

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Era globalisasi dunia bisnis yang tengah terjadi sekarang ini memaksa setiap pelaku bisnis untuk terus berbenah diri agar dapat bertahan dalam persaingan dunia usaha yang semakin tajam. Iklim kompetisi yang semakin kuat ini mengharuskan perusahaan untuk mampu bersaing di pasar bebas. Segala sumber daya perusahaan harus dimanfaatkan secara efektif dan efisien, sedangkan kompetisi global yang semakin tajam mendorong perusahaan untuk melakukan perubahan, baik dalam teknologi maupun segala sesuatu yang berhubungan dengan proses produksi, agar senantiasa meningkatkan kualitas dari pengambilan keputusan–keputusan manajerial.

Semua perusahaan pada dasarnya memiliki berbagai masalah yang mengandung resiko, oleh sebab itu pihak manajemen sangat berpengaruh dalam mengambil suatu keputusan agar perusahaan memiliki laba dalam bentuk apapun, oleh karena itu perusahaan harus memperhatikan efisiensi dan efektivitas operasional produksi yang mereka jalankan agar tercipta kinerja perusahaan yang optimal.

Dalam rangka menghadapi kompetisi global yang semakin tajam ini, perusahaan di Indonesia harus memiliki daya saing yang tinggi. Salah satu hal penting yang berpengaruh pada kemajuan perusahaan yaitu bahwa perusahaan di Indonesia harus fleksibel dalam memenuhi kebutuhan konsumen mereka dalam

menghasilkan produk dan jasa yang bermutu sehingga perusahaan bisa bertahan dan mampu berkembang, dalam menghadapi persaingan yang bersifat global ini

Strategi tersebut haruslah diterapkan dalam segala usaha untuk menghasilkan barang dan jasa yang akan menjadi produk unggulan Indonesia, baik itu di pasaran dunia maupun di dalam negeri sendiri. Produk yang menjadi unggulan haruslah tetap dipertahankan daya saingnya, sehingga ia akan tetap laku dan mendapat tempat di pasar global.

Pada perusahaan yang memproduksi suatu produk, tentunya memiliki mesin yang digunakan perusahaan dalam menjalankan usahanya. Kadang kala dalam berproduksi, perusahaan tidak menggunakan seluruh kapasitas yang tersedia pada mesin tersebut dan mesin pun dibiarkan menganggur atau tidak terpakai (*idle machine*). Sedangkan disisi lain, mesin-mesin tersebut yang merupakan investasi, setiap periodenya mengalami penyusutan, melalui beban depresiasi. Dalam rangka menutupi tingkat kapasitas mesin yang tidak terpakai, perusahaan juga mengerjakan juga produksi dengan pesanan khusus dari suatu instansi tertentu.

Pada konsep manajemen modern, pengambilan keputusan penerimaan pesanan khusus berkaitan dengan konsep relevan information dalam rangka pengambilan keputusan management (*decision making*) yang menyangkut penggunaan sumber daya yang dimiliki perusahaan.

Mengenai decision making, *Hansen dan Mowen (1992:648)* menyatakan:

“The overall objective strategic decision making is to select among alternative strategies so that a long term competitive advantage is established. Tactical decision making should support this overall objective, even if the immediate objective is short run (accepting a one time pesanan to increase profits) or small scale (making instead of buying a component).”

Dari fenomena yang ada terdapat hal menarik untuk dicermati berkaitan dengan bagaimana taktik dalam pengambilan keputusan penerimaan pesanan khusus. Dalam pengambilan keputusan menerima atau menolak pesanan khusus, informasi akuntansi differensial yang relevan adalah pendapatan differensial dan biaya differensial. Jika pendapatan differensial (yaitu tambahan pendapatan yang didapat dari menerima pesanan khusus tersebut) lebih besar dibandingkan biaya differensial (yaitu tambahan biaya relevan karena memenuhi pesanan khusus tersebut), maka sebaiknya pesanan khusus tersebut diterima. Di lain pihak jika pesanan khusus tersebut memiliki pendapatan differensial yang lebih kecil dibandingkan biaya differensial maka pesanan khusus tersebut lebih baik ditolak.

