

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Dunia usaha sekarang ini ditandai dengan semakin besarnya persaingan diantara perusahaan-perusahaan yang ada. Persaingan ini terjadi di dalam semua sektor perekonomian baik industri, perdagangan maupun jasa. Perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi di masa ini telah membuat perubahan ke arah kompetisi yang semakin ketat. Persaingan bisnis telah menuntut unit usaha untuk memiliki kelebihan dalam unit usahanya baik dari segi efisiensi, kualitas produk, teknologi dan tentu saja kualitas sumber daya manusianya.

Dalam menjalankan kegiatannya, perusahaan seringkali dihadapkan pada situasi yang mengharuskan perusahaan untuk mengambil keputusan dari berbagai alternatif yang tersedia. Keputusan yang diambil didasarkan pada tujuan utama perusahaan yaitu menghasilkan keuntungan optimal. Untuk memilih salah satu dari alternatif tersebut, maka manajemen membutuhkan informasi tentang biaya (Sugiri, 2001:37)

Untuk dapat bersaing dalam usaha perekonomian, suatu perusahaan harus ditunjang dengan laba yang diperoleh dari usahanya. Seperti halnya pada perusahaan manufaktur yang diharapkan menghasilkan keuntungan dari penjualan produk-produk yang dihasilkan dari suatu proses produksi. Segala sumber daya yang dimiliki oleh suatu perusahaan harus digunakan seoptimal mungkin agar dapat mendapatkan keuntungan yang optimal pula.

Pengambilan keputusan dengan pemilihan berbagai alternatif dalam perencanaan kegiatan perusahaan yang mempertimbangkan, mengukur akibat dari alternatif yang akan diambil. Untuk memutuskan alternatif mana yang harus dipilih, seringkali mereka mengalami ketidakpastian. Oleh karena itu, manajemen memerlukan informasi biaya yang dapat mengurangi ketidakpastian yang mereka hadapi, sehingga memungkinkan mereka menentukan pilihan yang baik. Salah satu informasi penting untuk perencanaan dan pengambilan keputusan adalah mengenai informasi analisis biaya relevan (Sugiri, 2001:38)

Pencapaian efisiensi dan efektifitas perusahaan, manajemen mempunyai peranan penting dalam pengambilan keputusan terhadap suatu kegiatan yang direncanakan dimasa yang akan datang. Ada dua hal mendasar dalam pengambilan keputusan yang harus diperhatikan oleh pihak manajemen yaitu dalam pengambilan keputusan untuk jangka pendek dan jangka panjang. Keputusan jangka pendek antara lain menerima atau menolak pesanan khusus, pengurangan atau penambahan jenis produk/departemen, membuat sendiri atau membeli bahan baku produksi, menjual atau memproses lebih lanjut hasil produksi, menyewakan atau menjual fasilitas perusahaan dan alternatif-alternatif yang lain. Sedangkan pengambilan keputusan untuk jangka panjang adalah segala keputusan yang menyangkut penanaman modal atau investasi aktiva tetap.

Wakil Ketua Asosiasi Pertekstilan Indonesia (API) Jawa Tengah Joko Santoso mengatakan ekspor ke Bangladesh dan Cina didorong pelaku usaha di sana cenderung mengimpor ketimbang memproduksi. Adapun di Cina, faktor tingginya upah tenaga kerja membuat pengusaha memilih mengimpor. "Apalagi pajak yang

tinggi juga mengganggu produksi garmen," ujarnya, Data Dinas Perindustrian dan Perdagangan Surakarta menyebutkan ekspor dan produk tekstil turun dari semula US\$ 2,548 juta pada Mei lalu, menjadi US\$ 1,189 juta per Juni tahun ini. (<http://www.tempo.co/read/news/2013/07/15/090496538/Bangladesh-dan-Cina-Jadi-Pasar-Baru-Garmen-Solo>)

Sejumlah perusahaan tekstil di Kota Pekalongan gulung tikar. Masuknya tekstil Cina dengan harga yang relatif murah menjadi penyebab utama kebangkrutan perusahaan tekstil itu. Mereka tak mampu melanjutkan usahanya di tengah membanjirnya kain Cina, ujar Anies Soengkar Ketua Asosiasi Pertekstilan Indonesia Kota Pekalongan kemarin. Menurut dia saat ini ada dua perusahaan tekstil yang sudah gulung tikar yakni PT Mujatex dan PT Kesmatex karena tidak mampu memenuhi biaya produksi.

