to save time or money. Self-service is basis of all discount operations and is typically used by retailers selling convenience goods (such as supermarkets) and nationally branded, fast-moving shopping goods (such as Target or Kohl’s).*”
- 2) “*Limited-service retailers, such as Sears or JCPenney, provide more sales assistance because they carry more shopping goods about which customers need information. Their increased operating costs result in higher prices.*”

- 3) *Full-service retailers, such as high-end specialty stores (for example, Tiffany or Williams-Sonoma) and first-class department stores (such as Nordstrom or Neiman Marcus) assist customers in every phase of the shopping process. Full-service stores usually carry more specialty goods for which customers need or want assistance or advice. They provide more services, which results in much higher operating costs. These higher costs are passed along to customers as higher prices.*”

Ciri-ciri perusahaan jasa menurut Alam (2007, h. 197):

- 1) “Perusahaan jasa tidak menawarkan produk yang jelas wujudnya. Sebuah perusahaan jasa pada hakikatnya tidaklah menjual produk yang berwujud. Jasa adalah sesuatu yang tidak bisa dilihat bentuk fisiknya, namun dapat dirasakan manfaat atau faedahnya.
- 2) Sulit untuk mengukur standar harga pada jasa yang ditawarkan oleh suatu perusahaan jasa. Harga yang mungkin dikenakan oleh suatu perusahaan jasa, pada tiket pesawat udara, misalnya, sebenarnya tidaklah mutlak. Mahal atau murahnya harga suatu jasa tergantung pada tingkat kepuasan konsumen yang menikmati jasa tersebut.”

Terdapat 2 jenis usaha jasa menurut Kasper dkk (2006, h. 269-270), yaitu:

“With respect to the physical presence of the customer, two kinds of service firms can be distinguished: soft and hard services firms.

- 1) *Soft service firms are those service providers for whom it is impossible to decouple production and consumption. Usually such firms provide high contact services. The physical presence of both parties during the service encounter is necessary. Hairdressing, restaurants, hotels, car rental and accountancy firms belong to this category.*
- 2) *Hard service firms are those firms where it is indeed possible to separate production and consumption. This is usually the case in low (personal) contact services. E-tailing and software fall in this category.*”

Menurut Armstrong (2013, h. 224):

“Service are a form of product that consists of activities, benefits, or satisfaction offered for sale that are essentially intangible and do not result in the ownership of anything. Examples include banking, hotel services, airline travel, retail, wireless communication, and home-repair services. Sedangkan menurut Kotler (2012, h. 349): “Services are intangible, inseparable, variable, and perishable products that normally require more quality control, supplier credibility, and adaptability. Examples include haircuts, legal advice, and appliance repairs.”

Menurut Armstrong (2013, h. 236-238), terdapat 4 karakteristik khusus dari jasa:

- 1) *Service intangibility*, jasa tidak dapat dilihat, dicicip, dirasakan, didengar, atau dibaui sebelum jasa tersebut dibeli.
- 2) *Service inseparability*, jasa diproduksi dan dikonsumsi pada saat yang bersamaan dan tidak dapat dipisahkan dari penyedia jasanya.
- 3) *Service variability*, kualitas dari jasa dapat sangat bervariasi, tergantung kepada penyedia jasanya, waktu, tempat, dan bagaimana jasa tersebut disediakan.
- 4) *Service perishability*, jasa tidak dapat disimpan untuk dijual atau digunakan di masa yang akan datang.

2.3 Usaha Laundry

Menurut Onat, Anitsal & Anitsal (2014, h. 155), *laundry* dapat dikategorikan ke dalam jenis jasa “*possession processing services*”, di mana tindakan nyata dilakukan terhadap barang milik orang lain. Berikut ini akan dibahas mengenai jenis-jenis serta perkembangan usaha *laundry* di Indonesia.

2.3.1 Jenis-jenis Usaha *Laundry*

Secara sederhana, *laundry* dapat diartikan sebagai suatu tempat untuk mencuci dan mengeringkan pakaian, baik yang dilakukan di rumah, hotel, maupun fasilitas khusus. Usaha *laundry* sendiri dapat dibagi ke dalam beberapa jenis, yaitu:

- 1) *Laundry* komersial
Beroperasi di sektor swasta dengan melayani cucian seperti hotel, rumah makan, pengiriman dan pengangkutan, domestik atau umum, panti jompo/ rumah sakit/ klinik. Produk yang dilayani meliputi sprei dan sarung bantal, alas kasur, handuk, selimut, *rolling towel*, taplak meja, *napkin*, pakaian pribadi.
- 2) *Laundry* industrial
Beroperasi di sektor swasta dan tekstil yang menangani cucian seperti pabrik-pabrik dan sumber industri lain, kantor, supermarket, toko eceran, pusat pelayanan. Produk yang dilayani meliputi pakaian pelindung (seperti baju kerja, celemek, seragam, sarung tangan), barang keselamatan yang mencakup sarung tangan, helm, kain tetesan pelukis, lapisan tempat duduk, kain lap/ kain untuk pengepelan lantai.
- 3) *Laundry* rumah sakit
Melayani cucian yang meliputi rumah sakit, klinik, jasa mengenai gigi, jasa perawatan anak, panti jompo, institusi kesehatan mental, pusat pelayanan kesehatan umum. Produk yang dilayani umumnya meliputi berbagai material yang mencakup linen bangsal umum, seragam operasi, kebutuhan rumah sakit yang bersifat khusus, pakaian pasien.
- 4) *Laundry* kelembagaan
Beroperasi di area seperti institusi sistem, tahanan rumah dan institusi kesehatan mental. Produk yang dilayani mirip dengan *laundry* komersil dan rumah sakit.
- 5) *Laundry on-premises* (instansi pribadi)
Umumnya beroperasi di hotel tersendiri, industry, rumah merawat/ menyusu, rumah sakit pribadi dan industri pabrik. Jasa yang disediakan digunakan untuk keperluan internal.
- 6) *Laundry* koin
Umumnya dijalankan oleh perorangan atau instansi kecil seperti apartemen, rumah susun.

<http://www.pewangilaundry.co.id/pengertian-usaha-laundry.html>

<http://industri.bisnis.com/read/20140312/87/210134/prospek-bisnis-jasa-laundry-cerah>

2.3.2 Perkembangan Usaha *Laundry* di Indonesia

Industri *laundry* di Indonesia sendiri berkembang dengan cukup pesat dan memiliki prospek yang baik di masa mendatang, seperti yang dikemukakan oleh Wasono Raharjo selaku Ketua Umum Asosiasi Pengusaha *Laundry* Indonesia dalam acara 'Expo Clean and *Laundry* 2014' (<http://www.beritasatu.com/ekonomi-karier/170934-industri-laundry-di-indonesia-berkembang-pesat-tenaga-kurang.html> & <http://www.pikiran-rakyat.com/ekonomi/2014/03/12/273506/usaha-laundry-di-indonesia-berkembang-pesat>).

Bahkan, diperkirakan bahwa omset usaha *laundry* dapat mencapai Rp 60 triliun per tahun seperti yang dituturkan oleh H.M. Shiddiq yang merupakan Ketua Asosiasi Perusahaan Klining Servis Indonesia (<http://swa.co.id/business-strategy/marketing/hebat-omset-bisnis-clean-laundry-capai-rp-60-triliun>). Cukup pesatnya perkembangan usaha ini tentu memberikan dampak positif, antara lain bertambahnya tenaga kerja yang dapat diserap oleh industri tersebut yang kemudian dapat meningkatkan perekonomian masyarakat serta potensi pajak yang dapat memberikan tambahan pemasukan bagi pemerintah.