Alasan yang mendasari ketertarikan penulis untuk melakukan penelitian yang berkaitan dengan pengerjaan pesanan khusus ini adalah karena penerimaan pesanan khusus hingga saat ini masih dilakukan, tentunya dengan berbagai alasan positif yang rasional. Terlepas dari apapun penerimaan pesanan ini, tentunya dengan mengerjakan pesanan spesial ini, kapasitas produksi mesin yang tidak terpakai dapat digunakan sehingga mesin dapat digunakan secara maksimal. Peningkatan penggunaan kapasitas produksi ini secara tidak langsung diharapkan dapat meningkatkan tingkat profitabilitas.

Berdasarkan uraian di atas, penulis tertarik untuk melakukan penelitian mengenai **“Studi Penggunaan Analisis Informasi Akuntansi Diferensial Dalam Memutuskan Menerima atau Menolak Pesanan khusus”**.

1.2 Identifikasi Masalah

Dengan adanya pesanan khusus, maka perusahaan diharapkan mampu mengambil keputusan yang tepat untuk menerima atau menolak pesanan khusus tersebut dengan mempertimbangkan adanya kapasitas menganggur pada perusahaan. Agar dapat mengambil keputusan yang tepat, perusahaan membutuhkan informasi yang relevan berkaitan dengan pesanan khusus. Analisis differensial menyajikan informasi mengenai taksiran pendapatan, biaya, dan atau aktiva yang berbeda jika suatu tindakan tertentu dipilih, dibandingkan dengan alternative tindakan yang lain.

Berdasarkan latar belakang yang telah dijelaskan, maka dapat diidentifikasi sebagai berikut: **“Bagaimana informasi akuntansi differensial yang diterapkan dalam pengambilan keputusan menerima atau menolak pesanan khusus ?”**

1.3 Tujuan penelitian

Tujuan penelitian yang dilakukan oleh penulis adalah untuk mendapatkan jawaban atas permasalahan yang telah dikemukakan sebelumnya, yaitu:

“Untuk menganalisis informasi akuntansi differensial dalam pengambilan keputusan menerima atau menolak pesanan pesanan khusus”.

1.4 Kegunaan Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat pada seluruh pihak yang tertarik dan berkepentingan dengan masalah pesanan khusus, baik bagi perusahaan, peneliti, masyarakat umum. Manfaat yang diberikan antara lain:

1. Diharapkan dapat menambah pengetahuan tentang penerapan teori-teori yang telah diperoleh selama perkuliahan terutama penggunaan analisis informasi akuntansi differensial dalam memutuskan menerima atau menolak pesanan khusus dan juga menjadi salah satu syarat untuk menempuh sidang sarjana jurusan akuntansi di fakultas ekonomi Universitas Kristen Maranatha.
2. Menjadi bahan masukan bagi perusahaan tentang bagaimana pengaruh penggunaan analisis informasi akuntansi differensial dalam memutuskan menerima atau menolak pesanan khusus terhadap tingkat profitabilitas, yang dapat menjadi bahan acuan bagi proses evaluasi di kemudian hari.

1.5 Kerangka Pemikiran

Sebuah perusahaan dituntut untuk dapat melaksanakan operasinya dengan baik, yang artinya dapat memanfaatkan seoptimal mungkin berbagai sumber daya yang ada dalam rangka mencapai tujuan perusahaan secara keseluruhan maupun tujuan dari perusahaan itu sendiri. Kenyataan yang ada di lapangan, karena berbagai faktor sering terjadi pemanfaatan yang tidak optimal dari berbagai

sumber daya yang ada. Hal ini mengakibatkan terjadinya kapasitas menganggur dari sumber daya yang ada, berupa mesin-mesin produksi. Akibatnya akan buruk pada masa yang akan datang.

