

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Landasan Teori

2.1.1 Peningkatan Laba

2.1.1.1 Definisi Laba

L.M. Samryn (2012) menyatakan bahwa laba merupakan sumber dana internal yang dapat diperoleh dari aktivitas normal perusahaan yang tidak membutuhkan biaya ekstra untuk penyimpanan dan penggunaannya. Sedangkan menurut Wild dan Subramanyam (2014) menyatakan bahwa laba (*earning*) atau laba bersih (*net income*) mengidentifikasi profitabilitas perusahaan. Laba mencerminkan pengembalian kepada pemegang ekuitas untuk periode bersangkutan, sementara pos-pos dalam laporan merinci bagaimana laba didapat.

Berdasarkan pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa laba merupakan kelebihan pendapatan di atas sebagai imbalan menghasilkan barang dan jasa selama satu periode akuntansi.

2.1.1.2 Jenis – Jenis Laba

Menurut Soemarso (2002) terdapat beberapa jenis laba yang biasa digunakan dalam bidang akuntansi, diantaranya ialah :

a. Laba kotor

Laba kotor merupakan penjualan bersih dikurangi harga pokok penjualan. Oleh karena itu, laba kotor merupakan nilai lebih yang diperoleh perusahaan atas hasil penjualan yang diterima dari harga

pokok barang yang dijual dengan meningkatkan penjualan ataupun menurunkan biaya produksi maka pencapaian laba kotor akan maksimal.

b. Laba operasi

Laba operasi atau laba usaha merupakan selisih antara laba bruto dan biaya usaha atau selisih antara hasil penjualan bersih dengan harga pokok penjualan dan biaya operasi. Jadi, laba operasi merupakan pendapatan bersih dari operasi yang dilakukan.

c. Laba bersih

Laba bersih (*net income*) adalah selisih lebih semua pendapatan dan keuntungan terhadap semua biaya dan kerugian. Jumlah ini merupakan kenaikan bersih terhadap semua biaya dan kerugian. Jumlah ini merupakan kenaikan bersih terhadap modal. Laba bersih dibedakan menjadi :

a) Laba bersih sebelum pajak yaitu selisih lebih pendapatan dan keuntungan terhadap semua biaya dan kerugian yang merupakan kenaikan bersih atas modal, sebelum dikurangi pajak.

b) Laba setelah pajak yaitu selisih lebih pendapatan atas biaya-biaya yang dibebankan yang merupakan kenaikan bersih atas modal, setelah dikurangi pajak.

d. Laba ditahan

Laba ditahan merupakan jumlah akumulatif laba bersih dari sebuah perseroan terbatas dikurangi distribusi laba (*income distribution*) yang dilakukan.

Berdasarkan pengertian para ahli di atas dapat disimpulkan bahwa laba adalah informasi dalam hal pencapaian pendapatan di atas beban yang stabil dan mencerminkan kondisi perusahaan dimasa yang akan datang. Laba merupakan salah satu alat ukur kinerja perusahaan jika laba yang diperoleh selalu meningkat maka perusahaan tersebut dinilai baik.

2.1.1.3 Pengertian Laba Differensial

Supriyono (2001) menyatakan laba differensial adalah laba yang akan datang yang berbeda diantara berbagai macam alternatif yang mungkin dipilih. Berdasarkan laba differensial dihitung dari perbedaan antara laba pada alternatif tertentu dibandingkan dengan laba pada alternatif yang lainnya. Sedangkan menurut Ishak dan Sugiono (2015) menyatakan bahwa jumlah perbedaan antara pendapatan antara pendapatan dan biaya differensial. Laba differensial mengidentifikasikan bahwa keputusan pemilihan alternatif diharapkan menguntungkan.

Berdasarkan pengertian dari ahli di atas dapat disimpulkan bahwa laba differensial merupakan laba yang akan datang yang berbeda diantara berbagai macam alternatif yang akan dipilih. Dalam hal ini pencapaian

pendapatan ini mencerminkan kondisi perusahaan di masa yang akan datang.

