

## **BAB II**

### **TINJAUAN PUSTAKA**

#### **2.1 Pengertian Akuntansi Manajemen**

Dalam menjalankan kegiatan perusahaan, seorang manajer dituntut untuk bisa mengatur sumber daya yang ada agar tujuan kegiatan perusahaan dapat tercapai sesuai dengan harapan yang diinginkan perusahaan. Sehubungan dengan hal tersebut, manajer membutuhkan informasi-informasi akuntansi yang tepat seperti informasi akuntansi manajemen. Berikut ini beberapa pengertian akuntansi manajemen menurut para ahli:

Pengertian Akuntansi Manajemen menurut Blocher, dkk. (2011:5) adalah:

Suatu profesi yang melibatkan kemitraan dalam pengambilan keputusan manajemen, menyusun perencanaan dan sistem kinerja, serta menyediakan keahlian dalam pelaporan keuangan dan pengendalian untuk membantu manajemen dalam memformulasikan dan mengimplementasikan suatu strategi.

Pengertian Akuntansi Manajemen menurut Henry Simamora (2012:12) adalah:

Proses pengidentifikasian, pengukuran, penghimpunan, penganalisaan, penyusunan, penafsiran, dan pengkomunikasian informasi keuangan yang digunakan oleh manajemen untuk merencanakan, mengevaluasi dan mengendalikan kegiatan usaha di dalam sebuah organisasi, serta untuk memastikan penggunaan dan akuntabilitas sumber daya yang tepat.

Pengertian Akuntansi Manajemen menurut Rudianto (2013:9) adalah:

Akuntansi manajemen adalah sistem akuntansi dimana informasi yang dihasilkannya ditujukan kepada pihak-pihak internal organisasi, seperti manajer keuangan, manajer produksi, manajer pemasaran dan sebagainya guna pengambilan keputusan internal organisasi.

Berdasarkan beberapa definisi akuntansi manajemen tersebut, dapat disimpulkan bahwa akuntansi manajemen merupakan suatu profesi bagi manajemen dengan menyusun, mengidentifikasi, menganalisa informasi pada pihak-pihak internal organisasi untuk pengambilan suatu keputusan.

## 2.2 Pengertian dan Klasifikasi Biaya

### 2.2.1 Pengertian Biaya

Setiap perusahaan dalam menjalankan kegiatan pastinya memerlukan biaya. Biaya merupakan hal penting yang harus dikelola dengan baik oleh perusahaan. Pada umumnya, perusahaan harus menekan biaya yang dikeluarkan agar mendapatkan laba yang maksimal. Sehingga, perusahaan harus melakukan pencatatan dan perhitungan biaya secara tepat dan benar. Ada beberapa pengertian biaya menurut para ahli:

Pengertian biaya menurut Dunia dan Abdullah (2012:22) adalah:

Biaya (*cost*) adalah Pengeluaran-pengeluaran atau nilai pengorbanan untuk memperoleh barang atau jasa yang berguna untuk masa yang akan datang, atau mempunyai manfaat melebihi satu periode akuntansi.

Pengertian biaya menurut Bustami & Nurlela (2013:3) adalah:

Biaya atau *cost* adalah pengorbanan sumber ekonomis yang diukur dalam satuan uang yang telah terjadi atau kemungkinan akan terjadi untuk mencapai tujuan tertentu. Biaya ini belum habis masa pakainya, dan digolongkan sebagai aktiva yang dimasukkan dalam neraca.

Berdasarkan definisi tersebut dapat disimpulkan bahwa biaya adalah pengorbanan yang diukur dalam satuan uang yang telah terjadi atau kemungkinan akan terjadi untuk memperoleh barang atau jasa.

### 2.2.2 Klasifikasi Biaya

Klasifikasi biaya merupakan proses pengelompokan biaya berdasarkan tujuan dari informasi biaya yang disajikan. Untuk memudahkan dalam melakukan pencatatan biaya dan menyusun laporan keuangan, serta memberikan gambaran informasi yang akurat kepada pihak manajemen, maka komponen biaya diklasifikasikan dalam beberapa kelompok.

