**BAB II**

**TINJAUAN PUSTAKA**

* 1. **Akuntansi Manajemen**
		1. **Pengertian Akuntansi Manajemen**

Dalam dunia usaha, baik usaha kecil, menengah sampai pada perusahaan besar membutuhkan informasi akuntansi sebagai dasar untuk pengambilan keputusan yang berguna bagi pihak manajemen. Pengambilan keputusan selalu menyangkut di masa yang akan datang yang mengandung ketidakpastian dan selalu menyangkut pemilihan dalam suatu alternatif yang ada. Menurut Kholmi (2019:1):

Akuntansi manajemen merupakan adalah satu jenis bidang akuntansi yang digunakan sebagai penyedia informasi bagi manajemen untuk mengelola suatu organisasi (perusahaan) dan bermanfaat untuk menyelesaikan masalah-masalah khusus yang terdapat dalam suatu organisasi. Akuntansi muncul dikarenakan adanya keterbatasan informasi dalam akuntansi keuangan, seperti penggunaan data historis dan laporan yang kurang terperinci.

Sedangkan menurut Setiawan (2020:1) “Akuntansi Manajemen adalah suatu proses mengukur, menganalisa dan menyampaikan informasi keuangan dan non keuangan yang akan membantu manajemen untuk membuat keputusan guna mencapai tujuan suatu organisasi". Dalam pengertian lain menurut Zunaidi (2021:4) “Akuntansi Manajemen disebut sebagai akuntansi manajerial yakni untuk memberikan informasi data kepada pihak yang memiliki kepentingan baik secara internal maupun eksternal dengan tujuan untuk menambah kinerja perusahaan pada masa mendatang”.

Sehingga dapat disimpulkan bahwa akuntansi manajemen merupakan salah satu jenis bidang akuntansi yang diantara kegiatannya yaitu menghasilkan informasi keuangan dengan mengolah data biaya. Akuntansi manajemen juga dapat diartikan sebagai suatu proses kegiatan mengukur, menganalisa dan menyampaikan informasi untuk menghasilkan suatu informasi manajemen yang dapat digunakan oleh pihak-pihak internal dalam proses perencanaan, pengendalian, pengambilan keputusan, dan penilaian kinerja bagi perusahaan.

* + 1. **Tujuan Akuntansi Manajemen**

Tujuan dari akuntansi manajemen adalah untuk menyediakan informasi yang relevan dan akurat kepada manajer dan pemimpin perusahaan, sehingga mereka dapat membuat keputusan yang lebih baik dalam perencanaan strategis, pengendalian biaya, evaluasi kinerja, pengambilan keputusan, serta evaluasi investasi. Menurut Aripin & Rizqi (2021:4) terdapat tiga tujuan dari akuntansi manajemen, yaitu diantaranya:

* + 1. Menghasilkan informasi keuangan Informasi keuangan diperlukan oleh manajemen sebagai bahan pertimbangan pengambilan keputusan manajemen serta melihat atau menilai hasil-hasil yang sudah didapatkan suatu perusahaan.
		2. Mengidentifikasi, mengukur dan melaporkan informasi keuangan dalam melakukan penilaian dan pengambilan keputusan yang jelas dan tegas bagi manajemen dalam sebuah organisasi perusahaan. Misalnya: Kalkulasi biaya produk, Kalkulasi biaya suatu kegiatan, Kalkulasi biaya suatu department.
		3. Menyajikan laporan-laporan sebagai suatu kegiatan untuk kepentingan pihak internal dalam rangka untuk melaksanakan proses manajemen yang meliputi suatu perencanaan, pengorganisasian, pengarahan dan pengendalian.

Berdasarkan uraian tersebut dapat diartikan bahwa tujuan akuntansi manajemen yaitu menghasilkan informasi keuangan, mengidentifikasi dan melaporkan informasi keuangan dan menyajikan laporan keuangan yang berguna bagi pihak manajemen dalam pengambilan keputusan dengan tepat. Dengan itu manajer dan pemimpin perusahaan dapat membuat keputusan lebih baik.

