

**EVALUASI PENGAMBILAN KEPUTUSAN “MEMBUAT SENDIRI ATAU
MEMBELI” DENGAN PENDEKATAN BIAYA RELEVAN**

Studi Kasus pada CV.Sinar Hadi, Muntilan

SKRIPSI

Diajukan untuk Memenuhi Salah Satu Syarat

Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi

Program Studi Akuntansi



Oleh :

Marlina Sulistyو

NIM: 002114259



**PROGRAM STUDI AKUNTANSI
JURUSAN AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS SANATA DHARMA
YOGYAKARTA
2005**

**EVALUASI PENGAMBILAN KEPUTUSAN “MEMBUAT SENDIRI ATAU
MEMBELI” DENGAN PENDEKATAN BIAYA RELEVAN**

Studi Kasus pada CV.Sinar Hadi, Muntilan

SKRIPSI

**Diajukan untuk Memenuhi Salah Satu Syarat
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi
Program Studi Akuntansi**



Oleh :

Marlina Sulistyo

NIM: 002114259



**PROGRAM STUDI AKUNTANSI
JURUSAN AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS SANATA DHARMA
YOGYAKARTA
2005**

SKRIPSI

**EVALUASI PENGAMBILAN KEPUTUSAN “MEMBUAT SENDIRI ATAU
MEMBELI” DENGAN PENDEKATAN BIAYA RELEVAN
Studi Kasus pada CV.Sinar Hadi, Muntilan**

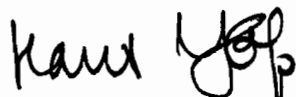
Oleh:

Marlina Sulistyو

NIM: 002114259

Telah disetujui oleh:

Pembimbing I



Ir.Drs.Hansiadi YH, M.Si,Akt.

Tanggal 16 Desember 2004

Pembimbing II



Drs.YP.Supardiyono, M.Si,Akt.

Tanggal 7 Maret 2005

SKRIPSI

EVALUASI PENGAMBILAN KEPUTUSAN “MEMBUAT SENDIRI ATAU MEMBELI” DENGAN PENDEKATAN BIAYA RELEVAN Studi Kasus pada CV.Sinar Hadi, Muntilan

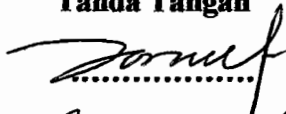
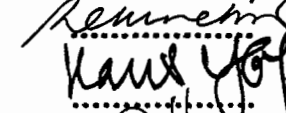

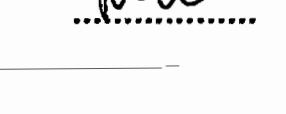
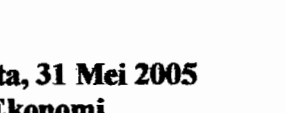
Dipersiapkan dan ditulis oleh:

MARLINA SULISTYO

NIM : 002114259

Telah dipertahankan di depan Panitia Penguji
Pada tanggal 28 Mei 2005
Dan dinyatakan memenuhi syarat

Susunan Panitia Penguji

	Nama Lengkap	Tanda Tangan
Ketua	Drs.Yusef Widya K, M.Si,Akt.	
Sekretaris	Fr.Reni Retno A, S.E,M.Si,Akt.	
Anggota	Ir.Drs.Hansiadi YH, M.Si,Akt.	
Anggota	Drs.YP.Supardiyono, M.Si,Akt.	
Anggota	Lisia Apriani, S.E.,M.Si,Akt.	

Yogyakarta, 31 Mei 2005
Fakultas Ekonomi
Universitas Sanata Dharma



(Drs. Alex Kahu Lantum, M.S.)

HALAMAN PERSEMBAHAN

Motto

1. ***Berusahalah, maka jalanmu akan dibukakan oleh-Nya.***
2. ***Serahkanlah segalanya kepada Tuhan, agar hidup terasa lebih ringan.***
3. ***Hidup adalah perjuangan, maka janganlah kamu berputus asa.***
4. ***Tertawa itu sehat.....***

Dengan rasa Syukur, Skripsi ini kusembahkan kepada:

1. Allah SWT.
1. *Papa-Mamaku tercinta, terima kasih atas kasih sayangnya.*
2. *Kakak dan adik-adikku yang aku sayangi.*
3. *Aditya Pitra –Qntin- Purnawan terkasih, yang selalu 'ada' untukku.*
4. *Sobat dan teman-temanku yang selalu mendukungku.*

PERNYATAAN KEASLIAN KARYA

Saya menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi yang saya tulis ini tidak memuat karya atau bagian karya orang lain, kecuali yang telah disebutkan dalam kutipan dan daftar pustaka, sebagaimana layaknya karya ilmiah.

Yogyakarta, 4 Juli 2005



Penulis

ABSTRAK

EVALUASI PENGAMBILAN KEPUTUSAN “MEMBUAT SENDIRI ATAU MEMBELI” DENGAN PENDEKATAN BIAYA RELEVAN Studi Kasus pada CV. Sinar Hadi, Muntilan

Oleh:

Marlina Sulistyو

NIM: 002114259

**Universitas Sanata Dharma
Yogyakarta
2005**

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui kesesuaian keputusan yang diambil oleh perusahaan dengan pendekatan biaya relevan, khususnya untuk paving segi 6 dan bataco. Penelitian ini adalah studi kasus. Teknik pengumpulan data dilakukan dengan wawancara, observasi, dan dokumentasi. Sedangkan teknik analisis data yang dilakukan adalah sebagai berikut: 1. Menyajikan perhitungan yang dilakukan oleh perusahaan dan mengambil keputusan membuat sendiri atau membeli sesuai dengan perhitungan yang dilakukan oleh perusahaan tersebut, 2. Melakukan perhitungan dengan pendekatan biaya relevan, dengan langkah-langkah sebagai berikut: a. Meramalkan penjualan yang akan terjadi pada bulan Juli 2004 dengan metode kuadrat terkecil (*Least Square Method*), b. Menghimpun seluruh biaya yang dikeluarkan untuk membuat sendiri atau membeli, c. Mengeliminasi biaya-biaya yang tidak relevan dan tidak berbeda diantara alternatif membuat sendiri atau membeli, d. Mengelompokkan biaya-biaya pada alternatif membuat sendiri atau membeli ke dalam biaya relevan, e. Membandingkan biaya relevan pada alternatif membuat sendiri atau membeli dan menentukan besarnya biaya diferensial, f. Mengambil keputusan membuat sendiri atau membeli berdasarkan pendekatan biaya relevan.

Setelah membandingkan perhitungan yang dilakukan oleh perusahaan dan perhitungan dengan pendekatan biaya relevan, maka dapat ditarik kesimpulan bahwa: 1) Keputusan membuat sendiri paving segi 6 yang diambil oleh perusahaan sudah sesuai dengan pendekatan biaya relevan, 2) Keputusan membeli bataco dari luar yang diambil oleh perusahaan tidak sesuai dengan pendekatan biaya relevan.

ABSTRACT

THE EVALUATION ON THE “SELF MAKING OR BUYING DECISION” BY USING RELEVANT COST APPROACH

A Study Case on CV. Sinar Hadi, Muntilan

By:

Marlina Sulistyo

NIM: 002114259

**Sanata Dharma University
Yogyakarta
2005**

The purpose of this study was trying to find out the suitability of the decision taken by the company by using relevant cost approach, especially for the “paving segi 6” and “batako”. The research was a study case. The techniques of the research were done by interview, observation and documentation. The data analysis techniques were: 1. Explaining the calculation of the company and deciding to self make or buy according to that calculation, 2. Doing calculation by using relevant cost approach, with the steps were: a. predicted the sales on July 2004 by using Least Square Method, b. collected the costs of self making or buying, c. eliminated the irrelevant and indifferent cost between the alternatives of self making or buying, d. grouped the costs into the relevant cost for the alternative of self making or buying, e. compared the relevant cost on the alternatives between self making or buying and determined the differential cost, f. decided to self make or buy according to the relevant cost approach.

After comparing the calculation of the company and the relevant cost approach, it was concluded that 1) the company’s decision to make the paving segi 6 had been suitable with the relevant cost approach; 2) the company’s decision to buy batako was not suitable with relevant cost approach.

KATA PENGANTAR

Puji syukur saya panjatkan ke hadirat Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat serta hidayah-Nya sebagai kekuatan terbesar, sehingga saya dapat menyelesaikan skripsi ini. Penulisan skripsi ini dimaksudkan untuk memenuhi persyaratan guna memperoleh gelar Sarjana Strata-1 Fakultas Ekonomi, Jurusan Akuntansi, Universitas Sanata Dharma, Yogyakarta.

Skripsi ini tidak akan tersusun tanpa bantuan dari pihak-pihak yang telah memberikan bantuan dan bimbingan, baik secara moril maupun materiil. Oleh karena itu, pada kesempatan ini saya ingin mengucapkan terima kasih kepada :

1. Bapak Alex Kahu Lantum, M.S., selaku Dekan Fakultas Ekonomi, Universitas Sanata Dharma.
2. Bapak Ir.Drs.Hansiadi YH, M.Si. Akt., selaku Kaprodi sekaligus dosen pembimbing I, dengan coretan-coretan, dan berbagai saran serta kritik yang membangun dalam mengoreksi kalimat-kalimat dan juga ide-ide dalam skripsi saya adalah sesuatu yang tak ternilai harganya.
3. Bapak Drs.YP.Supardiyono M.Si., Akt., selaku dosen pembimbing II, yang telah meluangkan waktunya untuk membimbing, memberi saran, nasihat, serta ide-ide, sehingga memperlancar dalam proses penyelesaian skripsi ini.
4. Ibu Lisia Apriani, S.E., M.Si, Akt selaku dosen tamu, yang telah memberikan masukan dan kritik yang membangun untuk skripsi ini.

5. Bapak Drs.Nur Edi Pratinya beserta Ibu Siti Nurjanah.Sp., selaku pemilik CV. Sinar Hadi, yang telah memberikan ijin kepada saya untuk melakukan penelitian, serta seluruh pegawai yang telah meluangkan waktunya dan mau menjawab pertanyaan- pertanyaan yang saya ajukan.
6. Seluruh dosen Universitas Sanata Dharma, khususnya dosen Fakultas Ekonomi yang telah memperkaya dan mendidik saya dari awal sampai akhir, dengan penuh cinta dan kepeduliannya.
7. Perpustakaan Universitas Sanata Dharma yang telah menyediakan referensi yang diperlukan dalam penulisan ini.
8. Orang tuaku tercinta yang selalu mendukung, memberi dorongan secara moril maupun materiil, yang dengan tanpa mengenal lelah telah memperjuangkan saya untuk dapat mengenyam pendidikan di Universitas Sanata Dharma ini sampai selesai.
9. Kakak dan adik-adikku tercinta yang selalu menghiburku dengan canda dan gurauannya.
10. *Awan-ku* terkasih, yang selalu mendampingiku dalam senang dan susah, manis dan pahit, selalu mendorong dan memberiku semangat, yang selalu “ada” untukku.
11. Cucumi Chan (Desi), Pikacu Garong (Vika), Sumi(Lina gedhe), Bu Nini, Nanaco(Nana), Inul Dara Nista(Ina), Suci, Dek Ima, Desi kecil, Nina, Momo, Yessy, Agung (Ap), Ari “jenggot”, Dewi Gendhuut, Nicken “Gambul” & Mas A, Uwi’, Tj, Hugo, Vika, & anak-anak Akt D’00

12. Uci, Ayu, Nur-din, Tico, Tara, Winda, temen-temen kelas MPT, temen-temen bimbingan skripsi, serta semua pihak yang tidak dapat saya sebutkan satu per satu.
13. Temen-temen TM UGM'01; Sugeng, Affan, Owa, Dion, Tape, Lucky, Gambiss, Bas... dan yang laen aku lupa namanya, kamu semua lucu-lucu dech.....

Penulis menyadari bahwa Skripsi ini tentu masih jauh dari sempurna, oleh karena itu, penulis menerima segala kritik dan saran yang membangun guna perbaikan skripsi ini. Akhir kata, penulis berharap semoga skripsi ini bermanfaat bagi pihak-pihak yang memerlukan dan dapat digunakan sebagai literature untuk penelitian lebih lanjut.

