

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”. 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.

Pengambilan keputusan sendiri sangat penting di dalam 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. 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.

UMKM Enamdua Coffee merupakan salah satu UMKM yang bergerak dalam bidang usaha kuliner sejak tahun 2016. UMKM Enamdua Coffee beralamat di Jalan Hang Tuah Nomor 7, Talang Semut, Kecamatan Bukit Kecil, Kota Palembang, Sumatera Selatan 30121. UMKM Enamdua Coffee cukup ramai dikunjungi untuk menjadi tempat berkumpul baik itu diskusi belajar, diskusi bekerja dan juga *hangout* setiap harinya, dengan itu UMKM Enamdua Coffee sangat menarik perhatian masyarakat untuk membeli dan berlangganan. Setiap konsumen yang sering berkunjung dan tak jarang membeli dalam jumlah yang banyak, bahkan memboking tempat untuk mengadakan acara seperti arisan, acara kantor, *mini wedding*. Untuk produk yang disediakan UMKM Enamdua Coffee untuk konsumen yang memboking untuk mengadakan acara ada di dalam beberapa paket yaitu paket 1 (Nasi goreng enamdua, *Iced tea*, dan *french fries*) dengan harga Rp 60.000, paket 2 (Nasi *chicken* katsu, lemon *tea*, dan *chicken popcorn*) dengan harga Rp 63.000, dan paket 3 (Nasi teriyaki *souce*, *mango tea*, dan *nugget stick*) dengan harga sebesar Rp 68.000. Pesanan khusus yang terdapat pada UMKM Enamdua Coffee pada Tahun 2024 yaitu sebagai berikut:

Tabel 1.1
Pesanan Khusus yang Masuk pada Tahun 2024

Keterangan (Acara)		Keputusan (Permintaan Diskon)	Jenis Pesanan dan Harga Pesanan Khusus Produk/paket		
			Paket 1	Paket 2	Paket 3
Februari	Arisan Komplek	Diterima (10%)	40 paket Rp54.000	20 paket Rp56.700	-
	Interview Penerimaan Pegawai BCA	Diterima (10%)	21 paket Rp54.000	15 paket Rp56.700	14 paket Rp61.200
April	Buka Bersama	Diterima (0%)	15 paket Rp60.000	9 paket Rp63.000	6 paket Rp68.000
	<i>Mini wedding</i>	Ditolak (15%)	50 paket Rp51.000	50 paket Rp53.550	100 paket Rp57.800
Juni	Halal Bihalal Keluarga	Diterima (12%)	22 paket Rp52.800	35 paket Rp55.440	63 paket Rp59.840
	Ulang Tahun	Diterima (10%)	-	35 paket Rp56.700	65 paket Rp61.200
	Arisan Keluarga	Diterima (10%)	48 paket Rp54.000	-	24 paket Rp61.200
	Reuni SMA	Diterima (15%)	50 paket Rp51.000	75 paket Rp53.550	50 paket Rp57.800
	Ulang Tahun	Diterima (10%)	31 paket Rp54.000	25 paket Rp56.700	24 paket Rp61.200
	<i>Mini wedding</i>	Diterima (10%)	100 paket Rp54.000	50 paket Rp56.700	50 paket Rp61.200
Juli	<i>Mini wedding</i>	Belum Diputuskan (15%)	50 paket Rp51.000	75 paket Rp53.550	75 paket Rp57.800
	Ulang Tahun	Belum Diputuskan (10%)	32 paket Rp54.000	35 paket Rp56.700	13 paket Rp61.200
Agustus	Arisan Komplek	Belum Diputuskan (10%)	15 paket Rp54.000	20 paket Rp56.700	20 paket Rp61.200
	Arisan Keluarga	Belum Diputuskan (10%)	32 paket Rp54.000	43 paket Rp56.700	-
	Tujuh Belasan Kantor	Belum Diputuskan (10%)	15 paket Rp54.000	40 paket Rp56.700	-
November	Interview Penerimaan Pegawai	Belum Diputuskan (10%)	-	25 paket Rp56.700	25 paket Rp61.200
Desember	Arisan Kantor	Belum Diputuskan (10%)	32 paket Rp54.000	28 paket Rp56.700	-
	<i>Mini wedding</i>	Belum Diputuskan (15%)	100 paket Rp51.000	50 paket Rp53.550	50 paket Rp57.800
	Ulang Tahun	Belum Diputuskan (10%)	24 paket Rp54.000	36 paket Rp56.700	10 paket Rp61.200
	Arisan Keluarga	Belum Diputuskan (10%)	5 paket Rp54.000	30 paket Rp56.700	20 paket Rp61.200