* + 1. **Proses Manajemen**

Proses manajemen adalah serangkaian kegiatan yang dilakukan guna untuk mencapai suatu tujuan. Proses manajemen menurut Salman dan Farid (2017:4) dilakukan sebagai berikut:

1. Perencanaan

Perencanaan adalah suatu kegiatan yang tersusun rinci untuk mencapai suatu tujuan tertentu. Perencanaan melakukan penetapan tujuan dan identifikasi metode untuk mencapai tujuan. Proses perencanaan yang baik dan matang akan menghasilkan rencana yang sesuai bagi perusahaan.

1. Pengorganisasian

Manajer memutuskan metode yang tepat dalam pengkombinasian sumber daya manusia dengan sumber daya ekonomi yang lain agar rencana yang telah ditetapkan dapat berjalan lancar.

1. Pengendalian

Kegiatan ini adalah memantau pelaksanaan rencana dan tindakan korektif sesuai dengan kebutuhan agar sesuai dengan rencana yang telah ditetapkan. Tahap ini dilakukan dengan memantau dan melakukan evaluasi yang dilakukan pada bagian dari periode.

1. Pengambilan Keputusan

Proses pemilihan dari beberapa alternatif ini dilakukan sebagai fungsi manajerial antara perencanaan dan pengendalian. Manajer membuat rencana pasti akan membuat suatu keputusan sesuai dengan tujuan yang telah ditetapkan.

Berdasarkan uraian diatas bahwa proses manajemen terdiri dari perencanaan yang matang untuk mencapai tujuan tertentu, pengorganisasian dengan memposisikan sumber daya manusia sesuai dengan rencana, pengendalian dengan memantau pelaksanaan kegiatan, dan pengambilan keputusan dengan memilih alternatif yang baik sesuai dengan tujuan yang telah ditetapkan.

* 1. **Biaya**
		1. **Pengertian Biaya**

Biaya merupakan salah satu faktor yang menentukan besarnya laba perusahaan. Maka dalam perhitungan dan pencatatan biaya, perusahaan harus melakukannya secara benar dan tepat. Menurut Iryanie dan Handayani (2019:4) “Biaya merupakan manfaat yang dikeluarkan untuk mendapatkan barang dan jasa”. Sedangkan menurut Harahap & Tukino (2020:1) “Biaya adalah pengorbanan yang dilakukan dengan berkurangnya asset atau bertambahnya kewajiban dalam memproses produksi yang diukur dengan satuan keuangan". Dalam pnegertian lain menurut Purba & Novdin (2021:1) “Biaya (cost) adalah pengorbanan ekonomis yang dapat diukur dengan satuan uang untuk memperoleh barang maupun jasa dan diharapkan bermanfaat di masa kini dan di masa yang akan datang”

Berdasarkan definisi diatas dapat disimpulkan bahwa biaya adalah nilai yang dikeluarkan saat akan mendapatkan suatu barang atau jasa yang diharapkan di kemudian hari memperoleh manfaat. Biaya juga dapat diartikan sebagai pengorbanan secara ekonomis yang diukur dalam satuan mata uang digunakan untuk memperoleh suatu barang atau jasa yang dapat memberikan manfaat.

* + 1. **Klasifikasi Biaya**

Banyaknya sumber biaya seringkali membuat manajer kesulitan untuk mengelompokkan biaya satu dengan biaya yang lainnya. Sehingga diperlukannya pengklasifikasian biaya. Menurut Dunia, dkk (2019:19) biaya diklasifikasikan menjadi beberapa jenis yaitu sebagai berikut:

1. Berdasarkan Objek Biaya

Biaya sangat erat hubungannya dengan objek yang digunakan oleh perusahaan. Terdapat beberapa hal yang dapat dijadikan sebagai objek oleh perusahaan. Salah satunya adalah produk, hubungan biaya dengan objek biaya dapat digolongkan sebagai berikut:

1. Bahan Baku Langsung

Bahan baku langsung adalah biaya perolehan dari keseluruhan bahan baku langsung yang menjadi bagian utama dari sebuah barang jadi. Bahan baku langsung dapat mudah untuk ditelusuri dengan mudah.

