

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Pada umumnya, di era industrialisasi yang sangat kompetitif seperti pada saat ini, setiap perusahaan berusaha untuk mencari keuntungan optimal dari setiap kegiatan operasional. Hal ini juga berlaku untuk perusahaan manufaktur. Tujuan utama setiap perusahaan manufaktur ialah memperoleh laba yang didapatkan dari penjualan produk-produk yang dihasilkan melalui proses produksi. Kinerja perusahaan dianggap berhasil bergantung pada keputusan manajemen dalam memilih opsi yang paling menguntungkan bagi perusahaan tersebut. Sehingga manajemen memerlukan informasi tentang biaya-biaya untuk membuat keputusan yang tepat, termasuk analisis biaya relevan.

Menurut (Salsabila dkk., 2020) menyatakan bahwa “Biaya relevan untuk pengambilan keputusan didasarkan kepada konsep *different analysis for different purpose* yang berarti untuk tujuan yang berbeda diperlukan analisa yang berbeda pula, dengan kata lain diperlukan analisis yang berbeda (termasuk analisis biaya relevan) untuk tujuan (pengambilan keputusan) yang berbeda”. Semua keputusan pada dasarnya berhubungan dengan masa depan, sehingga hanya biaya masa depan saja yang akan relevan dengan keputusan. Akan tetapi, untuk menjadi relevan suatu biaya tidak hanya merupakan biaya masa depan, tetapi juga harus berbeda dari satu alternatif dengan alternatif lainnya. Jika biaya masa depan terdapat pada lebih dari satu alternatif, maka biaya tersebut tidaklah memiliki pengaruh terhadap keputusan. Biaya demikian disebut biaya tidak relevan. Tidak semua persoalan biaya dip perusahaan dapat diselesaikan dengan menggunakan analisis biaya relevan, namun ada beberapa persoalan yang dapat diselesaikan dengan metode ini, salah satunya yaitu menerima atau menolak pesanan khusus.

Salah satu hal penting yang harus menjadi tanggung jawab manajemen perusahaan adalah pengambilan keputusan yang tepat diantara berbagai alternatif yang ada, guna untuk memiliki tujuan yang sama yaitu memperoleh laba semaksimal mungkin. Keberhasilan perusahaan tidak terlepas dari peran

manajemen dan perencanaan usaha dalam menjalankan fungsi-fungsi manajemennya 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 jangka pendek atau jangka panjang. Keputusan yang di ambil oleh pihak manajemen bukan sesuatu yang sederhana, karena keputusan tersebut diiringi dengan ketidakpastian. Keputusan jangka pendek yang dihadapi oleh pihak manajemen antara lain keputusan untuk menerima atau menolak pesanan khusus, membeli atau membuat sendiri suatu produk dan menghentikan atau melanjutkan produksi bagi produk-produk tertentu. Selain keputusan jangka pendek, keputusan jangka panjang juga digunakan agar perusahaan dapat lebih kompetitif ditengah persaingan pasar yang semakin ketat. Ketepatan informasi merupakan hal yang sangat dibutuhkan guna mengurangi ketidakpastian dalam pengambilan keputusan khususnya bagi keputusan jangka pendek.

Pengambilan keputusan membutuhkan berbagai macam informasi yang dapat membantunya dalam menentukan alternatif yang diperlukan. Kualitas dan kuantitas informasi yang baik akan sangat tergantung pada keputusan yang tepat. Pihak manajemen tidak dapat mengambil keputusan dengan baik tanpa adanya informasi yang mendukung terhadap keputusan tersebut. Upaya mempermudah dan menunjang kelancaran dalam melaksanakan tugas sebagai manajer atau pimpinan perusahaan maka manajer membutuhkan informasi biaya yang akan disajikan sebagai dasar dan alat dalam mengevaluasi suatu keputusan. Sebagai manajer harus bisa memisahkan dan membedakan mana biaya yang lebih berguna yang harus dipakai. Dengan demikian informasi akuntansi harus mampu menyediakan data yang bisa membantu manajemen dalam membedakan antara biaya yang relevan dan biaya yang tidak relevan.

