

## **BAB II**

### **TINJAUAN PUSTAKA**

#### **2.1 Informasi Akuntansi Diferensial**

##### **2.1.1 Pengertian Informasi Akuntansi Diferensial**

Informasi diperlukan manusia untuk mengurangi ketidakpastian yang selalu menyangkut masa yang akan datang dan selalu menyangkut pemilihan terhadap beberapa alternatif pilihan yang ada. Prawironegoro (2009:9) mengemukakan bahwa informasi adalah “Data yang telah diolah dalam suatu proses yang memberikan manfaat bagi pemakainya”. Sedangkan Sunarto (2004:10) mendefinisikan informasi sebagai “Suatu fakta, data, pengamatan, serta persepsi atau suatu yang lainnya yang menambah pengetahuan”.

Akuntansi merupakan alat yang menyajikan informasi keuangan yang dibutuhkan dalam pengambilan keputusan oleh pihak manajemen. Menurut Mulyadi (2001:11), informasi akuntansi sebagai bahasa bisnis dapat dikelompokkan menjadi tiga golongan, yaitu:

1. Informasi Operasi  
Informasi operasi ini merupakan bahan baku untuk mengolah tipe informasi akuntansi yang lain; informasi akuntansi keuangan dan informasi akuntansi manajemen.
2. Informasi Akuntansi Keuangan  
Informasi akuntansi keuangan ini dihasilkan oleh sistem pengolahan keuangan yang disebut akuntansi keuangan.
3. Informasi Akuntansi Manajemen  
Informasi akuntansi manajemen ini dihasilkan oleh sistem pengolahan informasi keuangan yang disebut akuntansi manajemen.

Manajemen memerlukan informasi yang relevan yang dapat diandalkan sehingga dapat mengurangi ketidakpastian yang akan dihadapi dan memungkinkan manajemen menentukan pilihan yang tepat mengenai pemilihan alternatif tindakan yang terbaik diantara pilihan alternatif yang tersedia. Mulyadi (2001:17) mengemukakan bahwa:

Salah satu informasi yang pentingnya biasanya diperlukan sebagai dasar perencanaan dan pengambilan keputusan adalah informasi akuntansi diferensial yang terbagi menjadi 3 jenis, yaitu biaya diferensial, pendapatan diferensial dan aktiva diferensial.

Menurut Halim dan Supomo (2005: 8), “Informasi akuntansi diferensial menyajikan informasi mengenai taksiran pendapatan, biaya dan atau aktiva yang berbeda jika suatu tindakan tertentu dipilih, dibandingkan dengan alternatif tindakan yang lain”. Menurut Sunarto (2004:57), “Informasi akuntansi diferensial merupakan informasi yang dihubungkan dengan pemilihan alternatif. Sedangkan pengertian informasi akuntansi diferensial menurut Munawir (2002:305), yaitu:

Informasi akuntansi diferensial adalah informasi biaya yang akan terjadi dimasa depan (*future cost*) yang diperkirakan akan berbeda untuk setiap alternatif dan bermanfaat bagi manajemen untuk pengambilan keputusan memilih salah satu alternatif tindakan yang terbaik.

Berdasarkan definisi yang dikemukakan para ahli diatas, dapat ditarik kesimpulan bahwa informasi akuntansi diferensial bermanfaat bagi manajemen dalam pemilihan alternatif yang terbaik bagi perusahaan, karena informasi akuntansi diferensial memuat informasi tentang taksiran perbedaan aktiva, pendapatan dan biaya sebagai akibat dipilihnya suatu alternatif tindakan dibandingkan dengan alternatif tindakan yang lain.

### **2.1.2 Jenis Informasi Akuntansi Diferensial**

Informasi akuntansi diferensial terbagi menjadi 3 jenis, yaitu biaya diferensial, pendapatan diferensial, dan aktiva diferensial. Sebagaimana Mulyadi (2001:17) menjelaskan bahwa:

Informasi akuntansi diferensial yang hanya bersangkutan dengan biaya disebut biaya diferensial (*differential costs*), dan hanya yang bersangkutan dengan pendapatan disebut dengan pendapatan diferensial (*differential revenues*), sedangkan yang bersangkutan dengan aktiva disebut aktiva diferensial (*differential assets*).

#### **2.1.2.1 Biaya Diferensial**

Garrison Noreen yang diterjemahkan oleh Totok Budisantoso (2005:594) menyatakan bahwa pengertian biaya diferensial adalah “Biaya yang berbeda diantara berbagai alternatif yang ada dalam proses pembuatan keputusan”. Menurut Prawironegoro (2008:205), biaya diferensial adalah “Biaya yang berbeda secara keseluruhan diantara alternatif-alternatif yang tersedia”.