1. Tenaga Kerja Langsung

Biaya Tenaga kerja langsung adalah imbalan yang dibayarkan oleh perusahaan untuk semua tenaga kerja yang terlibat secara langsung dalam proses produksi untuk menghasilkan barang jadi.

1. *Overhead* Pabrik

*Overhead* pabrik adalah semua biaya yang selain dari biaya bahan baku langsung dan biaya tenaga kerja langsung. Berikut ini adalah penggolongan biaya yang termasuk *overhead* pabrik.

1. Biaya Bahan Baku Tidak Langsung

Biaya bahan baku tidak langsung adalah biaya yang tidak dapat dengan mudah untuk ditelusuri secara langsung.

1. Biaya Tenaga Kerja Tidak Langsung

Biaya tenaga kerja tidak langsung adalah imbalan yang dibayarkan untuk semua tenaga kerja yang tidak terlibat secara langsung dalam memproduksi barang jadi.

1. Biaya Produksi Tidak Langsung

Biaya produksi tidak langsung adalah biaya produksi yang terlibat secara tidak langsung dalam proses produksi. Contoh dari biaya produksi tidak langsung adalah biaya penyusutan, biaya pemeliharaan mesin, dan biaya yang tidak dapat dengan mudah ditelusuri ke objek biaya.

1. Perilaku Biaya
2. Biaya Variabel

Biaya variabel adalah biaya yang secara keseluruhan cenderung berubah-ubah sesuai dengan perubahan tingkat volume aktivitas baik volume produksi maupun volume penjualan.

1. Biaya Tetap

Biaya tetap adalah biaya yang nilai keseluruhan tetap atau tidak berubah dengan adanya perubahan pada tingkat aktivitas atau volume dalam periode waktu tertentu.

1. Biaya Semi variabel (Semi Variable Cost)

Biaya semi variabel adalah biaya gabungan antara biaya tetap dan biaya variabel. Untuk tujuan pengendalian dan perencanaan biaya maka biayaini dipisahkan menjadi komponen biaya tetap dan komponen biaya variabel.

1. Berdasarkan Periode Akuntansi
2. Biaya produk

Biaya produk adalah dapat disamakan dengan biaya produksi yaitu biaya bahan baku langsung, biaya tenaga kerja langsung dan biaya *overhead* pabrik.

1. Biaya Periode

Biaya periode adalah biaya-biaya yang muncul namun tidak ada hubungannya dengan kegiatan produksi barang dan jasa tetapi berhubunga dengan periode waktu atau periode akuntansi.

1. Berdasarkan Fungsi Manajemen
2. Biaya Produksi

Biaya produksi adalah biaya-biaya yang muncul saat menghasilkan produk hingga siap untuk dijual

1. Beban Penjualan

Beban penjualan adalah semua pengeluaran untuk menjual suatu produk atau jasa.

Berdasarkan uraian diatas dapat disimpulkan bahwa pengklasifikasian biaya dapat dikelompokkan yaitu berdasarkan objek biaya, berdasarkan perilaku biaya, berdasarkan periode akuntansi, dan berdasarkan fungsi manajemen. Dimana berdasarkan objek biaya terdiri dari bahan baku langsung, tenaga kerja dan *overhead* pabrik, berdasarkan perilaku biaya ada baiaya tetap, biaya variabel dan biaya semi variabel, berdasarkan periode akuntansi ada biaya produk dan biaya periode, serta berdasarkan fungsi manajemen terdiri dari biaya produksi dan beban penjualan.

* 1. **Metode Harga Pokok Pesanan**

Salah satu metode untuk menghitung harga pokok dapat menggunakan metode harga pokok pesannan. Harga pokok pesanan menurut Samryn (2015:68) “Harga pokok pesanan merupakan suatu sistem penetapan harga pokok produk dalam industri yang dikerjakan menurut pesanan”. Berikut ini adalah formula yang digunakan untuk menghitung harga pokok pesanan menurut Dunia, dkk (2019:58).