Menurut Siregar, dkk. (2013:36) pada dasarnya biaya dapat diklasifikasikan sebagai berikut:

- 1) Klasifikasi Biaya Berdasarkan Ketelusuran  
Berdasarkan ketelusuran biaya ke produk, biaya dapat digolongkan menjadi dua yaitu:
  - a. Biaya Langsung

Biaya Langsung adalah biaya yang dapat ditelusuri sampai kepada produk secara langsung.

b. Biaya Tidak Langsung

Biaya tidak langsung adalah biaya yang tidak dapat secara langsung telusur ke produk .

2) Klasifikasi Biaya Berdasarkan Perilaku

Berdasarkan perilakunya, biaya dapat diklasifikasikan menjadi:

a. Biaya Variabel

Biaya variabel adalah biaya yang jumlah totalnya berubah sebanding dengan perubahan tingkat aktivitas.

b. Biaya Tetap

Biaya tetap adalah biaya yang jumlahnya tidak terpengaruh oleh tingkat aktivitas dalam kisaran tertentu.

c. Biaya Campuran

Biaya campuran adalah biaya yang memiliki karakteristik biaya variabel dan biaya tetap sekaligus.

3) Klasifikasi Biaya Berdasarkan Fungsi

Berdasarkan fungsi pokok perusahaan, biaya dapat diklasifikasikan menjadi:

a. Biaya Produksi

Biaya produksi adalah biaya untuk membuat bahan menjadi produk jadi terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya *overhead* pabrik.

b. Biaya Pemasaran

Biaya pemasaran meliputi berbagai jenis biaya yang terjadi saat pemasaran produk atau jasa.

c. Biaya Administrasi dan Umum

Biaya administrasi dan umum adalah biaya yang terjadi dalam rangka mengarahkan, menjalankan, dan mengendalikan perusahaan.

Menurut Mulyadi (2015:13-16), klasifikasi biaya dapat digolongkan menjadi lima golongan, yaitu sebagai berikut:

1. Objek Pengeluaran

Dalam cara penggolongan ini, nama objek pengeluaran merupakan dasar penggolongan biaya. Misalnya nama objek pengeluaran adalah bahan bakar, maka semua pengeluaran yang berhubungan dengan bahan bakar disebut "biaya bahan bakar". Contoh penggolongan biaya atas dasar objek pengeluaran dalam perusahaan kertas adalah sebagai berikut: biaya merang, biaya jerami, biaya gaji dan upah, biaya soda, biaya depresiasi mesin, biaya asuransi, biaya bunga, biaya zat warna.

2. Fungsi Pokok Dalam Perusahaan

Dalam perusahaan manufaktur, ada tiga fungsi pokok, yaitu fungsi produksi, fungsi pemasaran, dan fungsi administrasi dan umum. Oleh karena itu dalam perusahaan manufaktur, biaya dapat dikelompokkan menjadi tiga kelompok:

- a. Biaya produksi merupakan biaya-biaya yang terjadi untuk mengolah bahan baku menjadi produk jadi yang siap dijual.
  - b. Biaya pemasaran merupakan biaya-biaya yang terjadi untuk melaksanakan kegiatan pemasaran produk.
  - c. Biaya administrasi dan umum merupakan biaya-biaya untuk mengkoordinasikan kegiatan produksi dan pemasaran produk
3. Hubungan biaya dengan sesuatu yang dibiayai dapat berupa produk atau departemen. Dalam hubungannya dengan sesuatu yang dibiayai, biaya dapat dikelompokkan menjadi dua golongan, yaitu:
    - a. Biaya Langsung (*Direct Cost*) adalah biaya yang terjadi, yang penyebab satu-satunya adalah karena adanya sesuatu yang dibiayai. Kaitannya dengan produk, biaya langsung terdiri dari biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung.
    - b. Biaya Tidak Langsung (*Indirect Cost*) adalah biaya yang terjadinya tidak hanya disebabkan oleh sesuatu yang dibiayai. Biaya tidak langsung dalam hubungannya dengan produk disebut dengan istilah biaya produksi tidak langsung atau biaya overhead pabrik.
  4. Perilaku biaya dalam hubungannya dengan perubahan volume kegiatan, biaya dibagi menjadi empat, yaitu :
    - a. Biaya Variabel (*Variable Cost*) adalah biaya yang jumlah totalnya berubah sebanding dengan perubahan volume kegiatan.
    - b. Biaya Semi Variabel adalah biaya yang berubah tidak sebanding dengan perubahan volume kegiatan. Biaya semi variabel mengandung unsur biaya tetap dan biaya variabel.
    - c. Biaya Semi *Fixed* adalah biaya yang tetap untuk tingkat volume kegiatan tertentu dan berubah dengan jumlah yang konstan pada volume produksi tertentu.
    - d. Biaya Tetap adalah biaya yang jumlah totalnya tetap dalam kisaran volume kegiatan tertentu.
  5. Jangka waktu manfaatnya, biaya dibagi dua bagian, yaitu :
    - a. Pengeluaran Modal (*Capital Expenditure*) adalah biaya yang mempunyai manfaat lebih dari satu periode akuntansi (biasanya periode akuntansi adalah satu tahun kalender).
    - b. Pengeluaran Pendapatan (*Revenue Expenditure*) adalah biaya yang hanya mempunyai manfaat dalam periode akuntansi terjadinya pengeluaran tersebut.