Secara spesifik, usaha *laundry* skala kecil (yang merupakan fokus penelitian ini) semakin marak muncul dan berkembang antara lain karena sejumlah faktor di bawah ini:

- 1) Meningkatnya kesibukan dan mobilitas masyarakat

Dengan perkembangan jaman yang begitu pesat, masyarakat saat ini dapat dikatakan lebih sibuk dan dituntut untuk memiliki mobilitas yang tinggi. Akibatnya, waktu yang semula digunakan untuk mengerjakan urusan rumah tangga, termasuk mencuci dan menyetrika pakaian, dirasa lebih baik digunakan untuk mengerjakan kegiatan lain yang lebih produktif. Maka, banyak orang yang kemudian menyerahkan urusan mencuci dan menyetrika pakaian ini kepada usaha *laundry*.

- 2) Semakin berkembangnya budaya praktis di masyarakat
Kegiatan mencuci, mengeringkan dan menyetrika pakaian dianggap cukup menyita waktu, oleh karena itu dirasa lebih praktis untuk menyerahkan urusan tersebut kepada *laundry* daripada melakukannya sendiri di rumah.
- 3) Perkembangan jenis pakaian
Dengan berkembangnya jenis dan model pakaian dari jaman ke jaman, cara pencucian dan perawatan pakaian yang benar menjadi lebih sulit dilakukan sendiri. Maka dari itu, banyak orang yang kemudian beralih untuk mencuci dan merawat pakaian ke *laundry* agar pakaian menjadi lebih awet.
- 4) Harga terjangkau
Usaha *laundry* menawarkan jenis jasa yang cukup beragam dengan harga yang relatif terjangkau sehingga terdapat permintaan yang tinggi dari masyarakat akan usaha *laundry*.

(<http://www.pewangi-laundry.co.id/pengertian-usaha-laundry.html>;
<http://www.bisniskecil.org/2014/03/modal-utama-bisnis-laundry-kiloan.html>;
http://www.indosiar.com/ragam/bisnis-laundrymurah-meriah-ala-yogya_39349.html;
<http://kopralmak.blogspot.com/2014/05/laundry-kiloanusaha-yang-tidak-ada.html>;
<http://industri.bisnis.com/read/20140312/87/210134/prospek-bisnis-jasa-laundry-cerah> &
<https://palembangdeterjen.wordpress.com/gambaran-umum-usaha-laundry-kiloan/>)

Agar dapat bertahan dan juga berkembang dalam persaingan yang semakin ketat, perusahaan perlu melakukan beberapa tindakan, antara lain dengan mengendalikan biaya yang timbul agar semakin efisien dan menjaga kualitas jasa agar hubungan dengan konsumen dapat terjaga dengan baik.

2.4 Biaya

Dalam perhitungan biaya produk atau jasa, biaya perlu diklasifikasikan kedalam biaya langsung dan biaya tidak langsung, seperti yang dikemukakan oleh Hilton dan David Platt (2015, h. 51):

“Direct cost of a cost object is a cost that can be traced to a particular cost object.”

“Indirect cost of a cost object is a cost that cannot be traced to a particular cost object.”

Sistem perhitungan biaya secara umum yang dapat digunakan oleh perusahaan kecil yang menghasilkan satu jenis produk atau jasa adalah *simple costing system* atau *traditional costing system*. Horngren, dkk (2015, h. 173) menyebutkan bahwa, *“Manager used simple costing systems to allocate overhead costs broadly in an easy, inexpensive, and reasonably accurate way.”* Namun dengan semakin banyak jenis produk atau jasa yang dihasilkan, penggunaan sistem ini tidaklah memadai lagi, oleh sebab itu perusahaan dapat memilih alternatif sistem biaya yang lain yaitu sistem biaya berdasarkan aktivitas, yaitu *activity-based costing system*.

2.5 Traditional Costing System

Prosedur pembebanan biaya pada *traditional costing system* disebut dengan *two stage cost allocation* seperti yang dikemukakan oleh Kaplan dan Cooper (1998, h. 83), pada tahap pertama, seluruh biaya tidak langsung dibebankan kepada kelompok biaya (*cost pools*) atau pusat biaya yang merupakan *fundamental cost objects*, selanjutnya biaya dari *cost pools* akan dibebankan kepada produk atau jasa yang dihasilkan sebagai *final cost object* dengan menggunakan dasar alokasi seperti jam tenaga kerja langsung, jam mesin, biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung atau unit yang dihasilkan, sehingga biaya tidak langsung yang dikonsumsi produk atau jasa dianggap proporsional dengan jumlah unit produk atau jasa yang dihasilkan, hal ini dikuatkan dengan pernyataan dari Garrison dkk (2015, h. 329):

“Regardless of number of different departments, overhead cost pools, and allocation based used, traditional costing systems are characterized by their exclusive use of unit level measures as bases for allocating overhead to output. For this reason, traditional system also called unit based system”.

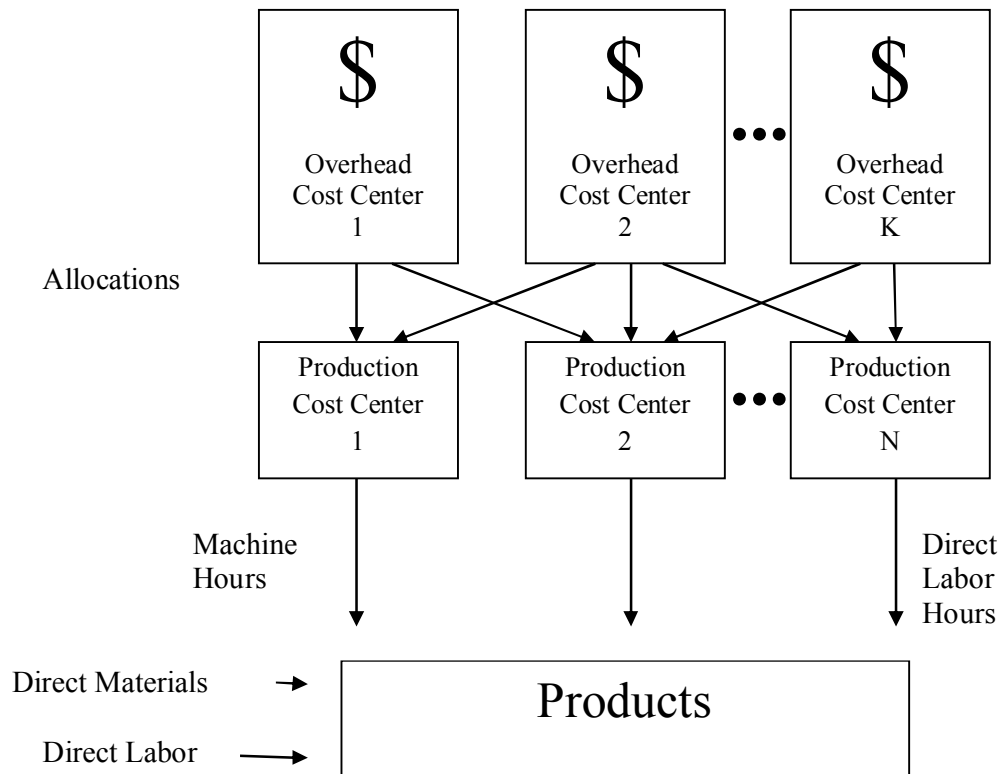
Pembebanan biaya pada *traditional costing* dengan menggunakan *multiple cost pools* berdasarkan fungsinya akan lebih baik hasil perhitungannya dibandingkan biaya tidak langsung yang dibebankan kepada produk hanya dengan menggunakan *single cost pool*, karena setiap biaya individual memiliki hubungan sebab akibat yang berbeda diantara fungsi yang dilakukan, oleh karena itu *traditional costing* disebut juga dengan *functional costing system*. (Guan dkk 2009, h. 33).