Hansen dan Mowen (2009:339) menyatakan bahwa:

Biaya relevan merupakan biaya masa depan yang berbeda pada masing-masing alternatif. Semua keputusan berhubungan dengan masa depan, karena itu hanya biaya masa depan yang dapat menjadi biaya relevan dengan keputusan.

Berdasarkan beberapa definisi mengenai biaya diferensial diatas, maka dapat ditarik kesimpulan bahwa biaya diferensial merupakan biaya yang akan timbul dari berbagai macam alternatif yang tersedia dalam proses pengambilan keputusan. Biaya diferensial bermanfaat sebagai salah satu dasar pertimbangan dalam pengambilan keputusan. Dari alternatif yang ada akan dipilih alternatif yang paling menguntungkan bagi perusahaan. Hal ini dapat dilihat dari selisih biaya yang terdapat dari alternatif-alternatif tersebut. Alternatif yang mempunyai biaya diferensial paling rendah yang sebaiknya diterima.

#### **2.1.2.2 Pendapatan Diferensial**

Dalam setiap keputusan yang akan diambil oleh manajemen memiliki beberapa alternatif yang memiliki biaya dan manfaat yang harus dibandingkan dengan biaya dan manfaat yang akan diperoleh dari alternatif lain yang tersedia. Perbedaan pendapatan diantara dua alternatif disebut pendapatan diferensial. Menurut Kamaruddin (2007:123) pendapatan diferensial adalah “Jumlah pendapatan yang berbeda apabila dihitung dengan satu set kondisi tertentu dibanding dengan kondisi set yang lain”. Pendapat ini tidak berbeda jauh dengan pendapat yang dikemukakan oleh Halim dan Supomo (2005:76) yang menyatakan bahwa “Pendapatan diferensial merupakan pendapatan yang berbeda dalam suatu kondisi, dibandingkan dengan kondisi-kondisi yang lain.”

Selain pendapatan, dalam pembuatan sebuah produk juga diharapkan mendapatkan laba yang sebesar-besarnya. Dalam informasi akuntansi diferensial, laba yang diperoleh tersebut disebut laba diferensial. Menurut Supriyono (2001:261), laba diferensial adalah “Laba yang akan datang yang berbeda diantara berbagai macam alternatif yang mungkin dipilih”. Besarnya laba diferensial menurut Mulyadi (2001:149) dinyatakan dengan rumus:

$\text{Laba Diferensial} = \text{Pendapatan Diferensial} - \text{Biaya Diferensial}$
--

### 2.1.2.3 Aktiva Diferensial

Aktiva diferensial menurut Mulyadi (2001:16) merupakan “Tambahan investasi dalam mesin dan *equipment*, sehingga ditekankan bahwa dalam istilah aktiva diferensial yang dimaksud aktiva diferensial adalah aktiva berupa investasi dalam aktiva tetap”.

Dalam pengambilan setiap keputusan oleh manajemen, penentuan terhadap tambahan investasi pada peralatan yang akan digunakan dalam menghasilkan suatu produk harus diperhatikan. Dengan perhitungan yang tepat terhadap investasi ini diharapkan tidak terjadi penanaman atau penggunaan yang terlalu besar terhadap investasi peralatan, karena hal ini dapat menyebabkan kerugian bagi perusahaan.

### 2.1.3 Manfaat Informasi Akuntansi Diferensial

Dalam pengambilan keputusan, manajemen membutuhkan informasi yang relevan dengan keputusan-keputusan yang akan diambil. Informasi akuntansi diferensial menyajikan alternatif tindakan yang akan dilakukan dengan membandingkan biaya dan pendapatan yang relevan untuk beberapa keputusan yang akan diambil. Manfaat informasi akuntansi diferensial menurut Mulyadi (2001:126) adalah:

1. Membeli atau membuat sendiri (*make or buy decision*)
2. Menjual atau memproses lebih lanjut suatu produk (*sell or process further*)
3. Menghentikan atau melanjutkan produksi produk tertentu atau kegiatan usaha suatu bagian perusahaan (*stop or continue product line*)
4. Menerima atau menolak pesanan khusus (*special order decision*).