### 2.3 Biaya Dalam Pembuatan Keputusan

Dalam membuat keputusan, manajemen memerlukan informasi yang berkaitan dengan keputusan tersebut. Salah satunya adalah informasi mengenai biaya-biaya yang mempengaruhi keputusan yang diambil. Informasi mengenai

biaya sangat penting agar manajemen tidak salah mengambil keputusan dalam menjalankan aktivitasnya.

Menurut Siregar, dkk. (2013:55) biaya dalam pembuatan keputusan terdiri dari:

1. **Biaya Relevan dan Pendapatan Relevan**  
Biaya relevan adalah biaya masa depan yang berbeda antara satu alternatif dan alternatif lainnya. Berikut dua kriteria biaya relevan tersebut:
  - a. **Biaya Masa Depan.**  
Biaya masa depan berarti biaya tersebut belum terjadi. Biaya yang sudah terjadi bukan merupakan biaya yang relevan.
  - b. **Biaya Berbeda Antar-alternatif.**  
Biaya yang berbeda antar-alternatif berarti bahwa suatu elemen biaya tertentu tidak memiliki jumlah yang sama antar-alternatif disebut juga biaya diferensial (*differential cost*).  
Pendapatan relevan adalah pendapatan masa depan yang berbeda antara satu alternatif dan alternatif lainnya.
2. **Biaya Diferensial dan Pendapatan Diferensial**  
Biaya diferensial adalah biaya yang berbeda antar-alternatif keputusan. Sedangkan Pendapatan diferensial adalah pendapatan yang berbeda antar-alternatif keputusan
3. **Biaya Kesempatan**  
Biaya kesempatan adalah manfaat yang dikorbankan saat satu alternatif keputusan dipilih dan mengabaikan alternatif lain.
4. **Biaya Terbenam**  
Biaya terbenam adalah biaya yang sudah terjadi dan keputusan masa depan tidak lagi dapat mengubah biaya tersebut.

#### **2.4 Biaya Relevan**

Biaya relevan merupakan biaya yang akan digunakan dalam menentukan keputusan yang diambil manajemen organisasi atau perusahaan untuk masa yang akan mendatang. Menurut Siregar, dkk. (2013:362), biaya relevan (*relevant cost*) merupakan biaya masa depan yang berbeda diantara berbagai alternatif (*differacross alternatives*).

Menurut Edward (2012:6), biaya relevan (*relevant cost*) untuk sebuah keputusan adalah biaya-biaya yang harus membuat perbedaan dalam memilih diantara pilihan-pilihan yang tersedia untuk tidaklah relevan. Sesuai dengan yang dikemukakan oleh para ahli, bisa diambil simpulan biaya relevan adalah biaya

masa mendatang dalam berbagai alternatif untuk mengambil keputusan manajemen.

Dalam menghitung biaya relevan ada langkah-langkah yang harus diperhatikan. Menurut Samryn (2012:325), untuk melakukan perhitungan biaya relevan, maka dapat melakukan langkah-langkah sebagai berikut:

1. Kumpulkan semua biaya yang berhubungan dengan tiap alternatif yang sedang dipertimbangkan.
2. Eliminasi biaya yang merupakan biaya tenggelam.
3. Eliminasi biaya-biaya yang tidak berbeda diantara berbagai alternatif.
4. Buat keputusan berdasarkan biaya-biaya yang tersisa. Biaya-biaya ini yang akan menjadi biaya differensial, oleh karena itu relevan dipertimbangkan dalam pembuatan keputusan yang akan diambil.

