

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Biaya relevan adalah biaya yang harus diperhitungkan saat terjadi suatu keadaan yang mengharuskan mengambil sebuah keputusan. Hal ini dikarenakan biaya relevan bermanfaat untuk menilai keputusan yang kita ambil tersebut apakah sudah benar atau belum. Menurut Martini, dkk (2020:14) Dengan adanya perhitungan biaya relevan sebelum mengambil keputusan, perusahaan akan dapat meminimalisir kerugian dan dapat menjadikan strategi perusahaan dalam meningkatkan laba. Berdasarkan hal tersebut maka perhitungan biaya relevan sangatlah penting untuk meminimalisir kerugian dan meningkatkan laba.

Menurut Richsandiant, dkk (2021:8) “Perusahaan haruslah memisahkan antara biaya relevan dan biaya tidak relevan terlebih dahulu untuk memproduksi pesanan khusus karena dapat meminimalisir kerugian dan sebagai strategi untuk meningkatkan laba”. Sedangkan menurut Rosalia, dkk (2015:134) Perhitungan biaya relevan bermanfaat jika didalam perusahaan memiliki kapasitas menganggur sehingga dapat dimanfaatkan untuk pengambilan pesanan khusus sehingga dapat memaksimalkan laba yang ditargetkan oleh perusahaan. Sehingga dapat disimpulkan bahwa biaya relevan dalam pengambilan keputusan sangat diperlukan agar dapat memaksimalkan kapasitas menganggur dan pemisahan antara biaya relevan dan biaya tidak relevan untuk mencapai target laba perusahaan tersebut. Penentuan harga jual dalam pesanan khusus ini sangat diperlukan agar perusahaan tidak mengalami kerugian. Biaya relevan ini dapat digunakan untuk setiap golongan perusahaan, terutama UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah).

Pengambilan keputusan sendiri sangat penting didalam perusahaan. Jika salah memilih keputusan yang akan diambil maka nantinya akan berdampak pada perusahaan. Hal tersebut mengakibatkan perlunya perhitungan yang cermat untuk memperkirakan keputusan yang diambil oleh perusahaan apakah sudah benar atau belum. Pengambilan keputusan juga dapat berdampak pada laba yang akan

diterima oleh perusahaan jika perusahaan telah menetapkan sejumlah laba namun jika pada saat akhir bulan laba yang telah ditetapkan tidak mencapai target maka perusahaan kehilangan laba dari target. Jenis keputusan dalam biaya relevan adalah keputusan membeli atau membuat sendiri produknya, tetap melanjutkan atau tidak produksi suatu produk, mengolah lebih lanjut atau menjualnya pada suatu keadaan tertentu, dan yang terakhir yaitu menerima atau menolak pesanan khusus.

Pesanan khusus adalah pesanan yang berjumlah banyak diluar dari produksi sehari-hari oleh perusahaan sehingga akan menambah jumlah produksi. Seringkali dalam pesanan khusus pelanggan meminta harga dibawah dari harga yang telah ditetapkan sehingga terkadang membuat perusahaan harus menghitung kembali harga yang sesuai agar tidak salah untuk pengambilan keputusan untuk menerima atau menolak pesanan khusus tersebut. Sehingga dalam hal ini diperlukan sebuah perhitungan agar untuk pesanan yang selanjutnya sesuai dengan tujuan perusahaan.

Menerima atau menolak adalah salah satu alternatif pengambilan keputusan. Alternatif ini sering ditemui dalam perusahaan perdagangan seperti usaha mebel, makanan, percetakan dan lain sebagainya. Menerima atau menolak pesanan ini seringkali ada untuk pelanggan yang ingin mengorder dalam jumlah banyak. Hal ini membuat akan menambah jumlah produksi produk diluar kegiatan produksi sehari-hari dan akan muncul biaya-biaya tambahan lainnya. Alternatif ini juga dapat berguna untuk masa depan jika perusahaan kembali mendapat pesanan dalam jumlah banyak.

Menurut Peraturan Pemerintah No. 7 Tahun 2021 tentang Kemudahan, Perlindungan, dan Pemberdayaan Koperasi dan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (PP No. 7/2021 atau PP UMKM) dari peraturan ini mempunyai kriteria UMKM yang didasarkan menurut kriteria modal usaha atau hasil penjualan tahunan yakni dapat berupa modal sendiri dan modal pinjaman untuk melakukan aktivitas usaha. Peraturan sebelumnya dengan yang sekarang mempunyai beberapa perbedaan rentang jumlah modal dan hasil penjualan tahunan. UMKM sendiri mulai berkembang pesat dari beberapa tahun yang lalu membuat

masyarakat banyak mengembangkan inovasi yang menarik sehingga masyarakat sebagai konsumen tertarik akan inovasi yang terus muncul.