Sumber : UMKM Enamdua Coffee, 2024

Harga untuk pesanan khusus yang diberikan UMKM Enamdua Coffee terhadap pesanan khusus mendapat potongan 10% hingga 15% dari harga normal dengan minimal pemesanan sebanyak 50 paket dan bagian manajemen belum melakukan analisis terhadap perhitungan itu. Pesanan khusus tidak rutin terjadi pada UMKM Enamdua Coffee, tetapi suasana dan konsep yang dimiliki UMKM Enamdua Coffee menjadi daya tarik tinggi bagi konsumen untuk melakukan pesanan khusus, dengan itu UMKM Enamdua Coffee harus melakukan analisis pada setiap pesanan khusus yang diminta oleh konsumen. Pendapatan UMKM Enamdua Coffee mengalami perubahan di setiap bulannya yang memiliki salah satu faktor ada dan tidaknya pesanan khusus. Pada Tabel 1.1 dapat diketahui bahwa pada Tahun 2024 terdapat pesanan khusus yang masuk dengan keputusan dan diskon yang berbeda. Pendapatan per bulan dari bulan Januari sampai Juni 2024 yang terdiri dari komposisi penjualan reguler dan penjualan pesanan khusus pada UMKM Enamdua Coffee yaitu sebagai berikut:

Tabel 1.2
Pendapatan UMKM Enamdua Coffe Periode Januari-Juni

Bulan	Pesanan Khusus		Pendapatan Penjualan Reguler	Total
	Keterangan	Pendapatan		
Januari	-	-	Rp325.375.225	Rp325.375.225
Februari	Arisan Komplek	Rp3.294.000	Rp306.749.838	Rp312.885.138
	Interview Penerimaan Pegawai BCA	Rp2.841.300		
Maret	-	-	Rp319.957.947	Rp319.957.947
April	Buka Bersama	Rp1.875.000	Rp314.053.476	Rp315.928.476
	<i>Mini wedding</i> (Ditolak)	-		
Mei	-	-	Rp324.018.750	Rp324.018.750
Juni	Halal Bihalal Keluarga	Rp6.871.920	Rp280.572.590	Rp322.779.360
	Ulang Tahun	Rp5.962.500		
	Arisan Keluarga	Rp4.060.800		
	Reuni SMA	Rp9.456.250		
	Ulang Tahun	Rp4.560.300		
	<i>Mini wedding</i>	Rp11.295.000		

Sumber : UMKM Enamdua Coffee, 2024

Pada Tabel 3.2 terdapat pendapatan per bulan UMKM Enamdua Coffee periode bulan Januari sampai April tahun 2024. Pada tabel tersebut dapat diketahui bahwa pendapatan per bulan UMKM Enamdua Coffee mengalami fluktuasi yang disebabkan beberapa faktor. Pada bulan April UMKM Enamdua Coffee mendapatkan pesanan khusus dari konsumen yang mengadakan acara buka bersama dan *mini wedding*, dimana pada acara *mini wedding* UMKM Enamdua Coffee menolak pesanan khusus tersebut. Dapat disimpulkan bahwa pendapatan per bulan UMKM Enamdua Coffee mengalami fluktuasi, dimana faktor utama penurunan pendapatan per bulannya dikarenakan adanya pesanan khusus sesuai dengan penjabaran di atas.