Harga pokok per unit pesanan = $\frac{Total biaya produksi pesanan}{Jumlah unit yang dihasilkan pesanan}$

Harga pokok pesanan sendiri memilki ciri-ciri menurut Samryn (2015:68) yaitu sebagai berikut:

* + 1. Banyak pesanan yang berbeda dikerjakan secara bersamaan dalam setiap periode waktu tertentu.
		2. Biaya-biaya dikumpulkan untuk tiap pekerjaan.
		3. *Job cost sheet* merupakan dokumen kunci dalam pengendalian akumulasi biaya untuk setiap pekerjaan.
		4. Harga pokok per unit produk dihitung menurut pekerjaan dalam *job cost sheet*.

Berdasarkan penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa harga pokok pesanan adalah suatu sistem dalam menentukan harga sebuah produk berdasarkan pesanan baik dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja dan biaya *overhead*. Metode harga pokok pesanan juga memiliki ciri-ciri yaitu banyak pesanan yang dilakukan bersama, biaya-biaya dikumpulkan untuk tiap pekerjaan, adanya *job cost sheet*, dan harga pokok per unit dihitung menurut pekerjaan.

* 1. **Metode Penyusutan Aset Tetap**

Aset Tetap adalah barang-barang yang dimiliki oleh suatu perusahaan dan digunakan secara berkelanjutan dalam jangka waktu yang lama untuk keperluan operasional bisnis. aset tetap juga merupakan sumber penting bagi perusahaan karena dapat menghasilkan pendapatan dan keuntungan jangka panjang.

Menurut Hery (2014:279-290) beberapa metode penyusutan aktiva tetap antara lain :

1. Penyusutan metode garis lurus (*Straight-Line Method*) adalah bahwa aset yang bersangkutan akan memberikan manfaat yang sama untuk setiap periodenya sepanjang umur aset. Dengan menggunakan metode garis lurus, besarnya beban penyusutan periodik dapat dihitung sebagai berikut:

Beban Penyusutan = $\frac{Harga Perolehan-Estimasi Nilai Residu}{Estimasi Masa Manfaat}$

1. Penyusutan dengan menggunakan metode saldo menurun ganda (*Double Declining Balance Method*) beban penyusutan periodik dihitung dengan cara mengalikan suatu tarif persentase ke nilai buku aset yang semakin menurun, sehingga dinamakan metode saldo menurun ganda. Rumusnya:

Tarif Penyusutan = $\left(\frac{100\%}{Umur Ekonomis}\right)×2$

Beban Penyusutan = $Nilai Buku Awal ×Tarif Penyusutan$

1. Penyusutan dengan menggunakan metode jumlah angka tahun (*Sum Of The Years Digits Method*), metode ini menghasilkan beban penyusutan yang menurun dalam setiap tahun berikutnya. Rumus yang digunakan sebagai berikut:

Tarif Penyusutan = $\frac{n(n+1)}{2}$

Beban Penyusutan = $\frac{Sisa Umur Aktiva}{Tarif Penyusutan}(HP-NS)$

1. Penyusutan dengan menggunakan metode jam kerja (*Service Hours Method*), bahwa pembelian suatu aset menunjukan pembelian sejumlah jam jasa langsung. Perhitungan metode jam kerja sebagai berikut:

Beban Penyusutan = $\frac{Harga Perolehan -Estimasi Nilai Residu}{Estimasi Total Jam Jasa}$

1. Penyusutan dengan menggunakan metode unit produksi (*Productive Output Method*), didasarkan pada anggaran bahwa aset yang diperoleh diharapkan dapat memberikan jasa dalam bentuk hasil unit produksi tertentu. Metode ini memerlukan suatu estimasi mengenai total output yang dapat dihasilkan aset. Perhitunganya sebagai berikut:

Beban Penyusutan = $\frac{Harga Perolehan -Estimasi Nilai Residu}{Estimasi Total Unit Produksi}$

Berdasarkan penjabaran tersebut dapat disimpulkan bahwa terdapat beberapa metode perhitungan penyusutan aset tetap yaitu metode garis lurus, metode saldo menurun ganda, metode jumlah angka tahun, metode jam kerja dan metode unit produksi. Dari berbagai metode penyusutan aset tetap tersebut, penulis menggunakan metode garis lurus dalam perhitungan penyusutan aset tetap.