UMKM Pempek Flamboyant Palembang yang sudah bergerak cukup lama dan memiliki banyak cabang di kota Palembang menarik perhatian masyarakat untuk membeli dan berlangganan di UMKM Pempek Flamboyant Palembang. UMKM Pempek Flamboyant Palembang dapat digolongkan sebagai UMKM dikarenakan UMKM Pempek Flamboyant Palembang memiliki modal usaha kurang dari Rp 1.000.000.000 tidak termasuk dengan tanah dan bangunan tempat usaha. Setiap konsumen yang menyukai cita rasa dari UMKM Pempek Flamboyant Palembang juga menyebabkan para konsumen membeli dalam jumlah yang banyak dan sering meminta harga dibawah harga yang sudah ditetapkan. Untuk harga pempek telur seharga Rp 4.000/pcs dan harga untuk pempek adaan seharga Rp 4.000/pcs. Berdasarkan data pesanan khusus yang terdapat pada UMKM Pempek Flamboyant Palembang pada Tahun 2021 yaitu sebagai berikut:

Tabel 1.1
Pesanan Khusus yang Diterima

Jenis Pempek	Jumlah Pesanan Khusus dan Harga Produk/ Pcs				
	Februari	April	Agustus	Oktober	November
Pempek Telur	200 pcs Rp 3.850	200 pcs Rp 3.850	300 pcs Rp 3.800	250 pcs Rp 3.850	300 pcs Rp 3.800
Pempek Adaan	250 pcs Rp 3.850	300 pcs Rp 3.800	200 pcs Rp 3.850	300 pcs Rp 3.800	200 pcs Rp 3.850

Sumber : UMKM Pempek Flamboyant Palembang

Keadaan seperti inilah yang sering membuat pemilik sering kesulitan untuk menerima atau menolak pesanan khusus dikarenakan pelanggan sering meminta harga dibawah harga jual saat membeli dengan jumlah yang banyak. Permasalahan tersebut menjadi permasalahan apakah akan menerima atau menolak pesanan khusus di kesempatan ini. Berdasarkan uraian diatas membuat penulis tertarik untuk mengambil judul **“Analisis Biaya Relevan Dalam Pengambilan Keputusan Menerima Atau Menolak Pesanan Khusus Pada UMKM Pempek Flamboyant Palembang”**.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah di uraikan yaitu dengan adanya pesanan khusus yang timbul membuat manajemen harus mempertimbangkan biaya relevan guna pengambilan keputusan menerima atau menolak pesanan tersebut. Maka dapat dapat dirumuskan permasalahan yang dihadapi oleh UMKM Pempek Flamboyant Palembang yaitu: “Bagaimana perhitungan biaya relevan yang telah ditetapkan oleh UMKM Pempek Flamboyant Palembang dalam pengambilan keputusan untuk menerima atau menolak pesanan khusus pada UMKM Pempek Flamboyant Palembang?”.

1.3 Ruang Lingkup Pembahasan

Pembahasan laporan akhir ini dibuat agar terarah serta tidak menyimpang maka penulis membatasi ruang lingkup pembahasannya. Ruang lingkup pembahasan yang akan dituju yaitu pada biaya relevan dalam pengambilan keputusan menerima atau menolak pesanan khusus. Pembahasan akan dilakukan terhadap produk pempek telur dan pempek adaan. Data yang diambil untuk perhitungan terbatas hanya pada jenis produk yang menjadi objek penulisan yaitu pempek telur dan pempek adaan dikarenakan jenis produk tersebut merupakan produk yang paling banyak dipesan oleh konsumen pada Tahun 2021 di UMKM Pempek Flamboyant Palembang.

1.4 Tujuan dan Manfaat Penulisan

1.4.1 Tujuan Penulisan

Hubungan antara permasalahan yang telah diuraikan di atas, maka tujuan dari penulisan laporan akhir adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui ketepatan perhitungan biaya relevan yang telah ditetapkan pada pesanan khusus di UMKM Pempek Flamboyant Palembang.
2. Untuk mengetahui pengambilan keputusan yang dilakukan dalam menerima atau menolak pesanan khusus yang diterima oleh UMKM Pempek Flamboyant Palembang.