2.1.1.4 Perhitungan Laba Differensial

Adapun Perhitungan Besarnya laba differensial dinyatakan dengan rumus sebagai berikut :

$$\text{Laba Differensial} = \text{Pendapatan Differensial} - \text{Biaya Differensial}$$

Sumber : Halim, dkk. (2014)

Pedoman untuk menentukannya dengan tiga macam cara berikut :

1. Jika alternatif keputusan mempunyai pendapatan differensial dan biaya differensial yang berbeda, maka laba differensial adalah sebesar selisih antara pendapatan differensial dengan biaya differensial.
2. Jika pendapatan pada alternatif keputusan besarnya sama, maka laba differensial adalah sebesar biaya differensialnya yaitu penghematan biaya antara alternatif yang satu dibandingkan dengan alternatif lainnya.
3. Biaya pada alternatif keputusan besarnya sama, maka laba differensial adalah sebesar pendapatan differensialnya yaitu perbedaan antara pendapatan pada alternatif yang satu dibandingkan dengan pendapatan pada alternatif lainnya.

Dari definisi diatas dapat disimpulkan bahwa karakteristik laba differensial adalah laba masa yang akan datang dan laba yang berbeda diantara alternatif keputusan.

2.1.1.5 Laporan Laba Rugi Format Kontribusi

Menurut Garrison dkk (2013) Pendekatan kontribusi memisahkan biaya tetap dan variabel Pertama, penjualan dikurangi dengan biaya variabel untuk mendapatkan *margin kontribusi*. Untuk perusahaan dagang, harga pokok penjualan adalah biaya variabel yang masuk dalam bagian “Biaya Variabel” pada laporan laba rugi format kontribusi. Dalam analisis pemisahan alternatifife cost dengan pesanan khusus dan tanpa pesanan khusus. Perhitungan Kontribusi Margin (*contribusi margin*) dengan rumus sebagai berikut :

Penjualan	xxx	
Beban Variabel :		
Harga pokok penjualan	xxx	
Penjualan variabel	xxx	
Administrasi variabel	<u>xxx</u>	(xxx)
Margin kontribusi	xxx	
Biaya Tetap :		
Administrasi tetap :	<u>xxx</u>	(xxx)
Laba bersih sebelum pajak	xxx	

2.1.2 Biaya Differensial

2.1.2.1 Pengertian biaya

Witjaksono (2013) mengemukakan pendapat bahawa “biaya (*cost*) adalah pengorbanan sumber daya untuk mencapai suatu tujaun tertentu”. Biaya di ukur dalam unit uang yang harus dikeluarkan dalam rangka

mendapatkan barang atau jasa. Pemahaman tentang perubahan biaya berdasarkan perubahan aktivitas sangat bermanfaat bagi manajer. Manajer perusahaan harus mengetahui jenis biaya yang terlibat dan bagaimana biaya tersebut berperilaku jika aktivitas berubah. Sedangkan menurut Mulyadi (2015) Biaya adalah pengorbanan sumber ekonomis yang diukur dalam satuan uang, yang telah terjadi, sedang terjadi atau yang kemungkinan akan terjadi untuk tujuan tertentu.

Berdasarkan pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa biaya dapat diartikan sebagai nilai pengorbanan untuk memperoleh barang atau jasa yang berguna untuk masa yang akan datang atau mempunyai manfaat melebihi satu periode akuntansi yang diukur dalam satuan uang.

2.1.2.2 Konsep Biaya

Prima (2014) menyatakan bahwa biaya adalah sumber daya yang dikorbankan atau dilepaskan untuk mencapai tujuan tertentu di masa depan. Konsep biaya adalah penggunaan biaya yang berbeda untuk tujuan yang berbeda Brewer (2014) menyatakan biaya dapat digunakan untuk berbagai hal. Alasannya adalah karena terdapat banyak jenis biaya – biaya tersebut diklarifikasikan sesuai kebutuhan manajemen.

Ishak dan Arif (2015) menyatakan bahwa biaya merupakan pengorbanan sumber daya produksi untuk mencapai suatu sasaran/tujuan terjadi serta memberikan manfaat untuk masa yang akan datang Ishak dan Arif (2015) Perusahaan mengklasifikasikan biaya untuk pengambilan keputusan yang dapat dikategorikan sebagai berikut :

a. Biaya berdasarkan fungsi manajemen

a) Biaya Produksi

Brewer (2014) menyatakan sebagian besar perusahaan manufaktur membagi biaya produksi ke dalam tiga kategori besar : bahan langsung, tenaga kerja langsung dan biaya overhead pabrik.

b) Biaya Nonproduksi

Brewer (2014) menyatakan biaya nonproduksi umumnya dibagi menjadi dua kategori yaitu biaya penjualan dan biaya administrasi.

b. Berdasarkan waktu dibebankan dan pendapatan

a) Biaya produk

Semua akuntansi biaya produksi yang terjadi sampai barang tersebut selesai, dimana biaya-biaya tersebut menjadi aset sampai dengan waktu terjual dan waktu terjual biaya produk.