Keadaan seperti inilah yang sering membuat pemilik sering kesulitan untuk menerima atau menolak pesanan khusus dikarenakan pelanggan sering meminta harga di bawah harga jual saat membeli dengan jumlah yang banyak. Permasalahan tersebut menjadi permasalahan apakah akan menerima atau menolak pesanan khusus di kesempatan ini. Perusahaan belum dapat menentukan lebih jelas mengenai penentuan harga dan pengambilan keputusan pada penjualan pesanan khusus yang akan berdampak pada perusahaan tersebut. Keputusan menerima atau menolak pesanan atas pesanan khusus dengan harga yang berbeda dari harga normal menjadi permasalahan yang menjadi perhatian dalam usaha ini. Oleh sebab itu, penulis sebagai pembuat laporan akhir ini tertarik untuk mengambil judul yang akan menjawab permasalahan yang ada, yaitu: **“Analisis Biaya Relevan dalam Pengambilan Keputusan Menerima atau Menolak Pesanan Khusus pada UMKM Enamdua Coffee”**.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan pendahuluan yang ada mengenai pesanan khusus yang membuat manajemen harus memperhitungkan biaya relevan guna mempertimbangkan keputusan menerima atau menolak pesanan khusus. Sehubungan dengan hal itu, penulis merumuskan masalah yaitu:

1. Bagaimana perhitungan biaya relevan atas pesanan khusus pada UMKM Enamdua Coffee?

2. Bagaimana alternatif pemberian diskon untuk pengambilan keputusan menerima atau menolak pesanan khusus pada UMKM Enamdua Coffee?

1.3 Ruang Lingkup Pembahasan

Agar penulisan lebih terarah, maka permasalahan yang akan dibahas dibatasi pada pengklasifikasian biaya, perhitungan biaya relevan atas pesanan khusus dan pengaplikasian biaya relevan dalam pengambilan keputusan memberi diskon untuk menerima atau menolak pesanan khusus 200 porsi paket pada bulan April 2024 dengan rincian 50 porsi Paket 1, 50 porsi Paket 2, dan 100 porsi Paket 3 untuk mengadakan acara *mini wedding* pada UMKM Enamdua Coffee.

1.4 Tujuan dan Manfaat Penulisan

1.4.1 Tujuan Penulisan

Berdasarkan perumusan masalah yang telah diuraikan, tujuan yang akan dicapai dalam penulisan Laporan Akhir ini adalah :

1. Untuk mengetahui perhitungan biaya relevan pada pesanan khusus di UMKM Enamdua Coffee.
2. Untuk mengetahui alternatif pemberian diskon dalam pengambilan keputusan menerima atau menolak pesanan khusus sudah tepat atau belum pada UMKM Enamdua Coffee.
3. Untuk mengetahui apakah keputusan UMKM Enamdua Coffee dalam menolak pesanan khusus 200 porsi paket pada bulan April 2024 dengan rincian 50 porsi Paket 1, 50 porsi Paket 2, dan 100 porsi Paket 3 untuk mengadakan acara *mini wedding* sudah tepat atau belum.

1.4.2 Manfaat Penulisan

Manfaat yang diharapkan penulis dalam penyusunan laporan akhir ini antara lain:

1. Bagi Penulis

Dapat menambah pengetahuan dan mengaplikasikan ilmu yang diperoleh dibangku perkuliahan ke dunia kerja tentang akuntansi manajemen mengenai cara menganalisis biaya relevan dalam pengambilan keputusan menerima atau menolak pesanan khusus.

2. Bagi Perusahaan

Dapat menjadi salah satu bahan evaluasi atas kebijakan yang telah dibuat di masa lalu dan juga sebagai bahan pertimbangan dalam menentukan kebijakan pada masa yang akan datang terkhusus dalam mengambil keputusan menerima atau menolak pesanan khusus.

3. Bagi Pihak Lain

Dapat menjadi bahan referensi bagi penulis selanjutnya, terutama mahasiswa jurusan akuntansi yang akan meneliti terkait dengan menggunakan akuntansi manajemen mengenai cara menganalisis biaya relevan dalam pengambilan keputusan menerima atau menolak pesanan khusus.