Yogyakarta, 2005

Penulis

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING.....	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
HALAMAN PERSEMBAHAN.....	iv
PERNYATAAN KEASLIAN KARYA.....	v
ABSTRAK.....	vi
ABSTRACT.....	vii
KATA PENGANTAR.....	viii
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR TABEL.....	xiv
DAFTAR GAMBAR.....	xvi
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah.....	2
C. Tujuan Penelitian.....	3
D. Manfaat Penelitian.....	3
E. Sistematika Penulisan.....	4
BAB II. LANDASAN TEORI.....	5
A. Pengertian Biaya.....	5
B. Penggolongan Biaya.....	6
1. Berdasarkan Fungsi Pokok Kegiatan Perusahaan.....	6
2. Berdasarkan Hubungan dengan Perubahan Volume/Kegiatan.....	7
3. Berdasarkan Pusat Biaya yang Dibiayai.....	7
4. Berdasarkan Tujuan Pengambilan Keputusan.....	8
C. Pengambilan Keputusan.....	8
1. Pengertian Pengambilan Keputusan.....	8
2. Pengambilan Keputusan Taktis.....	8



D. Biaya Relevan, Biaya Tidak Relevan dan Biaya Diferensial.....	10
1. Biaya Relevan.....	10
2. Biaya Tidak Relevan.....	11
3. Biaya Diferensial.....	11
E. Penerapan Biaya Relevan Sebagai Alat Pengambilan Keputusan.....	13
1. Keputusan Membuat Sendiri atau Membeli (<i>Make or Buy Decision</i>)	14
2. Keputusan Meneruskan atau Menghentikan Produk.....	17
3. Meneruskan atau Menghentikan dengan Berbagai Dampak Komplementer.....	17
4. Meneruskan atau Menghentikan dengan Penggunaan Alternatif Fasilitas.....	18
5. Keputusan Pesanan Khusus (<i>Special Order Decision</i>).....	19
6. Keputusan Menjual atau Memproses Lebih Lanjut.....	20
BAB III. METODE PENELITIAN.....	21
A. Jenis Penelitian.....	21
B. Tempat dan Waktu Penelitian.....	21
C. Subyek dan Obyek Penelitian.....	21
D. Data yang Diperlukan.....	21
E. Sampel Data.....	22
F. Teknik Pengumpulan Data.....	22
G. Teknik Analisis Data.....	23
BAB IV. GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN.....	27
A. Sejarah dan Perkembangan Perusahaan.....	27
1. Bentuk Badan Usaha.....	28
2. Lokasi Perusahaan.....	29
3. Struktur Organisasi Perusahaan.....	30
B. Personalia Perusahaan.....	31
1. Sumber Tenaga Kerja.....	32
2. Klasifikasi Tenaga Kerja.....	32

3. Pembinaan Tenaga Kerja.....	32
4. Jumlah Karyawan.....	33
5. Jam Kerja.....	33
6. Sistem Pengupahan.....	33
7. Kesejahteraan Karyawan.....	34
C. Proses Produksi.....	34
1. Bahan Baku dan Bahan Penolong.....	35
2. Peralatan yang Digunakan.....	36
3. Tahap-Tahap Dalam Proses Produksi.....	37
D. Pemasaran.....	38
BAB V. ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN.....	39
A. Paving Segi 6.....	39
1. Perhitungan Menurut Perusahaan.....	39
2. Perhitungan dengan Pendekatan Biaya Relevan.....	42
B. Bataco.....	51
1. Perhitungan Menurut Perusahaan.....	51
2. Perhitungan dengan Pendekatan Biaya Relevan.....	54
BAB VI. PENUTUP.....	63
A. Kesimpulan.....	63
B. Keterbatasan Penelitian.....	63
C. Saran.....	64
DAFTAR PUSTAKA.....	65
LAMPIRAN.....	66

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel II.1 Rincian Biaya Membuat Sendiri Komponen Printer.....	16
Tabel II.2 Biaya Relevan Pada Alternatif Membuat Sendiri atau Membeli.....	17
Tabel III.1 Jumlah Penjualan Produk A, Periode xx s/d xx (unit).....	24
Tabel III.2 Biaya-biaya Untuk Membuat Sendiri atau Membeli.....	25
Tabel III.3 Biaya-biaya Relevan Membuat Sendiri atau Membeli.....	25
Tabel III.4 Selisih Biaya Relevan Membuat Sendiri atau Membeli.....	26
Tabel V.1 Anggaran Biaya Overhead Pabrik Bulan Juli 2004 untuk Paving Segi 6.....	40
Tabel V.2 Anggaran Biaya Untuk Membuat Sendiri atau Membeli Paving Segi 6 Bulan Juli 2004 Menurut Perusahaan	41
Tabel V.3 Penjualan Paving Segi 6 Periode Januari-Juni 2004.....	42
Tabel V.4 Peramalan Penjualan Paving Segi 6 Periode Juli 2004.....	43
Tabel V.5 Biaya-biaya Untuk Membuat Sendiri atau Membeli Paving Segi 6...44	
Tabel V.6 Biaya-biaya yang Tidak Relevan Dalam Keputusan Membuat Sendiri atau Membeli Paving Segi 6 Bulan Juli 2004.....	47
Tabel V.7 Biaya-biaya Relevan Membuat Sendiri atau Membeli Paving Segi 6.....	49
Tabel V.8 Selisih Biaya Relevan Membuat Sendiri atau Membeli Paving Segi 6 Juli 2004.....	50
Tabel V.9 Anggaran Biaya Overhead Pabrik Bulan Juli 2004 untuk Bataco.....	52
Tabel V.10 Anggaran Biaya Untuk Membuat Sendiri atau Membeli Bataco Bulan Juli 2004 Menurut Perusahaan.....	53
Tabel V.11 Penjualan Bataco Periode Januari-Juni2004.....	54

Tabel V.12 Peramalan Penjualan Bataco Periode Juli 2004.....	54
Tabel V.13 Biaya-biaya Untuk Membuat Sendiri atau Membeli Bataco Juli 2004.....	56
Tabel V.14 Biaya-biaya yang Tidak Relevan Dalam Keputusan Membuat Sendiri atau Membeli Bataco Juli 2004.....	59
Tabel V.15 Biaya-biaya Relevan Membuat Sendiri atau Membeli Bataco Juli 2004.....	61
Tabel V.16 Selisih Biaya Relevan Membuat Sendiri atau Membeli Bataco Juli 2004.....	62

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
<i>Gambar IV.1 Bagan Struktur Organisasi CV. Sinar Hadi</i>	29
<i>Gambar IV.2 Bagan Saluran Distribusi Langsung</i>	38

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Salah satu tujuan perusahaan adalah memperoleh laba atau keuntungan. Laba atau keuntungan tersebut dapat mencerminkan keberhasilan suatu usaha, disamping sebagai dasar untuk mempertahankan kelangsungan hidupnya. Berbagai cara dilakukan untuk mempertahankan eksistensi sebuah perusahaan, apalagi menghadapi situasi yang sangat kompleks dan serba tidak pasti. Suatu perusahaan harus merencanakan segala sesuatunya dengan matang sebelum mengambil sebuah keputusan yang akan dijalankan di masa yang akan datang. Pengambilan keputusan (*decision making*) adalah memilih satu diantara berbagai tindakan yang ada. Pemilihan ini biasanya menggunakan dasar ukuran tertentu, apakah profitabilitas atautkah penghematan biaya.

Menurut Natapura (1999:49) yang dikutip dari skripsi Sonbay (2000), pengambilan keputusan merupakan tugas yang paling eksekutif. Tugas ini merupakan tugas yang paling menuntut pikiran dan berisiko. Keputusan yang buruk dapat merusak bisnis dan karir yang kadang-kadang tidak dapat diperbaiki.

Mengingat situasi dan kondisi yang dihadapi oleh perusahaan tidak menentu, maka perusahaan harus mampu bertindak secara kritis sehingga mereka siap menghadapi situasi apapun. Salah satu cara yang dapat

dilakukan adalah dengan meninjau kembali keputusan yang telah dijalankan selama ini. Menurut Hansen dan Mowen (2000: 277), pihak manajemen secara periodik harus mengevaluasi keputusan masa lalu yang berkaitan dengan produksi. Kondisi-kondisi yang menjadi dasar pembuatan keputusan sebelumnya mungkin telah berubah dan akibatnya, pendekatan yang berbeda mungkin diperlukan pula.

Dalam kenyataannya, bisa saja terjadi berbagai kemungkinan yang tidak sesuai dengan apa yang telah dijalankan selama ini. Misalnya saja, saat ini perusahaan menjual produk yang selama ini dibeli dari pemasok, namun setelah ditinjau kembali ternyata produk tersebut dapat dibuat sendiri dan dapat memberikan keuntungan lebih besar daripada jika perusahaan membeli dari pemasok, begitu juga sebaliknya. Kondisi tersebut juga dialami oleh CV. Sinar Hadi yang selama ini memproduksi sendiri paving segi 6 dan bataco, kemudian mempertimbangkan akan membeli produk tersebut dari pemasok / dari luar. Keputusan tersebut didasarkan pada pertimbangan akan adanya penghematan biaya yang akan berpengaruh pada laba perusahaan.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah diatas, maka penulis merumuskan masalah: Apakah keputusan membeli atau membuat sendiri yang dilakukan oleh CV. Sinar Hadi sudah sesuai dengan pendekatan biaya relevan?

C. Tujuan Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui kesesuaian keputusan yang dilakukan oleh perusahaan dengan pendekatan biaya relevan.

D. Manfaat Penelitian

1. Bagi Perusahaan

Hasil penelitian ini dapat digunakan sebagai masukan serta sebagai bahan pertimbangan dalam pengambilan keputusan oleh perusahaan.

2. Bagi Penulis

Penelitian ini akan menambah pengetahuan tentang masalah-masalah pengambilan keputusan khusus dan menerapkan teori yang diperoleh ke dalam praktek.

3. Bagi Universitas

Penelitian ini akan menambah referensi tentang bacaan ilmiah di perpustakaan.

E. Sistematika Penulisan

BAB I : PENDAHULUAN

Bab ini berisi tentang latar belakang masalah, rumusan masalah, batasan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika penulisan.

BAB II : LANDASAN TEORI

Bab ini berisi tentang uraian singkat teori yang digunakan sebagai dasar untuk mengolah data.

BAB III : METODE PENELITIAN

Bab ini menjelaskan tentang jenis penelitian, tempat dan waktu penelitian, subyek dan obyek penelitian, data yang diperlukan, teknik pengumpulan data, serta teknik analisis data.

BAB IV : GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Bab ini berisi tentang sejarah singkat perusahaan, lokasi perusahaan, struktur organisasi, personalia, produksi dan pemasaran.

BAB V : ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN

Bab ini berisi perhitungan dan pembahasan dari data yang diperoleh di perusahaan untuk menjawab permasalahan yang ada.

BAB VI : PENUTUP

Berdasarkan analisis data dan pembahasan, maka bab ini berisi kesimpulan yang berkaitan dengan permasalahan yang ada, serta saran bagi perusahaan yang bersangkutan.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Pengertian Biaya

Setiap hari kita pasti mengeluarkan biaya untuk memenuhi kebutuhan hidup kita. Biaya menjadi salah satu faktor penentu untuk kita melakukan sesuatu. Begitu juga di dalam perusahaan, biaya menjadi salah satu faktor utama untuk mengambil suatu keputusan. Biaya yang terjadi pada satu alternatif harus dibandingkan dengan alternatif lain sebagai satu langkah dalam proses pengambilan keputusan.

Menurut Mulyadi (1993:8), biaya dalam arti luas adalah pengorbanan sumber ekonomi yang diukur dalam satuan uang yang telah terjadi atau kemungkinan akan terjadi untuk tujuan tertentu, sedangkan dalam arti sempit, biaya merupakan pengorbanan sumber ekonomi untuk memperoleh aktiva. Sedangkan pendapat lain tentang pengertian biaya yaitu: "Biaya adalah kas atau nilai ekuivalen kas yang dikorbankan untuk mendapatkan barang atau jasa yang diharapkan memberi manfaat saat ini atau di masa yang akan datang bagi organisasi" (Hansen dan Mowen, 1999: 36).