b) Biaya periode

Semua biaya periode yang terjadi selama satu periode akan langsung menjadi beban

c. Berdasarkan pada perilaku biaya

Baldrick dkk (2013) mengemukakan bahwa biaya umumnya akan menghasilkan beberapa klarifikasi dari setiap pengeluaran :

a) Biaya tetap

Biaya tetap merupakan biaya yang jumlahnya tidak berpengaruh oleh tingkat aktivitas dalam kisaran tertentu. Walaupun tingkat aktivitas meningkat atau menurun, jumlah biaya tetap tidak berubah. Meskipun demikian, biaya tetap per unit akan berubah seiring dengan perubahan tingkat aktivitas. Apabila tingkat aktivitas meningkat, biaya tetap per unit menurun. Sebaliknya, apabila tingkat aktivitas menurun, biaya tetap per unit akan meningkat. Contohnya biaya depresiasi, biaya bunga, biaya gaji pegawai tetap, dan biaya sewa.

b) Biaya variabel

Biaya variabel adalah biaya yang jumlah totalnya berubah sebanding dengan perubahan tingkat aktivitas. Apabila tingkat produksi bertambah, jumlah biaya variabel bertambah. Apabila tingkat produksi menurun, jumlah biaya variabel menurun. Namun, biaya variabel per unit tidak berubah walaupun jumlah biaya berubah sesuai dengan perubahan aktivitas. Biaya yang termasuk dalam biaya variabel adalah biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung.

c) Biaya semivariabel/Campuran

Biaya semivariabel merupakan biaya yang memiliki karakteristik biaya variabel sekaligus biaya tetap. Contohnya listrik, air, pemeliharaan, dll.

1. Metode pemisahan biaya semivariabel

Menurut Garrison dkk (2014) metode yang digunakan untuk memisahkan biaya variabel yaitu :

a. Metode Tinggi – Rendah

Asumsikan bahwa diagram pencar mengidentifikasi hubungan linear antara biaya dan aktivitas, elemen biaya tetap dan biaya semivariabel dapat diestimasi menggunakan metode tinggi – rendah atau metode regresi kuadrat terkecil Untuk menganalisis biaya semivariabel dengan metode titik – rendah dengan mengidentifikasi periode tingkat aktivitas tertinggi Sehingga, rumus diatas menjadi :

$$\text{Biaya Variabel} = \frac{\text{Perubahan Biaya}}{\text{Perubahan Aktivitas}}$$

Sumber, Garrison dkk (2014)

Dimana :

Biaya Variabel = Hasil Biaya Variabel Perusahaan

Perubahan Biaya = Total Perubahan Biaya Aktivitas

Tertinggi Dan Terendah Pada

Periode Tertentu.

Perubahan Aktivitas = Total Aktivitas Produksi
Tertinggi Dan Terendah Pada
Periode Tertentu.

$$\text{Biaya tetap} = \text{total biaya} - \text{biaya variabel}$$

Dimana :

Biaya Tetap = Biaya yang jumlahnya tidak
berpengaruh oleh tingkat aktivitas
dalam kisaran tertentu.

Total Biaya = Biaya Aktivitas Produksi Tertinggi
Pada Periode Tertentu.

Biaya Variable = Biaya Variabel X Total Aktivitas
Produksi Tertinggi Pada Periode
Tertentu.

b. Metode regresi kuadrat terkecil

Metode regresi kuadrat terkecil, tidak seperti metode tinggi – rendah, menggunakan semua data memisahkan biaya semivariabel dan tetap. Garis regresi dari rumus $y = a + bX$ di sesuaikan dengan data dimana:

Y = Total Biaya Semivariabel
a = Biaya Tetap
b = Biaya variabel satuan
X = Volume kegiatan

2.1.2.3 Definisi Biaya Differensial

Carter (2011) menyatakan bahwa biaya differensial adalah biaya yang dikeluarkan untuk menyelesaikan suatu usulan proyek atau memperluas aktivitas yang telah dilakukan biaya differensial meliputi semua pengeluaran tunai yang diperlukan, baik yang memilik sifat tetap maupun variabel. Warren (2012) menyatakan biaya differensial adalah besarnya kenaikan atau penurunan biaya yang diharapkan dari arah tindakan tertentu apabila dibandingkan dengan suatu alternatif.

Sujarweni (2015) menyatakan biaya differensial merupakan biaya yang terjadi pada masa mendatang dalam berbagai alternatif untuk pengambilan keputusan manajemen dalam menyusun anggaran, perencanaan laba dan pengendalian kegiatan yang berlandaskan jangka pendek jangka panjang.