Sedangkan menurut Carter dan Usry (2005:313) yang diterjemahkan oleh Krista, manfaat informasi akuntansi diferensial antara lain:

1. Menerima atau menolak pesanan pelanggan
2. Mengurangi harga dari satu pesanan khusus
3. Mengurangi harga di pasar yang kompetitif
4. Mengevaluasi alternatif buat atau beli
5. Memperluas, menutup, atau menghilangkan suatu aktivitas
6. Meningkatkan, memotong, atau menghentikan produksi dari produk tertentu
7. Menentukan apakah akan menjual atau memproses lebih lanjut
8. Memilih diantara rute dalam produksi produk
9. Menentukan harga maksimum yang akan dibayarkan untuk bahan baku.

### **2.1.3.1 Membeli atau membuat Sendiri (*Make or Buy Decision*)**

Menurut Kamaruddin (2007:133) keputusan membeli atau membuat sendiri adalah:

Suatu keputusan manajemen yang timbul jika perusahaan memiliki kapasitas/ruangan, peralatan, tenaga kerja yang menganggur, maka manajemen dihadapkan pada alternatif untuk menghasilkan sendiri suatu suku cadang atau bahan pembantu di perusahaan dengan alternatif membelinya dari perusahaan lain (*supplier*).

Menurut Mulyadi (2001:127), keputusan membeli atau membuat sendiri dapat dibagi menjadi dua macam, yaitu:

1. Keputusan membeli atau membuat sendiri yang dihadapi oleh perusahaan yang sebelumnya memproduksi sendiri produknya, kemudian mempertimbangkan akan membeli produk tersebut dari pemasok luar.
2. Keputusan membeli atau membuat sendiri yang dihadapi oleh perusahaan yang sebelumnya membeli produk tertentu dari pemasok luar, kemudian mempertimbangkan akan memproduksi sendiri produk tersebut.

Menurut Carter dan Usry (2005:319) yang diterjemahkan oleh Krista, hal-hal yang perlu diperhatikan manajemen dalam mengambil keputusan membeli atau membuat sendiri antara lain:

1. Mempertimbangkan kuantitas, kualitas, dan ketergantungan dari pasokan komponen, beserta pengetahuan teknis untuk memproduksi komponen tersebut, lalu menimbang persyaratan-persyaratan tersebut baik untuk jangka pendek maupun jangka panjang.
2. Membandingkan biaya untuk memproduksi komponen tersebut dengan biaya untuk membeli komponen tersebut.
3. Mempertimbangkan apakah, jika komponen tersebut dibeli dan bukannya dibuat, ada alternatif penggunaan lain yang lebih menguntungkan untuk fasilitas perusahaan itu sendiri.
4. Mempertimbangkan selisih dalam investasi modal yang diperlukan dan waktu arus kas.
5. Mengadopsi tindakan yang konsisten dengan kebijakan perusahaan secara keseluruhan.

### **2.1.3.2 Menjual atau Memproses Lebih Lanjut Suatu Produk (*Sell or process Further*)**

Adakalanya manajemen puncak dihadapkan pada pilihan menjual produk tertentu atau memprosesnya lebih lanjut menjadi produk lain. Hansen dan Mowen (2005:353) menyatakan bahwa:

Produk gabungan memiliki proses yang umum dan biaya produksi sampai titik pemisah dan pada titik ini sering kali produk gabungan dijual. Kadangkala memproses lebih lanjut suatu produk gabungan lebih menguntungkan. Penentuan apakah akan menjual atau memproses lebih lanjut merupakan suatu keputusan penting yang harus dibuat oleh manajer.

### **2.1.3.3 Menghentikan atau Melanjutkan Produksi Produk Tertentu atau Kegiatan Usaha Suatu Bagian Perusahaan (*Stop or Continue Product Line*)**

Seringkali seorang manajer harus memutuskan apakah suatu segmen, seperti lini produk harus dipertahankan atau dihapus. Laporan segmen yang disusun atas dasar perhitungan biaya variabel menyediakan informasi yang berharga bagi keputusan menghentikan atau melanjutkan produksi produk tertentu.