Biaya dapat diartikan sebagai *cost* atau *expense*. Biaya dalam arti *cost* (harga pokok) adalah pengorbanan ekonomis yang dilakukan untuk memperoleh barang dan jasa, atau dengan kata lain, *cost* adalah harga perolehan barang atau jasa yang diperlukan oleh organisasi. Sedangkan *expense* (beban) adalah biaya yang dikorbankan atau dikonsumsi dalam

rangka memperoleh pendapatan (*revenues*) dalam suatu periode akuntansi tertentu.

B. Penggolongan Biaya

1. Berdasarkan Fungsi Pokok Kegiatan Perusahaan

Menurut Supriyono (1992: 20), berdasarkan fungsi pokok kegiatan perusahaan, biaya digolongkan menjadi:

- a. **Biaya produksi**, adalah biaya yang berhubungan dengan kegiatan pengolahan bahan baku menjadi produk selesai. Biaya ini dibagi menjadi:
 - 1) **Biaya Bahan Baku**, adalah harga perolehan dari bahan baku yaitu bahan yang akan diolah menjadi produk selesai dan pemakaiannya dapat diidentifikasi atau ditelusuri jejaknya pada produk.
 - 2) **Biaya Tenaga Kerja Langsung**, merupakan balas jasa yang diberikan kepada karyawan, atau tenaga kerja yang langsung menangani pembuatan produk dari bahan baku menjadi barang jadi.
 - 3) **Biaya Overhead Pabrik**, adalah semua biaya produksi selain biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung.
- b. **Biaya Pemasaran**, yaitu biaya dalam rangka penjualan produk selesai sampai dengan pengumpulan piutang.

- c. **Biaya Administrasi dan Umum**, yaitu semua biaya yang berhubungan dengan fungsi administrasi dan umum.
- d. **Biaya Keuangan**, adalah semua biaya yang terjadi dalam melaksanakan fungsi keuangan, misalnya : biaya bunga.

2. Berdasarkan Hubungannya dengan Perubahan Volume / Kegiatan

- a. **Biaya Tetap**, adalah biaya yang jumlahnya selalu tetap walaupun volume produksi berubah.
- b. **Biaya Variabel**, merupakan biaya yang jumlah totalnya berubah sebanding dengan volume kegiatan perusahaan, semakin tinggi volume kegiatan maka semakin tinggi pula biaya variabelnya.
- c. **Biaya Semi Variabel**, adalah biaya yang totalnya selalu berubah tetapi tidak sebanding dengan perubahan volume kegiatan perusahaan.

3. Berdasarkan Pusat Biaya yang Dibiayai

- a. **Biaya Langsung (*Direct cost*)**, adalah biaya yang terjadinya atau manfaatnya dapat diidentifikasi pada obyek atau pusat biaya tertentu.
- b. **Biaya Tidak Langsung (*Indirect cost*)**, adalah biaya yang terjadinya atau manfaatnya tidak dapat diidentifikasi pada obyek atau pusat biaya tertentu.

4. Berdasarkan Tujuan Pengambilan Keputusan

- a. **Biaya Relevan (*Relevant Cost*)**, adalah biaya masa depan yang berbeda pada masing-masing alternatif yang akan mempengaruhi pengambilan keputusan.
- b. **Biaya Tidak Relevan (*Irrelevant Cost*)**, adalah biaya masa depan yang terdapat pada lebih dari satu alternatif dan tidak mempengaruhi pengambilan keputusan, oleh karena itu biaya ini tidak diperhitungkan dalam pengambilan keputusan.

C. Pengambilan Keputusan

1. Pengertian Pengambilan Keputusan

Dalam kehidupan sehari-hari, kita sering dihadapkan pada suatu tindakan untuk mengambil suatu keputusan. "Pengambilan keputusan adalah memilih satu diantara berbagai alternatif tindakan yang ada (Sugiri, 1994: 139)". Sedangkan menurut Amirullah dan Hanafi (2002: 75), yang dikutip dari skripsi Sonbay (2000), pengambilan keputusan diartikan sebagai suatu proses penilaian dan pemilihan dari berbagai alternatif sesuai dengan kepentingan-kepentingan tertentu dan menetapkan suatu pilihan yang dianggap menguntungkan.

2. Pengambilan Keputusan Taktis

Menurut Hansen dan Mowen (2000: 266), pengambilan keputusan taktis (*tactical decision making*) terdiri dari pemilihan diantara berbagai alternatif dengan hasil yang langsung atau terbatas dapat dilihat.

Pengambilan keputusan taktis yang tepat berarti bahwa keputusan yang dibuat tidak hanya untuk mencapai tujuan jangka pendek saja, tetapi juga berguna untuk jangka panjang. Ada enam langkah yang menggambarkan proses pengambilan keputusan yang direkomendasikan Hansen dan Mowen (2000: 267), yaitu:

a. Kenali dan tetapkan masalah

Langkah pertama adalah mengenali dan menetapkan masalah yang ada.

b. Mengidentifikasi alternatif

Langkah kedua adalah membuat daftar dan mempertimbangkan solusi yang layak. Alternatif-alternatif yang tidak layak harus dieliminasi

c. Mengidentifikasi biaya dan manfaat yang berkaitan dengan setiap alternatif yang layak

Pada langkah ketiga, biaya dan manfaat yang berkaitan dengan setiap alternatif yang layak diidentifikasi. Pada tahap ini, berbagai biaya yang benar-benar tidak relevan dapat dieliminasi dari pertimbangan.

d. Menghitung total biaya dan manfaat yang relevan untuk setiap alternatif yang layak

Langkah keempat, membandingkan total biaya dari alternatif yang layak untuk menentukan biaya diferensial dan keunggulan alternatif.

e. Menilai faktor-faktor kualitatif

Meskipun biaya dan pendapatan yang berhubungan dengan alternatif adalah penting, namun keduanya belum tentu mampu menjelaskan secara keseluruhan. Faktor-faktor kualitatif dapat secara nyata mempengaruhi keputusan manajer. Faktor-faktor kualitatif merupakan faktor yang sulit dinyatakan dalam angka.

f. Membuat keputusan

Setelah semua biaya dan manfaat yang relevan untuk setiap alternatif selesai dinilai, dan faktor-faktor kualitatif dipertimbangkan, maka keputusan dapat dibuat.

D. Biaya Relevan, Biaya Tidak Relevan, dan Biaya Diferensial

1. Biaya Relevan

Biaya relevan berguna dalam setiap pengambilan keputusan. Menurut Hansen dan Mowen (2000: 271), biaya relevan adalah biaya masa depan yang berbeda pada masing-masing alternatif. Sedangkan menurut Supomo (1998), dalam skripsi Sulistiawati (1994), biaya relevan didefinisikan sebagai "Biaya yang berbeda dalam suatu kondisi, dibandingkan dengan kondisi-kondisi yang lain". Dari pengertian di atas, dapat diketahui bahwa biaya relevan mempunyai karakteristik sebagai berikut:

- a. merupakan informasi biaya masa yang akan datang
- b. berbeda pada setiap alternatif.

2. Biaya Tidak Relevan

Disamping biaya relevan, ada juga biaya yang tidak relevan. Biaya tidak relevan adalah biaya yang tidak mempengaruhi dalam pengambilan keputusan dan oleh sebab itu biaya ini tidak perlu diperhitungkan dalam pengambilan keputusan, tetapi dapat menjadi data yang berguna untuk menaksir biaya masa yang akan datang.

Biaya tidak relevan mempunyai karakteristik sebagai berikut:

- a. merupakan biaya masa lalu, dan
- b. biaya masa yang akan datang yang tidak berbeda diantara berbagai alternatif.

3. Biaya Diferensial

Salah satu faktor penting yang harus diperhitungkan dalam pengambilan keputusan adalah biaya diferensial. Biaya diferensial sering diungkapkan dalam arti yang sama dengan biaya relevan. Menurut Mulyadi (1993: 116) biaya yang relevan dalam pengambilan keputusan disebut dalam istilah yang lebih tepat: biaya diferensial, karena pengambilan keputusan selalu menyangkut pemilihan alternatif masa yang akan datang. Oleh karena itu, istilah biaya diferensial berbeda pengertiannya dengan biaya relevan, karena istilah biaya relevan adalah istilah yang umum.

Biaya diferensial adalah biaya yang berbeda untuk setiap pilihan keputusan dan oleh karena itu merupakan biaya yang relevan untuk pengambilan keputusan (Blocher et al, 2000: 92). Sedangkan menurut Supriyono (1991: 12), biaya diferensial adalah biaya masa depan yang berbeda pada suatu kondisi dibandingkan dengan kondisi lainnya.

Dari pengertian di atas, maka dapat diketahui bahwa semua biaya diferensial adalah relevan untuk pengambilan keputusan.

Biaya relevan atau biaya diferensial, mempunyai karakteristik:

- a. merupakan biaya masa yang akan datang,
- b. biaya yang berbeda diantara berbagai alternatif pilihan.

Beberapa konsep biaya yang sering digunakan dalam analisis biaya diferensial antara lain adalah sebagai berikut (Kuntara, 2001):

1) Biaya Kesempatan (*Opportunity Cost*)

Opportunity cost adalah pendapatan atau penghematan biaya yang dikorbankan sebagai akibat dipilihnya alternatif tertentu.

2) Biaya Terhindarkan (*Avoidable Cost*)

Avoidable cost adalah biaya yang dapat dihindari sebagai akibat dari pemilihan salah satu alternatif tindakan.

3) Biaya Tak Terhindarkan (*Unavoidable Cost*)

Unavoidable cost adalah biaya yang tak dapat dihindari pengeluarannya dalam berbagai macam alternatif atau dapat dikatakan bahwa alternatif manapun biaya tersebut tetap dikeluarkan dalam jumlah yang sama.

4) Biaya Tambahan (*Incremental Cost*)

Incremental cost adalah tambahan biaya yang akan terjadi jika suatu alternatif berkaitan dengan perubahan volume kegiatan yang dipilih

5) Biaya Keluar Dari Kantong (*Out-of-Pocket Cost*)

Out-of-pocket cost adalah biaya yang memerlukan pengeluaran kas sekarang atau dalam jangka dekat sebagai akibat dari keputusan manajemen.

6) Biaya Terbenam (*Sunk Cost*)

Sunk cost merupakan biaya yang telah terjadi atau telah ditetapkan di masa lalu, dan oleh karena itu merupakan biaya yang tidak relevan dalam pengambilan keputusan. Biaya ini selalu sama diantara alternatif-alternatif (Contoh: biaya depresiasi).

E. Penerapan Biaya Relevan Sebagai Alat Pengambilan Keputusan

Salah satu fungsi manajemen adalah fungsi perencanaan. Dalam perencanaan, manajer sering dihadapkan pada pengambilan keputusan yang menyangkut berbagai alternatif pilihan. Oleh karena itu, diperlukan informasi yang relevan untuk menentukan pilihan yang tepat.

Pengambilan keputusan merupakan pilihan alternatif untuk masa yang akan datang, sehingga informasi yang diperlukan adalah informasi masa yang akan datang, bukan masa lalu. Salah satu informasi tersebut adalah informasi biaya relevan.

Informasi biaya relevan dapat diterapkan sebagai dasar untuk memilih satu diantara berbagai alternatif keputusan sebagai berikut:

1. Keputusan membeli atau membuat sendiri (*Make or buy decision*)

Manajer seringkali dihadapkan dengan keputusan apakah harus membeli atau membuat sendiri komponen yang digunakan dalam produksi. Suatu keputusan untuk membeli atau membuat sendiri adalah keputusan yang ditetapkan oleh perusahaan tentang apakah mereka akan memenuhi kebutuhannya secara intern atau mendatangkan dari pihak luar. Umumnya keputusan ini dihadapi oleh perusahaan yang memproduksi berbagai jenis produk.

Tidak selamanya komponen suatu produk harus diproduksi sendiri oleh perusahaan jika komponen tersebut dapat diperoleh dari pemasok dengan harga yang lebih murah daripada biaya untuk memproduksi sendiri. Pertimbangan untuk membeli atau membuat sendiri timbul sebagai akibat adanya taksiran penghematan biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan.