Pada *traditional costing system* biaya langsung akan dapat ditelusuri langsung (*cost tracing*) kepada produk atau jasa yang dihasilkan, sedangkan biaya tidak langsung yang terjadi pada perusahaan biasanya komponen biaya individualnya banyak dan masing-masing biaya individual tersebut memiliki hubungan sebab akibat yang berbeda antara biaya dan pemacu biayanya. Biaya tidak langsung ini tidak dapat dibebankan secara langsung kepada produk atau jasa yang dihasilkan, tapi pembebanannya harus menggunakan alokasi biaya (*cost allocation*).

Alokasi untuk biaya tidak langsung akan dilakukan dengan cara mengumpulkan biaya tidak langsung individual ke dalam satu kelompok (*single cost pool*) atau beberapa kelompok biaya (*multiple cost pools*), setelah itu perlu ditentukan dasar alokasi yang dipilih. Tarif biaya tidak langsung akan bisa dihitung dengan membagi biaya yang sudah dikelompokkan tadi dibagi dengan dasar alokasi yang dipilih. Tarif ini akan dikalikan dengan jumlah kuantitas dari dasar alokasi yang digunakan oleh produk atau jasa tersebut.

Dalam menetapkan harga pokok produksi, diperoleh dengan menjumlahkan biaya langsung yang digunakan oleh produk atau jasa tersebut dengan pembebanan biaya tidak langsung yang sudah dihitung dengan menggunakan tarif diatas. Sistem pembebanan biaya dengan menggunakan *traditional costing system* dapat dilihat pada Gambar 1.

Pembebanan biaya tidak langsung dengan menggunakan *traditional costing system* memiliki banyak kelemahan, diantaranya adalah akan terjadi pembebanan kepada produk atau jasa yang terlalu besar atau terlalu kecil (*overcosted or undercosted*), hal ini disebabkan karena sistem tradisional menanggapi biaya akan berubah tergantung pada volume yang dihasilkan. Produk yang memiliki volume yang tinggi akan dibebani biaya yang besar, padahal produk tersebut belum tentu menggunakan sumber daya sebesar atau sekecil itu.



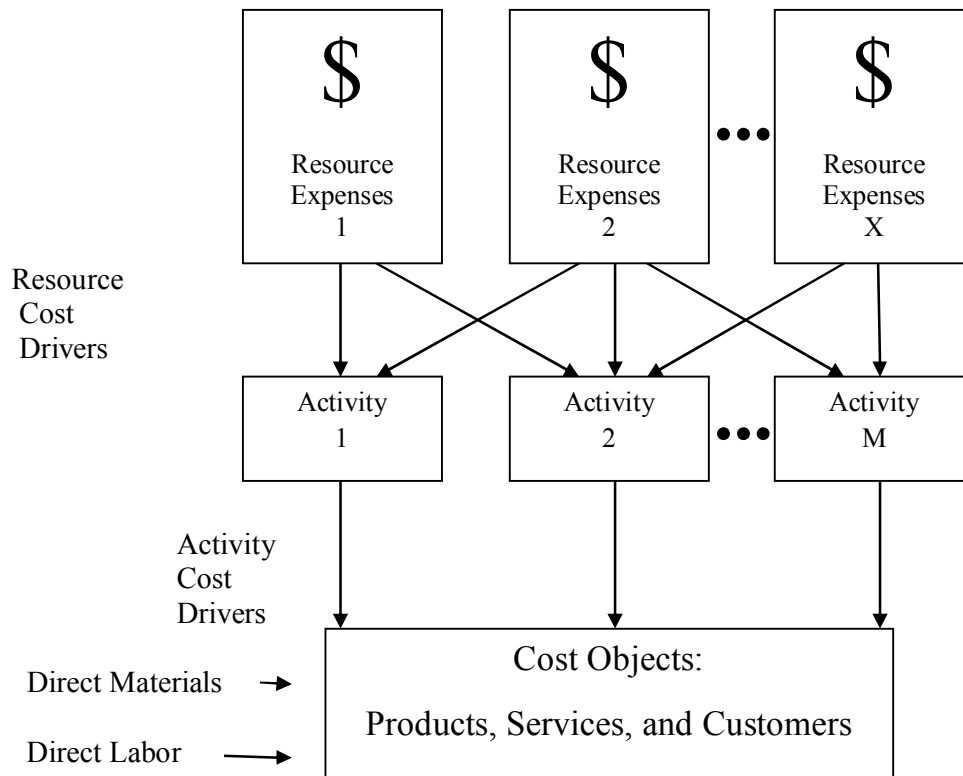
Gambar 1 Sistem Pembebanan Biaya dengan *Traditional Costing System*

Sumber: *Cost and Effect, Using Integrated Cost Systems to Drive Profitability and Performance*, Harvard Business School Press, 1998, hal. 83

2.6 Activity-Based-Costing System (ABC)

Seperti yang dikemukakan di bagian sebelumnya, sistem pembebanan biaya menggunakan *traditional system* memiliki sejumlah kelemahan, oleh karena itu muncullah metode ABC yang dapat mengatasi kelemahan tersebut. Pembebanan biaya tidak langsung dengan menggunakan ABC akan menghasilkan pembebanan biaya tidak langsung yang lebih akurat, seperti yang dikemukakan oleh Kaplan dan Atkinson (1998, h. 97) “*Activity-Based-Costing developed to provide more accurate ways of assigning the cost of indirect and support resources to activities, business processes, products, services, and customers*”, sedangkan Hammer dkk (2002, h. 370), menyatakan bahwa “*Activity-Based-Costing was defined as costing system in which multiple overhead cost pools are allocated using bases that include one or more non-volume –related factors*”

Dalam menghitung harga pokok produk atau jasa yang dihasilkannya, perusahaan akan menambahkan biaya tidak langsung yang dihitung dengan menggunakan model *traditional* atau ABC dengan biaya langsung yang dibebankan dengan cara penelusuran biaya. Gambar 2 menunjukkan cara membebankan biaya dengan menggunakan ABC.



Gambar 2 Sistem Pembebanan Biaya dengan *Activity Based Costing System*

Sumber: *Cost and Effect, Using Integrated Cost Systems to Drive Profitability and Performance*, Harvard Business School Press, 1998, hal. 84

2.6.1 Keunggulan ABC

Sistem ABC memiliki sejumlah keunggulan dibandingkan dengan sistem tradisional. Beberapa di antaranya adalah (Chea 2011; Onat, Anitsal & Anitsal 2014; Terungwa 2012; Horngren, Datar & Rajan 2015):

- 1) ABC dapat membantu perusahaan untuk mengidentifikasi area-area yang dapat diperbaiki atau ditingkatkan kinerjanya agar dapat berdampak positif terhadap laba. Hal ini dimungkinkan karena ABC menunjukkan aktivitas-aktivitas apa saja yang dilewati oleh suatu *cost object* dan bagaimana masing-masing aktivitas tersebut menggunakan sumber daya.
- 2) Memperbaiki perhitungan biaya produk dan membantu pengambilan keputusan untuk meningkatkan pengukuran kinerja, menyediakan informasi yang lebih akurat mengenai informasi biaya, mengidentifikasi aktivitas yang tidak memberikan nilai tambah, membantu perusahaan untuk mengidentifikasi area-area pengurangan biaya, dapat diterapkan pada *cost object* lain selain produk.
- 3) Data yang diperoleh dari ABC dapat digunakan untuk menerapkan *activity-based management* (ABM) yang bertujuan meningkatkan profitabilitas dan kepuasan pelanggan. ABM ini antara lain meliputi keputusan terkait penentuan harga jual dan bauran produk, pengurangan biaya dan perbaikan proses, desain produk dan perencanaan serta pengelolaan aktivitas.