Menurut Samryn (2012:326) karakteristik biaya relevan, yaitu sebagai berikut:

- a. Biaya dapat dihindari dengan suatu keputusan manajemen.
- b. Biaya tersebut belum terjadi (masa depan).
- c. Biaya yang akan terjadi itu memiliki nilai berbeda untuk setiap alternatif.
- d. Biaya tersebut benar-benar memberi pengaruh didalam keputusan.

## **2.5 Manfaat Penggunaan Biaya Relevan**

Menurut Rudianto (2013:30), menyebutkan bahwa “Penggunaan biaya relevan dalam penyelesaian berbagai persoalan yang dihadapi perusahaan akan sangat bermanfaat bagi pengambilan keputusan perusahaan, Karena tanpa menggunakan metode biaya relevan ini, ada kemungkinan beberapa persoalan yang dihadapi perusahaan dapat berakibat dalam pemilihan jalan keluar dan keputusan yang salah oleh pihak manajemen perusahaan. Memang tidak semua persoalan biaya diperusahaan dapat diselesaikan dengan menggunakan analisis biaya relevan ini, tetapi ada beberapa persoalan yang dapat diselesaikan dengan metode ini, antara lain:

1. Menerima pesanan tambahan
2. Menurunkan harga pesanan khusus

3. Keputusan untuk memproduksi atau membeli
4. Keputusan untuk menutup fasilitas
5. Keputusan untuk menghentikan produk tertentu
6. Keputusan untuk memproduksi lebih lanjut

## **2.6 Pesanan Khusus**

Salah satu cara penjualan perusahaan percetakan adalah penjualan berdasarkan pesanan. Semakin banyak pesanan yang diterima perusahaan, maka semakin banyak pendapatan yang diperoleh perusahaan. Penjualan berdasarkan pesanan dapat menjadi salah satu pilihan untuk meningkatkan laba disaat perusahaan berproduksi dibawah kapasitas produksi biasa. Akibat penjualan berdasarkan pesanan, perusahaan terkadang mendapatkan tawaran pesanan khusus.

Menurut Garrison, dkk. (2013:15) menyebutkan bahwa “Pesanan khusus adalah pesanan pada waktu tertentu yang bukan merupakan hasil dan kegiatan normal perusahaan”. Secara umum pesanan khusus tidak akan mempengaruhi penjualan biasa atau penjualan berdasarkan pesanan lainnya. Pesanan khusus akan menguntungkan sejauh peningkatan pendapatan masih lebih besar dibanding peningkatan biaya yang harus dikeluarkan akibat pesanan khusus yang diterima tersebut. Pesanan yang dianggap sebagai pesanan khusus harus memenuhi beberapa syarat sebagai berikut:

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

Berdasarkan penjelasan tersebut, maka dapat disimpulkan bahwa pesanan khusus adalah pesanan diluar dari produksi yang biasa perusahaan produksi dan akan menguntungkan sejauh peningkatan pendapatan masih lebih besar dibanding peningkatan biaya yang harus dikeluarkan akibat pesanan khusus tersebut.

## **2.7 Pembuatan Keputusan Taktis**

Pembuatan keputusan taktis adalah pembuatan keputusan dengan memilih dari beberapa alternatif dalam waktu atau periode yang singkat. Misalnya, menerima pesanan khusus dengan harga yang lebih rendah dari harga normal untuk memanfaatkan kapasitas yang masih menganggur.

Menurut Siregar, dkk. (2013: 357) “Pembuatan keputusan taktis adalah pembuatan keputusan yang didasarkan pada pemilihan diantara beberapa alternatif dengan pertimbangan waktu yang segera dan tinjauan yang terbatas”. Sedangkan Hansen Mowen (2011: 64) menyebutkan bahwa “Pengambilan keputusan taktis terdiri atas pemilihan diantara berbagai alternatif dengan hasil yang langsung atau terbatas.

Berdasarkan definisi pembuatan keputusan taktis menurut para ahli, dapat disimpulkan bahwa pembuatan keputusan taktis adalah tindakan dalam mengambil keputusan atas beberapa alternatif dalam waktu singkat dan terbatas.

### **2.7.1 Langkah-langkah Pengambilan Keputusan Taktis**

Dalam pengambilan keputusan taktis, manajemen perlu melakukan langkah- langkah yang baik untuk menghasilkan keputusan yang tepat. Sehingga, dengan mengetahui langkah yang harus diambil dalam membuat keputusan taktis agar tugas manajemen akan lebih mudah.