1.5 Metode Pengumpulan Data

1.5.1 Teknik Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data adalah cara penulis untuk memperoleh data dari sumber data untuk dijadikan bahan penulisan. Sugiyono (2020:105) menyatakan bahwa secara umum terdapat 4 (empat) macam teknik pengumpulan data, yaitu observasi, wawancara, dokumentasi, dan gabungan/triangulasi :

1. Teknik Observasi

Observasi adalah kondisi dimana dilakukannya pengamatan secara langsung oleh peneliti agar lebih mampu memahami konteks data dalam keseluruhan situasi social sehingga dapat diperoleh pandangan yang holistic (menyeluruh).

2. Teknik Wawancara

Wawancara merupakan pertemuan dua orang untuk bertukar informasi dan ide melalui tanya jawab, sehingga dapat dikonstruksikan makna dalam suatu topik tertentu.

3. Teknik Dokumentasi

Dokumentasi merupakan pengumpulan dari catatan peristiwa yang sudah berlaku baik berbentuk tulisan, gambar/foto atau karya-karya monumental dari seseorang/instansi.

4. Triangulasi

Triangulasi merupakan teknik pengumpulan data yang bersifat menggabungkan dari berbagai teknik pengumpulan data dan sumber data yang telah ada. Dalam teknik triangulasi peneliti menggunakan teknik pengumpulan data yang berbeda-beda untuk mendapatkan data dari sumber yang sama.

1.5.2 Sumber Data

Suber data adalah sumber dari mana data dapat diperoleh apabila peneliti menggunakan kuesioner atau wawancara dalam pengumpulan datanya. Menurut Larasati dan Irianti (2021:16) sumber data yang dapat digunakan dalam laporan akhir yaitu:

1. Data primer, merupakan sumber data yang didapatkan langsung kepada pengumpul data. Data yang diperoleh dari angket yang dibagikan kepada responden, kemudian responden akan menjawab pertanyaan sistematis atau diperoleh dari hasil wawancara.
2. Data sekunder, merupakan data yang tidak diberikan secara langsung kepada pengumpul data. Biasanya dalam bentuk *file* dokumen atau melalui orang lain. Peneliti mendapatkan tambahan data melalui berbagai sumber, mulai dari buku, jurnal *online*, artikel, berita, dan penelitian terdahulu sebagai penunjang data maupun pelengkap data kepada informan.

Berdasarkan uraian teknik pengumpulan data dan sumber data di atas, data yang digunakan penulis adalah data primer dan sekunder. Data primer yang diperoleh berdasarkan wawancara yang dilakukan penulis dengan bagian *finance* yaitu informasi yang diperlukan seperti biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, dan biaya *overhead*. Sedangkan data sekunder yang digunakan berasal dari sejarah perusahaan, visi dan misi perusahaan, setruktur organisasi perusahaan, uraian tugas, dan aktivitas perusahaan. Dimana semua data yang diperoleh oleh penulis tersebut dengan menggunakan teknik pengumpulan data wawancara dan observasi untuk menganalisis permasalahan yang terdapat di perusahaan.

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 uraian sistematika penulisan Laporan Akhir ini.

BAB I PENDAHULUAN

Bab ini penulis akan menyajikan beberapa informasi mengenai 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 akuntansi manajemen, biaya, metode harga pokok pesanan, metode penyusutan asset tetap, pengambilan keputusan taktis, biaya relevan dan biaya tidak relevan, pesanan khusus, dan 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, serta klasifikasi unsur-unsur harga pokok produksi.

BAB IV PEMBAHASAN

Bab ini penulis akan menganalisis data yang telah didapatkan dari perusahaan berdasarkan landasan teori yang telah dikemukakan. Diantaranya analisis klasifikasi biaya, analisis biaya relevan dan biaya tidak relevan, analisis keuntungan pesanan khusus dengan harga normal, dan analisis alternatif pemberian diskon untuk pengambilan keputusan menerima atau menolak pesanan khusus pada UMKM Enamdua Coffee.

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

Bab ini penulis menarik kesimpulan dari hasil pemecahan masalah, kemudian penulis memberikan saran yang mungkin bermanfaat bagi UMKM Enamdua Coffee.