

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1. Latar Belakang

Dalam dunia usaha di Tahun 2015, persaingan antar perusahaan dalam negeri maupun luar negeri sangat ketat. Mengingat teknologi yang mendukung aktivitas perdagangan di Indonesia sedang berkembang pesat, maka akan menimbulkan banyak tantangan bagi seorang pengusaha dalam mempertahankan perusahaannya dan bersaing dengan perusahaan lain.

Agar dapat bersaing dan bertahan maka perusahaan diharapkan dapat menghasilkan keuntungan dari penjualan produk-produk dari kegiatan produksi perusahaan tersebut. Oleh karena itu perusahaan harus menggunakan sumber daya yang dimilikinya dengan efektif dan efisien agar dapat menghasilkan keuntungan yang optimal. Perusahaan dituntut untuk mengambil keputusan yang tepat dalam kegiatan usahanya, agar perusahaan dapat mencapai tujuan yang telah ditetapkan.

Dalam proses pengambilan keputusan, pihak manajemen menempuh beberapa langkah agar keputusan yang diambil tepat dan akurat. Menurut Horngren, Datar, Foster, Rajan, dan Ittner (2009:414), *manager use the five-step decision-making process, are: identify the problem and uncertainties, obtain information, make predictions about the future, make decisions by choosing among alternatives, and implement the decision, evaluate performance, and learn.* Langkah pertama dalam proses pengambilan keputusan adalah mengidentifikasi masalah, hal ini sangat penting agar keputusan yang diambil oleh pihak manajemen tepat pada sasaran yang ingin

dicapai. Langkah kedua adalah memperoleh informasi yang diperlukan oleh pihak manajemen untuk mempertimbangkan keputusan yang akan diambil dari masalah yang dihadapi tersebut. Langkah ketiga adalah membuat prediksi tentang biaya mendatang, pihak manajemen harus dapat memperkirakan biaya di masa yang akan datang, agar keputusan yang diambil dapat sesuai dan berhubungan dengan hasil yang diharapkan oleh pihak manajemen di masa yang akan datang. Langkah keempat adalah mengambil keputusan, pihak manajemen akan mengambil keputusan yang tepat dan akurat setelah mempertimbangkan manfaat dari alternatif-alternatif tersebut. Langkah kelima adalah mengimplementasikan keputusan tersebut dan mengevaluasi hasil kinerja dari keputusan yang diambil oleh pihak manajemen agar pihak manajemen dapat mengetahui tingkat keberhasilan dari keputusan yang telah diambil tersebut.

Pengambilan keputusan dibagi menjadi dua berdasarkan sifat, yaitu keputusan yang bersifat jangka pendek dan keputusan yang bersifat jangka panjang. Pengambilan keputusan yang bersifat jangka pendek, antara lain yaitu keputusan dalam membeli atau membuat sendiri komponen suatu produk, meneruskan atau menghentikan produk yang rugi, menerima atau menolak pesanan khusus dan memproses lebih lanjut atau langsung menjual. Sedangkan, pengambilan keputusan jangka panjang, yaitu pengambilan keputusan yang bersangkutan dengan penanaman modal pada aktiva tetap atau yang biasa disebut dengan investasi aktiva tetap.

Perusahaan harus berfikir kritis dalam mengambil keputusan agar keputusan yang diambil dapat menghasilkan keuntungan yang optimal.

Dalam pengambilan keputusan biasanya manajemen dihadapkan pada setidaknya dua pilihan alternatif. Untuk memilih alternatif tersebut, maka manajemen harus dapat membandingkan biaya dari kedua alternatif yang menguntungkan. Biaya yang berbeda di antara berbagai alternatif yang tersedia disebut dengan biaya relevan (Garrison, Norren, dan Brewer, 2013:134).

Menurut Garrison, Norren dan Brewer (2013:134), hanya biaya dan manfaat yang berbeda di antara berbagai alternatif yang merupakan informasi yang relevan dalam pengambilan keputusan. Salah satu keputusan yang sering dihadapi oleh perusahaan adalah menerima atau menolak pesanan khusus. Menerima atau menolak pesanan khusus dapat menimbulkan peningkatan keuntungan atau sebaliknya, akan menimbulkan kerugian. Oleh karena itu, pihak manajemen harus lebih kritis dalam mengambil keputusan menerima atau menolak pesanan khusus.