* 1. **Pengambilan Keputusan Taktis**
		1. **Pengertian Pengambilan Keputusan Taktis**

Keputusan berpengaruh dalam jangka panjang untuk keberlangsungan perusahaan. Menurut Salman dan Farid (2017:176) “Pengambilan keputusan taktis ini terdiri dari pemilihan berbagai macam alternatif yang memberikan hasil yang langsung dapat dilihat. Keputusan ini mungkin sebagian dari keseluruhan strategi perusahaan dalam meraih keunggulan biaya”. Lebih dalamnya menurut Samryn (2015:322) “Keputusan taktis ini sebagai penjabaran dari keputusan strategis dari manajemen tingkat puncak ini bermanfaat dalam aplikasi pemilihan alternatif keputusan dari berbagai alternatif yang tersedia”.

Sehingga dapat diambil kesimpulan bahwa keputusan taktis ini adalah keputusan taktis adalah keputusan yang terdiri dari berbagai macam alternatif yang bermanfaat dalam kegiatan perusahaan dan dapat dirasakan dalam jangka waktu yang panjang. Manfaat dari pengambilan keputusan taktis ini berhubungan dengan alternatif dari sisi harga pokok variabel dan turunannya terhadap laporan laba rugi yang disajikam dengan pendekatan harga pokok penuh.

* + 1. **Langkah-Langkah Pengambilan Keputusan Taktis**

Dalam pengambilan keputusan biasanya tidak dilakukan sesuai kehendak kita namun dilakukan sesuai dengan standar sehingga dapat menghasilkan keputusan yang benar dan bermanfaat bagi perusahaan. Menurut Salman dan Farid (2017:177) pengambilan keputusan taktis ini terdapat enam langkah yang menggambarkan proses pengambilan keputusan taktis yang biasanya dikenal sebagai model 6 langkah yang dijelaskan sebagai berikut:

1. Kenali dan tetapkan masalah.
2. Identifikasi setiap alternatif sebagai solusi yang layak atas masalah tersebut, eliminasi alternatif yang secara nyata tidak layak.
3. Identifikasi biaya dan manfaat yang berkaitan dengan setiap alternatif yang layak.
4. Klasifikasikan biaya dan manfaat sebagai relevan atau tidak relevan serta eliminasikan biaya dan manfaat yang tidak relevan dari pertimbangan.
5. Hitunglah total biaya dan manfaat relevan masing-masing alternatif.
6. Tetapkan alternatif yang menawarkan manfaat terbesar.

Berdasarkan penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa langkah-langkah dalam pengambilan keputusan ada 6 (enam) yang dimulai dari mengenali dan menetapkan masalah sampai menetapkan alternatif yang menawarkan manfaat besar. Agar keputusan yang diambil benar dan bermanfaat, maka kita harus melakukan 6 langkah tersebut yang merupakan standar pengambilan keputusan.

* 1. **Biaya Relevan dan Biaya Tidak Relevan**
		1. **Biaya Relevan**

Biaya relevan sendiri memiliki beberapa pengertian seperti menurut Utari (2016:103) “Biaya relevan adalah biaya yang muncul di masa yang akan datang dalam berbagai macam pilihan dalam pengambilan keputusan manajemen”. Sedangkan menurut Krismiaji (2019:206):

Biaya relevan adalah biaya masa yang akan muncul di masa depan yang jumlah atau besarnya akan berbeda tergantung pilihan (alternatif) yang dipilih dan biaya tersebut harus berbeda antara satu pilihan dengan pilihan yang lainnya agar dapat dijadikan pembeda antara alternatif satu dengan alternatif yang lainnya sehingga memiliki akibat mengenai keputusan yang akan diambil.

Menurut Samryn (2015:324) biaya relevan memilki karakteristik yaitu sebagai berikut:

1. Diperkirakan akan muncul pada masa yang akan datang. Biaya relevan dilihat dari sini dapat disebut juga sebagai biaya taksiran.
2. Berbeda dari alternatif yang tengah dipertimbangkan. Biaya relevan dapat dikategorikan sebagai biaya relevan jika telah menjadi unsur masuk sebagai item yang akan tengah dipertimbangkan diantara alternatif yang ada.