Menurut (Garaika & Feriyana, 2020) menyatakan bahwa “Pesanan khusus merupakan pesanan di luar penjualan normal, biasanya di jual dengan harga yang lebih rendah dari harga jual normal”. Pesanan khusus terjadi disaat-saat tertentu ada peningkatan permintaan konsumen akan suatu produk, dalam hal

ini manajemen perlu mempertimbangkan syarat yang harus dipenuhi, agar suatu pesanan khusus dapat diterima. Dengan kata lain, pesanan khusus tidak akan mengganggu pasar dari produk normal, dikarenakan pesanan khusus dapat diterima apabila perusahaan masih memiliki kapasitas produksi yang lebih.

Tambahan keuntungan harus ditunjukkan karena laba termasuk salah satu faktor yang penting dalam pengambilan keputusan untuk menerima atau menolak pesanan khusus untuk dapat menentukan harga jual yang tepat maka diperlukan perhitungan harga pokok produksi. Sehingga perusahaan dapat menentukan harga jual yang kompetitif karena jika tidak ada laba yang di dapatkan oleh perusahaan saat menerima pesanan khusus lebih baik perusahaan menolak pesanan tersebut.

Menurut pasal 19 KUHD menyebutkan, bahwa CV merupakan suatu perseroan untuk menjalankan suatu perusahaan yang dibentuk satu orang atau beberapa orang yang secara tanggung menanggung bertanggung jawab untuk seluruhnya (tanggung jawab slider) pada satu pihak, dan satu orang atau lebih sebagai pemberi modal (*geldschiter*) pada pihak yang lain.

CV Ropan Jaya merupakan salah satu perusahaan manufaktur yang bergerak dalam bidang percetakan dimana kegiatan operasional perusahaan berdasarkan pesanan. CV Ropan melayani dalam pesanan percetakan yang terdiri beberapa produk, yaitu antara lain undangan, brosur, pamphlet, kalender, yasin, id card, banner, buku nota, kuitansi, stempel, souvenir, goodiebag, dan plakat. CV Ropan Jaya selalu meningkatkan penjualan dengan tujuan untuk memperoleh keuntungan yang maksimal. CV Ropan Jaya telah menerima beberapa pesanan khusus dari perusahaan dan toko-toko, seperti Toko Sejahtera, Gloria, Toko Usaha Bersama, Restoran Kalpataru, dan Refleksi. Perusahaan tersebut memesan kontinyu atau berulang-ulang memesan pesanan untuk kebutuhan stok perusahaan atau toko dalam periode tertentu.

Tabel 1. 1**Data Penjualan Produk Pesanan Khusus Bulan Januari – Mei 2023**

No	Jenis Produk	Jumlah Produksi (Unit)					Jumlah per unit
		Jan	Feb	Mar	Apr	Mei	
1	ID Card	50	-	40	20	-	110
2	Undangan <i>Soft Cover</i>	150	250	300	350	-	1.050
3	Undangan <i>Hard Cover</i>	3.000	250	1.500	2.500	1.500	8.750
4	Buku Nota	240	140	210	200	220	1.010
5	Yasin	200	100	250	180	-	730
6	Kalender	200	-	-	-	-	200
7	Banner	150	-	-	300	500	950
8	Stempel	100	90	150	50	35	425
9	Souvernier	200	1.500	-	-	2.000	3.700
10	Brosur	150	80	180	-	300	710
11	Pamphlet	200	110	120	150	-	580
12	goodiebag	250	100	150	300	120	920
13	Plakat	15	-	11	8	-	34
14	Kuitansi	120	200	180	100	250	850
Total		5.025	2.820	3.091	4.158	4.925	

Sumber: CV Ropan Jaya (2023)

Berdasarkan table 1.1 dapat dilihat bahwa data jumlah penjualan produk pesanan khusus bulan Januari – Mei 2023, terdapat produk – produk yang paling banyak dipesan konsumen yaitu salah satunya, produk buku nota sebanyak 1.010 unit. Dapat diketahui bahwa antara bulan Januari – Mei 2023 yang memiliki jumlah penjualan terbanyak yaitu, bulan Januari 2023 sebanyak 5.025 unit.