Hal tersebut mendorong munculnya berbagai alternative bagi pihak manajemen, menurut *Mulyadi (2001:126)* umumnya manajemen menghadapi 4 macam pengambilan keputusan jangka pendek sebagai berikut:

1. *Membeli atau membuat sendiri*
2. *Menjual atau memproses lebih lanjut suatu produk*
3. *Menghentikan atau melanjutkan produksi suatu produk tertentu atau kegiatan usaha suatu bagian perusahaan*
4. *Menerima atau menolak pesanan khusus*

Pada penelitian ini lebih memfokuskan pada pengambilan alternative keempat. Pihak manajemen memanfaatkan kapasitas menganggur dengan mengerjakan pesanan khusus, sudah barang tentu mendatangkan berbagai konsekuensi baik itu yang positif maupun negative.

Menurut *Munawir (2002:502)* dikatakan bahwa pesanan khusus harus mempunyai syarat sebagai berikut:

1. *Harga jual per unit pesanan khusus dibawah harga jual normal*
2. *Perusahaan harus punya kapasitas menganggur sehingga penambahan produksi untuk memenuhi pesanan khusus tersebut hanya mengakibatkan peningkatan biaya variable, sedangkan biaya tetap jumlahnya tidak berubah*
3. *Dapat dilakukan pemisahan pasar antara pasar penjualan normal dengan pasar penjualan pesanan khusus, dalam arti bahwa pasar penjualan rutin tidak akan terganggu dengan adanya penjualan pesanan khusus tersebut.*

Dalam proses pengambilan keputusan untuk mengerjakan atau menolak pesanan khusus ini, pihak manajemen membutuhkan suatu informasi akuntansi differensial yang relevan yang dapat digunakan sebagai dasar pengambilan keputusan. Informasi relevan yang bersifat kuantitatif yang digunakan oleh

manajemen adalah informasi berupa pendapatan differensial (yaitu tambahan pendapatan dengan diterimanya pesanan khusus) dan biaya differensial (yaitu tambahan biaya karena memenuhi pesanan khusus) .

Mengenai informasi yang relevan dalam kaitan pengambilan keputusan ini, *Hansen dan Mowen (1992:468)* menyebutkan

“ In choosing between the two alternatives, only the costs and revenues relevant to the decision should be consider. Identifying and comparing relevant cost and revenues is the heart of the tactical decision model”.

Untuk dapat melaksanakan kegiatannya dengan baik sesuai dengan misi perusahaan, maka baik perusahaan maupun unit organisasi di dalamnya mempunyai strategi dalam memandu jalannya organisasi sehingga mampu unggul dalam persaingan.

Dari sudut lain, perusahaan dapat dinilai tingkat kinerjanya. Salah satu cara untuk menilai kinerja yaitu dengan tingkat laba (profit). Adapun pengertian dari laba menurut *S.Munawir (2002:47)* adalah

“Selisih antara pendapatan yang telah direalisasi dengan biaya yang terjadi untuk mendapatkan pendapatan tersebut”.

Sedangkan pengertian laba menurut *Skousen (2001:50)* adalah:

“Ukuran dari kinerja suatu perusahaan sama dengan pendapatan dikurangi biaya – biaya tersebut”.

Tingkat profitabilitas yang tinggi dianggap sebagai persyaratan untuk tercapainya kinerja perusahaan yang baik. Perusahaan harus berada dalam keadaan menguntungkan dalam menjaga kelangsungan hidupnya. Tanpa adanya keuntungan, akan sulit bagi perusahaan untuk menarik modal dari luar. Para kreditor, pemilik perusahaan dan terutama sekali pihak perusahaan akan berusaha

meningkatkan keuntungan ini, karena disadari betul betapa pentingnya artinya keuntungan bagi masa deppan perusahaan.