Menurut Samryn (2015:325) untuk mengelompokan biaya-biaya yang dapat dihindarkan, maka dapat dilakukan langkah-langkah sebagai berikut:

1. Mengumpulkan semua biaya yang berhubungan dengan tiap alternatif yang sedang dipertimbangkan.
2. Eliminasi semua biaya yang merupakan biaya tenggelam.
3. Eliminasi semua biaya yang tidak berbeda jauh di antara berbagai alternatif.
4. Buat keputusan berdasarkan biaya-biaya yang tersisa. Sisa dari biaya ini akan menjadi biaya diferensial, maka akan dipertimbangkan kembali untuk membuat keputusan yang akan diambil.

Berdasarkan penjelasan diatas maka dapat disimpulkan bahwa biaya relevan adalah biaya yang muncul di masa yang akan datang dalam berbagai macam pilihan dalam pengambilan keputusan manajemen. Pengelompokkan biaya dapat dilakukan dengan langkah-langkah diantaranya mengumpulkan semua biaya, kemudian mengeliminasi semua biaya yang merupakan biaya tenggelam, lalu mengeliminasi semua biaya yang tidak jauh beda dengan berbagai alternatif dan yang terakhir adalah membuat keputusan sesuai dengan biaya yang tersisa.

* + 1. **Biaya Tidak Relevan**

Biaya tidak relevan adalah biaya yang tidak bisa digunakan untuk dasar untuk pengambilan sebuah keputusan. Menurut Salman dan Farid (2017:178) biaya tidak relevan memiliki komponen biaya yang dapat bisa menambah biaya tersebut menjadi tidak relevan. Untuk penjelasannya yaitu sebagai berikut:

1. Biaya *overhead* tidak langsung

Biaya *overhead* atau biaya tetap adalah biaya yang tidak dapat dengan mudah diidentifikasi.

1. Biaya tertanam atau biaya historis (*sunk or historical cost*)

Biaya tertanam adalah biaya yang jika telah dikeluarkan tidak dapat dipulihkan pada masa yang akan datang.

1. Biaya yang tidak dapat dihindari (*committed cost*)

Biaya yang tidak dapat dihindari adalah biaya yang akan dikeluarkan di masa mendatang dan tidak tergantung pada keputusan yang akan diambil.

1. Biaya bersama (*common cost*)

Biaya bersama adalah biaya yang identik untuk semua alternatif keputusan yang diambil sehingga tidak relevan dengan pengambilan keputusan.

Berdasarkan penjelasan diatas maka dapat disimpulkan bahwa biaya tidak relevan adalah biaya yang tidak memiliki pengaruh terhadap pilihan (alternatif) sehingga tidak bisa digunakan untuk dasar untuk pengambilan sebuah keputusan. Biaya tidak relevan juga memiliki beberapa komponen yaitu biaya *overhead* tidak langsung, biaya tertanam, biaya yang tidak dapat dihindari, dan biaya bersama.

* 1. **Pesanan Khusus**

Seringkali konsumen menginginkan produk untuk acara tertentu dengan membeli dalam jumlah banyak (pesanan khusus). Menurut Samryn (2015:333) “Pesanan khusus adalah alternatif . Tolak ukur untuk pesanan ini adalah biaya dan pendapatan tambahan jika menerima pesanan ini. Meskipun harga yang diminta oleh konsumen seringkali dibawah dari harga yang biasanya ditawarkan”. Sedangkan menurut Salman dan Farid (2017:185) menyatakan bahwa pesanan khusus adalah pesanan satu kali yang tidak dianggap sebagai bagian dari bisnis yang berkelanjutan dan normal bagi perusahaaan. Dalam pengertian lain menurut Primaningsih (2020:159) pesanan khusus adalah sebagai berikut:

Pesanan khusus adalah pesanan yang diterima oleh perusahaan diluar pesanan regular perusahaan. Seringkali konsumen yang melakukan pesanan meminta harga dibawah harga jual normal bahkan harga yang mereka minta dibawah dari biaya penuh, dikarenakan biasanya pesanan khusus mencakup jumlah yang cukup banyak.

