

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Penelitian

Industri makanan merupakan industri yang paling prospektif di Indonesia maupun di dunia. Maka industri makanan menjadi salah satu sektor yang tidak akan lekang dimakan waktu. Pesatnya industri tersebut belakangan terus menggairahkan minat pengusaha untuk menggarap bisnis makanan. Bukan hanya *restaurant* dan *cafe* yang banyak bermunculan. Namun, bisnis rumahan seperti bisnis katering yang saat ini banyak bermunculan pun semakin gencar bersaing di pasaran.

Karena tingginya tingkat kebutuhan, usaha ini menjadi bisnis yang cukup menjanjikan. Dengan perpaduan menjalankan hobi sekaligus mendapatkan keuntungan, bisnis ini sangat menarik terutama bagi kaum hawa. (sumber : <http://www.liaamelia.blogspot.com/p/makalah-usaha-catering.html>)

Menurut motivator bisnis Kafi Kurnia, bisnis katering adalah bisnis yang paling disukai wanita, karena berhubungan dengan dapur yaitu masak memasak. Alasannya pertama karena hobi, akses ke bisnis ini biasanya mudah. Kalaupun kita tidak memiliki keahlian memasak, kita tinggal mencari koki atau juru masak. Kedua, membuka bisnis katering, modal pertama cukup memanfaatkan dapur yang telah ada. Ketiga, bisnis ini cukup di *back-up* pengetahuan yang relatif sederhana.

Dalam bisnis katering ini selain terdapat pesanan biasa ada juga pesanan khusus dan sering kali pengusaha katering kebingungan membuat keputusan untuk menerima pesanan atau tidak.

Dalam kasus ini maka pengusaha dapat menggunakan konsep biaya relevan. Untuk mengambil keputusan yang tepat, pengguna informasi biaya harus mampu memutuskan apa yang relevan maupun yang tidak relevan bagi keputusan tersebut. Informasi relevan merupakan faktor yang sangat berguna di dalam menghasilkan keputusan yang baik dan benar.

Di dalam mengambil keputusan yang tidak terstruktur (keputusan khusus) informasi yang sangat penting adalah Biaya relevan dan Pendapatan yang relevan dengan keputusan tersebut. Konsep biaya relevan untuk pengambilan keputusan didasarkan pada konsep biaya yang berbeda untuk tujuan berbeda. Biasanya konsep biaya relevan ini dilakukan untuk mengambil keputusan yang khusus.

Untuk mengetahui apakah pesanan khusus tersebut harus diterima atau ditolak, maka diperlukan data mengenai biaya apa saja yang relevan dengan masalah tersebut, yaitu data yang benar-benar dapat mempengaruhi pengambilan keputusan. (sumber : <http://yuli-azzahra.blogspot.com/2013/01/decision-making-with-relevant-cozt.html>) Dari pemikiran tersebut maka penulis memilih judul : “Analisis Penerapan Biaya Relevan dalam Menerima atau Menolak Pesanan Khusus pada Violette Catering di Kota Bandung”

1.2. Identifikasi Masalah

Berdasarkan uraian diatas maka permasalahan yang timbul adalah

1. Bagaimana penerapan perilaku biaya dalam Violette Catering?

2. Bagaimana cara melakukan analisis perhitungan biaya relevan?
3. Bagaimana penerapan analisis biaya relevan pada Violette Catering dalam menerima atau menolak pesanan khusus?

1.3.Maksud dan Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian ini adalah

1. Untuk mengetahui penerapan perilaku biaya dalam Violette Catering
2. Untuk mengetahui cara menghitung analisis biaya relevan
3. Untuk mengetahui penerapan analisis biaya relevan pada Violette Catering dalam menerima atau menolak pesanan khusus

1.4. Kegunaan Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat dalam :

1. Bagi akademik
Diharapkan dapat memberikan kontribusi dalam hal pengetahuan, terutama yang berkaitan dengan biaya relevan
2. Bagi perusahaan atau entitas bisnis
Sebagai bahan pertimbangan untuk perusahaan atau pemilik usaha mengenai penerapan biaya relevan agar dapat dijadikan sebagai alat pengambilan keputusan dalam menerima atau menolak pesanan khusus
3. Bagi Peneliti
Dapat menambah wawasan pengetahuan penulis dalam mengaplikasikan ilmu yang telah diperoleh dalam praktek yang sebenarnya dalam bisnis