Berdasarkan kesimpulan dari para ahli di atas biaya differensial merupakan biaya yang dikeluarkan untuk menyelesaikan berbagai alternatif dalam pengambilan keputusan manajemen untuk menyusun anggaran, perencanaan laba dan pengendalian kegiatan yang berlandaskan jangka pendek jangka panjang.

2.1.2.4 Pendapatan Differensial

a. Pengertian Pendapatan

Simamora (2012) mengemukakan bahwa pendapatan adalah kenaikan aktiva perusahaan atau pemenuhan kewajiban perusahaan selama periode

tertentu yang berasal dari pengiriman barang-barang, penyerahan jasa atau kegiatan-kegiatan lainnya yang merupakan kegiatan sentral perusahaan. Sedangkan menurut Samoelson dan Nordhaus (2013) ada definisi lain mengenai pendapatan yaitu pendapatan dikatakan sebagai jumlah penghasilan yang diperoleh dari hasil pekerjaan dan biasanya pendapatan seseorang dihitung setiap tahun atau setiap bulan.

Kesimpulan dari para ahli di atas pendapatan merupakan hasil penerimaan dana yang diperoleh dari penjualan barang atau jasa yang diukur dengan nilai wajar imbalan yang diterima atau dapat diterima oleh perusahaan dalam jangka waktu tertentu.

b. Pengertian Pendapatan Differensial

Warren (2012) menyatakan bahwa pendapatan differensial adalah besarnya atau penurunan yang diharapkan dari arah tindakan tertentu apabila dibandingkan dengan alternatifnya. Ishak dkk (2015) menyatakan pendapatan differensial adalah jumlah kenaikan atau penurunan dari jumlah pendapatan yang diharapkan dibandingkan dengan alternatif. Sedangkan menurut Halim (2013) pendapatan yang berbeda dalam suatu perbedaan kondisi dibandingkan dengan kondisi-kondisi yang lain. Pendapatan masa yang akan datang yang tidak berhubungan di antara berbagai alternatif keputusan yang mungkin dipilih bukan merupakan pendapatan differensial.

Kesimpulan dari para ahli di atas pendapatan differensial merupakan antisipasi kenaikan atau penurunan pendapatan yang dihasilkan suatu

tindakan dibandingkan dengan tindakan alternatif yang sedang dipertimbangkan pada dasarnya pendapatan differensial merupakan perbedaan pendapatan antara berbagai pilihan yang tersedia.

2.1.2.5 Asset Differensial

Menurut Mulyadi (2001) asset differensial merupakan tambahan investasi dalam mesin dan peralatan sehingga ditekankan dalam istilah asset differensial yang dimaksud asset adalah berupa investasi dalam aktiva tetap.

1. Pengertian Aktiva

Standar Akuntansi Keuangan (IAI) mengemukakan bahwa aktiva adalah suatu sumber daya yang dikuasai oleh perusahaan sebagai akibat dari peristiwa masa lalu dan dari manfaat ekonomi masa depan di harapkan akan diraih oleh perusahaan.

2. Pengertian Aktiva Diferensial

Mulyadi (2008) menyatakan bahwa aktiva diferensial merupakan tambahan dalam mesin dan equipmen, sehingga ditekankan dalam istilah aktiva diferensial yang dimaksud aktiva diferensial berupa investasi dalam aktiva tetap.

Berdasarkan dari pengertian di atas, dapat disimpulkan bahwa aktiva diferensial merupakan taksiran perbedaan aktiva yang akan terjadi di masa yang akan datang yang diperkirakan akan berbeda untuk setiap alternative.

2.1.2.6 Analisis Biaya Differensial dalam Pengambilan Keputusan Menerima atau Menolak Pesanan Khusus

Kartika (2018) menyatakan bahwa pesanan khusus adalah pesanan yang diterima perusahaan diluar pesanan biasa. Konsumen yang melakukan pesanan khusus ini meminta harga dibawah harga jual normal karena biasanya pesanan khusus jumlahnya lebih besar oleh karena itu, manajer perusahaan perlu mempertimbangkan mengenai biaya-biaya yang digunakan pada pesanan biasa apabila seluruh biaya tetap dalam setahun tercukupi oleh pesanan biasa, maka kapasitas produksi dan mesin-mesin belum seluruhnya digunakan untuk melayani adanya pesanan khusus, manajer dapat menerima harga jual dibawah harga jual normal asalkan mampu menghasilkan tambahan laba apabila pesanan khusus tidak menimbulkan adanya pengeluaran biaya variabel dan sebaliknya harus mengeluarkan biaya tetap karena perusahaan beroperasi diatas kapasitas yang tersedia, berarti harga jual pesanan khusus harus berada diatas biaya variabel dan ditambah dengan kenaikan biaya tetap.