Keputusan membeli atau membuat sendiri dapat dibagi menjadi dua macam:

- a. Keputusan membeli atau membuat sendiri yang dihadapi oleh perusahaan yang sebelumnya memproduksi sendiri produknya, kemudian mempertimbangkan untuk akan membeli produk tersebut dari pemasok. Keputusan ini umumnya merupakan keputusan

manajemen jangka pendek, yang tidak menyangkut investasi jangka panjang.

- b. Keputusan membeli atau membuat sendiri yang dihadapi oleh perusahaan yang sebelumnya membeli produk tertentu dari pemasok luar, kemudian mempertimbangkan akan memproduksi sendiri produk tersebut. Keputusan ini merupakan keputusan manajemen jangka panjang, yang menyangkut investasi dana dalam jumlah yang besar.

Berikut ini adalah ilustrasi perhitungan sederhana yang dilakukan oleh PT 'X' dalam proses pengambilan keputusan membeli atau membuat sendiri:

PT 'X' memproduksi komponen elektronik yang digunakan untuk mesin printer. Dalam setahun, PT 'X' akan mengganti produksi untuk printer jenis lain dan komponen elektronik tersebut tidak akan digunakan lagi. Namun untuk tahun yang akan datang, PT 'X' harus memproduksi 10.000 komponen untuk mendukung produksi printer lama.

PT 'X' telah dihubungi oleh pemasok yang menawarkan komponen dengan harga Rp47,50 per unit. Tawaran tersebut menarik karena untuk memproduksi sendiri, biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan adalah Rp 82,00 per unit. Rincian biaya yang diperlukan dapat dilihat pada tabel 2.1 berikut ini:

Tabel II.1
Rincian Biaya Membuat Sendiri Komponen Printer

Produksi 10 000 komponen	Biaya per unit	Jumlah
Bahan langsung	Rp 10,00	Rp 100 000,00
TKL	20,00	200 000,00
Sewa peralatan	12,00	120 000,00
Penyusutan peralatan	2,00	20 000,00
Overhead variabel	8,00	80 000,00
Overhead tetap umum	30,00	300 000,00
Total	<u>Rp 82,00</u>	<u>Rp 820 000,00</u>

Perusahaan baru-baru ini membeli bahan yang cukup untuk memproduksi 5 000 komponen. Karena bahan langsung yang telah dibeli tidak memiliki penggunaan alternatif, maka setengah dari total bahan langsung merupakan biaya tertanam. Kemudian perusahaan mengeliminasi biaya penyusutan peralatan dan biaya overhead tetap umum.

Untuk pembelian dari pemasok dibutuhkan tambahan biaya tenaga paruh waktu sebesar Rp 85 000,00. Total biaya relevan pada masing-masing alternatif dapat dilihat pada tabel II.2 berikut ini:

Tabel II.2
Biaya Relevan Pada Alternatif Membuat Sendiri atau Membeli

Komponen Biaya	Memproduksi Sendiri	Membeli	Biaya Diferensial
Biaya bahan langsung	Rp 50 000,00	-	Rp 50 000,00
TKL	200 000,00	-	200 000,00
Biaya sewa peralatan	120 000,00	-	120 000,00
BOP variabel	80 000,00	-	80 000,00
Biaya pembelian (47,50x10 000)	-	Rp475 000,00	(475 000,00)
Biaya tenaga kerja paruh waktu	-	85 000,00	(85 000,00)
Total Biaya relevan	<u>Rp 450 000,00</u>	<u>Rp 560 000,00</u>	<u>Rp (110 000,00)</u>

Analisis di atas menunjukkan bahwa memproduksi sendiri komponen akan menghemat biaya sebesar Rp 110 000,00 daripada membelinya dari luar. Jadi, perusahaan sebaiknya **membuat sendiri** komponen tersebut.

2. Keputusan meneruskan atau menghentikan produk (*keep or drop decision*)

Seringkali manajer harus memutuskan apakah suatu segmen, seperti lini produk harus dipertahankan atau dihapus. Laporan segmen yang disusun atas dasar kalkulasi biaya variabel menyediakan informasi yang berharga bagi keputusan meneruskan-atau-menghentikan ini.

Keputusan meneruskan-atau-menghentikan suatu segmen, diperlukan apabila produksi segmen tersebut tidak lagi dapat memberikan profit/laba, bahkan merugikan perusahaan. Oleh karena itu,

memperhitungkan segala konsekuensi yang akan terjadi bila perusahaan meneruskan atau menghentikan produk tersebut.

3. Meneruskan atau menghentikan dengan berbagai dampak komplementer

Keputusan ini merupakan kelanjutan dari keputusan meneruskan atau menghentikan, karena pengambilan keputusan tersebut akan memberikan dampak positif dan negatif. Dengan dasar pertimbangan tersebut, pihak perusahaan akan menganalisis ulang dengan mempertimbangkan berbagai dampak yang ditimbulkan. Sebagai contoh, bila perusahaan mengambil keputusan khusus menghentikan suatu segmen (lini produk), maka hal tersebut akan berakibat pendapatan perusahaan berkurang, jumlah penjualan menurun, produksi berkurang, dan akhirnya sampai pada pengurangan jumlah tenaga kerja.

Melihat kenyataan tersebut, pihak manajemen harus memperhitungkan berbagai dampak yang ditimbulkan dalam pengambilan keputusan.

4. Meneruskan atau menghentikan dengan penggunaan alternatif fasilitas

Manajemen akan mempertimbangkan keputusan ini bila perusahaan memutuskan untuk menghentikan suatu segmen produk dan menggantinya dengan produk baru. Dengan asumsi, perusahaan masih bisa memanfaatkan fasilitas yang ada, seperti mesin-mesin yang masih bisa digunakan untuk memproduksi produk baru tersebut tanpa mengabaikan peluang pasar yang ada. Produk yang dihentikan

digantikan dengan produk baru, sehingga perusahaan tetap memperoleh pemasukan dari penjualan produk baru tersebut.

Manajer perlu mengumpulkan seluruh informasi yang ada sebelum membuat keputusan akhir. Mereka harus berusaha mengidentifikasi sebanyak mungkin solusi yang layak untuk dikembangkan, kemudian digunakan untuk mengambil keputusan terbaik.

5. Keputusan pesanan khusus (*special order decision*)

Salah satu penerapan yang paling umum dari analisis biaya relevan terjadi saat perusahaan mempunyai pilihan untuk menerima atau menolak pesanan khusus. Keputusan pesanan khusus memfokuskan pada pertanyaan “apakah harga pesanan khusus harus diterima atau ditolak”.

Penawaran ini menarik, khususnya ketika perusahaan sedang beroperasi di bawah kapasitas produksi maksimalnya, atau perusahaan memiliki kapasitas menganggur.

Pada umumnya suatu order khusus diterima oleh perusahaan jika :

- a. tambahan pendapatannya lebih besar daripada tambahan biaya untuk melaksanakan order tersebut.
- b. ada kapasitas menganggur.
- c. order tersebut tidak mengganggu produksi normal perusahaan.

6. Keputusan menjual atau memproses lebih lanjut

Ada kalanya manajemen puncak dihadapkan pada pilihan menjual produk tertentu pada kondisi sekarang atau memprosesnya lebih lanjut menjadi produk lain yang lebih tinggi harga jualnya. Hal tersebut membutuhkan analisa dan perhitungan yang cermat, sehingga pihak manajemen dapat mengambil keputusan yang tepat.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang dilakukan adalah studi kasus, yaitu penelitian terhadap obyek tertentu, sehingga kesimpulan yang akan diambil berdasarkan penelitian itu hanya berlaku terbatas bagi obyek yang diteliti.

B. Tempat dan Waktu Penelitian

Tempat : CV. Sinar Hadi, Muntilan.

Waktu : bulan Mei - Juni 2004.

C. Subyek dan Obyek Penelitian

1. Subyek penelitian adalah orang yang menjadi sumber informasi, dalam hal ini adalah pimpinan perusahaan.
2. Obyek penelitian dalam hal ini adalah biaya produksi, serta data bila perusahaan membeli atau membuat sendiri.

D. Data yang Diperlukan

Dalam penelitian ini data yang dikumpulkan hanyalah data yang relevan bagi pengambilan keputusan perusahaan. Data yang dikumpulkan berupa:

- a. Gambaran tentang perusahaan yang berkaitan dengan sejarah berdirinya perusahaan, personalia, produksi, dan pemasaran.
- b. Perkiraan penjualan yang akan terjadi pada bulan Juli menurut perusahaan.
- c. Anggaran biaya produksi bila perusahaan membuat sendiri.
- d. Perkiraan biaya produk bila perusahaan membeli dari luar/pemasok.
- e. Data penjualan periode yang lalu untuk menghitung penjualan periode yang akan datang.

E. Sampel Data

Dalam penelitian ini, penulis mengambil sampel data yang meliputi produk paving segi 6 dan produk bataco dari bulan Januari sampai dengan bulan Juni 2004 untuk peramalan penjualan bulan Juli 2004, dari CV. Sinar Hadi.

F. Teknik Pengumpulan Data

- a. Wawancara

Wawancara yaitu pengumpulan data dengan cara melakukan tanya jawab secara langsung terhadap subyek penelitian untuk mendapatkan data yang lebih akurat. Data yang dicari adalah data tentang gambaran umum perusahaan, jenis produk yang dihasilkan, biaya produksi, harga jual produk, penjualan produk, dan lain-lain.

b. Observasi

Observasi adalah kegiatan yang dilakukan oleh penulis dengan mengamati secara langsung terhadap obyek yang diteliti.

c. Dokumentasi

Dokumentasi yaitu mengumpulkan data dengan melihat berkas dan dokumen perusahaan, serta catatan yang berkaitan dengan obyek yang diteliti. Data yang dikumpulkan adalah struktur organisasi, daftar harga, daftar biaya-biaya, pemasok, dan lain-lain.

G. Teknik Analisis Data

Teknik analisis data disini berguna untuk menjawab permasalahan, apakah keputusan yang telah diambil oleh perusahaan sudah sesuai dengan pendekatan biaya relevan. Langkah-langkah analisis data yang akan dilakukan adalah sebagai berikut:

1. Menyajikan data menurut perusahaan yang meliputi :
 - a. Perkiraan penjualan paving segi 6 dan bataco yang akan terjadi pada bulan Juli 2004.
 - b. Anggaran biaya produksi jika perusahaan membuat sendiri paving segi 6 dan bataco.
 - c. Perkiraan biaya yang dikeluarkan jika perusahaan membeli paving segi 6 dan bataco dari luar.
 - d. Dari data yang ada, kemudian dapat diketahui apakah perusahaan lebih baik membuat sendiri atau membeli paving segi 6 dan bataco.

2. Melakukan analisis data dengan pendekatan biaya relevan, yang langkah-langkahnya adalah sebagai berikut:

a. Menghitung penjualan yang akan terjadi pada periode yang akan datang (Juli 2004) dengan menggunakan *Least Square Method*

(metode kwadrat terkecil): $Y_t = a + bt$

$$a = \frac{\sum Y}{n}$$

$$b = \frac{\sum tY}{\sum t^2}$$

dimana: Y = jumlah penjualan periode yang akan datang.

n = jumlah data.

t = periode (waktu) yang diubah ke dalam bentuk kode,

dimana bila dijumlahkan bernilai nol.

a = biaya tetap.

b = biaya variabel satuan.

Tabel III.1
Jumlah Penjualan Produk A
Periode xx s/d periode xx (unit)

Periode	Koding (t)	Produksi (Y)	tY	t ²
Jumlah				

- b. Menghimpun seluruh biaya yang dikeluarkan untuk membuat sendiri atau membeli.

Tabel III.2

Biaya-biaya Untuk Membuat Sendiri atau Membeli

	Jumlah
Membuat sendiri :	
- Biaya bahan baku	
- BTKL	
- BOP Variabel*	
- BOP Tetap*	
Membeli:	
- Biaya pembelian	
- Biaya lain-lain*	

*Disesuaikan dengan data dari perusahaan

- c. Mengeliminasi biaya-biaya yang tidak berbeda diantara kedua alternatif membuat sendiri atau membeli.
- d. Mengelompokkan biaya-biaya kedua alternatif membuat sendiri atau membeli ke dalam biaya relevan, yaitu biaya yang berbeda antara satu alternatif dengan alternatif lainnya.

