

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Semakin ketatnya persaingan suatu perusahaan, maka suatu perusahaan berupaya semaksimal mungkin agar produknya dapat diterima dan dikonsumsi oleh masyarakat luas. perusahaan di tuntut untuk lebih efisien dan kreatif guna dapat mempertahankan usaha yang di rintisnya agar tepat sasaran, salah satu cara agar dapat meningkatkan efisiensi bagi perusahaan yaitu dengan cara memproduksi barang yang lebih berkualitas. Pada dasarnya tujuan akhir dari produksi dan harga produk adalah konsumen, sedangkan kondisi konsumen saat ini sudah cenderung sensitif terhadap harga barang. Kondisi ini mengakibatkan perusahaan berusaha menekan biaya produksi untuk meraih keuntungan sebanyak-banyaknya dan di lain pihak konsumen tetap mendapatkan kepuasan dari produk perusahaan (Fristiani, 2016)

Setiap perusahaan dalam menjalankan suatu kegiatan usaha kadangkala dihadapkan dengan berbagai pilihan dari kegiatan yang telah dilaksanakan. Salah satu tujuan perusahaan adalah untuk mendapat laba yang optimal, tujuan dari perusahaan meningkatkan laba adalah untuk dapat menjaga kelangsungan hidupnya. Untuk mengelola perusahaan agar seluruh kegiatan operasional perusahaan dapat berjalan sesuai dengan rencana, Maka manajemen membutuhkan informasi akuntansi sebagai dasar perencanaan dan pengambilan keputusan (Fristiani, 2016)

Pihak manajemen harus mampu memprediksikan kondisi dari usaha-usaha yang akan datang yang penuh ketidakpastian. Untuk mengurangi ketidakpastian itulah dibutuhkan informasi. Informasi yang ada diperusahaan datang dalam bentuk yang berlainan sehingga ditemui kesulitan untuk memilih mana yang paling tepat untuk suatu pengambilan keputusan. Menerima atau menolak pesanan khusus (special order decision) yaitu keadaan dimana perusahaan harus mengambil keputusan antara menerima atau menolak pesanan khusus yang ditawarkan oleh pelanggan dibawah harga jual produk namun menarik lagi perusahaan karena perusahaan masih memiliki kapasitas mesin yang menganggur. Manajemen membutuhkan biaya differensial untuk membantu membuat keputusan, dalam menerima atau menolak pesanan khusus (Kartika, 2018)

Menerima atau menolak pesanan khusus yaitu keadaan dimana perusahaan harus mengambil keputusan menerima atau menolak pesanan khusus, pesanan khusus yang ditawarkan oleh pelanggan yaitu dibawah harga jual produk. Pesanan khusus ini terjadi pada perusahaan yang mempunyai kapasitas menganggur untuk menerima pesanan tanpa mengganggu kegiatan produksi biasanya.

Penelitian yang berkaitan dengan analisis biaya differensial dalam pengambilan keputusan menerima atau menolak pesanan khusus pernah dilakukan oleh beberapa penelitian terdahulu, yaitu Madina dkk (2015) meneliti Analisis Biaya Differensial Dalam Menerima Atau Menolak

Pesanan Khusus Pada UD. Angel Bakery. Hasil analisis pendapatan differensial dan biaya differensial pada UD. Angel Bakery dalam pengambilan keputusan menerima atau menolak pesanan khusus pada UD. Angel Bakery menunjukkan bahwa dari alternatif yang diajukan mampu memberikan peningkatan laba bagi perusahaan, sehingga pesanan khusus dapat di terima. Analisis biaya differensial dapat digunakan untuk meningkatkan laba perusahaan dalam menerima pesanan khusus. Selanjutnya penelitian Kumala dkk (2015) meneliti Pengambilan Keputusan Menerima Atau Menolak Pesanan Khusus Menggunakan Analisis Biaya Differensial (Studi Pada PT. Duta Beton Mandiri Pasuruan). Hasil analisis pengambilan keputusan menerima atau menolak pesanan khusus merupakan pilihan alternatif keputusan yang dihadapi oleh manajer perusahaan melalui perhitungan laba rugi yang dihasilkan baik sebelum maupun sesudah menerima pesanan khusus maka akan didapatkan laba differensial. Perhitungan alokasi biaya bersama dilakukan karena semua produk yang dihasilkan dari proses yang sama sehingga tidak mungkin biaya yang digunakan untuk memproduksi satu satuan produk berbeda satu sama lain.

