

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Berkembangnya industri dan tren pada masyarakat telah membuat perubahan pada selera masyarakat. Sebelumnya masyarakat hanya berfokus pada konsumsi untuk pemenuhan kebutuhan pokok, namun perkembangan industri dan tren telah merubah pola konsumsi masyarakat. Kini masyarakat semakin baik dalam menilai kualitas suatu barang yang akan dikonsumsi. Tidak hanya kualitas, tampilan yang menarik dan harga yang terjangkau pun menjadi pertimbangan tersendiri bagi masyarakat dalam memilih suatu barang. Barang yang sebelumnya dikonsumsi sebagai kebutuhan pokok kini menjadi tren dan *style* tersendiri bagi masyarakat. Fenomena ini tentunya menjadi peluang bagi para pelaku bisnis. Para pelaku bisnis melihat fenomena ini sebagai kesempatan untuk memaksimalkan kapasitas produksi dan perolehan laba perusahaan. Kapasitas produksi yang tidak maksimal dan mengakibatkan perolehan laba tidak maksimal membuat perusahaan harus mengambil keputusan bisnis. (Bisnis.com, diunduh pada tanggal 11 November 2014).

Suatu perusahaan didirikan dengan tujuan untuk memperoleh laba. Persaingan industri sejenis yang terus berkembang telah memunculkan masalah-masalah baru bagi perusahaan. Minat dan selera masyarakat yang semakin beragam menjadi tantangan tersendiri bagi pihak perusahaan untuk terus berinovasi guna

menarik minat konsumen dan meningkatkan laba yang diperoleh perusahaan agar mampu terus berkelanjutan.

Laba yang diperoleh perusahaan dapat juga dipengaruhi oleh volume serta biaya, dimana volume produk yang dijual akan mempengaruhi volume produksi dan biaya produksi akan mempengaruhi harga jual dari produk (Arifin 2007:48 dalam Denis dkk 2014). Laba yang besar akan memberikan keuntungan tidak hanya bagi perusahaan tetapi juga memberikan keuntungan kepada seluruh karyawan dan pemilik yang terlibat. Keberhasilan suatu perusahaan tergantung pada kemampuan manajemen perusahaan dalam menjalankan perusahaan (Dewanti dan Lidia, 2014).

Garrison, Noreen, Brewer (2006) dalam *Managerial Accounting* menjelaskan bahwa salah satu fungsi pokok pihak manajemen adalah mengambil keputusan. Mulai dari keputusan barang apa yang akan diproduksi, bagaimana memproduksinya, bagaimana cara memperoleh komponen-komponennya, bagaimana mendistribusikan barangnya, dan sebagainya. Dari seluruh permasalahan yang dihadapi, tentunya pihak manajemen harus menetapkan keputusan mana yang paling tepat bagi kepentingan perusahaan berdasarkan alternatif yang tersedia. Dalam menentukan alternatif mana yang paling tepat, pihak manajemen harus mampu membandingkan antara biaya yang dikeluarkan dan manfaat yang akan diperoleh jika salah satu keputusan dari berbagai alternatif diambil nantinya. Untuk menentukan keputusan mana yang paling tepat dari berbagai alternatif, pihak manajemen membutuhkan informasi mengenai biaya.

Biaya adalah pengorbanan sumber ekonomi, yang diukur dalam satuan uang, yang telah terjadi atau yang akan terjadi untuk tujuan tertentu (Mulyadi 2009:8). Membedakan biaya mana yang relevan dan biaya mana yang tidak relevan merupakan hal yang penting bagi pihak manajemen agar pihak manajemen mampu mengabaikan biaya yang tidak relevan sehingga dapat menghemat biaya dan pihak manajemen bisa memilih berbagai alternatif yang tersedia tanpa adanya kekeliruan. Biaya relevan adalah biaya yang berbeda di antara berbagai alternatif yang tersedia (Garrison:2006). Biaya relevan inilah yang nantinya akan mendukung pihak manajemen dalam pengambilan keputusan.

Permasalahan yang dihadapi pihak manajemen dalam pengambilan keputusan salah satunya mengenai pesanan khusus. Pesanan khusus adalah pesanan pada waktu tertentu yang bukan merupakan hasil dari kegiatan normal perusahaan (Garrison:2006). Pihak manajemen harus mengidentifikasi terlebih dahulu setiap informasi mengenai biaya yang berkaitan dengan pesanan khusus agar pihak manajemen nantinya dapat memutuskan apakah pesanan khusus dapat diterima atau tidak. Dan jika diterima bagaimana keuntungannya bagi perusahaan. Jika pihak manajemen salah dalam mengambil keputusan terhadap pesanan khusus, maka tidak menutup kemungkinan tujuan untuk memperoleh keuntungan malah akan membuat perusahaan menjadi rugi.

Kusumawati, Rahayu, dan Atmanto (2014) menjelaskan bahwa analisis biaya diferensial bisa diterapkan pada perusahaan *Suksesabiz Store Konveksi dan Sablon* untuk digunakan sebagai bahan pertimbangan untuk menerima atau menolak

pesanan khusus dengan harga yang lebih rendah dari harga normal. Perusahaan mendapatkan tambahan pendapatan diferensial sebesar Rp. 78.000.000 atas penerimaan pesanan khusus produk kaos dari pendapatan sebelumnya sebesar Rp.191.760.000 dan tambahan pendapatan diferensial sebesar Rp. 12.000.000 dari pendapatan sebelumnya sebesar Rp. 239.400.000. Berdasarkan perhitungan yang dilakukan peneliti maka dapat diketahui bahwa laba diferensial dengan adanya pesanan khusus adalah sebesar Rp. 7.048.622 untuk produk kaos dan sebesar Rp. 4.398.259 untuk laba diferensial pesanan khusus produk jaket.