2.6.2 Penerapan ABC di Sektor Jasa

Sistem ABC dapat diterapkan di semua jenis perusahaan, yaitu perusahaan manufaktur, dagang maupun jasa. Pada awalnya, contoh penerapan ABC umumnya

dilakukan di perusahaan manufaktur. Namun dengan semakin berkembangnya perusahaan jasa, mulai bermunculan contoh penerapan ABC di sektor tersebut, seperti yang terdapat dalam Onat, Anitsal & Anitsal (2014) yang menyimpulkan bahwa sistem ABC merupakan cara yang lebih akurat untuk mengalokasikan biaya tidak langsung di perusahaan jasa.

Sektor jasa memiliki keunikan seperti yang dikemukakan oleh Chea (2011), yaitu biaya untuk melakukan jasa dapat berbeda-beda, bergantung pada preferensi pelanggan. Oleh karena itu, struktur biaya di setiap bagian/ departemen dan faktor yang menyebabkan timbulnya biaya tersebut perlu dianalisis. Tujuan akhirnya adalah untuk mengungkapkan permintaan akan timbulnya biaya tersebut dan mengkuantifikasinya sehingga dapat diperoleh biaya per unit untuk melakukan suatu transaksi. Diharapkan bahwa biaya untuk melayani pelanggan ini dapat diefisienkan sehingga dapat meningkatkan profitabilitas perusahaan. Di sinilah ABC berperan penting dalam mengidentifikasi jenis-jenis aktivitas kemudian menggolongkannya ke dalam aktivitas yang menambah nilai dan tidak menambah nilai. Aktivitas yang menambah nilai diupayakan untuk dilakukan dengan lebih efisien, sedangkan aktivitas yang tidak menambah nilai diupayakan untuk dieliminasi.

Mengubah suatu sistem yang sudah berjalan tentu merupakan suatu tantangan, demikian juga halnya dengan penerapan ABC menggantikan sistem tradisional. Maka, agar penerapan ABC di sektor jasa dapat berjalan dengan baik, terdapat 4 faktor yang harus diperhatikan, yaitu (Chea 2011):

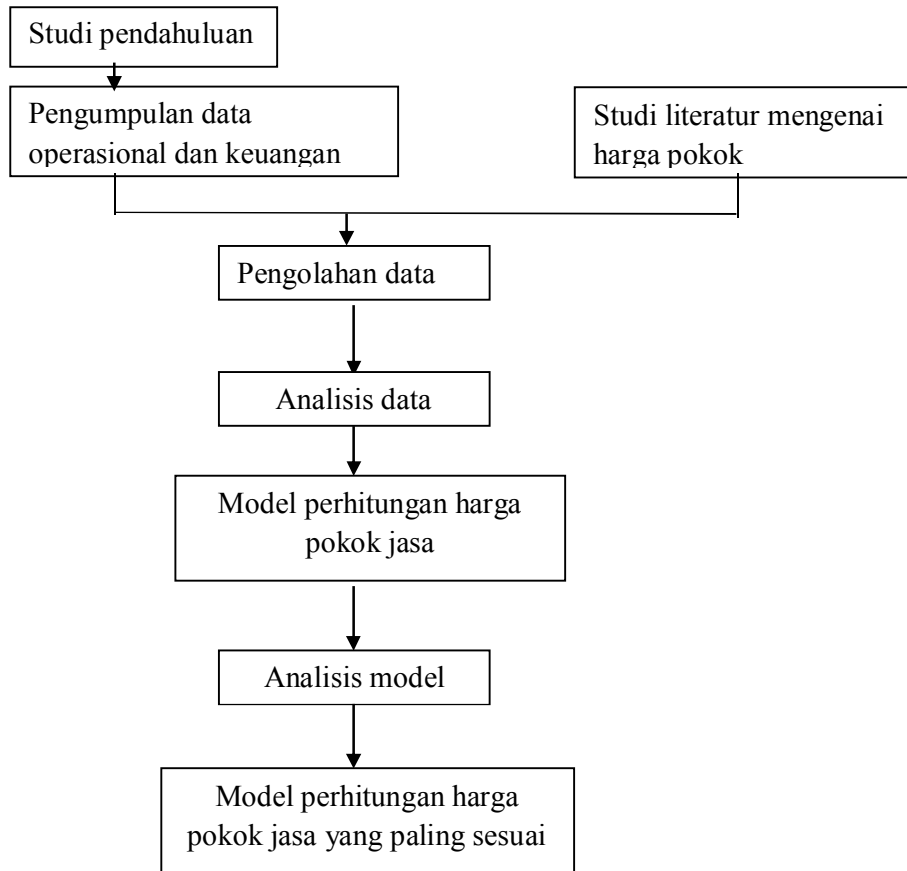
- 1) Dorongan perubahan harus berasal dari organisasi itu sendiri.
- 2) Pengadopsian ABC harus diyakini terlebih dahulu oleh manajer operasi sebelum dibawa ke *top management*.
- 3) Para karyawan perlu merasa memiliki ABC dan bertanggungjawab atas penerapannya.
- 4) Alasan di balik penerapan ABC perlu dikomunikasikan kepada para karyawan.

Selain itu, perusahaan di sektor jasa juga disarankan untuk menerapkan *performance-focused ABC system* (PFABC) untuk menyediakan sistem informasi ABC yang terintegrasi yang dapat digunakan untuk pengendalian kinerja, menyelesaikan masalah yang dapat timbul dari ABC tradisional dan memperluas penerapan dari sistem ABC.

Dapat disimpulkan bahwa perusahaan jasa akan memperoleh banyak manfaat dari penerapan ABC, terutama karena sebagian besar dari struktur biayanya terdiri dari biaya tidak langsung (Horngren, Datar & Rajan 2015, h. 194). Namun, tantangan yang mungkin dapat timbul dari penerapan ABC ini juga perlu ditangani agar implementasi berjalan dengan efektif.

BAB 3 METODE PENELITIAN

Tahapan-tahapan yang dilewati dalam penelitian dapat dilihat pada gambar di bawah ini.



Gambar 3 Bagan Alur Penelitian

Dalam penelitian ini, digunakan beberapa metode, yaitu:

- 1) Studi pendahuluan: telah dilakukan pada kuartal keempat tahun 2014 pada sejumlah usaha *laundry* di daerah Bandung. Berdasarkan studi pendahuluan ini, diperoleh informasi mengenai aktivitas, biaya, serta karakteristik usaha *laundry*.
- 2) Wawancara: dilakukan terhadap pemilik *laundry*.
- 3) Observasi: dilakukan pengamatan ke lokasi usaha *laundry* untuk melihat secara langsung aktivitas-aktivitas yang dilakukan.
- 4) Dokumentasi.

