

Abstrak

Peramalan atau *forecasting* dapat diartikan sebagai menduga sesuatu yang akan terjadi di masa yang akan datang berdasarkan kesinambungan pola hubungan yang terjadi di masa yang lalu, meramalkan perubahan, atau bilamana perubahan terjadi dalam pola hubungan yang ada. *Activity Based Pricing (ABP)* adalah suatu metoda penetapan harga jual (*pricing*) yang menggunakan pengetahuan tentang *customer demand* dan pengetahuan tentang biaya yang ditimbulkan pada suatu kondisi tertentu dengan maksud untuk menetapkan harga jual suatu produk dengan tingkat keuntungan tertentu.

Implementasi *ABP* membutuhkan aktivitas riset pasar untuk dapat memperkirakan volume produk yang dapat terjual pada berbagai tingkat harga jual. Data yang didapatkan dari riset pasar tersebut bisa berupa *data historis*, *expert judgment*, maupun bertanya langsung kepada customer. Untuk mengetahui atau memperkirakan berapa biaya yang ditimbulkan dari aktivitas penjualan suatu produk pada berbagai volume tertentu dibutuhkan suatu metoda penghitungan biaya yang disebut dengan *Activity Based Costing (ABC)*.

Jika kedua informasi mengenai riset pasar terhadap customer demand dan ABC ini digabungkan maka perusahaan dapat memperkirakan berapa jumlah pendapatan total (*revenue*), biaya-biaya yang dikeluarkan (*expenses*), dan keuntungan (*Profit*) pada setiap tingkatan pada kurva *customer demand*. Proses inilah yang disebut dengan ABP.

Kata kunci : *forecasting, Activity Based Pricing, Activity Based Costing, revenue, expenses, profit customer, customer demand*