Menurut Carter dan Usry (2005:323-324) yang diterjemahkan oleh Krista, dalam memutuskan untuk menghentikan produk tertentu, manajemen membutuhkan tanda-tanda peringatan untuk produk-produk yang bermasalah, antara lain:

1. Meningkatnya keluhan pelanggan
2. Meningkatnya jumlah pengiriman yang dikembalikan
3. Menurunnya volume penjualan
4. Menurunnya volume penjualan produk sebagai persentase dari total penjualan perusahaan
5. Menurunnya pangsa pasar
6. Tidak berfungsinya produk atau diperkenalkannya produk saingan yang lebih superior
7. Volume penjualan tidak sesuai dengan proyeksi
8. Perkiraan penjualan masa depan dan potensi pasar tidak menguntungkan
9. Tingkat pengendalian investasi rendah
10. Biaya variabel mendekati atau melebihi pendapatan
11. Biaya secara konsisten meningkat sebagai persentase dari penjualan
12. Meningkatnya permintaan atau waktu eksekutif
13. Harga yang harus terus-menerus diturunkan untuk mempertahankan penjualan
14. Pengeluaran promosi yang harus ditingkatkan secara kontinu untuk mempertahankan penjualan.

### **2.1.3.4 Menerima atau Menolak Pesanan Khusus (*Special Order Decision*)**

Dalam menerima ataupun menolak sebuah pesanan khusus dari pelanggan, diperlukan adanya sebuah perhitungan yang cermat. Hal ini berfungsi untuk

menghindari kerugian perusahaan. Salah satu cara untuk memutuskan menerima atau menolak pesanan khusus, yaitu dengan menggunakan informasi akuntansi diferensial. Tetapi dalam hal ini, informasi akuntansi diferensial yang digunakan adalah pendapatan diferensial dan biaya diferensial.

Dari pendapatan yang akan diterima apabila dibandingkan dengan biaya yang akan dikeluarkan akan menghasilkan dua kemungkinan, yaitu apabila biaya lebih besar daripada nilai pendapatan yang akan diterima, maka perusahaan akan mengalami kerugian dan pesanan tersebut sebaiknya ditolak. Tetapi apabila pendapatan yang akan diterima lebih besar dari jumlah biaya yang akan dikeluarkan, maka sebaiknya pesanan tersebut diterima. Sebagaimana yang dijelaskan oleh Mulyadi (2001:149), yaitu:

Jika pendapatan diferensial (yaitu tambahan pendapatan dengan diterimanya pesanan khusus tersebut) lebih tinggi dibandingkan dengan biaya diferensial (yaitu tambahan biaya karena memenuhi pesanan khusus tersebut), maka sebaiknya pesanan khusus tersebut diterima. Di lain pihak, jika pendapatan diferensial lebih rendah dibandingkan dengan biaya diferensial, maka pesanan khusus sebaiknya ditolak.

Dalam menerima atau menolak pesanan khusus, hendaknya tidak semua pesanan yang datang dapat secara langsung diterima. Ada kriteria khusus yang harus diperhatikan, yaitu perkiraan pendapatan yang akan diterima oleh perusahaan. apabila pesanan ini menguntungkan bagi perusahaan, maka pesanan dapat langsung diterima, tetapi apabila pesanan hanya memberikan sedikit penghasilan atau bahkan menimbulkan kerugian sebaiknya pesanan tidak diterima karena perusahaan harus mengestimasi konsekuensi dari pesanan tersebut.

## **2.2 Pesanan Khusus**

Menurut Garrison Noreen yang diterjemahkan oleh Totok Budisantoso (2005:584) menjelaskan bahwa:

Pesanan khusus adalah pesanan pada waktu tertentu yang bukan merupakan hasil dari kegiatan normal perusahaan. Pesanan ini tidak akan mempengaruhi penjualan perusahaan lainnya. Secara umum pesanan khusus tersebut akan menguntungkan sejauh peningkatan pendapatan dari pesanan khusus lebih besar dari penambahan biaya karena adanya pesanan khusus tersebut.

Menurut Munawir (2002:502) pesanan khusus harus memenuhi syarat sebagai berikut:

1. Harga jual per unit pesanan khusus di bawah harga jual normal.
2. Perusahaan masih mempunyai kapasitas menganggur sehingga penambahan produksi untuk memenuhi pesanan khusus tersebut hanya mengakibatkan peningkatan biaya variabel, sedangkan biaya tetap jumlahnya tidak berubah. Jika jumlah pesanan khusus yang melebihi kapasitas yang menganggur maka pesanan khusus tersebut akan meningkatkan biaya tetap sehingga sebaiknya tidak diterima.
3. Dapat dilakukan pemisahan pasar penjualan normal dengan pasar penjualan pesanan khusus, dalam arti bahwa pasar penjualan rutin tidak akan terganggu dengan adanya penjualan pesanan khusus tersebut.