Tabel 1. 2

Data Harga Jual Normal dan Khusus CV Ropan Jaya

No	Jenis Produk	Jumlah Produksi (Unit)	Harga Jual Normal (Unit)	Harga Jual Khusus (Unit)	Selisish
1	ID Card	50	Rp4.000	Rp3.800	Rp200
2	Undangan <i>Soft Cover</i>	150	Rp 4.000	Rp3.500	Rp500
3	Undangan <i>Hard Cover</i>	3000	Rp6.500	Rp5.500	Rp1.000
4	Buku Nota	240	Rp12.500	Rp10.000	Rp2.500
5	Yasin	200	Rp11.000	Rp10.000	Rp1.000
6	Kalender	200	Rp4.000	Rp3.500	Rp500
7	Banner	150	Rp80.000	Rp78.000	Rp2.000
8	Stempel	100	Rp60.000	Rp58.500	Rp1.500
9	Souvernier	200	Rp1.500	Rp1.200	Rp300
10	Brosur	150	Rp500	Rp400	Rp100
11	Pamplhet	200	Rp2.000	Rp1.800	Rp200
12	goodiebag	250	Rp3.000	Rp2.500	Rp500
13	Plakat	15	Rp125.000	Rp124.500	Rp500
14	Kuitansi	120	Rp9.000	Rp7.500	Rp1.500

Sumber: CV Ropan Jaya (2023)

Berdasarkan table 1.2 dapat dilihat bahwa jumlah produksi bulan januari yaitu, buku nota sebanyak 240 unit serta terdapat perbedaan harga antara harga normal dan harga jual khusus per unit yaitu untuk pesanan khusus nota selisih sebesar Rp2.500 per unit.

Perusahaan ini sering mendapat permintaan pesanan khusus oleh konsumen. Namun perusahaan belum mempunyai perhitungan khusus dalam

mempertimbangkan keputusan menerima atau menolak pesanan di luar pesanan produk normal. Selama ini perusahaan hanya memberikan diskon berupa potongan sebesar 15% - 20% dari harga jual produk normal dengan minimal 200 unit pesanan untuk mendapatkan harga pesanan khusus tersebut. Percetakan CV Ropan Jaya telah memperoleh pesanan khusus pada bulan Januari yaitu buku nota sebanyak 240 unit.

Tabel 1. 3
Kapasitas Produksi Untuk Peralatan / Hari

No	Jenis Peralatan	Kapasitas Produksi Normal/Hari	Kapasitas Produksi /Hari	Kapasitas Menganggur
1	Mesin <i>Digital Printing</i> (Fuji Xerox)	5.000 Unit	4.500 Unit	500 Unit
2	Komputer / Laptop Lenovo	1.500 Unit	1.200 Unit	300 Unit
3	Printer Epson	2.000 Unit	1.500 Unit	500 Unit
4	Mesin Pemotong Kertas	2.500 Unit	2.000 Unit	500 Unit
5	Mesin Spiral	2.000 Unit	1.800 Unit	200 Unit
6	Mesin <i>Hotprint</i>	2.000 Unit	1.700 Unit	300 Unit
7	Mesin Cetak <i>Offset</i>	3.000 Unit	2.500 Unit	500 Unit

Sumber: CV Ropan Jaya (2023)

Tabel 1. 4
Kapasitas Produksi Jam Kerja / Hari

No	Jenis Tenaga Kerja	Jumlah Tenaga Kerja	Jam Kerja Normal /Hari	Kapasitas Jam Kerja /Hari	Kapasitas Jam Kerja Menganggur
1	<i>Setting/Desain</i>	1 orang	9 Jam	6 Jam	3 Jam
2	Cetak	4 Orang	9 Jam	7 Jam	2 Jam
3	<i>Finishing</i>	3 Orang	9 Jam	7 Jam	2 Jam
Total					7 Jam

Sumber: CV Ropan Jaya (2023)

Berdasarkan Tabel 1.3 dan 1.4 di atas dapat diketahui bahwa perusahaan dapat menerima pesanan khusus guna memanfaatkan kapasitas menganggur pada kapasitas produksi untuk peralatan dan tenaga kerja di perusahaan dengan tujuan

untuk meningkatkan laba pada perusahaan. Sehingga perusahaan bisa memenuhi pesanan khusus untuk menutupi kapasitas produksi yang menganggur

Dengan meningkatnya penjualan atas pesanan khusus dan adanya kapasitas menganggur, serta perusahaan tidak dapat menentukan keputusan apakah berdampak positif pada laba atau tidak bagi perusahaan tersebut, sehingga hal ini merupakan permasalahan yang menjadi perhatian penting bagi perusahaan yaitu untuk mengambil keputusan menerima atau menolak atas pesanan khusus. Berdasarkan uraian diatas maka penulis tertarik untuk mengambil judul **“Analisis Biaya Relevan dalam Pengambilan Keputusan Menerima atau Menolak Pesanan Khusus Guna Meningkatkan Laba Pada CV Ropan Jaya”**.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah diuraikan, terdapat kegiatan pesanan khusus yang memerlukan manajemen untuk mempertimbangkan biaya relevan dalam pengambilan keputusan menerima atau menolak pesanan khusus guna meningkatkan laba pada perusahaan tersebut. Maka rumusan masalah yang akan diangkat oleh penulis pada laporan akhir ini yaitu “Apakah perusahaan sudah tepat dalam menerima atau menolak pesanan khusus guna meningkatkan laba usaha?”.