Pengambilan keputusan menerima atau menolak pesanan khusus biasanya mempertimbangkan kapasitas produksi perusahaan. Perusahaan yang memiliki kapasitas produksi yang menganggur yang biasanya dihadapkan dengan dua pilihan keputusan ini. Dalam pengambilan keputusan menerima atau menolak pesanan khusus, informasi akuntansi deferensial yang relevan adalah pendapatan deferensial dan biaya deferensial (Mulyadi, 2001:149).

Biasanya harga jual pesanan khusus yang diminta oleh pelanggan lebih kecil daripada harga jual normal, dan terkadang harga jual pesanan khusus tersebut lebih kecil dari harga pokok produksinya. Hal tersebut harus

dipertimbangkan oleh pihak manajemen dalam mengambil keputusan menerima atau menolak pesanan khusus tersebut. Pihak manajemen harus mempertimbangkan apakah dengan menerima pesanan khusus tersebut akan menghasilkan peningkatan keuntungan perusahaan atau dapat mengakibatkan kerugian.

Dalam penelitian yang dilakukan oleh Sutarti (2010) merekomendasikan perusahaan untuk menerima pesanan khusus walaupun harga jual pesanan khusus tersebut lebih rendah daripada harga normal karena dapat menambah keuntungan perusahaan. Berdasarkan hal tersebut, maka peneliti tertarik untuk mengadakan penelitian tentang biaya relevan dalam mengambil keputusan menerima atau menolak pesanan khusus.

Penelitian ini dilakukan di CV X yang bergerak di bidang perindustrian yang memproduksi sepatu. CV X menjalankan kegiatan produksi sepatu tersebut di Bandung. CV X menjual dua produk sepatu yaitu produk A dan produk B dengan harga jual produk A sebesar Rp 179.900,- dan produk B sebesar Rp 169.800,-.

CV X yang merupakan perusahaan manufaktur, dan dapat menerima pesanan khusus dari konsumen, seperti contohnya pada bulan September 2014 CV X menerima pesanan khusus dari Tuan Hans. Oleh karena itu, CV X memerlukan perhitungan biaya relevan untuk mengambil keputusan menerima atau menolak pesanan khusus dari konsumennya. Analisis biaya relevan, digabungkan dengan pendekatan kontribusi laporan keuangan memberikan alat yang sangat memadai dalam mengambil keputusan (Garrison, Norren, dan Brewer, 2013:141). Oleh karena itu, peneliti

mengambil judul penelitian “Analisis Biaya Relevan dalam Mengambil Keputusan Menerima atau Menolak Pesanan Khusus (Studi Kasus CV X)”.

## 1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian pada latar belakang di atas maka peneliti merumuskan masalah untuk penelitian ini, sebagai berikut:

1. Bagaimana identifikasi biaya variabel, biaya tetap dan biaya semivariabel pada kegiatan produksi CV X?
2. Bagaimana memisahkan biaya semivariabel yang ada pada kegiatan produksi CV X menjadi biaya tetap dan biaya variabel?
3. Bagaimana analisis dengan menggunakan biaya relevan untuk mengambil keputusan menerima atau menolak pesanan khusus berdasarkan laporan biaya CV X?
4. Apakah CV X sebaiknya menerima atau menolak pesanan khusus tersebut?

## 1.3. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas, maka tujuan yang ingin dicapai oleh peneliti dalam penelitian ini, sebagai berikut:

1. Untuk mengambil keputusan menerima atau menolak pesanan khusus dengan menggunakan perhitungan biaya relevan.

2. Untuk mengetahui keuntungan atau kerugian yang dialami bila menolak atau menerima pesanan khusus.

#### 1.4. Manfaat Penelitian

Berdasarkan tujuan penelitian yang telah peneliti uraikan, peneliti berharap agar penelitian ini dapat memberikan manfaat bagi:

1. Bagi akademisi

Peneliti berharap dengan penelitian ini dapat menambah pengetahuan mengenai biaya relevan.

2. Bagi perusahaan

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi acuan bagi perusahaan dalam menggunakan biaya relevan dalam mengambil keputusan manajemen untuk mempertimbangkan menerima atau menolak pesanan khusus.

3. Bagi peneliti

Dengan melakukan penelitian ini peneliti dapat mengaplikasikan pengetahuan yang telah peneliti dapatkan selama menempuh pendidikan, pada kegiatan konkret yang ada di dunia usaha dan dapat menambah wawasan peneliti mengenai biaya relevan.