

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Tujuan utama suatu perusahaan didirikan selain untuk memenuhi kebutuhan manusia adalah untuk mendapatkan keuntungan yang layak. Dengan adanya keuntungan yang layak dan kestabilan pada perusahaan maka kemungkinan suatu perusahaan dapat mempertahankan kelangsungan hidupnya bahkan dapat mengembangkan usahanya sehingga menjadi lebih maju lagi. Untuk itu perusahaan harus selalu berusaha menghasilkan barang dan jasa yang berkualitas tinggi namun harganya tetap dapat diterima oleh masyarakat luas, agar hal tersebut dapat tercapai maka perusahaan hendaknya menggunakan biaya yang efektif dalam melangsungkan usahanya.

Dalam rangka pengambilan keputusan, manajemen perusahaan memerlukan perencanaan yang matang. Hal ini disebabkan karena perusahaan dihadapkan pada keputusan yang menyangkut pemilihan berbagai macam alternatif. Selain itu, manajemen harus mengambil keputusan yang paling tepat dengan menjalankan fungsi-fungsi manajemennya dengan sebaik mungkin agar perusahaan mempunyai kemampuan bersaing di pasar. Berhasil atau tidaknya dalam mencapai tujuan perusahaan ditandai dengan kemampuan manajemen dalam melihat kemungkinan dan kesempatan di masa yang akan datang baik itu dalam jangka pendek maupun jangka panjang.

Salah satu masalah dalam pengambilan keputusan adalah mengenai pesanan khusus yang umumnya hal ini disebabkan perusahaan masih memiliki kapasitas yang menganggur. Pesanan dapat dikatakan khusus karena jika order diterima dapat menambah laba operasi, dan sebaliknya ditolak jika akan mengurangi laba operasi Utari dkk (2016:105). Hal ini akan membuat manajemen dihadapkan pada pengambilan keputusan jangka pendek, seperti membeli atau membuat sendiri, menjual atau memproses lebih lanjut suatu produk, menghentikan atau melanjutkan produksi tertentu, dan menerima atau menolak pesana khusus.

Sebelum melakukan tindakan dalam pengambilan keputusan terutama keputusan menerima atau menolak pesanan khusus, harus ada perencanaan yang tepat didalamnya. Manajemen harus mengevaluasi apakah pesanan khusus dapat diterima atau tidak. Dalam hal ini informasi akuntansi sangat dibutuhkan, sebab apabila pesanan diterima maka harus memperhitungkan berapa harga yang akan ditetapkan untuk pesanan khusus tersebut. Hal itu ditujukan untuk menghindari terjadinya kerugian perusahaan akibat kesalahan dalam pengambilan keputusan. Unsur yang harus diperhatikan dalam menerima atau menolak pesanan khusus yaitu perkiraan pendapatan yang akan diterima oleh perusahaan dan biaya yang harus dikeluarkan dalam memproses pesanan tersebut.

Salah satu informasi akuntansi yang biasanya digunakan sebagai dasar perencanaan dan pengambilan keputusan untuk masa yang akan datang adalah informasi dari biaya relevan. Biaya relevan memberikan informasi berupa biaya, pendapatan, dan laba yang berguna bagi manajemen sebelum menentukan untuk menolak atau menerima pesanan khusus. Informasi biaya berguna untuk manajemen perusahaan dalam mengetahui berapa biaya yang akan dikeluarkan untuk memproses pesanan khusus. Informasi tentang pendapatan memberikan informasi kepada manajemen kira-kira berapa pendapatan yang akan diterima.

Dalam hal ini, biaya relevan merupakan biaya yang sangat dibutuhkan karena sifatnya akan menjadi salah satu hal yang akan mempengaruhi keputusan. Untuk itu, biaya relevan harus diperhitungkan serta dihubungkan dengan biaya yang akan datang. Pendekatan analisis biaya relevan dapat menjadi pertimbangan dalam membuat keputusan rutin maupun keputusan khusus yang akurat. Dengan melakukan analisis biaya relevan secara tepat, maka manajemen dapat mengambil keputusan yang tepat khususnya dalam menerima atau menolak pesanan khusus.