2.1.2.7 Manfaat Analisis Biaya Diffrerensial Dalam Pengambilan Keputusan

Biaya diferensial dipergunakan untuk pengambilan keputusan jangka pendek dengan melakukan pendekatan analisis kuantitatif untuk menentukan alternatif tindakan terbaik yang harus dipilih sedangkan

pengambilan keputusan yang bersifat khusus pada umumnya bersifat tidak rutin dan tidak teratur waktu terjadinya dibandingkan dengan keputusan operasi perusahaan secara periodik, bersifat khusus dan bahkan luar biasa.

Menurut Carter dan Usry (2006) pengambilan keputusan yang dapat memanfaatkan analisis biaya differensial adalah sebagai berikut :

- a. Menerima atau menolak pesanan pelanggan
- b. Mengurangi harga dari suatu pesanan khusus
- c. Mengurangi harga di pasar yang kompetitif
- d. Mengevaluasi alternatif buat atau beli
- e. Memperluas, menutup, atau menghilangkan suatu fasilitas
- f. Meningkatkan, memotong atau menghentikan produksi dari produk tertentu
- g. Menentukan apakah akan menjual atau memproses lebih lanjut
- h. Memilih di antara alternatif rute dalam produksi produk
- i. Mementukan harga maksimum yang akan dibayarkan untuk bahan baku.

2.1.3 Pengambilan Keputusan

a. Pengertian Pengambilan Keputusan

Syamsi (2010) mendefinisikan pengambilan keputusan merupakan tindakan pimpinan untuk memecahkan masalah yang dihadapi dalam organisasi yang dipimpinnya dengan melalui pemilihan satu diantara alternatif yang dimungkinkan. Menurut Shull (2008) pengambilan keputusan adalah proses kesadaran manusia terhadap fenomena individual maupun sosial berdasarkan kejadian faktual dan nilai pemikiran yang mencakup aktivitas perilaku pemilihan satu atau beberapa alternatif

sebagai jalan keluar untuk memecahkan masalah yang dihadapi. Sedangkan Husaini (2008) pengambilan keputusan penting bagi setiap anggota organisasi, terutama pemimpin/pimpinan organisasi karena proses pengambilan keputusan mempunyai peran penting dalam memotivasi, kepemimpinan, komunikasi, koordinasi dan perubahan organisasi setiap level anggota organisasi mengambil keputusan secara hierarkis.

Berdasarkan dari beberapa pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa pengambilan suatu keputusan itu adalah suatu cara yang digunakan untuk memberikan suatu pendapat yang dapat menyelesaikan suatu masalah dengan cara teknik tertentu agar dapat lebih diterima oleh semua pihak.

b. Langkah – Langkah Pengambilan Keputusan

Menurut Mulyadi (2001) pengambilan keputusan dilaksanakan melalui empat langkah, yaitu :

1. Pengakuan dan perumusan masalah atau kesempatan
2. Pencarian tindakan alternatif dan pengkualifikasikan masing-masing
3. Pemilihan alternatif optimum atau alternatif memuaskan
4. Implementasi dan penindak lanjutan

a. Penerapan Biaya Relevan untuk Mengambil Keputusan

Mengambil keputusan yang bersifat taktis dapat diartikan sebagai suatu upaya untuk memilih alternatif yang terbaik dari berbagai alternatif yang terbaik dari berbagai alternatif yang ada dengan tujuan yang bersifat

jangka pendek atau sasaran yang bersifat antara (bukan sasaran tembak yang sebenarnya) menerima pesanan khusus dengan harga dibawah normal untuk memanfaatkan kapasitas menganggur agar laba perusahaan meningkat tahun ini merupakan salah satu contoh keputusan yang bersifat taktis keputusan yang bersifat taktis walaupun bersifat jangka pendek, tetapi harus disadari bahwa keputusan tersebut mempunyai konsekuensi yang bersifat jangka panjang.