Batasan penelitian ini adalah *laundry* skala mikro dan kecil, baik cucian kiloan maupun satuan.

BAB 4 JADWAL PELAKSANAAN

	Okt- Des 2014	Jan	Feb	Mar	Apr	Mei	Jun	Jul	Agt	Sep	Okt
Studi pendahuluan											
Pengumpulan data operasional dan keuangan											
Studi literatur											
Pengolahan data											
Analisis data											
Pembuatan model											
Uji coba model											
Penentuan model yang paling sesuai											

Gambar 4 Jadwal Pelaksanaan Penelitian

BAB 5 HASIL DAN PEMBAHASAN

Studi pendahuluan telah dilaksanakan pada sejumlah usaha *laundry* yang berlokasi di area Ciumbuleuit, Lengkong, Dipati Ukur, Taman Holis, Kopo, Babakan Jeruk, Gegerkalong, area Surya Sumantri, area Pasteur, Bandung. Dari hasil studi pendahuluan ini, diperoleh gambaran mengenai karakteristik usaha *laundry*, jenis jasa yang ditawarkan, aktivitas-aktivitas yang dilakukan, serta sejumlah data biaya. Studi pendahuluan ini merupakan tugas akhir mahasiswa yang mengambil mata kuliah Akuntansi Biaya di semester ganjil 2014/2015. Penulis kemudian mengambil beberapa *sample* usaha *laundry* untuk diteliti lebih lanjut agar dapat diperoleh model pembebanan harga pokok jasa yang sesuai. Dari hasil observasi dan wawancara, diketahui bahwa sebagian besar perusahaan ini merupakan perusahaan perorangan dan dimiliki pribadi ataupun keluarga. Perusahaan-perusahaan ini dikelola secara sederhana dan juga memiliki tempat yang terbatas, dan umumnya menjadi satu dengan tempat tinggal pemilik. Kebanyakan karyawan dari perusahaan *laundry* yang diteliti masih memiliki hubungan keluarga dengan pemilik.

Jasa yang ditawarkan secara umum dapat dibedakan menjadi dua, yaitu cuci kiloan dan cuci satuan (*bedcover*, boneka, sepatu, karpet, tas, selimut, bantal, guling, sprei). Tidak semua produk yang dicuci melalui proses yang sama, tergantung pada jenis dan kondisi produk sehingga akan menghasilkan perhitungan harga pokok yang berbeda.

Perusahaan *laundry* tidak pernah menghitung harga pokok untuk jasa *laundry* mereka. Secara sederhana mereka menghitung laba dengan cara mengurangi penerimaan jasa *laundry* dengan biaya yang dikeluarkan pada periode tersebut. Biaya yang dimaksud adalah gaji atau upah karyawan, biaya pembelian bahan-bahan seperti detergent, pewangi, pelembut, pelicin, biaya pembelian bahan-bahan lain seperti plastik pembungkus, alat tulis dan lainnya serta biaya listrik, air, dan biaya lainnya. Untuk penyusutan, tidak dihitung secara tepat, tetapi mereka menyisihkan sebagian uang secara periodik sebagai cadangan untuk membeli mesin cuci atau mesin pengering menggantikan yang sekarang digunakan, bila mesin yang ada sekarang rusak. Dengan praktik-praktik seperti ini, mereka tidak mengetahui berapa harga pokok jasa *laundry* nya sehingga mereka juga tidak mengetahui perhitungan harga jual yang tepat, laba per jenis jasa secara tepat, serta tidak dapat melakukan efisiensi biaya.

Yang dijabarkan pada penelitian ini adalah hanyalah kegiatan yang secara umum dilakukan pada perusahaan *laundry* yang diteliti, namun pada beberapa perusahaan, ada kegiatan yang tidak dilakukan karena kebijakan dari pemilik atau manajemen *laundry*, misalnya pada kegiatan persiapan, ada beberapa perusahaan *laundry* yang tidak menempelkan identitas pelanggan dengan *tag gun* karena memiliki kebijakan tidak mencampurkan pakaian yang akan dicuci dengan pakaian pelanggan lain.

Berikut aktivitas yang terjadi di perusahaan *laundry*:

1) Pengambilan baju kotor

Aktivitas ini meliputi pengambilan baju kotor dari tempat konsumen oleh petugas *laundry* dengan menggunakan kendaraan berdasarkan permintaan konsumen. Petugas *laundry* memberikan tanda terima baju kotor. Terdapat perusahaan yang memiliki lokasi terpisah antara tempat serah-terima dengan konsumen dan tempat proses pencucian.

2) Serah terima

Aktivitas ini meliputi penerimaan baju kotor langsung dari konsumen atau dari petugas yang mengambil ke tempat konsumen. Baju kotor yang diterima ditimbang lalu dibuatkan nota pesanan. Nota pesanan berisi nama dan alamat konsumen, tanggal terima dan selesai, berat (kg) baju kotor yang akan dicuci, tarif per kg, dan jumlah yang harus dibayar konsumen. Konsumen dapat melakukan pembayaran saat penyerahan baju kotor atau saat pengambilan baju bersih. Nota pesanan dibuat dua rangkap: yang asli diserahkan ke konsumen dan salinannya akan digunakan sebagai penanda saat baju telah selesai dicuci.

Saat konsumen mengambil baju bersih, maka harus menyerahkan nota asli. Petugas *laundry* mencocokkan nota asli yang dibawa konsumen dengan salinannya yang menempel pada kemasan baju bersih dan menyerahkannya ke konsumen setelah pembayaran diterima. Kemasan baju bersih tersebut selama belum diambil oleh konsumen atau diantarkan ke konsumen, disimpan dalam rak. Untuk memudahkan penyerahan kemasan baju bersih ke konsumen, sebaiknya rak diberi tanda huruf sesuai huruf pertama dari nama konsumen.

3) Persiapan pencucian

Aktivitas ini meliputi pemasangan *name tag* per konsumen untuk mengidentifikasi baju masing-masing konsumen dengan menggunakan *tag gun*, penghitungan dan pencatatan jumlah dari masing-masing jenis baju yang dicuci per konsumen, pemilahan baju kotor berdasarkan warna (putih/ berwarna), luntur tidaknya baju tersebut, dan baju yang memerlukan perlakuan khusus (misalnya dicuci secara manual), serta pengelompokan baju kotor ke dalam kantong sesuai kapasitas mesin cuci berdasarkan hasil pemilahan.

4) Pencucian

Aktivitas ini meliputi memasukkan baju kotor yang telah dikelompokkan dalam kantong-kantong ke dalam mesin cuci, kemudian menambahkan *detergent* dan pelembut sesuai dengan takaran kapasitas mesin. Kemudian mesin cuci diatur dan dinyalakan.

5) Pengeringan

Aktivitas ini meliputi memasukkan baju yang telah selesai dicuci ke dalam mesin pengering. Kemudian mesin pengering diatur dan dinyalakan. Baju yang telah selesai dikeringkan dimasukkan ke dalam keranjang setelah dilakukan pemilahan berdasarkan nama konsumen yang ada di *name tag*.

6) Penyetrikaan

Aktivitas ini meliputi menyetrika baju-baju yang telah selesai dikeringkan berdasarkan konsumen. Pada aktivitas ini digunakan pelicin untuk memudahkan proses menyetrika. Baju yang telah selesai disetrika dilipat dan ditumpuk per konsumen. Pada tahap ini juga dilakukan pencocokan jumlah dan jenis baju dengan daftar per konsumen dari tahap persiapan pencucian.