Menurut Samryn (2015:333) untuk menetapkan keputusan dalam menerima atau menolak pesanan khusus, dapat menggunakan kriteria sebagai berikut:

1. Jika pendapatan tambahan lebih besar dari biaya tambahan, maka pesanan khusus dapat diterima
2. Jika pendapatan tambahan lebih kecil dari biaya tambahan, maka pesanan khusus sebaiknya ditolak
3. Jika pendapatan tambahan sama dengan biaya tambhan, maka manajemen dapat mempertimbangkan tambahan informasi dari faktor lain.

Menurut Samryn (2015:333) langkah-langkah untuk memperhitungkan biaya dalam pengambilan keputusan sebagai berikut:

1. Mengumpulkan semua biaya.
2. Mengklasifikasikan biaya-biaya tersebut termasuk dalam biaya relevan atau dalam biaya tidak relevan.
3. Menghitung laporan laba rugi tiap-tiap departemen yang ada.
4. Membuat analisa pesanan khusus yang akan diterima atau ditolak.
5. Jika selisih positif maka pesanan diterima.
6. Jika selisih negatif maka pesanan ditolak.

Berdasarkan penjelasan di atas dapat disimpulkan bahwa pesanan khusus adalah pesanan yang diterima oleh perusahaan di luar dari produksi normal perusahaan kemudian konsumen seringkali meminta harga dibawah harga jual normal. Oleh karena itu harus dilakukan analisis pada pesanan khusus tersebut.

* 1. **Penerapan Biaya Relevan Dalam Pengambilan Keputusan**

Analisis biaya relevan banyak memberikan manfaat bagi para pemilik perusahaan karena dapat mengatasi permasalahan manajerial. Dalam analisis ini biasanya menyelesaikan beberapa persoalan manajerial. Menurut Garaika (2020:86) penerapan biaya relevan dalam pengambilan keputusan dapat dijelaskan sebagai berikut:

1. Membeli atau Membuat sendiri

Membeli atau membuat sendiri seringkali dihadapi oleh manajerial perusahaan ketika di satu sisi perusahaan mampu untuk memproduksi seluruh komponen produk tersebut namun di sisi lain komponen produk ada yang tersedia di pasar.

1. Menjual atau Memproses Lebih Lanjut Suatu Produk

Menjual atau memproses lebih lanjut suatu produk ini terjadi ketika perusahaan menghasilkan secara bersama-sama suatu produk dengan menggunakan bahan baku atau dari satu produksi yang sama. Produk jenis ini biasanya disebut joint *products* atau *co products*. Biaya dalam produksi ini sebelum titik pemisahan (*split - of point*) disebut *joint cost*. Untuk produk yang diproses lebih lanjut akan memerlukan biaya tambahan dalam proses produksi dan dan setelah produksi ini produk tersebut dapat dijual dengan harga yang lebih tinggi dibandingkan harga jual produk yang langsung dijual.

1. Menghentikan Produk atau Departemen yang Tidak Menguntungkan

Jenis aplikasi biaya relevan ini membahas mengenai penambahan atau pemberhentian produk atau departemen tertentu haruslah mempertimbangkan apakah produk atau departemen tersebut akan memberikan peningkatan laba kepada perusahaan.

1. Menerima atau Menolak Suatu Pesanan Khusus

Keputusan ini seringkali membuat manajer ragu untuk menerima atau menolak suatu pesanan khusus dikarenakan ada pertimbangan saat menentukan keputusan ini. Pesanan khusus ini adalah pesanan diluar penjualan normal, seringkali untuk pesanan khusus ini harga yang ditetapkan dibawah dari harga jual normal.

Berdasarkan uraian diatas dapat disimpulkan bahwa aplikasi biaya relevan terdapat empat jenis yaitu membeli atau membuat sendiri, menjual atau memproses lebih lanjut sutu produk, menghentikan produk atau departemen yang tidak menguntungkan, dan menerima atau menolak pesanan khusus. Dengan menganalisis biaya relevan dapat memberikan manfaat bagi para pemilik perusahaan karena dapat mengatasi permasalahan manajerial dan juga analisis ini biasanya menyelesaikan beberapa persoalan manajerial.