Tabel III.3

Biaya-biaya Relevan Membuat Sendiri atau Membeli

	Membuat	Membeli
- Biaya bahan baku		
- BTKL		
- BOP Variabel		
- BOP Tetap		
- Biaya pembelian		
- Biaya lain-lain		
Total		



- e. Membandingkan biaya relevan diantara kedua alternatif membuat atau membeli, dan menentukan besarnya biaya diferensial dengan cara menghitung selisih biaya relevan pada kedua alternatif tersebut.

Tabel III.4.

Selisih Biaya Relevan Membuat Sendiri atau Membeli

	Membuat	Membeli	Diferensial
- Biaya bahan baku			
- BTKL			
- BOP Variabel			
- BOP Tetap			
- Biaya pembelian			
- Biaya lain-lain			
Total			

- f. Membuat keputusan membuat sendiri atau membeli berdasarkan pendekatan biaya relevan.

BAB IV

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

A. Sejarah dan Perkembangan Perusahaan

CV. Sinar Hadi berdiri pada tanggal 25 April 1981. Perusahaan ini berlokasi di Jl.Klangon Muntilan, Magelang. Perusahaan ini didirikan oleh Bapak Suhadi. Sesuai dengan namanya, maka perusahaan ini dinamakan Sinar Hadi sebagaimana nama pemiliknya.

Dalam produksinya, perusahaan mengalami pasang surut. Namun demikian lambat laun perusahaan ini dapat berkembang dan bersaing di pasaran. Hal ini terbukti dengan adanya permintaan barang produksi CV. Sinar Hadi yang semakin meningkat dan bertahannya perusahaan sampai sekarang.

Dalam perkembangannya, CV. Sinar Hadi berusaha meningkatkan produksinya dengan menambah jenis produknya, sehingga dengan demikian konsumen akan lebih puas dalam memilih produk yang dikehendaknya. Selain paving segi 6 dan bataco, CV. Sinar Hadi juga memproduksi tegel dengan bermacam-macam motif dan warna, serta buis beton dengan berbagai ukuran yang beragam, karena produk-produk tersebut banyak dibutuhkan untuk pembangunan. Usaha tersebut dimaksudkan agar perusahaan dapat berkembang dan dapat menduduki posisi yang kuat dalam memasarkan produknya.

Perusahaan ini didirikan dengan dengan tujuan untuk memperoleh keuntungan, baik jangka pendek maupun jangka panjang. Selain itu, tujuan lain dari perusahaan ini adalah ikut serta menunjang program pembangunan, juga untuk memenuhi kebutuhan masyarakat akan produk berupa material bangunan. Adapun faktor-faktor yang mendorong didirikannya perusahaan CV. Sinar Hadi ini adalah:

- a. Tersedianya bahan baku.
- b. Banyaknya pengangguran.
- c. Pembangunan yang terus meningkat.
- d. Tersedianya sarana dan prasarana.

1. Bentuk Badan Usaha

Ada bermacam-macam bentuk badan usaha dalam mendirikan suatu perusahaan. Pemilihan bentuk badan usaha dipengaruhi oleh beberapa faktor, antara lain:

- a. Besarnya modal yang diperlukan.
- b. Tanggung jawab yang akan memimpin badan usaha tersebut.
- c. Siapa yang akan memimpin badan usaha tersebut.

Bentuk badan usaha dari perusahaan Sinar Hadi ini adalah persekutuan komanditer atau biasa disebut CV (*Commanditer Venootschave*). CV. Sinar Hadi masih dapat dikatakan lebih mementingkan rasa kekeluargaan, karena di dalam perusahaan ini orang-orang yang tergabung di dalamnya masih kerabat sendiri.

Pengelolaan kegiatan dalam perusahaan juga masih sangat sederhana dibandingkan perusahaan lain yang sudah maju.

2. Lokasi Perusahaan

CV. Sinar Hadi berlokasi di Jl.Klangon, Muntilan, Magelang. Pemilihan lokasi bagi perusahaan merupakan faktor yang tidak dapat ditinggalkan. Apabila posisi perusahaan strategis, maka akan memungkinkan system produksi yang ekonomis karena perusahaan akan mendapatkan kemudahan dari berbagai faktor yang mempengaruhi biaya serta modal.

Dasar yang digunakan sebagai pertimbangan dalam pemilihan lokasi perusahaan adalah:

a. Letak perusahaan yang sangat strategis

CV. Sinar Hadi terletak di pinggir Jl. Klangon, Muntilan, Magelang. Letak perusahaan sangat strategis karena mudah dijangkau oleh konsumen.

b. Mudah memperoleh tenaga kerja

Banyaknya tenaga kerja yang ada di sekitar lokasi perusahaan memudahkan untuk mendapatkan tenaga kerja.

c. Memudahkan memperoleh bahan baku

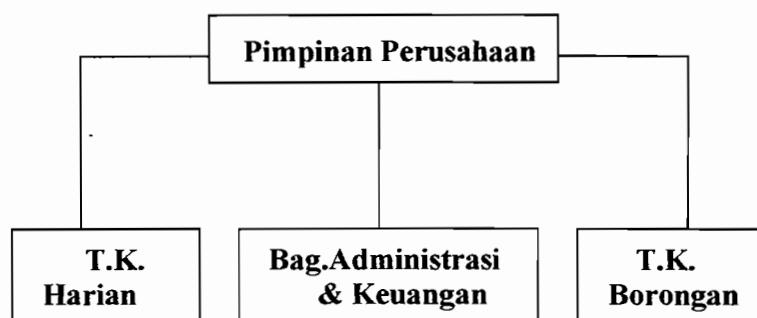
Di sekitar lokasi perusahaan, bahan baku yang diperlukan untuk membuat produk CV. Sinar Hadi mudah didapat, sehingga hal ini akan sangat menguntungkan perusahaan, misalnya dapat lebih menghemat waktu yang diperlukan.

3. Struktur Organisasi Perusahaan

Struktur organisasi yang digunakan oleh perusahaan adalah struktur organisasi garis, yang artinya wewenang mengalir dari atas ke bawah. Jadi setiap bawahan bertanggung jawab langsung terhadap atasannya.

CV. Sinar Hadi menggunakan struktur organisasi garis karena usaha yang dijalankan belum begitu luas. Sehingga pengawasan terhadap karyawan dapat dilakukan secara langsung oleh pimpinan perusahaan.

Adapun struktur organisasi CV. Sinar Hadi dapat dilihat dalam bagan berikut ini:



*Gbr.4.1.Bagan Struktur Organisasi CV. Sinar Hadi
(Sumber: CV.Sinar Hadi)*

Tugas dan tanggung jawab masing-masing fungsi tersebut adalah sebagai berikut :

a. Pimpinan Perusahaan

Pimpinan perusahaan mempunyai tugas bertanggung jawab atas semua kebijakan dan mengkoordinir semua bagian dalam perusahaan, baik menentukan kebijakan dalam bidang persediaan maupun pemasaran.

b. Bagian Administrasi dan Keuangan

Bagian ini bertugas membantu pimpinan perusahaan dalam mengurus keuangan dan administrasi perusahaan, yang kegiatannya antara lain mencatat dan mengendalikan keluar masuknya uang perusahaan.

c. Tenaga Kerja Harian

Tugasnya adalah :

- 1) Mengangkat bahan-bahan ke tempat proses produksi dan mencampur bahan-bahan tersebut.
- 2) Mencetak bahan-bahan yang sudah dicampur, sehingga sesuai dengan produk yang diinginkan.
- 3) Mengeringkan, serta menata hasil produksi.

d. Tenaga Kerja Borongan

Tugasnya sama dengan tenaga kerja harian, hanya saja bedanya nanti pada sistem pengupahannya.

B. Personalia Perusahaan

Tenaga kerja merupakan salah satu faktor penting guna mendukung proses produksi. CV. Sinar Hadi merupakan suatu badan usaha yang masih membutuhkan lebih banyak tenaga manusia daripada tenaga mesin, dimana keahlian atau ketrampilan khusus tidak diutamakan, karena dalam proses produksinya masih banyak menggunakan cara tradisional, sehingga tenaga manusia merupakan tenaga yang dominan.

1. Sumber Tenaga Kerja

CV. Sinar Hadi mengambil tenaga kerja dari daerah di sekitar lokasi perusahaan, yaitu seputar Muntilan, Magelang. Penerimaan tenaga kerja dilakukan melalui seleksi sederhana oleh perusahaan. Keberadaan perusahaan banyak mendatangkan manfaat, diantaranya dapat mengurangi pengangguran, memperluas dan menciptakan lapangan kerja bagi penduduk di sekitarnya.

2. Klasifikasi Tenaga Kerja

Klasifikasi tenaga kerja CV. Sinar Hadi adalah sebagai berikut:

a. Tenaga kerja terdidik

Tenaga kerja terdidik membutuhkan pendidikan terlebih dahulu.

b. Tenaga kerja terlatih

Tenaga kerja terlatih membutuhkan latihan ketrampilan atau pengalaman terlebih dahulu untuk melakukan pekerjaannya

c. Tenaga kerja tidak terdidik dan tidak terlatih

Tenaga kerja ini tidak memerlukan pendidikan dan latihan untuk dapat melakukan pekerjaannya.

3. Pembinaan Tenaga Kerja

Pembinaan tenaga kerja penting dilakukan untuk sebuah perusahaan agar produk yang dihasilkan sesuai dengan keinginan dan dapat memberikan kepuasan kepada konsumen.

4. *Jumlah Karyawan*

CV. Sinar Hadi mengalami perkembangan tahap demi tahap mengenai jumlah karyawannya. Sampai saat ini, perusahaan telah mempekerjakan 20 orang tenaga kerja dengan perincian sebagai berikut:

- pimpinan perusahaan	= 1 orang.
- bagian administrasi dan keuangan	= 1 orang.
- tukang cetak	= 6 orang.
- pembantu tukang	= 10 orang.
- sopir	= <u>2 orang.</u>
Jumlah	20 orang

5. *Jam Kerja*

Dalam usahanya untuk memenuhi kebutuhan konsumen, karyawan CV. Sinar Hadi bekerja 6 hari dalam seminggu. Adapun jam kerja yang ditetapkan oleh perusahaan adalah sebagai berikut :

Jam kerja : pukul 07.30 – 15.30 wib.

Istirahat : pukul 12:00 – 13.00 wib.

6. *Sistem Pengupahan*

Sistem pengupahan CV. Sinar Hadi terbagi dalam tiga jenis, yaitu:

a. Upah Harian

Upah ini ditentukan oleh banyaknya hari kerja karyawan dalam seminggu dan diberikan kepada tenaga kerja pada proses produksi setiap harinya.

b. Upah bulanan

Upah bulanan diberikan setiap bulan kepada karyawan bagian administrasi dan keuangan.

c. Upah borongan

Upah borongan ini diberikan kepada tenaga kerja berdasarkan jumlah produk yang dihasilkan.

7. Kesejahteraan Karyawan

Dalam hal kesejahteraan karyawan, tidak ada perjanjian khusus dengan karyawan perusahaan. Akan tetapi perusahaan tetap memberikan bantuan kepada karyawannya walaupun dalam jumlah terbatas. Hal ini dimaksudkan untuk memberikan perhatian pihak perusahaan kepada karyawan. Adapun jenis kesejahteraan yang diberikan antara lain:

a. Bonus

Fasilitas ini diberikan kepada karyawan pada hari raya Lebaran sebagai THR, bila ada hajatan, dan pada situasi tertentu.

b. Kesehatan

Perusahaan akan memberikan bantuan jika ada karyawan yang sakit untuk meringankan biaya pengobatan.

C. Proses Produksi

CV. Sinar Hadi dalam menjalankan usahanya menghasilkan berbagai jenis produk, yaitu paving segi 6, bataco, tegel, dan buis beton. Berikut ini

akan dijelaskan mengenai proses pembuatan paving segi 6 dan bataco yang menjadi obyek penelitian.