Mulyadi (2001:365) menjelaskan yang harus dilakukan oleh manajer sebagai penentu harga jual terhadap pesanan khusus, yaitu:

1. Manajer penentu harga jual dapat menerima harga jual yang berada dibawah harga jual normal, bahkan dibawah biaya penuh untuk memproduksi dan memasarkan produk, asalkan harga jual tersebut masih diatas biaya variabel. Dalam keadaan ini, harga jual yang berada diatas biaya variabel masih mampu menghasilkan laba kontribusi karena seluruh biaya tetap akan ditutup dari pesanan yang reguler, maka setiap tambahan laba kontribusi dari pesanan khusus akan mengakibatkan tambahan laba bersih perusahaan.
2. Jika dengan permintaan pesanan khusus perusahaan diperkirakan tidak hanya akan mengeluarkan biaya variabel saja, namun memerlukan biaya tetap, karena harus beroperasi diatas kapasitas yang tersedia, maka harga jual pesanan khusus harus diatas biaya variabel ditambah dengan kenaikan biaya tetap karena pesanan khusus tersebut.

### **2.3 Pengelolaan Biaya (*Cost Management*) dan Pengelolaan Aktivitas (*Activity Management*)**

Menurut Mulyadi (2001:183) terdapat perbedaan antara pengelolaan biaya (*cost management*) dan (*activity management*), yaitu:

Pengelolaan biaya (*cost management*) difokuskan pada biaya, bukan pada aktivitas yang menimbulkan biaya, sedangkan pengelolaan aktivitas (*activity management*) menyediakan informasi untuk memungkinkan manajemen melakukan pengelolaan aktivitas.

Pengelolaan biaya juga diperlukan dalam akuntansi diferensial. Dalam hal ini Mulyadi (2001:184) menjelaskan tentang *cost management* dalam sistem akuntansi pertanggungjawaban yang berkaitan dengan akuntansi diferensial atas biaya-biaya yang terjadi, yaitu “Pengelolaan biaya (*cost management*) difokuskan

pada biaya, bukan pada aktivitas yang menimbulkan biaya (*activity management*). Oleh karena itu dapat terjadi pengelolaan biaya yang meningkatkan efisiensi biaya”.

*Activity management* menyediakan informasi untuk memungkinkan manajemen melakukan pengelolaan aktivitas. Cara yang dapat ditempuh untuk mengurangi pengelolaan aktivitas (*activity management*) menurut Mulyadi (2001:185), yaitu:

1. Penghilangan Aktivitas (*Activity Elimination*), yaitu pengurangan biaya yang ada dapat dicapai dengan melakukan penghilangan aktivitas bukan penambah nilai.
2. Pemilihan Aktivitas (*Activity Selection*), yaitu pengurangan biaya dengan melakukan pemilihan aktivitas dari serangkaian aktivitas yang diperlukan untuk melaksanakan berbagai strategi yang kompetitif.
3. Pengurangan Aktivitas (*Activity Reduction*), yaitu pengurangan biaya dengan mengurangi waktu dan sumber daya yang diperlukan oleh suatu aktivitas.
4. Pembagian Aktivitas (*Activity Sharing*), yaitu pengurangan biaya dengan menaikkan efisiensi aktivitas penambah nilai dengan meningkatkan aktivitas ke tingkat skala ekonomi (*economic of scale*).

Dari penjelasan diatas, dapat ditarik kesimpulan bahwa dalam akuntansi diferensial dibutuhkan suatu pengelolaan biaya yang berkaitan dengan aktivitas dan tanggung jawab manajer dalam pengelolaan biaya tersebut sehingga dapat dipertanggungjawabkan kemana biaya tersebut direalisasikan.

### **2.3.1 Conventional Costing Method**

*Conventional Costing Method* merupakan pendekatan yang masih tradisional yang sering kita kenal dengan penentuan harga pokok *full costing* dan *variable costing*. Pendekatan metode *full costing* dan *variable costing* menurut Mulyadi (2001:122) adalah:

1. Metode Kalkulasi Biaya Penuh (*Full Costing*)  
*Full costing* merupakan metode penentuan harga pokok produksi yang memperhitungkan semua unsur biaya produksi ke dalam harga pokok produksi, yang terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik, baik yang tetap maupun yang variabel.
2. Metode Kalkulasi Biaya Variabel (*Variable Costing*)  
*Variable costing* merupakan metode penentuan harga pokok produksi yang memperhitungkan biaya produksi yang berperilaku variabel ke dalam harga pokok produksi, yang terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya overhead pabrik yang bersifat variabel.