Sutarti (2010) dalam penelitiannya menjelaskan bahwa pengambilan keputusan menerima atau menolak pesanan khusus harus mempertimbangkan faktor lain. Contohnya, pesanan khusus bias diterima jika barang tersebut dipasarkan tidak pada pasar untuk pesanan reguler dan juga harus dipertimbangkan dampak dari pemberian label sendiri oleh distributor. Jika faktor-faktor tersebut dapat diatasi maka pesanan khusus sebaiknya diterima. Peneliti juga menjelaskan bahwa analisis biaya relevan dapat membantu manajemen dalam pengambilan keputusan produk yang akan diproduksi perusahaan. Dalam hal ini, perusahaan sebaiknya menerima pesanan khusus dari pelanggan dalam menentukan produk yang akan diproduksi.

Patarianto dan Lartik (2012) mencoba menganalisis suatu perusahaan yaitu dengan memisahkan biaya tetap dan biaya variabel untuk pengambilan keputusan. Selama ini perusahaan menolak beberapa order karena harga penawaran dibawah rata-rata harga jual. Hasil dari penelitian adalah sebaiknya perusahaan menerima order karena harga jual order yang diterima memiliki *gross margin* yang lebih besar

dan tidak merusak harga pasar produk tersebut. Dan sebaiknya perusahaan memperbaiki kebijakan manajemen dalam pengambilan keputusan jangka pendek sehingga dapat diperoleh laba yang maksimal dan dapat memanfaatkan kapasitas produksi secara maksimal.

Diana (2012) melakukan penelitian yang bertujuan untuk mengetahui rancangan penyusunan biaya diferensial dalam pengambilan keputusan menerima atau menolak pesanan khusus pada CV. Zodiak dan menunjukkan pengaruh laba perusahaan jika pesanan khusus tersebut diterima perusahaan. Berdasarkan analisis dapat disimpulkan bahwa perusahaan sebaiknya menerima pesanan khusus dengan harga jual lebih rendah dari harga normal. Hal ini karena perusahaan belum beroperasi pada kapasitas penuh dan pendapatan yang didapat dari pesanan khusus lebih besar dari biaya pesanan khusus sehingga perusahaan mendapat peningkatan laba.

Rantung dan Mawikere (2014) melakukan penelitian yang bertujuan untuk menganalisis biaya relevan yang berkaitan dengan pengambilan keputusan menerima atau menolak pesanan khusus pada CV. Tabea. Hasil penelitian ini adalah perusahaan dapat menerima pesanan khusus karena harga jualnya lebih besar dari biaya variabel sehingga perusahaan memperoleh tambahan keuntungan dari pesanan khusus.

Favorite Pieces adalah perusahaan yang bergerak di bidang pengadaan *Bed Cover*. *Favorite Pieces* biasa memproduksi 10 buah *Bed Cover* setiap periodenya yang dipasarkan di toko mereka sendiri. Selain itu, *Favorite Pieces* juga sering

mendapat pesanan khusus dari konsumennya. Dalam menentukan keputusan menerima atau menolak pesanan khusus, *Favorite Pieces* harus memperhitungkan terlebih dahulu apakah keputusannya nanti akan membuat perusahaan menjadi untung atau menjadi rugi. Jika memang pesanan khusus ini menguntungkan, pihak manajemen perlu memperhitungkan seberapa besar keuntungan yang diperolehnya.

Favorite Pieces sebelumnya tidak menggunakan metode perhitungan biaya yang tepat dalam menentukan keputusan. Oleh karena itu, pihak manajemen *Favorite Pieces* ingin mengetahui bagaimana perhitungan biaya yang tepat terhadap pesanan khusus dan keputusan apa yang sebaiknya mereka tentukan agar pesanan khusus yang diterima bisa memberikan keuntungan lebih bagi perusahaan. *Favorite Pieces* dapat menerima pesanan apabila harga jual yang ditetapkan lebih besar daripada biaya variabel yang dikeluarkan dan dapat menolak pesanan apabila harga jual yang ditetapkan lebih kecil daripada biaya variabel.

Berdasarkan uraian di atas, maka peneliti tertarik untuk mengambil judul “Penerapan Biaya Relevan Dalam Pengambilan Keputusan Menerima atau Menolak Pesanan Khusus Pada *Favorite Pieces*”.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang disampaikan, maka rumusan masalah penelitian ini adalah:

- Bagaimanakah perhitungan biaya produksi pada *Favorite Pieces*?
- Apakah perusahaan sebaiknya menerima atau menolak pesanan khusus?

- Berapa besar keuntungan atau kerugian yang akan diperoleh perusahaan jika menerima pesanan khusus?

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah:

- Untuk mengetahui bagaimana perhitungan biaya produksi pada *Favorite Pieces*.
- Untuk mengetahui apakah perusahaan sebaiknya menerima atau menolak pesanan khusus.
- Untuk mengetahui berapa besar keuntungan atau kerugian yang akan diperoleh perusahaan jika menerima pesanan khusus.

1.4 Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi:

- Pendidikan

Sebagai referensi bagi para mahasiswa dalam pembuatan tugas akhir dan tugas lainnya.

- Perusahaan

Metode penentuan biaya yang baru bagi perusahaan dalam keputusan menerima atau menolak pesanan khusus.