7) Pengemasan

Aktivitas ini meliputi memasukkan tumpukan baju ke dalam plastik bening dengan ukuran yang sesuai. Sebelum plastik ditutup dengan selotip, disemprotkan pewangi dengan keharuman yang telah dipilih konsumen, jika konsumen diberikan pilihan. Salinan nota pesanan ditempelkan pada setiap kemasan. Kemasan baju bersih disimpan di rak sampai diambil oleh konsumen atau diantarkan ke konsumen.

8) Pengantaran baju bersih

Aktivitas ini meliputi memasukkan kemasan baju bersih ke dalam kantong plastik kresek. Petugas *laundry* mengantarkan kemasan baju bersih ke konsumen dan menerima pembayaran jika belum dilakukan saat menyerahkan baju kotor.

Setelah mengidentifikasi aktivitas, dilakukan identifikasi sumber daya dan biaya yang digunakan untuk melakukan aktivitas-aktivitas tersebut, meliputi:

1) Biaya pegawai

Meliputi biaya gaji, uang makan, uang lembur, uang transport, THR, dan biaya-biaya lain yang terkait pegawai.

2) Biaya kendaraan

Meliputi biaya penyusutan kendaraan, biaya perawatan kendaraan, biaya bahan bakar kendaraan.

3) Biaya timbangan

- Meliputi biaya penyusutan timbangan.
- 4) Biaya *furniture* (kecuali meja setrika)
Meliputi biaya penyusutan *furniture*, perawatan *furniture*.
- 5) Biaya mesin cuci
Meliputi biaya penyusutan mesin cuci, perawatan mesin cuci.
- 6) Biaya mesin pengering
Meliputi biaya penyusutan mesin pengering, perawatan mesin pengering.
- 7) Biaya *tag gun*
Diasumsikan biaya perolehan *tag gun* tidak material dan memiliki masa manfaat 1 tahun.
- 8) Biaya keranjang*
Meliputi biaya penyusutan keranjang.
* dapat berupa keranjang atau tas atau benda lain yang digunakan untuk menyimpan pakaian kotor atau pun pakaian yang sudah dikeringkan.
- 9) Biaya setrika dan meja setrika
Meliputi biaya penyusutan setrika dan meja setrika.
- 10) Biaya bangunan
Meliputi biaya penyusutan bangunan (jika memiliki bangunan sendiri), biaya sewa bangunan (jika menyewa bangunan), biaya perawatan bangunan, biaya pembuatan papan nama.
- 11) Biaya administrasi
Meliputi biaya nota, kalkulator, alat tulis kantor, telepon, penyusutan komputer, penyusutan printer, spanduk.
- 12) Biaya *detergent*
- 13) Biaya pelembut
- 14) Biaya air (atau penyusutan pompa bagi yang menggunakan air tanah)
- 15) Biaya pelicin
- 16) Biaya pewangi
- 17) Biaya plastik bening, plastik kresek
- 18) Biaya listrik

Berdasarkan analisis, tidak ada biaya langsung yang dapat dibebankan secara langsung kepada *cost object*. Maka, semua biaya di atas digolongkan ke dalam biaya tidak langsung. Selanjutnya, dilakukan analisis untuk menentukan *resource cost driver* untuk membebankan biaya sumber daya ke aktivitas. Hasilnya dapat dilihat pada Tabel 2. Selanjutnya, ditentukan *activity cost driver* untuk membebankan biaya dari setiap aktivitas ke *cost object* yang dapat dilihat pada Tabel 3.

Tabel 2 Pembebanan Biaya Sumber Daya ke Aktivitas

Biaya/ aktivitas	Pengambilan baju kotor	Serah terima	Persiapan pencucian	Pencucian	Pengeringan	Setrika	Pengemasan	Pengantaran baju bersih	<i>Resource cost driver</i>
Biaya pegawai	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	Waktu (jam kerja)
Biaya kendaraan	✓							✓	Frekuensi pengambilan dan pengantaran
Biaya timbangan		✓							
Biaya furniture		✓							
Biaya mesin cuci			✓						
Biaya mesin pengering					✓				
Biaya tag gun			✓						
Biaya keranjang			✓		✓				Jumlah <i>batch</i> pencucian dan pengeringan
Biaya setrika dan meja setrika						✓			

Tabel 2 (lanjutan)

Biaya/ aktivitas	Pengambilan baju kotor	Serah terima	Persiapan pencucian	Pencucian	Pengeringan	Setrika	Pengemasan	Pengantaran baju bersih	<i>Resource cost driver</i>
Biaya bangunan		✓	✓	✓	✓	✓	✓		Luas ruangan. Jika satu ruangan dipakai untuk beberapa aktivitas maka untuk alokasinya gunakan waktu penggunaan ruangan untuk aktivitas tertentu
Biaya administrasi	✓								
Biaya <i>detergent</i>				✓					
Biaya pelembut				✓					
Biaya air (atau penyusutan pompa bagi yang menggunakan air tanah)				✓					

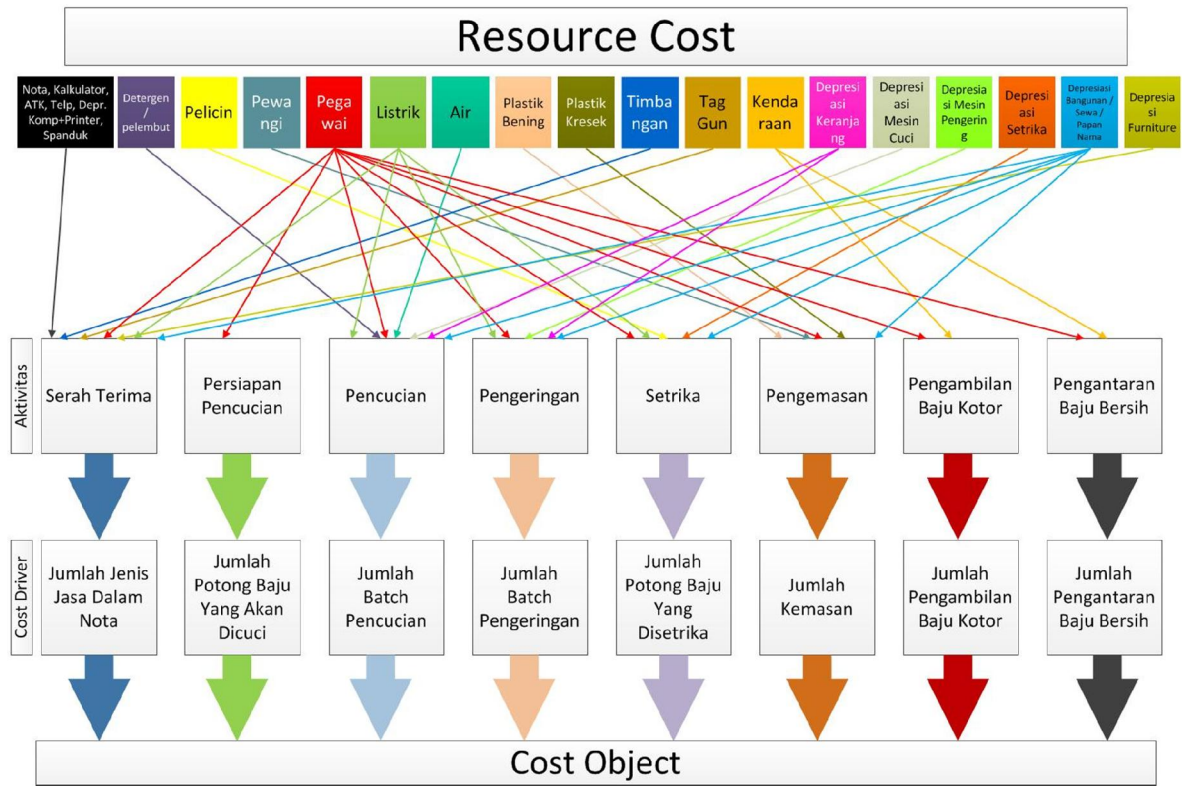
Tabel 2 (lanjutan)

