BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Perkembangan usaha dagang sangat pesat pada masa perdagangan bebas seperti saat sekarang. Persaingan global ini memberikan banyak pilihan kepada konsumen, dimana konsumen semakin mempertimbangkan biaya, nilai dan manfaat dari sebuah produk. Perkembangan perdagangan dunia menuntut usaha-usaha yang sudah ada untuk tetap dapat bertahan agar dapat bersaing dengan usaha-usaha yang akan bermunculan dan tetap terus memperoleh keuntungan.

Umumnya tujuan utama dari perusahaan adalah laba, dimana perusahaan mengharapkan labanya semakin meningkat setiap periode. Tujuan dari perusahaan meningkatkan laba adalah untuk dapat menjaga kelangsungan hidupnya. Peningkatan laba perusahaan akan memberikan dampak positif terhadap kemakmuran pemilik dan karyawan perusahaan, maupun untuk membayar kewajiban-kewajiban perusahaan dalam menjalankan usahanya. Manajemen dituntut untuk bekerja keras agar perusahaan menghasilkan laba yang maksimal dengan menekan biaya produksi serendah mungkin.

Menurut Arifin, Johar (2007:48) 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. Pengertian biaya menurut Mulyadi

(2005:8) adalah pengorbanan sumber ekonomi yang diukur dalam satuan uang, yang telah terjadi atau yang akan terjadi untuk tujuan tertentu.

Menurut Sugiri (2001) informasi mengenai biaya perlu diperhatikan oleh setiap perusahaan karena digunakan dalam penetapan harga, efisiensi penggunaan sumber daya, dan bahkan evaluasi tentang lini produk yang paling menguntungkan. Jumlah biaya diperlukan untuk memantau dukungan berbagai fungsi dalam bisnis termasuk keputusan yang menyangkut pemilihan berbagai macam aternatif, untuk memutuskan alternatif mana yang harus dipilih, seringkali mereka mengalami ketidakpastian. Sehingga, manajemen memerlukan informasi biaya yang dapat mengurangi ketidakpastian yang mereka hadapi, supaya memungkinkan mereka menentukan pilihan yang baik.

Salah satu informasi penting untuk perencanaan dan pengambilan keputusan adalah mengenai informasi analisis biaya diferensial (Supomo, Bambang :2012). Menurut Supomo, Bambang (2012) biaya diferensial adalah biaya yang berbeda dalam suatu kondisi dibandingkan dengan kondisi – kondisi yang lain

Analisis biaya diferensial merupakan proses estimasi atau konsekuensi dari tindakan-tindakan alternatif yang dapat diambil alih oleh para pengambil keputusan. Analisis ini dimaksudkan untuk menentukan kenaikan pendapatan, biaya, dan margin laba sehubungan dengan beberapa kemungkinan cara untuk menggunakan fasilitas produksi yang tersedia. Biaya diferensial merupakan biaya masa yang akan datang dan berbeda

diantara alternatif. Sifat biaya diferensial yaitu unsur biaya penuh yang berbeda dalam suatu kondisi tertentu. Sumber data biaya diferensial tidak menggunakan sistem akuntansi biaya yang khusus, hanya jika diperlukan untuk pemilihan alternatif informasi biaya diferensial dikumpulkan dari informasi biaya penuh dan informasi lain.

Menurut Mulyadi (2009) pada umumnya manajemen memiliki empat macam pilihan dalam pengambilan keputusan jangka pendek dengan menggunakan biaya defferensial berikut ini:

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

Berdasarkan informasi tersebut maka dapat disimpulkan bahwa biaya diferensial digunakan untuk beberapa aktivitas dengan sifatnya tidak selalu terjadi dan membutuhkan tambahan dasar pertimbangan untuk penentuan kebijakannya. Salah satu kegiatan tersebut adalah keputusan dalam menerima atau menolak pesanan khusus.

Pesanan khusus merupakan alternatif pesanan pembelian yang tidak teratur di luar kegiatan produksi normal perusahaan (Samryn, L.M, 2001:291). Secara tidak langsung pesanan khusus akan berdampak pada laba perusahaan. Jika harga pesanan khusus lebih besar dari harga pokok produksi variabel, maka akan menambah laba operasi dan itu berarti

pesanan khusus harus diterima, tapi jika harga pesanan khusus lebih kecil daripada harga pokok produksi variabel maka sebaiknya pesanan tersebut tidak diterima karena dapat mengurangi laba perusahaan (Prawironegoro, Darsono, Purwanti Ari, 2013:261).