Berikut ini manfaat yang diperoleh dari biaya relevan terutama dalam pengambilan keputusan jangka pendek yang dikemukakan oleh Mulyadi (2005) yaitu :

- 1) Keputusan menerima atau menolak pesanan khusus
- 2) Keputusan menghentikan atau melanjutkan produksi produk tertentu atau kegiatan usaha suatu bagian perusahaan
- 3) Keputusan membeli atau membuat sendiri
- 4) Keputusan menjual atau memproses lebih lanjut suatu produk.

2.1.4 Pesanan Khusus

Menurut Garrison, Norren dan Brewer (2007) pesanan khusus (*special order*) adalah pesanan pada waktu tertentu yang bukan merupakan hasil dan kegiatan normal perusahaan. Menurut Hongren, Datar dan Foster (2008) pesanan khusus sebuah jenis keputusan yang mempengaruhi level output adalah menerima atau menolak pesanan khusus saat terdapat kapasitas produksi yang menganggur dan pesanan khusus yang tidak memiliki implikasi jangka panjang. Menurut Samryn (2012) pesanan

husus merupakan alternatif pesanan pembelian yang tidak teratur diluar kegiatan produksi normal perusahaan.

Dari definisi diatas dapat disimpulkan bahwa pesanan khusus adalah pembelian dari konsumen yang tidak teratur diluar produksi regular dengan harga di bawah harga umum.

2.1.4.1 Menerima Atau Menolak Pesanan Khusus

Menerima atau menolak pesanan khusus dari pelanggan diperlukan adanya sebuah perhitungan yang cermat hal ini berfungsi untuk menghindari kerugian terhadap perusahaan salah satu cara untuk memutuskan menerima atau menolak pesanan khusus yaitu dengan menggunakan informasi akuntansi differensial tetapi dalam hal ini, informasi akuntansi differensial yang digunakan adalah pendapatan differensial dan biaya differensial.

Carter (2011) keputusan menerima atau menolak pesanan khusus manajemen akan dihadapkan pada masalah untuk memutuskan apakah pesanan khusus akan diterima atau ditolak karena pesanan khusus tersebut mempunyai harga jual yang lebih rendah dibandingkan dengan harga jual produk yang sama kepada pelanggan umum.

Sujarweni (2015) menyatakan bahwa perusahaan yang sudah terbiasa memproduksi regular dalam jumlah yang sama setiap hari, setiap bulannya, jika mendapatkan pesanan tambahan dengan harga dibawah standar maka pesanan tambahan tadi bisa saja diterima atau ditolak

akuntansi manajemen perlu mempertimbangkan dengan menghitung biaya – biaya yang timbul jika perusahaan memproduksi dengan jumlah yang sudah penuh, apabila ada pesanan tambahan dengan harga khusus , jangan sampai perusahaan mengalami kerugian perusahaan pada saat memproduksi dengan jumlah yang belum penuh dan memungkinkan pekerjaan pesanan khusus tersebut tanpa biaya lagi, maka akan menguntungkan perusahaan karena perusahaan sudah tidak lagi mengeluarkan biaya tetap lagi untuk pesanan tambahan tersebut.

2.1.4.2 Menerima Pesanan Tambahan

Carter (2011) biaya diferensial sebaiknya dipertimbangkan ketika suatu keputusan melibatkan perubahan dalam output biaya differensial dari tambahan produk adalah selisih antara biaya produksi output saat ini dengan biaya produksi output yang lebih banyak sebagaimana direncanakan jika kapasitas tersedia, analisis biaya differensial dapat mengindikasikan kemungkinan untuk menjual output tambahan dengan harga dibawah biaya rata-rata per unit saat ini tambahan biaya differensial untuk memproduksi dan menjual output tambahan.

2.1.4.3 Mengurangi Harga Pesanan Khusus

Carter (2011) menyatakan analisis biaya differensial merupakan alat bantu bagi manajemen guna memutuskan berapa harga yang dapat dikenakan oleh perusahaan dalam menjual tambahan barang biaya

differensial untuk memproduksi dan menjual setiap unit tambahan dapat dihitung sebagai berikut :

Harga Pokok Penjualan Differensial
Tambahan Unit

Sumber : Kumala, dkk 2015

Biaya differensial dari penambahan produksi adalah selisih antara biaya produksi output sekarang dengan biaya output lebih besar yang direncanakan jika kapasitas tersedia, analisis biaya differensial dapat mengindikasikan kemungkinan untuk menjual output tambahan dengan harga dibawah biaya rata – rata per unit sekarang tambahan bisnis akan menguntungkan selama tambahan pendapatan melebihi biaya differensial untuk memproduksi dan menjual output tambahan.