(<http://koran.tempo.co/konten/2010/04/14/196914/Dua-Perusahaan-Tekstil-di-Pekalongan-Bangkrut>)

Dari kedua kutipan diatas, dapat dipastikan bahwa industri tekstil dan garmen sedang mengalami masa yang sulit. Manajemen perusahaan harus bekerja keras untuk menjaga perusahaannya tetap beroperasi dan memperoleh laba dengan memanfaatkan segala kesempatan yang ada, salah satunya dengan menerima pesanan khusus.

Pesanan khusus dalam suatu perusahaan yang memproduksi barangnya secara rutin dapat menimbulkan suatu masalah, apakah harus diterima atau tidak. Dalam pemecahan masalah ini manajemen perusahaan harus mengetahui kapasitas maksimal produksi dan kapasitas yang terpakai oleh perusahaan tersebut, sehingga kapasitas tersebut dapat dijadikan salah satu patokan untuk menerima atau menolak

pesanan khusus. Manajemen harus mempertimbangkan apakah menerima atau menolak pesanan khusus dengan cara mengumpulkan informasi-informasi yang relevan dalam pengambilan keputusan.

**PT.DALIATEX KUSUMA** yakni perusahaan yang bergerak di bidang produksi tekstil dimana dalam menjalankan aktivitas usahanya sering mendapatkan pesanan khusus dari konsumen dengan adanya pesanan khusus tersebut, maka perusahaan perlu menerapkan biaya relevan dalam menentukan apakah pesanan dapat diterima atau ditolak. Dimana menurut Prawironegoro dan Purwanti (2009:259) bahwa biaya relevan sering juga disebut dengan biaya *differensial* yaitu biaya yang berbeda-beda, akibat adanya tingkat produksi yang berbeda yang mengakibatkan perbedaan biaya tetap. Hal ini perlu diperhatikan oleh perusahaan dalam pengambilan keputusan dalam menerima atau menolak pesanan khusus, dimana dalam menetapkan harga jual, maka perusahaan harus memperhatikan harga jual bahan baku yang digunakan.

Bedasarkan uraian di atas, penulis merasa tertarik untuk mengadakan penelitian tentang biaya diferensial dengan mengambil judul sebagai berikut

**“Analisis Biaya Relevan dalam Mengambil Keputusan Menerima atau Menolak Pesanan Khusus (Studi Kasus Pada PT.DALIATEX KUSUMA Bandung)**

## 1.2 Rumusan Masalah

1. Faktor-faktor apa saja yang harus diperhatikan oleh manajemen dalam menerima atau menolak pesanan khusus?
2. Apakah keputusan manajemen PT.DALIATEX KUSUMA untuk menerima atau menolak pesanan khusus dengan analisis biaya relevan sudah sesuai dengan konsep analisis biaya relevan?
3. Bagaimana analisis biaya relevan dalam mengambil keputusan menerima atau menolak pesanan khusus?

## 1.3. Maksud dan Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui faktor-faktor yang harus diperhatikan oleh manajemen dalam menerima atau menolak pesanan khusus.
2. Untuk mengetahui keputusan dalam menerima atau menolak pesanan khusus yang dilakukan oleh PT.DALIATEX KUSUMA telah sesuai dengan konsep analisis biaya relevan.
3. Untuk mengetahui analisis biaya relevan dalam mengambil keputusan menerima atau menolak pesanan khusus.

## 1.4. Manfaat Penelitian

Berdasarkan tujuan penelitian tersebut, maka penelitian ini diharapkan akan bermanfaat bagi penulis dan pihak–pihak yang berkepentingan, antara lain :

1. Bagi perusahaan

Hasil penelitian ini diharapkan dapat berguna bagi pihak perusahaan sebagai

bahan pertimbangan dalam mengambil keputusan menerima atau menolak pesanan khusus.

2. Bagi penulis

Penulis dapat mengetahui penerapan biaya relevan untuk mengambil keputusan menerima atau menolak pesanan khusus. Hasil penelitian ini juga berguna untuk menambah wawasan berpikir, dan memberikan contoh konkret penerapan ilmu yang diterima di perkuliahan ke dalam situasi yang sebenarnya.

3. Bagi akademik

Diharapkan dapat memberikan kontribusi dalam hal menambah pengetahuan terutama yang berkaitan dengan biaya relevan.