Manajemen membutuhkan informasi akuntansi diferensial untuk membantu dalam pengambilan keputusan untuk menerima atau menolak pesanan khusus produk tersebut dengan cara menghitung biaya diferensial, pendapatan diferensial dalam pengambilan keputusan dapat diperhitungkan biaya yang paling murah untuk memperoleh laba yang maksimal.

Penyajian informasi yang akurat merupakan syarat utama dari Informasi Akuntansi Diferensial untuk membantu manajemen dalam pembuatan keputusan dan pemilihan alternatif tindakan terbaik diantara alternatif yang ada. Informasi akuntansi diferensial terdiri dari biaya, pendapatan, dan aktiva. Informasi biaya diferensial dan informasi pendapatan diferensial tersebut dimaksudkan untuk memberikan gambaran mengenai jumlah biaya dan pendapatan yang akan terjadi jika suatu alternatif tindakan dilaksanakan, dibandingkan dengan jumlahbiaya dan pendapatan sebelum dan sesudah menerima pesanan.

Perusahaan tidak dapat menentukan apakah penjualan yang meningkat karena adanya pesanan khusus tersebut berdampak positif terhadap laba perusahaan atau tidak, oleh karena itu pihak perusahaan belum bisa menentukan keputusan yang tepat ketika menerima sebuah pesanan pesanan khusus di luar kegiatan produksi massa. Hal inilah yang menjadi

permasalahan bagi perusahaan yaitu untuk mempertimbangkan apakah akan menerima atau menolak pesanan yang diluar kegiatan produksi massa, untuk membantu manajemen dalam mengambil keputusan menerima atau menolak pesanan sehubungan dengan laba yang diperoleh, maka dapat digunakan analisis biaya diferensial yaitu menerima atau menolak pesanan.

UD.Rahmat Prima ini merupakan perusahaan *home industry* yang bergerak dibidang usaha pembuatan makanan berupa krupuk mentah rasa bawang, dimana dalam menjalankan aktivitas usahanya, sering mendapat pesanan khusus dari konsumen, dengan adanya pesanan khusus tersebut,maka perusahaan perlu menerapkan biaya diferensial dalam menentukan apakah pesanan dapat diterima atau ditolak. UD. Rahmat Prima termasuk *home industry* yang bisa menerima atau menolak pesanan khusus dengan harga di bawah harga normal.

Tabel 1.1
UD. Rahmat Prima
Harga Jual Produk
Periode Tahun 2013-2015

Tahun	Harga jual normal / ball (Rp)	Harga jual pesanan khusus / ball (Rp)
2013	47.000	46.500
2014	50.000	49.000
2015	55.000	54.000

Sumber : UD. Rahmat prima

Pesanan khusus merupakan pesanan diluar produksi yang biasa perusahaan lakukan dan harga jualnya di bawah harga jual normal. Perusahaan dapat menerima pesanan khusus dengan harga jual di bawah harga jual normal karena konsumen melakukan pesanan dalam jumlah yang

besar. Pesanan khusus hanya terjadi pada perusahaan yang masih berproduksi di bawah kapasitas normal. Perusahaan yang berproduksi pada kapasitas normal akan mempunyai kapasitas yang menganggur. Perusahaan yang mempunyai kapasitas menganggur akan berpeluang untuk menerima suatu pesanan khusus tanpa mengganggu kegiatan produksi rutinnya. Perusahaan yang memperoleh tawaran dari konsumen untuk memproduksi suatu pesanan khusus salah satunya adalah UD. Rahmat Prima yang terletak di desa Dolopo kecamatan Dolopo, kabupaten Madiun. Perusahaan ini merupakan perusahaan perseorangan yang beroperasi di bidang produksi krupuk mentah rasa bawang. Perusahaan memproduksi krupuk mentah yang dipasarkan dengan menggunakan ukuran ball, per ball berisi 5 kg krupuk mentah. Daerah pemasarannya meliputi Pasar dolopo, pasar legi,pasar mlilir dan ditoko toko yang terletak di wilayah kecamatan dolopo dan kebonsari Perusahaan ini belum menggunakan kapasitas normal, sehingga masih dapat memanfaatkan kapasitas yang menganggur dengan menerima pesanan khusus. Kapasitas normal perusahaan ini setiap bulannya adalah 3.000 kg , sehingga setiap tahunnya kapasitas normal Perusahaan UD Rahmat Prima adalah sebanyak 36.000 kg krupuk mentah.

Berikut data mengenai kapasitas produksi Perusahaan UD Rahmat Prima periode tahun 2013-2015.