1. Bahan Baku dan bahan Penolong

a Bahan baku

Bahan baku yang diperlukan adalah:

- pasir kasar
- pasir halus.
- semen

b Bahan penolong

- Batu-batu kecil / kerikil.
- air

Dari bahan baku dan bahan penolong dapat diperinci penggunaannya dalam memproduksi paving segi 6 dan bataco, yaitu:

1) Pasir kasar

Pasir kasar digunakan untuk membuat lapisan bawah paving segi 6 dan untuk membuat bataco.

2) Pasir halus

Pasir halus digunakan untuk membuat lapisan atas paving segi 6.

3) Semen

Semen adalah bahan baku yang digunakan sebagai campuran pembuatan paving segi 6 dan bataco.

4) Batu-batu kecil / kerikil

Kerikil digunakan sebagai bahan campuran yang diperlukan agar produk yang dihasilkan lebih kuat.

5) Air

Air disini mutlak diperlukan untuk proses pencampuran pasir dan semen.

2. Peralatan yang Digunakan

Dalam proses produksi diperlukan peralatan dan perlengkapan guna menunjang proses produksinya. Dengan fasilitas tersebut, maka akan dapat memperlancar proses pembuatannya.

Peralatan dan perlengkapan yang dipergunakan CV.Sinar Hadi adalah sebagai berikut:

a Bak pencampuran

Bak pencampuran ini digunakan sebagai tempat untuk mencampur semua bahan yang dipergunakan.

b Tomblok / Tenggok

Tomblok/tenggok ini digunakan untuk menakar pasir.

c Sekop/serok pasir

Sekop/serok pasir ini dipergunakan untuk mengambil pasir, mengaduk/mencampur pasir, semen, dan air.

d Mesin pres (Hydrolist)

Mesin pres ini digunakan untuk proses finishing pembuatan paving segi 6.

e Cetakan segi 6 dan segi 4

Cetakan ini untuk pembentukan paving dan bataco.

f Saringan

Saringan digunakan untuk menyaring pasir.

g Cangkul, linggis, dan palu.

3. Tahap-tahap Dalam Proses Produksi

Tahap-tahap dalam proses pembuatan paving segi 6 dan bataco pada prinsipnya adalah sama, seperti di bawah ini :

a Tahap persiapan

Tahap persiapan ini dimulai dengan menyiapkan dan menakar bahan-bahan yang akan diproses.

b Tahap pencampuran

Pada tahap ini bahan-bahan yang telah dipersiapkan dicampur sesuai dengan ketentuan.

c Tahap pencetakan

Setelah bahan-bahan dicampur, kemudian dicetak sesuai dengan bentuk yang diinginkan.

d Pengepresan

Setelah dicetak, kemudian dilanjutkan dengan pengepresan.

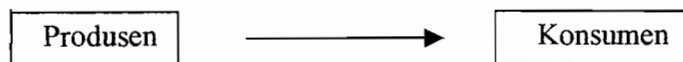
e Pengeringan

Tahap terakhir proses pembuatan paving segi 6 adalah pengeringan.

Pengeringan ini biasanya memakan waktu 3 – 5 hari.

D. Pemasaran

Dalam memasarkan hasil produksinya, CV. Sinar Hadi menggunakan saluran distribusi langsung. artinya pembeli langsung datang ke perusahaan untuk melakukan transaksi. Saluran distribusi langsung tersebut dapat dilihat dalam gambar di bawah ini :



*Gambar 4.2 Bagan Saluran Distribusi Langsung
(Sumber CV. Sinar Hadi)*

Daerah pemasaran CV. Sinar Hadi meliputi wilayah-wilayah di Kabupaten Magelang, seperti: Sendangsono, Srumbung, Muntilan, Blabak, serta daerah-daerah di sekitar lokasi perusahaan. Mengingat persaingan yang cukup tajam saat ini, perusahaan juga melakukan upaya-upaya untuk dapat bersaing dengan perusahaan lain, diantaranya adalah sebagai berikut:

1. Menjaga kualitas produk.
2. Usaha pelayanan dan servis kepada para pelanggan dengan mengantarkan produk pesanan sampai ke tempat tujuan.
3. Memberikan potongan harga kepada konsumen jika melakukan pembelian dalam jumlah besar.
4. Promosi langsung kepada calon pembeli dengan menunjukkan berbagai sampel produknya.

BAB V

ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN

Analisis data disini akan membahas tentang data yang diperoleh dari perusahaan yang diolah untuk menjawab permasalahan yang ada, yakni mengetahui apakah keputusan yang diambil oleh perusahaan sudah sesuai dengan pendekatan biaya relevan atau belum.

A. Paving Segi 6

1. *Perhitungan Menurut Perusahaan*

- a. Perkiraan penjualan paving segi 6 yang akan terjadi pada bulan Juli 2004 adalah sebanyak **20 000 unit**.

Ket: jumlah tersebut diambil berdasarkan penjualan bulan sebelumnya (data historis), karena perusahaan tidak menggunakan metode tertentu untuk memperkirakan penjualan pada periode yang akan datang.

- b. Anggaran biaya produksi bila perusahaan membuat sendiri dan perkiraan biaya yang dikeluarkan jika perusahaan membeli dari luar.

• **Bahan Baku**

Paving segi 6 terdiri dari dua lapisan, yaitu lapisan bawah dan lapisan atas. Untuk menghasilkan **300** unit paving segi 6 dibutuhkan :

- Lapisan bawah = 1 sak semen + 16 tumblok pasir kasar.
- Lapisan atas = 1 sak semen + 3 tumblok pasir halus.
- 1 sak semen @ 50 kg = Rp 25 000,00

- 1 tomblok pasir kasar @ Rp 1 300,00
- 1 tomblok pasir halus @ Rp 1 500,00

Total biaya bahan baku untuk menghasilkan 300 unit paving segi 6:

- 2 sak semen @ Rp 25 000,00 = Rp 50 000,00
- 16 tomblok pasir kasar @ Rp 1 300,00 = Rp 20 800,00
- 3 tomblok pasir halus @ Rp 1 500,00 = Rp 4 500,00

Total kos bahan baku Rp 75 300,00

Jadi kos bahan baku per unit = $\frac{Rp75.300,00}{300}$

= **Rp 251,00** per unit

- **Biaya tenaga kerja langsung** untuk pembuatan paving segi 6 adalah Rp 50,00 per unit.
- Biaya administrasi dan umum yang dikeluarkan oleh perusahaan sebesar Rp 75 000,00
- **Tabel V.1**
Anggaran Biaya Overhead Pabrik Bulan Juli 2004 untuk Paving Segi 6

Biaya Overhead Pabrik :	Jumlah
a. Biaya bahan penolong	Rp 20 000,00
b. Biaya tenaga kerja tidak langsung (sopir & tenaga angkut)	1 000 000,00
c. Biaya penyusutan mesin	40 000,00
d. Biaya penyusutan kendaraan	125 000,00
e. Biaya penyusutan bangunan	87 500,00
f. Biaya pemeliharaan Mesin	35 000,00
g. Biaya pemeliharaan kendaraan	100 000,00
h. Biaya pemeliharaan bangunan	50 000,00
i. Biaya listrik, air, dan telepon	137 500,00
j. Biaya kesejahteraan karyawan	100 000,00
k. Biaya bahan bakar	100 000,00

Sumber: Data CV. Sinar Hadi

Tabel V.2

Anggaran Biaya Untuk Membuat Sendiri atau Membeli Paving segi 6
Bulan Juli 2004 Menurut Perusahaan

No	Komponen Biaya	Jumlah
Membuat Sendiri :		
1	Biaya bahan baku @ Rp 251,00 x 20.000	Rp 5 020 000,00
2	Biaya tenaga kerja langsung (BTKL) @ Rp 50,00 x 20 000	1 000 000,00
3	Biaya Overhead Pabrik :	
	a. Biaya bahan penolong	20 000,00
	b. BTKTL (sopir & tenaga angkut)	1 000 000,00
	c. Biaya penyusutan mesin	40 000,00
	d. Biaya penyusutan kendaraan	125 000,00
	e. Biaya penyusutan bangunan	87 500,00
	f. Biaya pemeliharaan mesin	35 000,00
	g. Biaya pemeliharaan kendaraan	100 000,00
	h. Biaya pemeliharaan bangunan	50 000,00
	i. Biaya listrik, air, dan telepon	137 500,00
	j. Biaya kesejahteraan karyawan	100 000,00
	k. Biaya bahan bakar	100 000,00
4	Biaya administrasi dan umum	75 000,00
	Total	Rp 7 890 000,00
Membeli :		
1	Biaya pembelian @ Rp 428,57 x 20 000	Rp 8 571 400,00
2	BTKTL @ Rp 71,43 x 20 000	1 428 600,00
3	Biaya listrik dan telepon	50 000,00
4	Biaya administrasi dan umum	75 000,00
5	bahan bakar	150 000,00
	Total	Rp 10 275 000,00

- 1 m² paving segi 6 = 28 unit.
- Pembelian paving segi 6 per m² = Rp 12 000,00

$$\text{Jadi harga beli paving segi 6 per unit} = \frac{\text{Rp}12.000,00}{28} = \text{Rp } 428,57$$

- BTKTL pada alternatif **membeli** adalah sebesar Rp 2000,00 per m²;

$$\begin{aligned} \text{Jadi BTKTL paving segi 6 per unit} &= \frac{\text{Rp}2000,00}{28} \\ &= \text{Rp } 71,43 \end{aligned}$$

Berdasarkan perhitungan yang dilakukan oleh perusahaan, seperti yang terlihat pada **tabel V.2** diatas, maka perusahaan memutuskan untuk **membuat sendiri** paving segi 6, karena dengan membuat sendiri, perusahaan akan menghemat biaya sebesar **Rp 2 385 000,00** (Rp 10 275 000,00 – Rp 7 890 000,00).

2. Perhitungan Dengan Pendekatan Biaya Relevan

- Dengan data penjualan periode yang lalu, maka dapat dihitung penjualan yang akan terjadi pada bulan Juli 2004 dengan metode kuadrat terkecil (Least Square Method).

Tabel V.3

Penjualan Paving Segi 6 Periode Januari – Juni 2004

No	Periode (Bln)	Penjualan(Y) (unit)
1	Januari	10 850
2	Febuari	3 675
3	Maret	10 887
4	April	1 750
5	Mei	19 660
6	Juni	19 178

$$Y_t = a + b_t$$

$$\text{Dimana, } a = \frac{\sum Y}{n} \quad ; \quad b = \frac{\sum tY}{t^2}$$

Tabel V.4
Peramalan Penjualan Paving Segi 6 Periode Juli 2004

No	Periode (Bln)	t	Penjualan(Y) (unit)	tY	t ²
1	Januari	-3	10 850	-32 550	9
2	Febuari	-2	3 675	-7 350	4
3	Maret	-1	10 887	-10 887	1
4	April	1	1 750	1 750	1
5	Mei	2	19 660	39 320	4
6	Juni	3	19 178	57 534	9
	Jumlah	0	66 000	47 817	28

$$a = \frac{\sum Y}{n} \rightarrow a = \frac{66.000}{6}$$

$$a = 11\,000$$

$$b = \frac{\sum tY}{\sum t^2} \rightarrow b = \frac{47.817}{28}$$

$$b = 1\,707,75$$

$$Y = a + b_t \rightarrow Y = 11\,000 + 1\,707,75t$$

$$t_{\text{Juli}} = 7 \rightarrow Y_7 = 11\,000 + 1\,707,75(7)$$

$$= 11\,000 + 11\,952,25$$

$$Y_{\text{Juli}} = 22\,954,25$$

Jadi penjualan yang akan terjadi pada periode bulan Juli 2004 sebanyak **22 954,25** unit paving segi 6.

- b. Menghimpun seluruh biaya yang dikeluarkan untuk membuat sendiri dan membeli paving segi 6 pada bulan Juli 2004, yakni sebanyak 22 954,25 unit.