1.3 Ruang Lingkup Pembahasan

Berdasarkan rumusan masalah yang telah dijelaskan, agar pembahasan 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.

Penulis memilih jenis produk buku nota dalam penulisan ini dikarenakan produk tersebut merupakan salah satu produk yang paling banyak dipesan dari total keseluruhan produk. Data yang digunakan untuk penulisan ini adalah data kegiatan produksi buku nota periode Januari 2023 guna untuk mendapatkan laba.

1.4 Tujuan dan Manfaat Penulisan

1.4.1 Tujuan Penulisan

Berdasarkan perumusan masalah yang telah diuraikan, tujuan yang hendak dicapai dalam penulisan laporan akhir ini adalah:

1. Untuk mengetahui ketepatan perhitungan biaya relevan dalam menerima atau menolak pesanan khusus dalam pengambilan keputusan yang selama ini dilakukan perusahaan terhadap permintaan pesanan khusus di bawah harga normal.
2. Untuk mengetahui keuntungan atau laba yang akan diperoleh oleh perusahaan dalam memproduksi produk buku nota.

1.4.2 Manfaat Penulisan

Dengan adanya penulisan laporan akhir ini, diharapkan memberikan manfaat sebagai berikut:

1. Untuk memberikan informasi kepada perusahaan mengenai biaya relevan dalam pengambilan keputusan terhadap permintaan produk dibawah harga jual normal.
2. Untuk memberikan informasi kepada perusahaan mengenai keuntungan atau laba yang didapatkan oleh perusahaan dalam memproduksi produk buku nota periode Januari 2023.

1.5 Metode Pengumpulan Data dan Jenis Data

1.5.1 Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data merupakan metode atau cara yang digunakan penulis untuk mengumpulkan berbagai data, informasi, maupun fakta pendukung lainnya sebagai keperluan dalam penulisan laporan akhir. Metode pengumpulan data ini tak lepas dari metodologi penulisan yang dipakai oleh penulis. Menurut (Yusuf, 2019) metode pengumpulan data terbagi menjadi:

1. Metode Wawancara (Interview)

Wawancara juga merupakan proses memperoleh keterangan untuk tujuan penelitian dengan cara tanya jawab sambil bertatap muka antara pewawancara dengan responden/ orang yang di wawancarai, dengan atau tanpa menggunakan pedoman (*guide*) wawancara. Dalam wawancara tersebut biasa dilakukan secara individu maupun dalam bentuk kelompok, sehingga di dapat data informatik yang orientik.

2. Metode Observasi (Pengamatan)

Observasi adalah suatu proses yang didahului dengan pengamatan kemudian pencatatan yang bersifat sistematis, logis, objektif, dan rasional terhadap berbagai macam fenomena dalam situasi yang sebenarnya, maupun situasi buatan.

3. Metode Dokumentasi

Dokumentasi adalah cara pengumpulan data melalui peninggalan arsiparsip dan termasuk juga buku-buku tentang pendapat, teori, dalil-dalil atau hukum-hukum dan lain-lain berhubungan dengan masalah penelitian. Dalam penelitian kualitatif teknik pengumpulan data yang utama karena pembuktian hipotesisnya yang diajukan secara logis dan rasional melalui pendapat, teori, atau hukum-hukum, baik mendukung maupun menolak hipotesis tersebut.

Berdasarkan uraian tersebut, maka teknik pengumpulan data yang penulis lakukan untuk keperluan penyusunan laporan akhir ini berupa:

1. Wawancara (*Interview*)

Kegiatan wawancara yang penulis lakukan kepada direktur atau pimpinan CV Ropan Jaya. Hasil dari wawancara/*interview* berupa informasi sejarah CV Ropan Jaya, Produk apa saja yang dihasilkan, jumlah karyawan yang bekerja dan bagian-bagiannya, serta penentuan harga dalam mengambil keputusan menolak atau menerima pesanan khusus.