1.4.2 Manfaat Penulisan

Manfaat yang diharapkan dalam penulisan laporan akhir ini antara lain sebagai berikut:

1. Sebagai tolak ukur untuk biaya relevan yang telah ditetapkan UMKM Pempek Flamboyant Palembang.
2. Sebagai tolak ukur untuk pengambilan keputusan dalam menerima atau menolak pesanan khusus pada UMKM Pempek Flamboyant Palembang

1.5 Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data adalah cara penulis untuk memperoleh data dari sumber data untuk dijadikan bahan penulisan. Menurut Sugiyono (2017:137) pengumpulan data dapat dilakukan melalui berbagai cara. Berdasarkan hal tersebut maka cara untuk mendapatkan data ada dua yaitu sebagai berikut:

1. Data Primer
Data primer adalah data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data.
2. Data Sekunder
Data sekunder adalah data yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data seperti melalui perantara atau melalui dokumen.

Data yang digunakan digunakan dalam penulisan laporan ini adalah primer. Data yang menggunakan data primer berupa sejarah berdirinya perusahaan, struktur organisasi dan biaya kepemilikan aset serta penentuan harga pokok produksi, serta harga atau data pendukung lainnya yang berhubungan dengan kegiatan produksi dan jual beli.

Menurut Fatihudin (2015:119) jika dilihat dari teknik pengumpulan data maka dapat dilakukan dengan studi dokumen, wawancara dan observasi dapat dilihat sebagai berikut:

- 1 Pengamatan (Observasi)
Pengamatan adalah teknik pengumpulan data dengan langsung melakukan pengamatan pada obyek penelitian.
- 2 Angket
Angket adalah serangkaian daftar pertanyaan yang dibuat oleh penulis untuk memperoleh data atau informasi berupa jawaban-jawaban yang diberikan untuk responden sesuai dengan kriteria yang telah ditetapkan.
- 3 Wawancara (*Interview*)

Wawancara adalah salah satu teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara membuat daftar pertanyaan kemudian melakukan tanya jawab dengan narasumber baik secara langsung atau tidak langsung.

Penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa dalam penulisan laporan akhir ini penulis menggunakan metode pengumpulan data berupa wawancara. Metode pengambilan data ini dilakukan dengan penulis datang ke perusahaan untuk menganalisis permasalahan yang terdapat di perusahaan kemudian untuk menambah referensi data untuk penulisan ini.

1.6 Sistematika Penulisan

Untuk memberikan gambaran yang jelas, berikut ini penulis uraikan secara ringkas mengenai sistematika pembahasan yang akan dilakukan dalam pembuatan Laporan Akhir ini. Untuk memperlihatkan hubungan yang jelas antara satu bab dengan bab lainnya, berikut ini merupakan penjelasan atau uraian sistematika penulisannya.

BAB I PENDAHULUAN

Bab ini penulis akan menyajikan Latar Belakang Masalah, Rumusan Masalah, Ruang Lingkup Pembahasan, Tujuan dan Manfaat Penulisan, Metode Pengumpulan Data, dan Sistematika Penulisan.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini penulis mengemukakan teori-teori mengenai Pengertian Akuntansi Manajemen, Pengertian Biaya, Klasifikasi Biaya, Metode Harga Pokok Pesanan, Pengertian Pengambilan Keputusan Taktis, Langkah-langkah Pengambilan Keputusan Taktis, Biaya Relevan, Biaya Tidak Relevan, Pesanan Khusus, Penerapan Biaya Relevan dalam Pengambilan Keputusan.

BAB. III GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Bab ini penulis menjelaskan hal-hal yang berhubungan dengan keadaan perusahaan mengenai: sejarah singkat perusahaan, struktur organisasi dan pembagian tugas, aktivitas usaha dan produk yang dihasilkan, rincian biaya produksi, dan rincian biaya operasional.

BAB. IV PEMBAHASAN

Bab ini penulis akan menganalisis data yang telah didapatkan dari perusahaan. Untuk bab ini penulis menganalisis data yang diperoleh dari perusahaan dengan berdasarkan landasan teori yang telah dikemukakan. Analisis biaya produksi, analisis biaya relevan, analisis pengambilan keputusan untuk menerima atau menolak pesanan khusus.

BAB. V KESIMPULAN DAN SARAN

Bab ini penulis menarik kesimpulan dari hasil pemecahan masalah, kemudian penulis memberikan saran yang mungkin bermanfaat bagi UMKM Pempek Flamboyant Palembang.