
BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Obat tradisional kini banyak diminati, bukan hanya karena harganya yang cenderung lebih murah daripada obat kimia, obat tradisional tidak memiliki efek samping yang mematikan. Pada tahun 2015 mendatang, dokter-dokter di Indonesia dan kawasan ASEAN lainnya diberikan lampu hijau untuk meresepkan obat-obatan tradisional. Hal ini menuntut perusahaan obat tradisional untuk meningkatkan penjualan. Perusahaan juga akan banyak mengambil keputusan-keputusan khusus. Oleh karena itu manajemen dituntut untuk dapat mengambil keputusan yang tepat dan didasarkan pada tujuan utama perusahaan yaitu menghasilkan profit.

Salah satu keputusan yang harus dihadapi perusahaan adalah mengenai pesanan khusus. Pesanan khusus adalah pesanan diluar dari produksi yang biasa perusahaan produksi, biasanya harganya lebih murah daripada harga jualnya. Untuk memecahkan masalah ini manajemen harus mengetahui kapasitas normal produksi dan kapasitas yang sebenarnya terpakai untuk kegiatan produksi, sehingga sisa kapasitas tersebut dapat dijadikan salah satu patokan apakah pesanan khusus tersebut diterima/ditolak. Pesanan khusus ini terjadi ketika terdapat kapasitas menganggur dan permintaan dengan harga jual di bawah harga pokok produksi dalam hitungan *full costing*. Jika perusahaan memenuhi pesanan khusus dengan harga hanya sebesar harga pokok variabel, perusahaan tidak akan mendapatkan laba yang diharapkan.

Untuk memilih keputusan yang tepat, manajemen juga membutuhkan informasi tentang kos (Sugiri, 2001:37).

Informasi mengenai kos diperlukan untuk memantau berbagai fungsi dalam bisnis, seperti untuk penetapan harga, menentukan efisiensi penggunaan sumber daya, untuk evaluasi lini produk yang paling menguntungkan, dan tentunya juga untuk pengambilan keputusan khusus. Salah satu informasi penting untuk perencanaan dan pengambilan keputusan adalah mengenai informasi analisis biaya relevan (Sugiri,2001).

Biaya relevan merupakan biaya yang akan mempengaruhi keputusan. Untuk itu biaya relevan harus diperhitungkan dalam pengambilan keputusan tersebut yang umumnya berhubungan dengan biaya yang akan datang. Pendekatan analisis biaya relevan dapat memudahkan pihak manajemen untuk membuat keputusan rutin maupun keputusan khusus dengan relevan dan akurat. Dalam keputusan khusus misalnya keputusan untuk menerima atau menolak pesanan khusus, membeli atau menyewa aktiva tetap, membeli atau memproduksi sendiri dan lain sebagainya.

Produk jamu kini tak hanya identik dengan minuman obat penambah stamina atau penghilang pegal bagi masyarakat pedesaan. Jamu kini sudah semakin mendunia. "Jamu itu *brand* Indonesia, sama seperti batik dan rendang," kata Wakil Menteri Perdagangan Bayu Krisnamurthi, Rabu, 7 Mei 2014.

Menurut Bayu, nilai bisnis jamu Indonesia saat ini sekitar Rp 20 triliun, dari angka itu sekitar Rp 2,5 triliun di antaranya diekspor ke mancanegara. Bayu menyatakan, jamu kini tak hanya dibatasi dalam arti obat atau produk penyembuhan saja. "Jamu dalam kelompok obat hanya sekitar sepuluh persen dari total bisnis jamu," ujarnya. Saat ini,

kata dia, jamu juga mencakup suplemen, minuman penyegar, kosmetik, dan produk spa.

(Baca juga: [Semester I, Penjualan Jamu Tembus Rp 7 Triliun](#))

(<http://www.tempo.co/read/news/2014/05/07/090576078/Selain-Batik-Jamu-Kini-Sudah-Mendunia>)

Kutipan diatas menyatakan bahwa industri jamu di Indonesia sekarang mengalami kenaikan karena sekarang jamu sudah mulai diminati bukan hanya sebagai obat, namun juga sebagai suplemen, minuman penyegar dan produk perawatan tubuh. Hal ini menuntut manajemen perusahaan untuk lebih kreatif dan produktif dalam menghasilkan produk baru. Segala kesempatan yang ada harus dimanfaatkan, salah satunya dengan menerima pesanan khusus.

PJ.SANTERI merupakan perusahaan yang bergerak di bidang produksi jamu di Medan, memproduksi dan menjual berbagai macam jenis jamu dengan berbagai indikasi. PJ.SANTERI dalam menjalankan aktivitas usaha dan produksi sering mendapatkan berbagai pesanan khusus dari konsumen. Dengan adanya pesanan khusus tersebut, maka perusahaan harus menerapkan biaya relevan untuk menetapkan apakah pesanan dapat diterima atau ditolak.

Tian Sandu Arista (2005) melakukan penelitian tentang analisis biaya relevan dalam pengambilan keputusan menerima atau menolak pesanan khusus studi kasus pada PT. Kusuma Sandang Mekarjaya, Yogyakarta. Dari penelitian tersebut disimpulkan bahwa pengambilan keputusan yang dilakukan oleh PT. Kusuma Sandang Mekarjaya tidak sesuai dengan teori. Perusahaan dalam penetapan harga pokok produksi masih terdapat biaya tidak relevan yang digunakan dalam pengambilan keputusan pesanan khusus yaitu

biaya overhead pabrik yang bersifat tetap dan biaya yang sudah terjadi, sehingga harga pokok produksi menjadi terlihat terlalu besar.

Dinar Mustika (2005) melakukan penelitian tentang pengaruh analisis informasi akuntansi diferensial dalam pengambilan keputusan manajemen menerima atau menolak pesanan khusus produk terhadap peningkatan laba perusahaan studi survei pada perusahaan garment di Bandung. Dari penelitian tersebut disimpulkan bahwa empat perusahaan garment tersebut telah tepat mengambil keputusan menerima pesanan khusus dengan menerapkan analisis informasi akuntansi diferensial dalam pengambilan keputusan menerima atau menolak pesanan khusus karena metode ini keputusan yang diambil akan lebih tepat dan akurat.

Berdasarkan uraian diatas, penulis merasa tertarik untuk mengadakan penelitian tentang biaya differensial dengan mengambil judul sebagai berikut :

“ Analisis Penerapan Biaya Relevan Dalam Mengambil Keputusan Menerima atau Menolak Pesanan Khusus (Studi Kasus Pada PJ.SANTERI Medan) ”

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang penelitian, maka dapat diambil keputusan rumusan masalah sebagai berikut :

1. Apakah penggunaan kos relevan sudah diterapkan oleh perusahaan secara memadai?
2. Bagaimana penerapan biaya relevan dalam menerima atau menolak pesanan khusus?

1.3 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian yang akan dicapai sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui bagaimana penerapan biaya relevan dalam perusahaan.
2. Untuk mengetahui bagaimana penerapan biaya relevan dalam menerima atau menolak pesanan khusus.

1.4 Manfaat Penelitian

1. Bagi perusahaan

Penulis berharap agar hasil dari penulisan ilmiah ini dapat berguna bagi perusahaan untuk mengambil suatu keputusan menerima atau menolak pesanan khusus dengan menggunakan sistem *Differential Cost*.

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 ke dalam situasi nyata.

3. Bagi Akademik

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