Biaya/ aktivitas	Pengambilan baju kotor	Serah terima	Persiapan pencucian	Pencucian	Pengeringan	Setrika	Pengemasan	Pengantaran baju bersih	<i>Resource cost driver</i>
Biaya pelicin						✓			
Biaya pewangi							✓		
Biaya plastik							✓		
Biaya listrik		✓ (untuk penerangan)		✓	✓	✓			Daya listrik dan waktu (kwh)

Tabel 3 Pembebanan Biaya Aktivitas ke *Cost Object*

Aktivitas	<i>Activity cost driver</i>
Pengambilan baju kotor	Jumlah pengambilan baju kotor
Serah terima	Jumlah jenis jasa dalam nota
Persiapan pencucian	Jumlah potong baju yang akan dicuci
Pencucian	Jumlah <i>batch</i> pencucian
Pengeringan	Jumlah <i>batch</i> pengeringan
Setrika	Jumlah potong baju yang disetrika
Pengemasan	Jumlah kemasan
Pengantaran baju bersih	Jumlah pengantaran baju bersih

Berdasarkan informasi di atas, dibuat bagan pembebanan biaya tidak langsung ke *cost object* melalui dua tahapan, tahap pertama pembebanan dari sumber daya ke aktivitas, tahap kedua dari aktivitas ke jasa *laundry*.



Gambar 5 Bagan Pembebanan Biaya

BAB 6 KESIMPULAN DAN SARAN

6.1 Kesimpulan

Dari penelitian ini, dapat disimpulkan bahwa perusahaan *laundry* tidak pernah menghitung harga pokok untuk jasa *laundry* mereka. Secara sederhana mereka menghitung laba dengan cara mengurangi uang yang diterima atas jasa *laundry* dengan biaya yang dikeluarkan secara tunai pada periode tersebut dan sejumlah uang yang dicadangkan untuk membeli atau mengganti mesin cuci/ pengering. Akibatnya, mereka tidak mengetahui berapa harga pokok jasa *laundry* nya sehingga mereka juga tidak dapat menentukan harga jual yang seharusnya, tidak mengetahui laba per jenis jasa secara tepat, serta tidak dapat melakukan efisiensi biaya.

6.2 Saran

Beberapa saran yang dapat diberikan adalah sebagai berikut:

- 1) Menghitung harga pokok menggunakan ABC.
- 2) Dalam menerapkan ABC, pemilik perlu membandingkan cost dan benefit yang dihasilkan.
- 3) Model yang disusun oleh penulis bukan saja dapat diterapkan untuk cuci kiloan, tetapi dapat juga diterapkan untuk perhitungan harga pokok produk satuan.
- 4) Model ini perlu disesuaikan dengan kondisi, kebijakan, dan praktek pada masing-masing perusahaan *laundry*.
- 5) Dengan perhitungan harga pokok yang tepat, perusahaan dapat melakukan efisiensi biaya dengan memperhatikan aktivitas, efisiensi pemacu biaya, efisiensi sumber daya, sehingga dapat meningkatkan profitabilitas.
- 6) Dalam penelitian lebih lanjut sebaiknya dimasukkan unsur biaya lingkungan dalam model perhitungan harga pokok.

DAFTAR PUSTAKA

Armstrong, G. & Kotler, K. 2013, *Marketing An Introduction*, Pearson

Badan Pusat Statistik

Brierley, J. A. 2011, 'A comparison of the product costing practices of large and small- to medium-sized enterprises: A survey of British manufacturing firms', *International Journal of Management*, vol. 28, no. 4, h. 184-193, diakses pada 19 Juni 2015, <http://search.proquest.com/docview/902631524?accountid=31495>

Chea, A. C. 2011, 'Activity-based costing system in the service sector: A strategic approach for enhancing managerial decision making and competitiveness', *International Journal of Business and Management*, vol. 6, no. 11, h. 3-10, diakses pada 17 Juni 2015, <http://search.proquest.com/docview/906290350?accountid=31495>

Garrison, R. H., Noree, E.W., Brewer, P.C. 2015, *Managerial Accounting*, Mc Graw-Hill Companies, Inc

Guan, L., Hansen, D.R., Mowen, M.M. 2009, *Cost Management 6th edition*, Mason, Ohio: South-Western

Hammer, L.H., Carter, W.K., Usry, M.F. 2002, *Cost Accounting*, Cincinnati, Ohio: South Western Publishing Co.

Hilton, R.W. & Platt, D.E. 2015, *Managerial Accounting, Creating Value in a Dynamic Business Environment*, McGraw-Hill Companies, Inc

Hornigren, C.T., Datar, S.M., Rajan, M.V. 2015, *Cost Accounting, A Managerial Emphasis*, Pearson Education Limited

Kaplan, R.S. & Atkinson, A.A. 1998, *Advanced Management Accounting*, Prentice Hall

Kaplan, R.S. & Cooper, R. 1998, *Cost & Effect: Using Integrated Cost Systems to Drive Profitability and Performance*, Harvard Business School Press

Kasper, H., van Helsdingen, P., Gabbott, M. 2006, *Services Marketing Management A Strategic Perspective 2nd edition*, Wiley

Kementrian Industri dan Perdagangan

Kementrian Koperasi dan Usaha Kecil Menengah, <http://www.depkop.go.id/>, diakses pada 29 Oktober 2015

Keputusan Menteri Keuangan nomor 316/KMK.016/1994

Kotler, P. & Keller, K.L. 2012, *Marketing Management 14th edition*, Pearson

Onat, O. K., Anitsal, I., & Anitsal, M. M. 2014, 'Activity based costing in services industry: A conceptual framework for entrepreneurs', *The Entrepreneurial Executive*, vol. 19, h. 149-

167, diakses pada 19 Juni 2015,
<http://search.proquest.com/docview/1645742077?accountid=31495>

S. Alam 2007, *Ekonomi untuk SMA dan MA Kelas XI Jilid 2*, Esis Erlangga

Surat Edaran Bank Indonesia No. 3/9/Bkr tahun 2001, <http://www.bi.go.id/id/peraturan/arsip-peraturan/Perbankan2001/SE%20Eks%2003009%20BKr.PDF>, diakses pada 29 Oktober 2015

Terungwa, A. 2012, 'Time-driven activity-based costing and effective business management: evidence from Benue State, Nigeria', *The Business & Management Review*, vol. 3, no. 1, h. 292-305, diakses pada 3 Agustus 2015,
<http://search.proquest.com/docview/1430269527/BA1F8A0EDA8E4585PQ/1?accountid=31495>

Undang Undang Nomor 3 tahun 1982

Undang Undang Nomor 20 tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah,
<http://www.bi.go.id/id/tentang-bi/uu-bi/Documents/UU20Tahun2008UMKM.pdf>, diakses pada 29 Oktober 2015

http://www.academia.edu/9884492/Pengertian_UKM, diakses pada 29 Oktober 2015

<http://www.beritasatu.com/ekonomi-karier/170934-industri-laundry-di-indonesia-berkembang-pesat-tenaga-kurang.html>, diakses pada 3 Agustus 2015