### 2.3.2 *Activity Based Costing*

Mulyadi (2001:53) menjelaskan mengenai *Activity Based Costing*, yaitu:

*Activity Based Costing* pada dasarnya merupakan metode penentuan harga pokok produk (*product costing*) yang ditujukan untuk menyajikan informasi harga pokok produk secara cermat (*accurate*) bagi kepentingan manajemen, dengan mengukur secara cermat konsumsi sumber daya dalam setiap aktivitas yang digunakan untuk menghasilkan produk.

Menurut Mulyadi (2001:53) pembuatan produk dengan *Activity Based Costing* dibagi menjadi tiga fase, yaitu “Fase desain dan pengembangan, fase produksi, dan fase dukungan logistik (*logistic supports*)”. Rincian biaya setiap jenis aktivitas desain, produksi dan distributor produk dalam lingkungan manufaktur maju menurut Mulyadi (2001:53) adalah sebagai berikut:

1. *Unit-Level Activity Costs*  
Biaya ini dipengaruhi oleh besar kecilnya jumlah unit produk yang dihasilkan. Biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, biaya energi, dan biaya pengangkutan adalah contoh biaya yang termasuk dalam organisasi ini. Biaya ini dibebankan kepada produk berdasarkan jumlah unit produk yang dihasilkan.
2. *Batch-Related Activity Costs*  
Biaya ini berhubungan dengan jumlah *batch* produk yang diproduksi. *Setup costs*, yang merupakan biaya yang dikeluarkan untuk menyiapkan mesin dan *equipment* sebelum suatu order produksi diproses, biaya angkutan bahan baku dalam pabrik, biaya inspeksi, biaya order pembelian adalah contoh biaya yang termasuk dalam golongan biaya ini.
3. *Product-Sustaining Activity Costs*  
Biaya ini berhubungan dengan penelitian dan pengembangan produk tertentu dan biaya-biaya untuk mempertahankan produk agar tetap dapat dipasarkan. Biaya ini tidak terpengaruh oleh jumlah unit yang diproduksi dan jumlah *batch* produksi yang dilaksanakan oleh divisi penjual. Contoh biaya ini adalah biaya desain produk, desain proses pengolahan produk, dan pengujian produk.
4. *Facility-Sustaining Activity Costs*  
Biaya ini berhubungan dengan kegiatan untuk mempertahankan kapasitas yang dimiliki oleh perusahaan. Biaya depresiasi dan amortisasi, biaya asuransi, biaya gaji karyawan perusahaan adalah contoh dari biaya ini.

## 2.4 **Pengambilan Keputusan**

Menurut Hansen dan Mowen (2009:65) terdapat enam langkah dalam proses pengambilan keputusan, yaitu:

1. Kenali dan definisikan 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. Klasifikasikan biaya dan manfaat sebagai relevan atau tidak relevan, serta eliminasi biaya dan manfaat yang tidak relevan dari pertimbangan
4. Hitung total biaya dan manfaat yang relevan dari setiap alternatif
5. Nilai faktor-faktor kualitatif
6. Pilih alternatif yang menawarkan manfaat terbesar secara keseluruhan.

Peran informasi akuntansi dalam pengambilan keputusan menurut Mulyadi (2001:111) adalah:

1. Merangsang manajemen keputusan di dalam menyadari dan mendefinisikan masalah
2. Memisahkan alternatif tindakan yang satu dengan alternatif tindakan yang lain
3. Menjelaskan konsekuensi berbagai tindakan yang akan dipilih
4. Membantu menganalisa dan menilai berbagai alternatif tindakan yang akan dipilih.

Menurut Mulyadi (2001:115) peran informasi akuntansi dalam setiap tahap pengambilan keputusan sebagai berikut:

<b>Tahap Pengambilan Keputusan</b>	<b>Peran Informasi Akuntansi</b>
Pengakuan dan perumusan masalah atau peluang. Pencarian tindakan alternatif dan pengkuantifikasian konsekuensi setiap tindakan alternatif.	Memicu pengambil keputusan dalam menyadari dan merumuskan masalah atau peluang. Memisahkan alternatif tindakan yang satu dari alternatif tindakan yang lain.
Pemilihan alternatif optimum atau alternatif yang memuaskan.	Menjelaskan konsekuensi berbagai alternatif tindakan yang akan dipilih. Membantu menganalisa dan menilai berbagai alternatif tindakan yang akan dipilih.
Implementasi dan penindak-lanjutan.	Umpan balik untuk memantau keputusan dan tindakan koreksi penyimpanan.