Keterkaitan pengerjaan pesanan khusus dengan upaya peningkatan profitabilitas dapat dianalogikan sebagai berikut: Terjadinya kapasitas menganggur yang ada di pabrik sedapat mungkin segera diatasi, dan salah satu caranya adalah dengan mengerjakan pesanan khusus. Dengan mengerjakan pesanan ini dimana kapasitas terpakai mesin meningkat, diharapkan akan meningkatkan produksi, karena hal ini akan berdampak pada penambahan output fisik produksi yang lebih besar dari penambahan biaya produksi, karena menurut teori biaya relevan biaya produksi yang ditanggung oleh pesanan khusus hanyalah biaya-biaya yang relevan yang membedakan antara diterima atau tidaknya pesanan khusus. Jadi nampak adanya indikasi bahwa penerimaan pengerjaan pesanan khusus dapat meningkatkan profitabilitas, yang dari sudut pandang lain dapat memberikan suatu gambaran kinerja yang lebih. Namun patut diperhatikan juga bahwa analogi di atas dapat terjadi jika analisis informasi relevan digunakan dengan tepat oleh manager dalam memutuskan menerima atau menolak pengerjaan pesanan khusus. Jika analisis informasi relevan tidak dilakukan dengan baik, bukan tidak mungkin bahwa penerimaan pesanan khusus akan mengurangi profitabilitas, karena terjadi kenaikan berupa input biaya yang tidak diperhitungkan sebelumnya yang tidak dapat diimbangi oleh kenaikan output fisik produksi

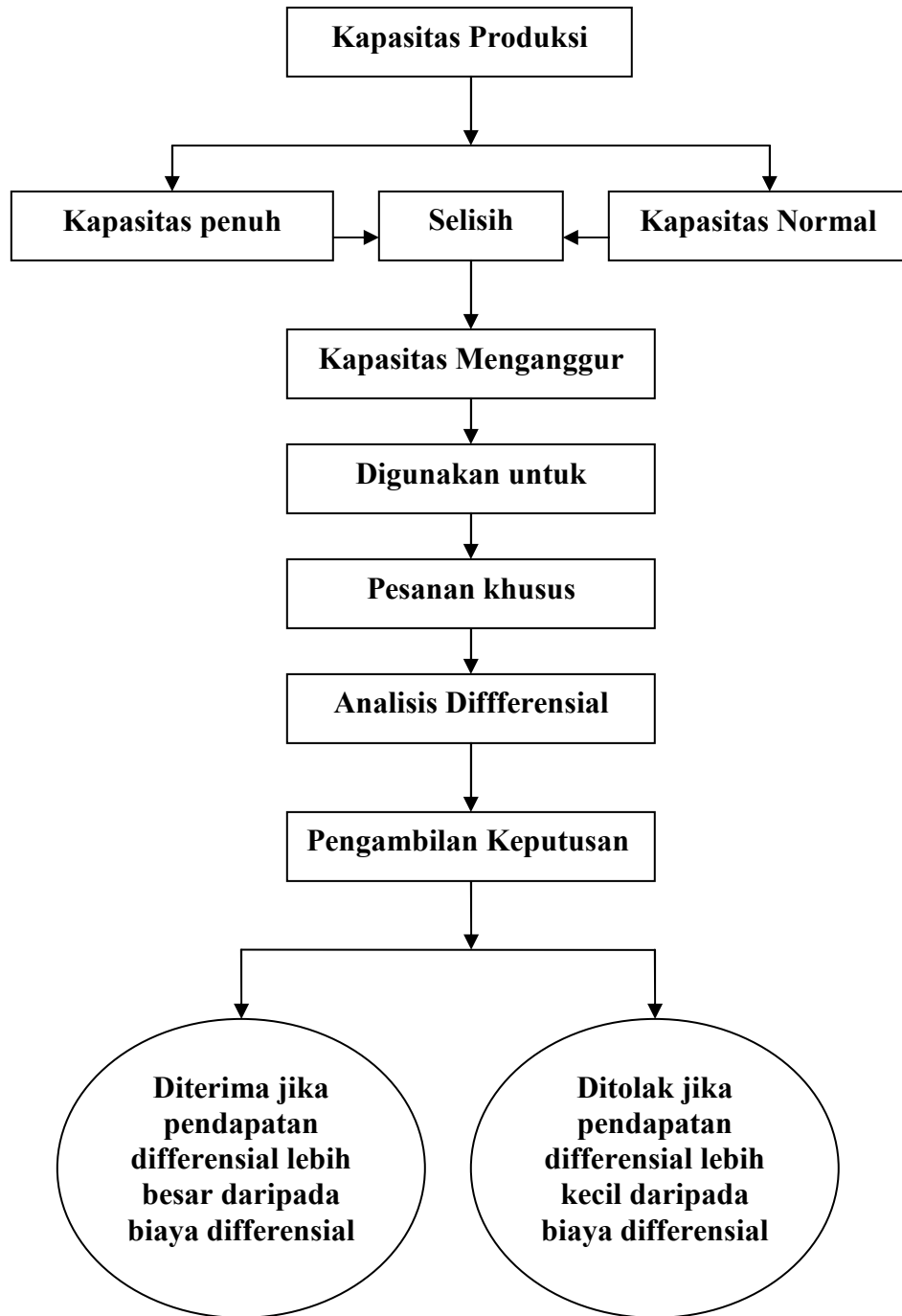
Berdasarkan uraian di atas terdapat suatu pemikiran bahwa penerimaan pesanan khusus, yang berarti bahwa pesanan khusus, akan dapat meningkatkan