Tabel V.5

Biaya-Biaya Untuk Membuat Sendiri atau Membeli Paving Segi 6
Bulan Juli 2004

No	Komponen Biaya	Jumlah
	Membuat Sendiri :	
1	Biaya bahan baku @ Rp 251,00 x 22 954,25	Rp 5 761 516,75
2	BTKL @ Rp 50,00 x 22 954,25	1 147 712,50
3	Biaya Overhead Pabrik *:	
	a. Biaya bahan penolong	24 073,49
	b. BTKL (sopir & tenaga angkut)	1 203 674,60
	c. Biaya penyusutan mesin	48 146,98
	d. Biaya penyusutan kendaraan	150 459,32
	e. Biaya penyusutan bangunan	105 321,54
	f. Biaya pemeliharaan mesin	42 128,66
	g. Biaya pemeliharaan kendaraan	120 367,46
	h. Biaya pemeliharaan bangunan	60 183,73
	i. Biaya listrik, air, dan telepon	165 505,26
	j. Biaya kesejahteraan karyawan	120 367,46
	k. Biaya bahan bakar	180 551,39
4	Biaya administrasi dan umum	75 000,00
	Total	Rp 9 205 009,13
	Membeli :	Jumlah
1	Biaya pembelian @ Rp 428,57 x 22 954,25	Rp 9 837 502,92
2	BTKL @ Rp 71,43 x 22 954,25	1 639 622,08
3	Biaya penyusutan mesin	48 146,98
4	Biaya penyusutan kendaraan	150 459,32
5	Biaya penyusutan bangunan	105 321,54
6	Biaya pemeliharaan mesin	42 128,66
7	Biaya pemeliharaan kendaraan	120 367,46
8	Biaya pemeliharaan bangunan	60 183,73
9	Biaya listrik, air, dan telepon	57 926,84
10	Biaya kesejahteraan karyawan	120 367,46
11	Biaya bahan bakar	135 413,54
12	Biaya administrasi dan umum	75 000,00
	Total	Rp 12 392 440,53

*Perhitungan BOP dapat dilihat pada lampiran III.

c. Mengeliminasi Biaya-Biaya yang Tidak Relevan Diantara Kedua Alternatif Membuat Sendiri atau Membeli.

a. Membuat sendiri

1) Mengeliminasi biaya-biaya terbenam (sunk cost), karena biaya terbenam tersebut merupakan biaya yang tidak relevan untuk dipertimbangkan dalam pengambilan keputusan khusus membuat sendiri. Biaya-biaya tersebut tidak termasuk biaya relevan karena biaya tersebut telah ditetapkan di masa lalu dan tidak dapat dipengaruhi oleh keputusan apapun di masa depan.

Adapun yang termasuk sunk cost dalam hal ini antara lain adalah sebagai berikut:

a) Biaya penyusutan kendaraan.

b) Biaya penyusutan bangunan.

a) Biaya penyusutan mesin.

2) Setelah mengeliminasi biaya-biaya terbenam, maka langkah selanjutnya adalah mengeliminasi biaya yang tidak berbeda diantara dua alternatif yang dipertimbangkan. Biaya masa depan apapun yang tidak berbeda antara dua alternatif bukan merupakan biaya yang relevan untuk dipertimbangkan dalam pengambilan keputusan, yaitu:

a) Biaya pemeliharaan mesin

b) Biaya pemeliharaan kendaraan.

c) Biaya pemeliharaan bangunan.

- d) Biaya kesejahteraan karyawan.
- e) Biaya administrasi dan umum

b. Membeli

1. Mengeliminasi biaya terbenam (*sunk cost*), karena biaya terbenam tersebut merupakan biaya yang tidak relevan untuk dipertimbangkan dalam pengambilan keputusan membeli. Biaya tersebut tidak termasuk biaya relevan karena biaya tersebut telah ditetapkan di masa lalu dan tidak bisa diubah-ubah lagi. Adapun yang termasuk *sunk cost* dalam hal ini adalah sebagai berikut:
 - a) Biaya penyusutan mesin.
 - b) Biaya penyusutan kendaraan.
 - c) Biaya penyusutan bangunan.

- 2) Mengeliminasi biaya yang tidak berbeda diantara dua alternatif yang dipertimbangkan. Biaya masa depan apapun yang tidak berbeda antara dua alternatif **bukan** merupakan biaya yang relevan untuk dipertimbangkan dalam pengambilan keputusan, yaitu:
 - a) Biaya pemeliharaan mesin.
 - b) Biaya pemeliharaan kendaraan.
 - c) Biaya pemeliharaan bangunan.
 - d) Biaya kesejahteraan karyawan.
 - e) Biaya administrasi dan umum.

Tabel V.6

Biaya-Biaya yang Tidak Relevan Dalam Keputusan Membuat Sendiri atau Membeli Paving Segi 6 Bulan Juli 2004

No	Biaya Tidak Relevan	Jumlah
1	Biaya penyusutan mesin	Rp 48 146,98
2	Biaya penyusutan kendaraan	150 459,32
3	Biaya penyusutan bangunan	105 321,54
4	Biaya pemeliharaan mesin	42 128,66
5	Biaya pemeliharaan kendaraan	120 367,46
6	Biaya pemeliharaan bangunan	60 183,73
7	Biaya kesejahteraan karyawan	120 367,46
8	Biaya administrasi dan umum	75 000,00

d. Mengelompokkan Biaya-Biaya Kedua Alternatif Membuat Sendiri atau Membeli ke Dalam Biaya Relevan.

1) Biaya-biaya relevan dalam alternatif **membuat sendiri** produk:

a) Biaya bahan baku

Biaya bahan baku ini dikeluarkan oleh perusahaan jika perusahaan membuat sendiri paving segi 6.

b) Biaya tenaga kerja langsung

Biaya ini juga dikeluarkan oleh perusahaan jika perusahaan membuat sendiri produknya.

c) Biaya bahan penolong

Biaya bahan penolong hanya terdapat pada alternatif membuat sendiri, jadi biaya bahan penolong merupakan biaya relevan.

d) Biaya tenaga kerja tidak langsung / BTKTL (sopir dan tenaga angkut)

Biaya ini terdapat pada kedua alternatif, akan tetapi jumlahnya berbeda. Jika **membuat sendiri** paving segi 6, berdasarkan perhitungan BOP, maka perusahaan akan mengeluarkan biaya sebesar Rp 1 203 674,60 per bulan untuk sopir dan tenaga angkut, sedangkan untuk alternatif **membeli**, biaya BTKTL per unit adalah sebesar Rp 71,43.

e) Biaya listrik, air, dan telepon

Biaya-biaya ini terdapat pada kedua alternatif, akan tetapi jumlahnya berbeda, karena jika perusahaan **membeli** produk dari luar, maka biaya listrik, air, dan telepon yang dikeluarkan untuk keperluan **membuat sendiri** paving segi 6 (65%), tidak perlu dikeluarkan lagi oleh perusahaan.

f) Biaya bahan bakar

Jika perusahaan **membeli** produk dari luar, maka biaya bahan bakar yang dikeluarkan untuk keperluan **membuat sendiri** paving segi 6 (25%), tidak perlu dikeluarkan lagi oleh perusahaan.

2) Biaya-biaya relevan pada alternatif **membeli** produk:

a) Biaya pembelian

Biaya pembelian dikeluarkan oleh perusahaan hanya bila perusahaan membeli produk dari luar.

b) Biaya Tenaga Kerja Tidak Langsung / BTKTL

Pada alternatif **membeli**, BTKTL yang dikeluarkan oleh perusahaan adalah sebesar Rp 71,43 per unit. Biaya ini dikeluarkan oleh perusahaan

karena perusahaan mengangkut sendiri barang yang dibeli dari supplier, dengan pertimbangan harga barang jauh lebih rendah daripada jika barang diantar oleh supplier, sehingga perusahaan akan mendapatkan keuntungan lebih besar.

c) Biaya listrik, air, dan telepon

Jumlah biaya listrik, air, dan telepon yang dikeluarkan oleh perusahaan adalah sebesar biaya tetapnya saja, yakni Rp 57 926,84,- (35% dari biaya listrik, air, dan telepon per bulan).

d) Biaya bahan bakar

Biaya ini juga dikeluarkan sebesar biaya tetapnya saja, yakni Rp 90 275,60 (75% dari biaya bahan bakar per bulan).

Berikut ini tabel biaya-biaya yang sudah dipisahkan ke dalam biaya relevan:

Tabel 5.7

Biaya-Biaya Relevan Membuat sendiri atau Membeli Paving Segi 6 Bulan Juli 2004

No	Komponen Biaya Relevan	Membuat	Membeli
1	Biaya bahan baku	Rp 5 761 516,75	-
2	Biaya tenaga kerja langsung	1 147 712,50	-
3	Biaya bahan penolong	24 073,49	-
4	BTKTL (sopir & tenaga angkut)	1 203 674,60	Rp1 639 622,08
5	Biaya listrik, air, dan telepon	165 505,26	57 926,84
7	Biaya bahan bakar	180 551,39	135 413,54
8	Biaya pembelian	-	9 837 502,92

- e. Membandingkan biaya relevan diantara dua alternatif membuat sendiri atau membeli, dan menentukan besarnya biaya diferensial dengan cara menghitung selisih biaya relevan pada kedua alternatif tersebut.

Tabel V.8

Selisih Biaya Relevan Membuat Sendiri atau Membeli Paving Segi 6 Bulan Juli 2004

No	Komponen Biaya	Membuat Sendiri	Membeli	Biaya Diferensial
1	Bahan Baku	Rp 5 761 516,75	-	Rp 5 761 516,75
2	BTKL	1 147 712,50	-	1 147 712,50
3	Biaya bahan penolong	24 073,49	-	24 073,49
4	BTKTL	1 203 674,60	Rp 1 639 622,08	(435 947,48)
5	Biaya listrik, air, dan telepon	165 505,26	57 926,84	107 578,42
6	Biaya bahan bakar	180 551,39	135 413,54	45 137,85
7	Biaya pembelian	-	9 837 502,92	(9 837 502,92)
	Total	Rp 8 483 033,99	Rp 11 670 465,38	Rp (3 187 431,39)

- f. Berdasarkan pendekatan biaya relevan diatas, maka keputusan yang diambil adalah **membuat sendiri** paving segi 6, karena dengan membuat sendiri akan menghemat biaya sebesar **Rp 3 187 431,39**



B. BATACO

1. Perhitungan Menurut Perusahaan

- a. Perkiraan penjualan bataco yang akan terjadi pada bulan Juli 2004 adalah sebanyak **1.500 unit**.

Ket: jumlah tersebut diambil berdasarkan penjualan bulan sebelumnya (data historis), karena perusahaan tidak menggunakan metode tertentu untuk memperkirakan penjualan pada periode yang akan datang.

- b. Anggaran biaya produksi bila perusahaan membuat sendiri dan perkiraan biaya yang dikeluarkan jika perusahaan membeli dari luar.

- **Bahan Baku**

Untuk menghasilkan **65** unit bataco dibutuhkan :

- 1 sak semen + 18 tumblok pasir.
- 1 sak semen @ 50 kg = Rp 25 000,00
- 1 tumblok pasir @ Rp 1 300,00

Total biaya bahan baku untuk menghasilkan 65 unit bataco:

- 1 sak semen @ Rp 25 000,00 = Rp 25 000,00
- 18 tumblok pasir kasar @ Rp 1 300,00 = Rp 23 400,00

Total kos bahan baku	Rp 48 400,00
----------------------	--------------

Jadi kos bahan baku per unit = $\frac{Rp48.400,00}{65}$

= **Rp 744,62** per unit.

- **Biaya tenaga kerja langsung** untuk membuat bataco adalah

Rp 125,00 per unit.

- Biaya administrasi dan umum yang dikeluarkan oleh perusahaan

sebesar Rp 75 000,00

- **Tabel V.9**

Anggaran Biaya Overhead Pabrik Bulan Juli 2004 untuk Bataco

Biaya Overhead Pabrik :	Jumlah
a. Biaya bahan penolong	Rp 20 000,00
b. Biaya tenaga kerja tidak langsung (sopir & tenaga angkut)	300 000,00
c. Biaya penyusutan mesin	10 000,00
d. Biaya penyusutan kendaraan	25 000,00
e. Biaya penyusutan bangunan	30 000,00
f. Biaya pemeliharaan mesin	15 000,00
g. Biaya pemeliharaan kendaraan	40 000,00
h. Biaya pemeliharaan bangunan	43 750,00
i. Biaya listrik, air, dan telepon	31 500,00
j. Biaya kesejahteraan karyawan	50 000,00
k. Biaya bahan bakar	25 000,00

Sumber: Data CV. Sinar Hadi

- Untuk alternatif **membeli**, BTKTL (biaya tenaga kerja tidak

langsung) yang dikeluarkan oleh perusahaan adalah sebesar Rp 75,00

per unit.

