

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Penelitian

Pada umumnya, setiap perusahaan mengharapkan keuntungan optimal dari setiap kegiatan operasional yang dilakukan. Begitu juga dengan perusahaan manufaktur. Tujuan utama perusahaan manufaktur adalah agar menghasilkan keuntungan yang diharapkan dapat dicapai dari hasil penjualan produk-produk yang dihasilkan dari proses produksi. Sumber daya ekonomi yang dimiliki perusahaan harus dipergunakan secara baik dan terarah sehingga penggunaan sumber daya ekonomi yang tersedia dapat dimanfaatkan secara maksimal untuk mendapatkan keuntungan yang optimal pula.

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). Akuntansi biaya menyediakan informasi yang bermanfaat bagi manajemen berkaitan dengan biaya dimana informasi biaya tersebut akan bermanfaat sebagai dasar bagi manajemen untuk mengambil keputusan. Pengambilan keputusan berkaitan dengan pemilihan berbagai alternatif dalam perencanaan kegiatan perusahaan yang mempertimbangkan, mengukur akibat dari alternatif yang dapat 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).

Keadaan yang dihadapi oleh suatu perusahaan dapat menimbulkan masalah, apakah pesanan khusus tersebut harus diterima atau ditolak. Pesanan khusus adalah pesanan diluar penjualan normal yang terjadi apabila kapasitas mengganggu perusahaan masih ada dan pada saat itu juga terdapat permintaan pesanan dengan harga jual dibawah harga jual minimal perusahaan. Dalam pemecah masalah ini manajemen perusahaan harus mengetahui kapasitas maksimal produksi dan kapasitas yang terpakai untuk kegiatan produksi perusahaan tersebut, sehingga sisa kapasitas tersebut dapat dijadikan salah satu patokan apakah pesanan khusus tersebut diterima atau ditolak. Manajer juga harus mengumpulkan informasi biaya relevan untuk pengambilan keputusan pesanan khusus.

Menerima atau menolak pesanan khusus adalah alternatif yang harus dihadapi manajemen. Pesanan khusus ini terjadi ketika dalam perusahaan terdapat kapasitas mengganggu dan terdapat permintaan dengan harga jual di bawah harga pokok produksi dalam hitungan *full costing*. Harga pokok variabel untuk pesanan khusus merupakan harga jual pesanan khusus sejauh biaya tetap yang terjadi pada periode itu tidak terpengaruh. Artinya jika perusahaan memenuhi pesanan khusus dengan harga hanya sebesar harga pokok variabel, perusahaan tidak akan mendapatkan laba yang diharapkan. Karena itu manajemen harus mengambil keputusan yang tepat

apakah akan menerima atau menolak pesanan khusus dengan analisis biaya yang relevan.

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 yang 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. Manajemen juga harus melakukan analisis biaya relevan secara tepat sehingga manajemen dapat mengambil keputusan yang tepat khususnya dalam hal menerima atau menolak pesanan khusus.

Menurut Sugiri (2001), biaya relevan adalah biaya masa yang akan datang (*future costs*) yang berbeda besarnya pada berbagai alternatif. Seluruh keputusan berhubungan dengan masa yang akan datang, oleh karena itu hanya biaya masa mendatang saja yang relevan bagi sebuah keputusan menerima atau menolak pesanan khusus. Biaya relevan dapat meliputi : biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya overhead pabrik.

Rennie Mega Sari (2002) melakukan penelitian tentang peranan analisis biaya relevan dalam membantu pengambilan keputusan mengenai penerimaan pesanan khusus pada PT. Biginusindo Permai. Dari penelitian tersebut disimpulkan bahwa dalam menerima pesanan khusus tersebut pihak perusahaan tidak menggunakan analisis biaya relevan. Pesanan diterima berdasarkan jumlah yang sudah ditetapkan perusahaan.

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.

Marselina Listyaning Budi (2009) melakukan penelitian tentang analisis penggunaan biaya relevan dalam pengambilan keputusan menerima atau menolak pesanan khusus studi kasus pada perusahaan CV Bestone Indonesia, Muntilan. Dari penelitian tersebut disimpulkan bahwa keputusan perusahaan untuk menerima pesanan khusus sudah sesuai karena setiap pesanan khusus tersebut memberikan kontribusi laba bagi perusahaan. Namun ada sedikit perbedaan perhitungan laba diferensial yang dihitung perusahaan dengan laba menurut kajian teori. Hal ini

dikarenakan perusahaan memasukkan unsur biaya tidak relevan ke dalam perhitungan laba kontribusi.

Andry (2011) melakukan penelitian tentang Analisis Penerapan Biaya Relevan dalam Menerima atau Menolak Pesanan Khusus pada PT. Adinata di Makasar. Dari penelitian tersebut dapat disimpulkan bahwa PT. Adinata belum melakukan analisis biaya relevan secara tepat. Dari hasil analisis mengenai biaya relevan, khususnya pengambilan keputusan menerima atau menolak pesanan khusus menunjukkan bahwa dari alternatif yang diajukan mampu memberikan keuntungan bagi perusahaan. Berdasarkan hasil analisis pesanan khusus menunjukkan bahwa pesanan khusus dari UD. Jaya Abadi dan Toko Riva dapat diterima.

Pabrik plastik “Subur Jaya” yang terletak di Jalan Jenderal Sudirman, Bandung, yang beroperasi di bidang produksi kantong plastik jenis PP (Polipropilena atau Polipropena), dimana dalam menjalankan aktivitas usahanya, sering mendapat 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.

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

“Analisis Penerapan Biaya Relevan Dalam Mengambil Keputusan Menerima atau Menolak Pesanan Khusus (Studi Kasus Pada Pabrik Plastik “Subur Jaya”)”

1.2. Identifikasi Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang masalah di atas, maka rumusan masalah yang dikemukakan adalah:

1. Apakah penerapan penggunaan biaya relevan dalam pengambilan keputusan untuk menerima atau menolak pesanan khusus yang dilakukan Pabrik Plastik “Subur Jaya” sudah tepat?
2. Faktor-faktor apa yang harus diperhatikan oleh manajemen dalam menerima atau menolak pesanan khusus?

1.3. Maksud dan Tujuan Penelitian

Tujuan yang hendak dicapai dengan diadakannya penelitian ini adalah :

1. Untuk menganalisis penggunaan biaya relevan dalam pengambilan keputusan menerima atau menolak pesanan khusus sudah tepat.
2. Untuk mengetahui faktor-faktor yang harus diperhatikan oleh manajemen dalam 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.