profitabilitas jika penerimaan pesanan khusus didasari atas analisis informasi akuntansi diferensial.

Untuk lebih jelasnya dapat dilihat dalam bagan di halaman berikutnya :

Gambar 1.1

Bagan rerangka pemikiran



1.6 Metode Penelitian

Teknik pengumpulan data yang dilakukan oleh penulis dalam penyusunan skripsi ini meliputi:

1. Penelitian lapangan

Penelitian dilakukan secara langsung ke perusahaan untuk mengumpulkan data menyangkut permasalahan yang menjadi objek penelitian. Data yang diperoleh dari penelitian lapangan ini merupakan data primer.

Penelitian dilakukan dengan teknik:

- 1) Observasi, yaitu pengumpulan data dengan cara mengamati objek yang diteliti secara langsung.
- 2) Wawancara, yaitu mengadakan kontak langsung melalui tanya jawab dengan pihak manajemen untuk memperoleh penjelasan data penelitian.

2. Penelitian kepustakaan

Penelitian dilakukan dengan cara mengumpulkan bahan-bahan teoritis melalui buku-buku referensi, catatan kuliah dan literature-literature yang ada kaitannya dengan objek yang diteliti. Informasi tersebut akan dijadikan pedoman berpikir dalam pembahasan masalah yang dihadapi. Data yang diperoleh dari penelitian ini merupakan data sekunder

1.7 Lokasi dan Waktu Penelitian

1.7.1 Lokasi penelitian

Penelitian dilakukan di perusahaan sepatu dan sandal kulit “Mentino” di jalan Sayuran No. 18 Terusan Cibaduyut Bandung

1.7.2 Waktu Penelitian

No	Keterangan	Februari				Maret				April				Mei				Juni				Juli				
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	
1	Pengajuan Topic Skripsi	■	■																							
2	Pembuatan Rancangan Skripsi			■	■																					
3	Pengajuan Proposal Ke Perusahaan					■	■																			
4	Pembuatan Bab 1,2,3							■	■	■	■	■	■													
5	Revisi Bab 1,2,3													■	■											
6	Penelitian Ke Perusahaan															■	■	■								
7	Pembuatan Bab 4,5															■	■	■								
8	Revisi Bab 4,5																	■	■	■						
9	Pembuatan Draft Skripsi																			■	■	■	■			
10	Revisi Draft Skripsi																							■	■	■