Penelitian dari Korinawati (2017) Analisis Biaya Differensial Dalam Pengambilan Keputusan Menerima atau Menolak Pesanan Khusus pada Usaha Kerajinan Yande Batok Kelapa di Kabupaten Klungkung. Hasil yang diperoleh dengan teori yang melandasi sama halnya dengan penelitian terdahulu yang dikemukakan oleh Andry (2011) dan Dewi

(2015) perusahaan tersebut lebih memilih menerima pesanan khusus karena berkontribusi menghasilkan laba. Selanjutnya penelitian dari Erawati (2018) Analisis Perilaku Biaya Dalam Membuat Keputusan Menerima atau Menolak Pesanan Khusus Pada PT. Putra Sejati. Hasil penelitian menunjukkan bahwa harga yang ditawarkan pesanan khusus lebih besar dari biaya variabel sehingga pesanan khusus dapat diterima. Jadi dari hasil penelitian juga menunjukkan pesanan khusus dapat diterima karena harga jual lebih besar dari biaya variabel yang dikeluarkan.

UD. Al Muhajirin merupakan usaha dagang yang bergerak di bidang produksi dan penjualan mebel. Perusahaan ini merupakan salah satu perusahaan manufaktur yang mengolah bahan baku dan menghasilkan produk jadi kemudian menjual produk jadi tersebut. Seperti, berbagai jenis mebel keperluan rumah tangga dan perkantoran.

Berdasarkan hasil wawancara peneliti dengan pemilik UD. Al Muhajirin, pemilik menjelaskan bahwa UD. Al Muhajirin mengalami kendala yang harus dihadapi adalah masalah bahan baku kayu, yang harus bisa tercukupi dalam arti luas. Masalah tenaga kerja, mulai menghadapi masalah serius dengan semakin menurunnya minat tenaga kerja untuk bergelut di industri mebel. Dan kendala yang lainnya yaitu dari segi permodalan yang belum sepenuhnya memenuhi pesanan konsumen, serta masalah marketing yang semakin ketat persaingannya.

Kemudian UD. AL Muhajirin mengalami kesulitan dalam menentukan keputusan menerima atau menolak pesanan khusus.

Berdasarkan latar belakang diatas, maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **Analisis Biaya Differensial Dalam Pengambilan Keputusan Menerima Atau Menolak Pesanan Khusus Terhadap Peningkatan Laba pada Tahun 2017-2019 (Studi Empiris Pada UD. Al Muhajirin Ponorogo).**

1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah di uraikan diatas, maka perumusan dalam penelitian masalah ini adalah sebagai berikut :

1. Bagaimana Penerapan Biaya Differensial pada UD. Al Muhajirin Ponorogo ?
2. Bagaimana Pengambilan Keputusan Menerima atau Menolak Pesanan Khusus pada UD. Al Muhajirin Ponorogo ?
3. Bagaimana Peranan Penerapan Biaya Differensial terhadap Pengambilan Keputusan pada UD. Al Muhajirin Ponorogo ?

1.3 Tujuan Penelitian dan Manfaat Penelitian

1.3.1 Tujuan Penelitian

Berdasarkan perumusan masalah diatas, maka tujuan penelitian ini untuk mengetahui :

- a. Untuk Mengetahui Penerapan Biaya Differensial pada UD. Al Muhajirin Ponorogo

- b. Untuk Mengetahui Alternatif Mana Yang Lebih Tinggi Antara Pengambilan Keputusan Menerima atau Menolak Pesanan Khusus pada UD. Al Muhajirin Ponorogo
- c. Untuk Mengetahui Peranan Biaya Differensial Terhadap Pengambilan Keputusan Yang Diambil Oleh UD. Al Muhajirin Ponorogo

1.3.2 Manfaat Penelitian

Dari hasil penelitian yang saya lakukan, diharapkan dapat memberikan manfaat kepada beberapa pihak diantaranya sebagai berikut:

a. Bagi Universitas

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi dan wawasan mengenai Biaya Differensial dan dapat digunakan sebagai bahan masukan sebagai acuan untuk penelitian selanjutnya.

b. Bagi Pihak UD. AL Muhajirin Ponorogo

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan pemikiran mengenai pentingnya Biaya Differensial dalam memperbaiki strategi perusahaan.

c. Bagi Peneliti

Penelitian ini diharapkan untuk menambah wawasan dan pengetahuan terkait Biaya Diferensial sebagai dasar pengambilan keputusan menerima atau menolak pesanan khusus.

d. Bagi Peneliti Selanjutnya

Penelitian ini dapat digunakan sebagai bahan dalam melanjutkan penelitian terkait dengan Biaya Differensial Dalam Pengambilan Keputusan Menerima atau Menolak Pesanan Khusus.