2. Dokumentasi

Data yang diperoleh oleh penulis yaitu dalam bentuk catatan atau gambar. Hasil dokumen ini berupa data yang berkaitan dengan harga pokok produksi yang dimiliki perusahaan, seperti biaya bahan baku, upah tenaga kerja langsung, biaya *overhead* pabrik, aset tetap, dan data yang diolah seperti sejarah perusahaan, maupun struktur organisasi yang ada.

1.5.2 Jenis Data

Terdapat beberapa jenis sumber data yang digunakan untuk melakukan analisis. Menurut (Sanusi, 2017) untuk melihat dan cara memperolehnya, data dapat dikelompokkan menjadi dua bagian yaitu:

1. Data Primer
Data primer adalah data yang pertama kali dicatat dan dikumpulkan oleh peneliti secara langsung.
2. Data sekunder
Data sekunder adalah data yang sudah tersedia dan dikumpulkan oleh pihak lain.

Berdasarkan penjelasan di atas, jenis data yang digunakan penulis dalam melakukan pengumpulan data yang akurat dan objektif. Maka dapat diketahui bahwa data yang dibutuhkan penulis dalam menyusun laporan akhir ini merupakan data yang diperoleh dari perusahaan berupa data primer yang berisikan hasil dari wawancara yang telah dilakukan kepada pemilik atau pekerja dari CV Ropan Jaya dan data sekunder yang berisikan dokumen penting berkaitan dengan biaya bahan baku, biaya tenaga kerja dan biaya overhead pabrik dan gambaran umum perusahaan. Data sekunder dapat berasal dari jurnal - jurnal penelitian terdahulu terkait dengan pembahasan laporan akhir.

1.6 Sistematika Penulisan

Untuk menghasilkan laporan yang lebih terarah dan sesuai dengan pokok pembahasan terhadap permasalahan yang terjadi pada perusahaan, maka secara garis besar akan dikemukakan kerangka penulisan secara sistematis. Berikut ini diuraikan mengenai sistematika pembahasan laporan akhir ini secara singkat, yaitu:

Bab I PENDAHULUAN

Pada bab ini akan menjelaskan mengenai latar belakang masalah, rumusan masalah, ruang lingkup pembahasan, tujuan dan manfaat penulisan, metode pengumpulan data, jenis data, dan sistematika penulisan.

Bab II TINJAUAN PUSTAKA

Pada bab ini, penulis akan mengemukakan teori-teori yang digunakan para ahli mengenai pengertian dan klasifikasi biaya, harga pokok produksi pesanan, pengambilan keputusan taktis, biaya dalam pembuatan keputusan, biaya relevan dan biaya tidak relevan, manfaat penggunaan biaya, kapasitas produksi, aplikasi biaya relevan dalam pengambilan keputusan, pesanan khusus, dan langkah-langkah pengambilan keputusan menerima atau menolak pesanan khusus dengan menggunakan analisis biaya relevan

Bab III GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Pada bab ini penulis akan memberikan gambaran umum mengenai keadaan CV Ropan Jaya, antara lain mengenai sejarah singkat perusahaan, struktur organisasi dan pembagian tugas, perencanaan produksi, penentuan harga pesanan khusus, kapasitas produksi, data pesanan khusus, rincian biaya produksi serta rincian biaya nonproduksi/operasional, daftar aset tetap, dan data penjualan atas produk pesanan khusus yang diproduksi pada bulan Januari 2023.

Bab IV PEMBAHASAN

Bab ini merupakan bagian terpenting dalam penulisan laporan akhir ini, karena pada bab ini penulis akan menghitung serta menganalisis data-data yang diperoleh dari perusahaan berdasarkan landasan teori yang telah dijelaskan. Analisis tersebut analisis klasifikasi biaya, analisis biaya relevan, analisis keputusan untuk menerima atau menolak pesanan khusus guna meningkatkan laba pada CV Ropan Jaya.

Bab V SIMPULAN DAN SARAN

Pada bab ini penulis akan menarik simpulan sebagai pemecahan dari permasalahan yang ada dalam laporan akhir ini, kemudian penulis juga akan memberikan masukan yang mungkin dapat membantu CV Ropan Jaya dalam menyelesaikan masalah yang dihadapi.