UMKM Raja Rumah Kayu merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang industri pembuatan barang bangunan dari kayu yang melakukan kegiatan produksi setelah maupun sebelum adanya pesanan. Produk yang dihasilkan berupa rumah kayu model lembung ukuran 4x6 m yang harga jual normalnya Rp65.000.000. Rumah kayu model limas ukuran 6x8 m yang harga jual normalnya Rp110.000.000. Rumah kayu model segitiga dengan ukuran 4x6

m yang harga jual normalnya Rp68.000.000. Gazebo dengan ukuran 2x2 m yang harga jual normalnya Rp8.500.000.

Tidak jarang perusahaan ini mendapat pesanan khusus untuk masing-masing produk, namun perusahaan ini belum mempunyai perhitungan khusus secara terperinci ketika memutuskan menolak suatu pesanan. Pada bulan April 2020 perusahaan mendapatkan pesanan khusus berupa rumah kayu model lembung ukuran 4x6 m sebanyak satu unit yang harga jual normalnya Rp65.000.000, untuk pesanan ini konsumen menawar dengan harga Rp45.000.000. Selanjutnya pada bulan Juli tahun 2020 perusahaan kembali mendapatkan pesanan khusus berupa rumah kayu model segitiga ukuran 4x6 m sebanyak satu unit yang harga jual normalnya Rp68.000.000, untuk pesanan ini konsumen menawar dengan harga Rp50.000.000. Terakhir pada bulan Oktober 2020 perusahaan mendapatkan pesanan khusus lagi berupa produk gazebo ukuran 2x2 m sebanyak 4 unit dengan harga permintaan konsumen Rp6.500.000.

Dari penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa konsumen seringkali memesan produk dengan harga dibawah harga jual normal. Selisih mulai dari 25% - 30% dari harga jual normal produk, padahal perusahaan sudah menentukan harga jual pesanan khusus dengan memberikan diskon 10% dari biaya produksi normal sesuai dengan jumlah yang diminta oleh konsumen tanpa melakukan perhitungan secara terperinci. Dalam hal ini peran manajemen sangat penting dalam menentukan keputusan untuk menerima atau menolak pesanan khusus tersebut.

Dari hasil wawancara, perusahaan mengungkapkan bahwa sering mengalami kesulitan dalam memilih keputusan menerima atau menolak pesanan khusus, hal tersebut disebabkan karena perusahaan belum memiliki perhitungan yang tepat untuk digunakan dalam pengambilan keputusan. Faktor tersebut membuat perusahaan seringkali menolak pesanan khusus dengan alasan harga jual yang diminta oleh konsumen terlalu rendah dari harga jual normal. Dalam hal ini penulis membatasi pengambilan sample berupa tiga produk dominan yang sering di pesan konsumen yaitu gazebo ukuran 2x2 m, rumah segitiga ukuran 4x6 m, dan rumah lembung ukuran 4x6 m yang dalam hal ini memerlukan pertimbangan

dalam menentukan keputusan untuk menerima atau menolak pesanan khusus produk tersebut. Dari penjelasan yang uraikan sebelumnya dan berdasarkan latar belakang tersebut diatas maka penulis tertarik menulis laporan akhir dengan judul **“Analisis Biaya Relevan dalam Menerima atau Menolak Pesanan Khusus pada UMKM Raja Rumah Kayu”**

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan dari hasil wawancara serta dari data yang diperoleh dari UMKM Raja Rumah Kayu tahun 2020, penulis dapat merumuskan masalah sebagai inti dari penulisan laporan akhir ini antara lain:

1. Konsumen seringkali memesan produk dengan harga dibawah harga jual normal. Selisih mulai dari 25% - 30% dari harga jual normal produk, padahal perusahaan sudah menentukan harga jual pesanan khusus dengan memberikan diskon 10% dari biaya produksi normal sesuai dengan jumlah yang diminta oleh konsumen tanpa melakukan perhitungan secara terperinci.
2. UMKM Raja Rumah Kayu belum menggunakan analisis biaya relevan dalam pengambilan keputusannya, hal tersebut disebabkan kerana perusahaan belum memiliki perhitungan yang tepat untuk digunakan dalam pengambilan keputusan

1.3 Ruang Lingkup Pembahasan

Guna terfokusnya pembahasan sehingga lebih terarah dan tidak menyimpang dari permasalahan yang ada, maka penulis membatasi ruang lingkup pembahasan hanya pada pengklasifikasian biaya, perhitungan dan penyusunan informasi biaya relevan, dan pengaplikasian biaya relevan dalam menentukan keputusan untuk menerima atau menolak pesanan khusus rumah lembung ukuran 4x6 m, rumah segitiga ukuran 4x6 m, dan gazebo ukuran 2x2 m. Data yang digunakan untuk penulisan ini adalah data kegiatan produksi pada tahun 2020.

1.4 Tujuan dan Manfaat Penulisan

1.4.1 Tujuan Penulisan

Berdasarkan latar belakang dan rumusan masalah yang ada, penulis melakukan pembahasan permasalahan tersebut kedalam laporan akhir. Tujuan penulisan laporan akhir ini yaitu untuk mengetahui ketepatan keputusan perusahaan dalam melakukan penolakan terhadap pesanan khusus.

1.4.2 Manfaat Penulisan

Berdasarkan tujuan penulisan laporan akhir yang hendak dicapai, adapun manfaat yang diharapkan dari penulisan laporan akhir ini adalah sebagai berikut:

1. Manfaat Praktis

Sebagai sumbang saran untuk memberikan masukan dan gambaran yang lebih baik mengenai tata cara pengambilan keputusan bagi perusahaan untuk menerima atau menolak pesanan khusus.

2. Manfaat Teoritis

Secara teoritis hasil pembahasan ini diharapkan dapat bermanfaat sebagai berikut:

- a. Memberikan sumbang ilmiah dalam bidang ilmu Akuntansi Manajemen, yaitu ketepatan perusahaan dalam mengambil keputusan untuk menolak pesanan khusus.
- b. Sebagai bahan referensi tambahan dan sumber informasi dalam penulisan Laporan Akhir bagi mahasiswa/i tahun berikutnya yang akan melakukan studi kasus pada bidang perusahaan dan mata kuliah yang sama.

1.5 Metode Pengumpulan Data dan Sumber Data

1.5.1 Metode Pengumpulan Data

Dalam menyusun laporan akhir ini dibutuhkan data yang andal, akurat, dan objektif serta mendukung sebagai bahan analisis dalam menyelesaikan permasalahan yang ada diperusahaan. Agar mendapatkan data sesuai yang dibutuhkan penulis maka diperlukan teknik-teknik dalam mengumpulkan data tersebut. Sedangkan teknik pengumpulan data menurut Sugiyono (2018:224)

bahwa pengumpulan data diperoleh dari observasi, wawancara, dokumentasi, dan trigulasi.

1. Observasi

Observasi sebagai teknik pengumpulan data yang mempunyai ciri yang spesifik bila dibandingkan dengan teknik yang lain, yaitu wawancara dan kuesioner. Kalau wawancara dan kuesioner selalu berkomunikasi dengan orang, maka observasi tidak terbatas pada orang, tetapi juga obyek-obyek alam yang lain.

2. Wawancara

Wawancara adalah percakapan dengan maksud tertentu yang dilakukan oleh dua pihak yaitu pewawancara (*interview*) yang mengajukan pertanyaan dan yang diwawancarai (*interviewer*) untuk memberikan jawaban atas pertanyaan yang diberikan.

3. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan catatan peristiwa yang berlalu berbentuk gambar, foto, seketsa, dan lain-lain. Dokumentasi merupakan pelengkap dari pengguna metode obsrvasi dan wawancara.

4. Trigulasi

Trigulasi diartikan sebagai pengecekan data dari berbagai sumber dengan berbagai cara, dan berbagai waktu. Dengan demikian terdapat trigulasi sumber, trigulasi teknik pengumpulan data, dan waktu.

Dalam penulisan laporan ini penulis menggunakan teknik pengumpulan data berupa observasi dan wawancara. Dengan teknik observasi, peneliti melakukan kegiatan pengamatan secara langsung kegiatan dalam perusahaan dan melakukan pencatatan guna menyempurnakan laporan agar mencapai hasil yang maksimal. Selanjutnya wawancara yang dilakukan dalam penulisan laporan ini dengan mengajukan pertanyaan-pertanyaan terstruktur karena peneliti menggunakan pedoman wawancara yang disusun secara sistematis dan lengkap untuk mengumpulkan data yang dicari. Metode wawancara yang digunakan untuk memperkuat data yang diperoleh yaitu data tentang gambaran umum perusahaan.

1.5.2 Sumber Data

Menurut Sugiyono (2017: 137) ada dua jenis sumber data yaitu:

a. Data Primer

Data primer adalah Sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data.

b. Data Sekunder

Data sekunder adalah Sumber yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data, misalnya lewat orang lain atau lewat dokumen.

Data primer dalam laporan ini diperoleh penulis berasal dari hasil wawancara, yaitu dengan melakukan tanya jawab secara langsung kepada bagian keuangan untuk memperoleh informasi mengenai objek penelitian yang sesuai dengan judul yang penulis ambil. Hal yang disampaikan antara lain mengenai gambaran umum perusahaan dan data-data yang berkaitan dengan proses produksi seperti harga jual produk, kapasitas produksi, biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan BOP. Data sekunder dalam penelitian ini diperoleh penulis dengan mengadakan studi kepustakaan dengan mempelajari buku-buku dan mengumpulkan data dari literature-literature serta sumber lain yang berhubungan dengan objek analisis yang sedang diteliti oleh penulis.

1.6 Sistematika Penulisan

Untuk mempermudah dalam menganalisis masalah yang dihadapi dan supaya lebih terarah, maka penulis akan menguraikan secara singkat sistematika penulisan yang terdiri dari lima bab. Sistematika penulisan untuk analisis laporan akhir ini adalah sebagai berikut:

BAB 1 PENDAHULUAN

Dalam bab ini penulis mengemukakan dasar dan arah permasalahan yang akan dianalisis yaitu latar belakang pemilihan judul, rumusan masalah, ruang lingkup pembahasan, tujuan penulisan, metodologi penulisan dan sistematika penulisan.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Dalam bab ini penulis akan menguraikan teori-teori yang berhubungan dengan analisis yang dilakukan, antara lain mengenai pengertian akuntansi manajemen, pengertian dan klasifikasi biaya, biaya dalam pembuatan keputusan, pembuatan keputusan taktis, serta aplikasi biaya relevan dalam pengambilan keputusan.

BAB III GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Penulis akan menguraikan mengenai hal-hal yang berhubungan dengan perusahaan yang meliputi sejarah singkat perusahaan,

struktur organisasi dan pembagian tugas, daftar harga jual normal maupun harga jual khusus, dan data penjualan tahun 2020.

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

Pada bab ini akan dianalisis data yang diperoleh dari perusahaan berdasarkan tinjauan pustaka yang telah disajikan seperti analisis klasifikasi biaya, analisis biaya relevan, dan analisis keputusan menerima atau menolak pesanan khusus.

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

Pada bab terakhir ini, penulis akan menarik kesimpulan dari permasalahan dan analisis yang telah diuraikan dari bab-bab sebelumnya, serta memberikan saran yang mungkin bermanfaat bagi UMKM Raja Rumah Kayu Tanjung Batu.