Menurut Mulyadi (2008) harga pokok penjualan merupakan seluruh biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh barang yang dijual atau harga perolehan dari barang yang dijual sehingga harga pokok penjualan differensial digunakan untuk menentukan laba dimasa yang akan datang dalam suatu perusahaan. Oleh karena itu dapat disimpulkan bahwa harga pokok penjualan differensial muncul adanya perbedaan biaya yang timbul akibat dari adanya keputusan tertentu dan kenaikan pendapatan diiringi dengan kenaikan biaya proporsional.

Jika manajemen dapat memutuskan bahwa tawaran untuk membeli pada harga yang lebih rendah adalah benar- benar tambahan bisnis, maka dampak jangka panjang dari penjualan ke pelanggan lain dari reaksi pesaing sebaiknya juga dipertimbangkan jika pelanggan regular menyadari bahwa produk tersebut dijual pada harga yang lebih rendah, mereka mungkin akan meminta konsesi biaya (potongan harga) yang sama padahal, konsesi diberikan margin laba akan berkurang jika produk yang dijual pada harga rendah mempengaruhi penjualan pesaing, mereka mungkin dapat membalas dengan cara memotong harga mereka tindakan semacam itu dapat menimbulkan perang pesaing yang akibatnya adalah hilangnya laba untuk semua pihak yang terlibat.

2.2 Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu menjadi salah satu acuan peneliti dalam melakukan penelitian sehingga peneliti dapat mempekaya teori yang digunakan dalam mengkaji penelitian yang dilakukan. Berikut merupakan penelitian terdahulu berupa beberapa jurnal terkait dengan penelitian yang dilakukan peneliti.

Tabel 2.1
 Penelitian Terdahulu

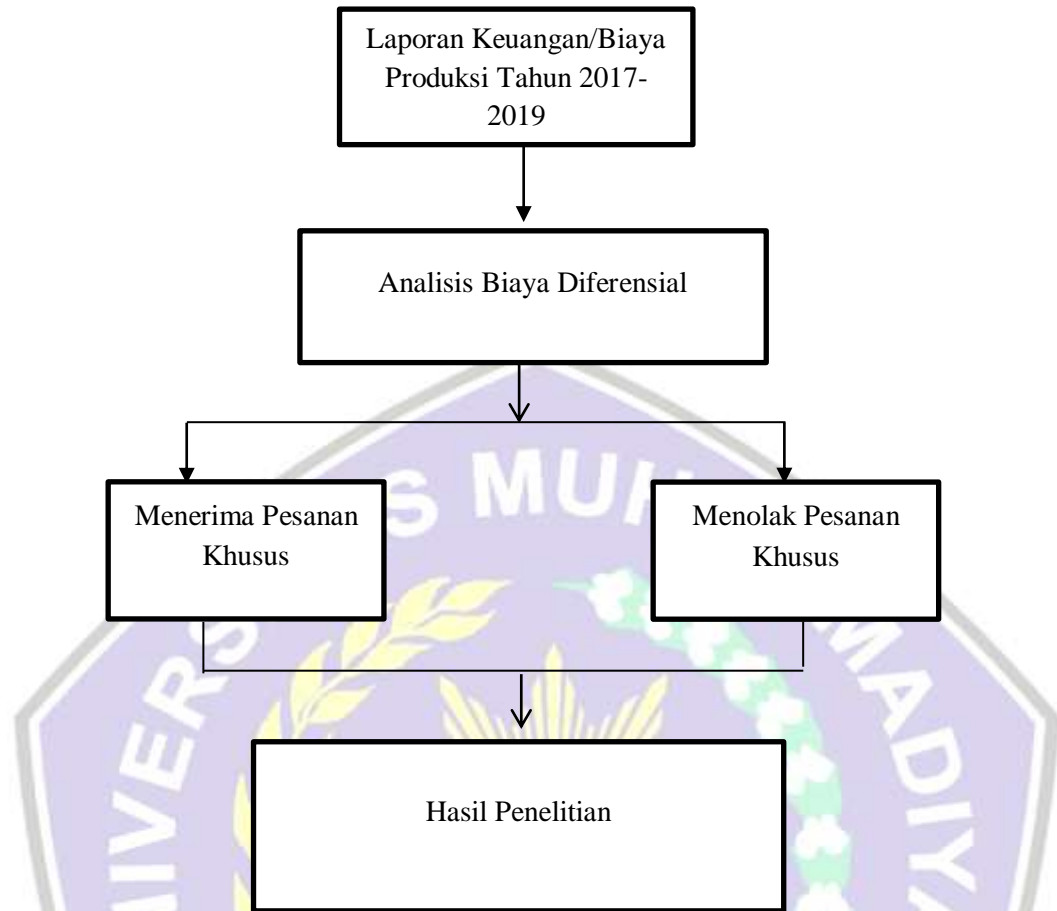
No	Nama Peneliti dan Tahun	Judul Penelitian	Hasil Penelitian
1.	Kumala Rahayu Rusati, Dkk, 2015	Pengambilan Keputusan Menerima Atau Menolak Pesanan Khusus Menggunakan Analisis Biaya Diferensial	Analisis ini memberikan gambaran yang lebih komplit dan terperinci, karena analisis ini mencakup beberapa aspek volume penjualan terhadap adanya pesanan khusus, dan laporan laba rugi pesanan khusus
2.	Madina Rizka Maskun, Dkk, 2015	Analisis Penerapan Biaya Diferensial Dalam Menerima Atau Menolak Pesanan Khusus 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 diterima.
3.	Nosilia, 2016	Analisis Biaya Diferensial Untuk Membantu Memberikan Informasi Ketika Tejadi Pesanan Khusus (<i>Special Order</i>) Pada UD. Refiga Beton	Dengan menggunakan analisa biaya diferensial dengan tehnik menggunakan rumus pemisahan biaya tetap, biaya variabel dilanjutkan dengan menggunakan rumus analisis regresi kuadrat terkecil sampai dengan pengklasifikasian biaya tetap dan biaya variabel, maka dengan jelas dapat memberikan informasin kepada pihak manajemen perusahaan mengenai bagaimana cara dalam memisahkan biaya-biaya yang terdapat dalam setiap unit produk.