Menurut Hansen dan Mowen (2011:335), menjelaskan langkah-langkah proses pengambilan keputusan taktis sebagai berikut:

1. Kenali dan definisikan masalah.
2. Identifikasi setiap alternatif sebagai solusi yang layak atas masalah tersebut dan eliminasi alternatif yang secara nyata tidak layak.
3. Identifikasi biaya dan manfaat yang berkaitan dengan setiap alternatif yang layak. Klasifikasikanlah biaya dan manfaat sebagai relevan atau tidak relevan serta eliminasilah biaya dan manfaat yang tidak relevan dari pertimbangan.

4. Hitunglah total biaya yang relevan dari masing masing alternatif.
5. Nilailah faktor-faktor kualitatif.
6. Pilihlah alternatif yang menawarkan manfaat terbesar serta keseluruhan.

Menurut Siregar, dkk. (2013:358) menyatakan bahwa proses pembuatan keputusan adalah sebagai berikut:

1. Mengidentifikasi masalah.
2. Mengidentifikasi setiap alternatif sebagai solusi yang tepat atas masalah tersebut; mengeliminasi alternatif yang secara tidak layak.
3. Mengidentifikasi biaya dan manfaat yang berkaitan dengan setiap alternatif yang layak, relevan, serta mengeliminasi yang tidak relevan dari pertimbangan.
4. Menjumlahkan biaya dan manfaat yang relevan dari masing-masing alternative.
5. Menilai faktor-faktor kualitatif
6. Memilih alternatif yang memberi manfaat terbesar.

### **2.7.2 Aplikasi Biaya Relevan Dalam Pengambilan Keputusan**

Menurut Siregar, dkk. (2013:368) menjelaskan aplikasi biaya relevan dalam pembuatan keputusan adalah sebagai berikut:

1. Keputusan Membuat atau Membeli  
Manajer seringkali dihadapkan dengan keputusan apakah harus membuat atau membeli komponen-komponen yang digunakan dalam suatu produksi. Manajemen seharusnya secara periodik perlu mengevaluasi keputusan masa lalu yang berkaitan dengan aktivitas produksi. Kondisi yang menjadi dasar pembuatan keputusan mungkin sebelumnya telah berubah dan akibatnya perlu digunakan pendekatan yang berbeda. Evaluasi secara periodik bukan merupakan satu-satunya sumber dalam pembuatan keputusan membuat atau membeli.
2. Keputusan Mempertahankan atau Menghentikan  
Seorang manajer sering kali harus membuat keputusan apakah suatu segmen, seperti lini produk, harus dipertahankan atau dihentikan. Laporan segmen yang disusun atas dasar *variable costing* menyediakan informasi yang berharga untuk membuat keputusan mempertahankan atau menghentikan. Margin kontribusi segmen dan laba segmen sangat berguna untuk mengevaluasi kinerja suatu segmen. Laporan segmen menyediakan informasi untuk membuat keputusan mempertahankan atau menghentikan. Sedangkan biaya relevan menjelaskan tentang bagaimana informasi tersebut harus digunakan untuk sampai pada suatu pembuatan keputusan.
3. Keputusan Pesanan Khusus  
Di berbagai negara yang telah memiliki undang-undang tentang diskriminasi harga mensyaratkan bahwa perusahaan harus menjual produk yang identik dengan harga sama kepada pelanggan yang berbeda yang berada di pasar yang sama. Namun, pembatasan ini tidak berlaku pada

produk yang dapat ditawarkan atau pada pelanggan yang tidak saling bersaing. Harga penawaran dapat berbeda untuk pelanggan dari pasar yang sama dan perusahaan sering kali mendapatkan kesempatan untuk mempertimbangan pesanan khusus dari calon pelanggan dalam pasar yang dilayani dengan cara yang tidak seperti biasanya. Keputusan pesanan khusus memfokuskan pada pertanyaan apakah pesanan harga khusus harus diterima atau ditolak. Pesanan seperti ini sering kali menarik, khususnya ketika perusahaan beroperasi di bawah kapasitas produksi maksimum.