Tabel 1.2
UD. Rahmat Prima
Kapasitas Produksi
Periode Tahun 2013-2015

Bulan	Kapasitas normal Kg (a)	Kapasitas sesungguhnya (b)			Kapasitas menganggur (c) = a-b		
		Tahun					
		2013 (kg)	2014 (kg)	2015 (kg)	2013 (kg)	2014 (kg)	2015 (kg)
Januari	3.000	2.900	2.950	2.950	100	50	50
Februari	3.000	2.950	2.900	2.950	50	100	50
Maret	3.000	2.900	3.000	3.000	100	0	0
April	3.000	2.950	2.900	2.950	50	100	50
Mei	3.000	2.900	2.900	2.850	100	100	150
Juni	3.000	2.800	2.900	2.950	200	100	50
Juli	3.000	2.900	2.900	2.900	100	100	100
Agustus	3.000	2.900	2.900	2.950	100	100	50
september	3.000	2.900	2.950	3.000	100	50	0
Oktober	3.000	2.950	2.950	2.900	50	50	100
November	3.000	2.950	2.900	2.900	50	100	100
Desember	3.000	2.950	2.850	2.950	50	150	50
Total	36.000	34.950	35.000	35.250	1.050	1.000	750

Sumber : UD. Rahmat Prima

Analisis biaya diferensial dalam pengambilan keputusan menerima atau menolak pesanan khusus yang diperhitungkan adalah biaya variabel, sedangkan biaya tetap dibebankan pada produksi rutin perusahaan pada periode tertentu. Pesanan khusus akan diterima jika pendapatan diferensial per unit pesanan khusus lebih besar dari biaya diferensial per unit pesanan khusus maka pesanan khusus diterima, sedangkan jika pendapatan diferensial per unit pesanan khusus lebih kecil dari biaya diferensial per unit pesanan khusus maka pesanan khusus ditolak.

Berdasarkan penjelasan tersebut, penelitian ini bertujuan untuk mendiskripsikan analisis biaya diferensial dalam pengambilan keputusan menerima atau menolak pesanan khusus untuk meningkatkan laba, sebagai dasar perencanaan bagi manajemen di masa yang akan datang dengan judul: **ANALISIS BIAYA DIFERENSIAL DALAM PENGAMBILAN KEPUTUSAN MENERIMA ATAU MENOLAK PESANAN KHUSUS PADA UD. RAHMAT PRIMA DOLOPO**

1.2. Perumusan Masalah

Seperti yang telah diuraikan dalam latar belakang penelitian untuk menjamin kelangsungan hidup perusahaan dan memperoleh laba yang layak, manajer perusahaan harus mengambil keputusan dari berbagai macam altematif yang ada.Salah satu cara untuk membantu manajemen di dalam pengambilan keputusan adalah dengan analisis biaya diferensial, karena melalui analisis ini disajikan berbagai altematif biaya yang dapat dipilih.

Oleh karena luasnya masalah yang dapat dijangkau oleh analisis biaya diferensial, maka pada penulisan skripsi ini penulis membatasi pada pemilihan alternatif mengenai pesanan-pesanan tertentu, sehingga masalah yang dirasakan cukup menarik untuk diketahui dari perusahaan ini adalah sebagai berikut:

1. Bagaimanakah analisis biaya diferensial dalam mengambil keputusan menerima atau menolak pesanan khusus ?

1.3. Tujuan Penelitian Dan Manfaat Penelitian

1.3.1. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui, menganalisis, mendeskripsikan bagaimanakah analisis biaya diferensial dalam mengambil keputusan menerima atau menolak pesanan khusus

1.3.2. Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan mampu memberi manfaat bagi pihak-pihak sebagai berikut :

1. Bagi Universitas

   Diharapkan dapat memberikan kontribusi dalam hal menambah pengetahuan terutama yang berkaitan dengan biaya diferensial

2. Bagi Perusahaan

   Sebagai bahan pertimbangan oleh pihak manajemen perusahaan mengenai biaya diferensial agar dapat dijadikan sebagai alternatif dan alat pengambilan keputusan dalam menerima atau menolak pesanan khusus

3. Bagi Peneliti

   Hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan tentang analisis biaya diferensial dalam pengambilan keputusan menerima atau menolak pesanan khusus

4. Bagi Penelitian yang Akan Datang

Diharapkan hasil penelitian dapat dijadikan bahan referensi baik bagi penulis maupun bagi pihak yang berkepentingan di masa mendatang.