4.	Ni Wayan Septian Korinawati, Dkk, 2017	Analisis Biaya Differensial dalam Pengambilan Keputusan Menerima atau Menolak Pesanan Khusus pada Usaha Kerajinan Yande Batok Kelapa di Kabupaten Klungkung	Berdasarkan hasil yang diperoleh sejalan dengan teori yang melandasi sama halnya dengan penelitian terdahulu yang dikemukakan oleh Andry (2011) dan Dewi (2015) diperusahaan tersebut lebih memilih menerima pesanan khusus karena berkontribusi menghasilkan laba.
5.	Erawati Kartika, 2018	Analisis Perilaku Biaya Membuat Keputusan Menerima atau Menolak Pesanan Khusus pada PT. Putra Sejati	Dari hasil penelitian menunjukkan bahwa harga yang ditawarkan pesanan khusus lebih besar dari biaya variabel sehingga pesanan khusus dapat diterima

Sumber, Hasil Kajian Peneliti, 2020

2.3 Kerangka Pemikiran

Kerangka berfikir merupakan penjelasan sementara terhadap suatu gejala yang menjadi objek permasalahan kita kerangka berfikir di susun dengan berdasarkan pada tinjauan pustaka dan hasil penelitian yang terkait.



Gambar 2.2
Kerangka Berfikir

Berdasarkan kerangka pemikiran diatas, maka dapat dilihat bahwa dalam penelitian ini manajemen dihadapkan pada pengambilan keputusan untuk memutuskan alternatif yang harus dipilih menerima atau menolak pesanan khusus, kemudian akan dianalisis dengan biaya differensial yang mana manajemen harus mengambil keputusan untuk menaikkan atau menurunkan produksi dalam megambil keputusan. Agar mengambil keputusan yang tepat bagi perusahaan, setiap keputusan yang diambil

manajemen harus dipertanggungjawabkan dan memiliki dasar yang relevan. Manajemen seringkali dihadapkan pada berbagai alternative pilihan, baik itu dalam pengambilan keputusan yang membawa dampak yang besar bagi perusahaan dan membutuhkan dana yang besar pula yaitu untuk menerima atau menolak pesanan khusus.

Dalam pengambilan keputusan, manajemen membutuhkan informasi yang relevan untuk membantu dalam memecahkan masalah yang akan di hadapi. Manajemen membutuhkan informasi kuantitatif maupun non kuantitatif sebagai dasar pengambilan keputusan. Informasi berperan sebagai pengurang ketidakpastian yang di hadapi, sehingga manajemen dapat memilih pilihan yang tepat. Umumnya informasi kuantitatif lebih berperan dalam mengurangi ketidakpastian dibandingkan dengan informasi non kuantitatif. Sesuai dengan keadaan perusahaan yang harus mengambil keputusan, sebagai alat bantu dalam pengambilan keputusan digunakan informasi akuntansi differensial.