4. Keputusan Menjual atau Memproses Lebih Lanjut  
Produk bersama sering kali dijual pada titik pisah. Namun, kadangkala akan lebih menguntungkan bagi perusahaan untuk memproses lebih lanjut suatu produk bersama setelah titik pisah, sebelum menjualnya. Penentuan apakah akan menjual atau memproses lebih lanjut merupakan suatu keputusan penting yang harus dibuat oleh manajer.

### 1.8 Metode Perhitungan Penyusutan Aktiva Tetap

Di dalam overhead pabrik terdapat biaya penyusutan aset yang sering perusahaan lupakan ke dalam perhitungan harga pokok produksi yang menyebabkan harga pokok produksi yang timbul tidak yang sebenarnya. Adapun beberapa metode penyusutan yang dapat digunakan untuk menghitung penyusutan aset menurut para ahli yaitu salah satunya menurut Rudianto (2012:261), mengatakan bahwa untuk mengalokasikan harga perolehan suatu aset tetap ke periode yang menikmati aset tetap tersebut bukan hanya dapat digunakan satu metode saja, tetapi ada beberapa metode yang dapat digunakan untuk menghitung beban penyusutan periodik yaitu:

1. Metode Garis Lurus (*Straight Line Method*)  
Ini adalah metode perhitungan penyusutan aset tetap dimana setiap periode akuntansi diberikan beban yang sama secara merata. Beban penyusutan dihitung dengan cara mengurangi harga perolehan dengan nilai sisa dan dibagi dengan umur ekonomis aset tetap tersebut.

$$\text{Penyusutan} = \frac{\text{Harga Perolehan} - \text{Nilai Sisa}}{\text{Tafsiran Umur Ekonomis Aset}}$$

2. Metode Jam Jasa (*Service Hour Method*)  
Ini adalah metode perhitungan penyusutan aset tetap dimana beban penyusutan pada suatu periode akuntansi dihitung berdasarkan berapa jam periode akuntansi tersebut menggunakan aset tetap itu. Semakin lama aset tetap digunakan dalam suatu periode, semakin besar beban penyusutannya. Demikian pula sebaliknya, besarnya beban penyusutan aset tetap dihitung

dengan cara mengurangkan taksiran nilai residu dari harga perolehannya, dan membagi hasilnya dengan taksiran jumlah jam pemakaian total dari aset tetap tersebut selama umur ekonomisnya. Dari hasil pembagian tersebut akan diketahui beban penyusutan per jam. Jumlahnya lalu dijadikan dasar untuk mengalikan dengan jumlah jam aktual pemakaian aset tetap tersebut dalam suatu periode, sehingga diketahui beban penyusutan aset tetap pada suatu periode.

$$\text{Penyusutan} = \frac{\text{Harga Perolehan} - \text{Nilai Sisa}}{\text{Tafsiran Umur Ekonomis Aset}}$$

3. Metode Hasil Produksi (*Productive Output Method*)

Ini adalah metode perhitungan penyusutan aset tetap, dimana beban penyusutan pada periode akuntansi dihitung berdasarkan berapa banyak produk yang dihasilkan selama periode akuntansi tersebut dengan menggunakan aset tetap itu.

$$\text{Penyusutan} = (\text{Harga Perolehan} - \text{Nilai Sisa}) \frac{\text{Bobot Tahun Bersangkutan}}{\text{JAT Umur Ekonomis}}$$

Ket: JAT (Jumlah Angka Tahun)

4. Metode Beban Menurun (*Reducing Charge Method*)

a. Metode jumlah angka tahun (*Sum of years digit method*)

Adalah metode perhitungan penyusutan aset tetap, dimana beban penyusutan pada suatu periode akuntansi dihitung dengan cara mengalikan harga Perolehan aset tetap yang telah dikurangi dengan nilai sisanya dengan bagian pengurangan setiap tahunnya selalu berkurang.

$$\text{Penyusutan} = (\text{Harga Perolehan} - \text{Nilai Sisa}) \frac{\text{Bobot Tahun Bersangkutan}}{\text{JAT Umur Ekonomis}}$$

b. Metode Saldo Menurun (*Declining Balance Method*)

c. Metode Saldo Menurun Berganda (*Double Declining Balance Method*)

d. Metode Tarif Menurun (*Declining Rate On Cost Method*)

Berdasarkan uraian dari berbagai macam metode penyusutan aset tetap menurut para ahli tersebut, penulis dalam menghitung metode penyusutan aset tetap menggunakan metode garis lurus.