<http://www.bisniskecil.org/2014/03/modal-utama-bisnis-laundry-kiloan.html>, diakses pada 3 Agustus 2015

<http://dinkopukm.situbondokab.go.id/index.php/kumpulanberita/item/25-definisi-ukm>, diakses pada 29 Oktober 2015

http://hukum.unsrat.ac.id/uu/uu_9_1995.pdf, diakses pada 29 Oktober 2015

http://www.indosiar.com/ragam/bisnis-laundrymurah-meriah-ala-yogya_39349.html, diakses pada 3 Agustus 2015

<http://industri.bisnis.com/read/20140312/87/210134/prospek-bisnis-jasa-laundry-cerah>, diakses pada 3 Agustus 2015

<https://infoukm.wordpress.com/>, diakses pada 29 Oktober 2015

<https://infoukm.wordpress.com/2008/08/11/keragaman-definisi-ukm-di-indonesia/>, diakses pada 29 Oktober 2015

<http://kopralmak.blogspot.com/2014/05/laundry-kiloanusaha-yang-tidak-ada.html>, diakses 4 Agustus 2015

<https://palembangdeterjen.wordpress.com/gambaran-umum-usaha-laundry-kiloan/>, diakses pada 4 Agustus 2015

<http://www.pewangilaundry.co.id/pengertian-usaha-laundry.html> diakses pada 3 Agustus 2015

<http://www.pikiran-rakyat.com/ekonomi/2014/03/12/273506/usaha-laundry-di-indonesia-berkembang-pesat>, diakses pada 3 Agustus 2015

<http://swa.co.id/business-strategy/marketing/hebat-omset-bisnis-clean-laundry-capai-rp-60-triliun>, diakses pada 3 Agustus 2015

LAMPIRAN

Berikut merupakan lampiran kertas kerja untuk menghitung harga pokok jasa *laundry*.

Jenis biaya	keterangan	dibeli tahun	biaya
Biaya Pegawai	gaji pegawai A perbulan		
	uang makan		
	uang lembur		
	uang transport		
	THR		
	biaya lain:.....		
	gaji pegawai B perbulan		
	uang makan		
	uang lembur		
	uang transport		
	THR		
	biaya lain:.....		
	gaji pegawai C perbulan		
	uang makan		
	uang lembur		
	uang transport		
	THR		
	biaya lain:.....		
	gaji pegawai D perbulan		
	uang makan		
	uang lembur		
	uang transport		
	THR		
	biaya lain:.....		
	gaji pegawai E perbulan		
	uang makan		
	uang lembur		
	uang transport		
	THR		
	biaya lain:.....		
	gaji pegawai F perbulan		
	uang makan		
	uang lembur		
	uang transport		
	THR		
	biaya lain:.....		

Jenis biaya	keterangan	dibeli tahun	biaya
Biaya kendaraan	harga beli kendaraan		
	perawatan kendaraan per bulan		
	bahan bakar kendaraan per bulan		
	biaya lain:.....		
Biaya kendaraan	harga beli kendaraan		
	perawatan kendaraan per bulan		
	bahan bakar kendaraan per bulan		
	biaya lain:.....		
Biaya timbangan	harga beli timbangan		
Biaya furniture	harga beli meja		
	harga beli kursi		
	harga beli rak		
	harga beli lemari		
	harga beli furniture lainnya:.....		
biaya mesin cuci	mesin cuci merek		
	mesin cuci merek		
	mesin cuci merek.....		
	mesin cuci merek.....		
	mesin cuci merek.....		
	biaya perawatan mesin cuci per bulan		
biaya mesin pengering	mesin pengering merek.....		
	mesin pengering merek.....		
	biaya perawatan mesin pengering perbulan		
biaya tag gun	tag gun		
	tag gun		
biaya keranjang	keranjang		
	keranjang		
	keranjang		
	keranjang		
	keranjang		
biaya setrika	setrika merek		
	setrika merek		
	meja setrika		
biaya bangunan	sewa bangunan per tahun		
	harga beli bangunan		
	biaya perawatan bangunan per tahun		
	biaya pembuatan papan nama		
	biaya lain:.....		

Jenis biaya	keterangan	dibeli tahu	biaya
biaya administrasi	biaya nota		
	kalkulator		
	alat tulis kantor		
	telepon		
	komputer		
	printer		
	biaya spanduk		
	biaya flyer		
	biaya lain:.....		
biaya utilitas	pulsa telepon per bulan		
	air per bulan		
	listrik per bulan		

jenis biaya	keterangan	biaya	satuan
biaya bahan	detergent		
	pelembut		
	pelicin		
	pewangi		
	plastik bening		
	plastik kereseck		
		biaya lain :.....	

jenis biaya	keterangan	aktivitas	kuantitas
Biaya pegawai	Pegawai A satu hari rata-rata melakukan	pengambilan baju kotorjam
		serah terimajam
		persiapan pencucianjam
		pencucian pengeringanjam
		setrikajam
		pengemasanjam
		pengantaran baju bersihjam
	Pegawai B satu hari rata-rata melakukan	pengambilan baju kotorjam
		serah terimajam
		persiapan pencucianjam
		pencucian pengeringanjam
		setrikajam
		pengemasanjam
		pengantaran baju bersihjam
	Pegawai C satu hari rata-rata melakukan	pengambilan baju kotorjam
		serah terimajam
		persiapan pencucianjam
		pencucian pengeringanjam
		setrikajam
		pengemasanjam
		pengantaran baju bersihjam
	Pegawai D satu hari rata-rata melakukan	pengambilan baju kotorjam
		serah terimajam
		persiapan pencucianjam
		pencucian pengeringanjam
		setrikajam
		pengemasanjam
		pengantaran baju bersihjam

jenis biaya	keterangan	aktivitas	kuantitas
	Pegawai E satu hari rata-rata melakukan	pengambilan baju kotorjam
		serah terimajam
		persiapan pencucianjam
		pencucian pengeringanjam
		setrikajam
		pengemasanjam
		pengantaran baju bersihjam
	Pegawai F satu hari rata-rata melakukan	pengambilan baju kotorjam
		serah terimajam
		persiapan pencucianjam
		pencucian pengeringanjam
		setrikajam
		pengemasanjam
		pengantaran baju bersihjam
Biaya kendaraan	dalam satu hari rata-rata melakukan	pengambilan baju kotorkali
		pengantaran baju bersihkali
Biaya listrik	perkiraan pemakaian listrik untuk aktivitas	penerangan%
		pencucian%
		pengeringan%
		setrika%
Biaya bangunan	perkiraan luas bangunan untuk aktivitas	serah terima%
		persiapan pencucian%

untuk satu kali pencucian

kapasitas mesin Kg menggunakan detergentgr/ml

kapasitas mesin Kg menggunakan detergentgr/ml

menggunakan pelembutml

rata-rata.....jam

untuk satu kali pengeringan

rata-rata.....jam

dalam satu kg cucian

rata-rata jumlah baju potong

dalam satu jam

rata-rata jumlah baju yang disetrikapotong

dalam satu hari

rata-ratakali pencucian

rata-ratakali pengeringan

rata-rata jumlah pengambilan baju kotorkali

rata-rata jumlah pengantaran baju bersih.....kali