Tabel V.10

Anggaran Biaya Untuk Membuat Sendiri atau Membeli Bataco Menurut Perusahaan Bulan Juli 2004

No	Komponen Biaya	Jumlah
Membuat Sendiri :		
1	Biaya bahan baku @ Rp 744,62 x 1 500	Rp 1 116 930,00
2	Biaya tenaga Kerja Langsung @ Rp125,00 x 1.500	187 500,00
3	Biaya Overhead Pabrik :	
	a. Biaya bahan penolong	20 000,00
	b. Biaya tenaga kerja tidak langsung (sopir & tenaga angkut)	300 000,00
	c. Biaya penyusutan Mesin	10 000,00
	d. Biaya penyusutan kendaraan	25 000,00
	e. Biaya penyusutan bangunan	30 000,00
	f. Biaya pemeliharaan Mesin	15 000,00
	g. Biaya pemeliharaan kendaraan	40 000,00
	h. Biaya pemeliharaan bangunan	43 750,00
	i. Biaya listrik, air, dan telepon	31 250,00
	j. Biaya kesejahteraan karyawan	50 000,00
	k. Biaya bahan bakar	25 000,00
4	Biaya administrasi dan umum	75 000,00
	Total	Rp 1 969 430,00
Membeli :		
1	Biaya pembelian @ Rp 1 100,00 x 1 500	Rp 1 650 000,00
2	BTKTL @ Rp 75,00 x 1 500	112 500,00
3	Biaya listrik, air, dan telepon	15 000,00
4	Biaya administrasi dan umum	75 000,00
5	Biaya bahan bakar	37 500,00
	Total	Rp1 890 000,00

Berdasarkan perhitungan yang dilakukan oleh perusahaan, seperti yang terlihat pada tabel V.10 diatas, maka perusahaan memutuskan untuk **membeli bataco** dari luar, karena dengan membeli dari luar, perusahaan akan menghemat biaya sebesar **Rp 79 430,00** (Rp1 890 000,00 – Rp 1 969 430,00).

2. Perhitungan Dengan Pendekatan Biaya Relevan

- a. Menghitung penjualan yang akan terjadi pada bulan Juli 2004 dengan metode kuadrat terkecil (Least Square Method).

Tabel V.11

Penjualan Bataco Periode Januari – Juni 2004

No	Periode (Bln)	Penjualan(Y) (unit)
1	Januari	1050
2	Febuari	1250
3	Maret	960
4	April	1165
5	Mei	1100
6	Juni	2050
	Jumlah	7575

Tabel V.12

No	Periode (Bln)	T	Penjualan(Y) (unit)	TY	t ²
1	Januari	-3	1050	-3150	9
2	Febuari	-2	1250	-2500	4
3	Maret	-1	960	-960	1
4	April	1	1165	1165	1
5	Mei	2	1100	2200	4
6	Juni	3	2050	6150	9
		0	7575	2905	28

Peramalan Penjualan Bataco Periode Juli 2004

$$Y_t = a + b_t$$

$$\text{Dimana, } a = \frac{\sum Y}{n} \quad ; \quad b = \frac{\sum tY}{t^2}$$

$$a = \frac{\sum Y}{n} \rightarrow a = \frac{7575}{6}$$

$$a = 1.262,5$$

$$b = \frac{\sum tY}{\sum t^2} \rightarrow b = \frac{2.905}{28}$$

$$b = 103,75$$

$$Y = a + b_t \rightarrow Y = 1.262,5 + 103,75t$$

$$t_{\text{Juli}} = 7 \rightarrow Y_7 = 1.262,5 + 103,75(7)$$

$$= 1.262,5 + 726,25$$

$$Y_{\text{Juli}} = 1.988,75$$

$$Y_{\text{Juli}} = \underline{\underline{1.989}}$$

Jadi penjualan yang akan terjadi pada periode bulan Juli 2004 sebanyak

1.989 unit bataco.

- b. Menghimpun seluruh biaya yang dikeluarkan untuk membuat sendiri dan membeli bataco pada bulan Juli 2004, yakni sebanyak 1.989 unit.

Tabel V.13

Biaya-Biaya Untuk Membuat Sendiri atau Membeli Bataco Bulan Juli 2004

No	Komponen Biaya	Jumlah
Membuat Sendiri :		
1	Biaya bahan baku @ Rp 744,62 x 1 989	Rp 1 481 049,18
2	Biaya Tenaga Kerja Langsung (BTKL) @ Rp 125,00 x 1 989	248 625,00
3	Biaya Overhead Pabrik* :	
	a. Biaya bahan penolong	22 659,78
	b. Tenaga kerja tidak langsung (sopir & tenaga angkut)	339 896,74
	c. Biaya penyusutan mesin	11 329,89
	d. Biaya penyusutan kendaraan	28 324,73
	e. Biaya penyusutan bangunan	33 989,67
	f. Biaya pemeliharaan mesin	16 994,84
	g. Biaya pemeliharaan kendaraan	45 319,57
	h. Biaya pemeliharaan bangunan	49 568,27
	i. Biaya listrik, air, dan telepon	35 405,91
	j. Biaya kesejahteraan karyawan	56 649,46
	k. Biaya bahan bakar	22 659,78
4	Biaya administrasi dan umum	75 000,00
	Total	Rp 2 467 472,78
Membeli :		
1	Biaya pembelian @ Rp 1 100,00 x 1 989	Rp 2 187 900,00
2	BTKL @ Rp 75,00 x 1 989	149 175,00
3	Biaya penyusutan mesin	11 329,89
4	Biaya penyusutan kendaraan	28 324,73
5	Biaya penyusutan bangunan	33 989,67
6	Biaya pemeliharaan mesin	16 994,84
7	Biaya pemeliharaan kendaraan	45 319,57
8	Biaya pemeliharaan bangunan	49 568,27
9	Biaya listrik, air, dan telepon	14 162,36
10	Biaya kesejahteraan karyawan	50 000,00
11	Biaya bahan bakar	16 994,84
12	Biaya administrasi dan umum	75 000,00
	Total	Rp 2 685 408,63

*Perhitungan BOP dapat dilihat pada lampiran III.

c. Mengeliminasi Biaya-Biaya yang Tidak Relevan Diantara Kedua Alternatif Membuat Sendiri atau Membeli.

a. Membuat sendiri

1) Mengeliminasi biaya-biaya terbenam (*sunk cost*), karena biaya terbenam tersebut merupakan biaya yang tidak relevan untuk dipertimbangkan dalam pengambilan keputusan khusus membuat sendiri. Biaya-biaya tersebut tidak termasuk biaya relevan karena biaya tersebut telah ditetapkan di masa lalu dan tidak bisa diubah-ubah lagi. Adapun yang termasuk sunk cost dalam hal ini antara lain adalah sebagai berikut:

- a) Biaya penyusutan mesin.
- b) Biaya penyusutan kendaraan.
- c) Biaya penyusutan bangunan.

2) Setelah mengeliminasi biaya-biaya terbenam, maka langkah selanjutnya adalah mengeliminasi biaya yang tidak berbeda diantara dua alternatif yang dipertimbangkan.

Biaya masa depan apapun yang tidak berbeda antara dua alternatif **bukan** merupakan biaya yang relevan untuk dipertimbangkan dalam pengambilan keputusan, yaitu:

- a) Biaya pemeliharaan mesin
- b) Biaya pemeliharaan kendaraan.
- c) Biaya pemeliharaan bangunan.
- d) Biaya kesejahteraan karyawan.

e) Biaya administrasi dan umum.

b. Membeli

1) Mengeliminasi biaya terbenam (*sunk cost*), karena biaya terbenam tersebut merupakan biaya yang tidak relevan untuk dipertimbangkan dalam pengambilan keputusan membeli. Biaya tersebut tidak termasuk biaya relevan karena biaya tersebut telah ditetapkan di masa lalu dan tidak dapat dipengaruhi oleh keputusan apapun di masa depan. Adapun yang termasuk *sunk cost* dalam hal ini antara lain sebagai berikut:

- a) Biaya penyusutan mesin.
- b) Biaya penyusutan kendaraan.
- c) Biaya penyusutan bangunan.

2) Mengeliminasi biaya yang tidak berbeda diantara dua alternatif yang dipertimbangkan. Biaya masa depan apapun yang tidak berbeda antara dua alternatif bukan merupakan biaya yang relevan untuk dipertimbangkan dalam pengambilan keputusan. yaitu:

- a) Biaya pemeliharaan mesin.
- b) Biaya pemeliharaan kendaraan.
- c) Biaya pemeliharaan bangunan.
- d) Biaya kesejahteraan karyawan.
- e) Biaya administrasi dan umum.

Tabel V.14

Biaya-Biaya yang Tidak Relevan Dalam Keputusan Membuat Sendiri atau Membeli Bataco Juli 2004

No	Biaya-biaya Tidak Relevan	Jumlah
1	Biaya penyusutan mesin	Rp 11 329,89
2	Biaya penyusutan kendaraan	28 324,73
3	Biaya penyusutan bangunan	33 989,67
4	Biaya pemeliharaan mesin	16 994,84
5	Biaya pemeliharaan kendaraan	45 319,57
6	Biaya pemeliharaan bangunan	49 568,27
7	Biaya kesejahteraan karyawan	56 649,46
8	Biaya administrasi dan umum	75 000,00

- d. Mengelompokkan Biaya-Biaya Kedua Alternatif Membuat Sendiri atau Membeli ke Dalam Biaya Relevan.

1) Biaya-biaya relevan dalam alternatif membuat sendiri produk:

a) Biaya bahan baku

Biaya bahan baku ini dikeluarkan oleh perusahaan jika perusahaan membuat sendiri.

b) Biaya tenaga kerja langsung

Biaya ini juga dikeluarkan oleh perusahaan jika perusahaan membuat sendiri produknya.

c) Biaya bahan penolong

Biaya bahan penolong hanya terdapat pada alternatif membuat sendiri, jadi biaya bahan penolong merupakan biaya relevan.

d) Biaya Tenaga Kerja Tidak Langsung (sopir dan tenaga angkut) Biaya ini terdapat pada kedua alternatif, akan tetapi jumlahnya berbeda. Jika **membuat sendiri** bataco, berdasarkan perhitungan BOP, maka perusahaan mengeluarkan biaya sebesar Rp 339 896,74,- per bulan untuk sopir dan tenaga angkut, sedangkan untuk alternatif **membeli**, biaya BTKTL per unit adalah sebesar Rp 75,00

e) Biaya listrik, air, dan telepon

Biaya-biaya ini terdapat pada kedua alternatif, akan tetapi jumlahnya berbeda, karena jika perusahaan **membeli** produk dari luar, maka biaya listrik, air, dan telepon yang dikeluarkan untuk keperluan **membuat sendiri** bataco (40%), tidak perlu dikeluarkan lagi oleh perusahaan.

f) Biaya bahan bakar

Jika perusahaan **membeli** produk dari luar, maka biaya bahan bakar yang dikeluarkan untuk keperluan **membuat sendiri** bataco (25%), tidak perlu dikeluarkan lagi oleh perusahaan.

2) Biaya relevan dalam alternatif membeli.

a) Biaya pembelian

Biaya pembelian dikeluarkan oleh perusahaan hanya bila perusahaan membeli produk dari luar.

b) Biaya Tenaga Kerja Tidak Langsung (sopir dan tenaga angkut)

Pada alternatif **membeli**, BTKTL yang dikeluarkan oleh perusahaan adalah sebesar Rp 75,00 per unit. Hal ini dikarenakan perusahaan mengangkut sendiri barang yang dibeli dari supplier, dengan pertimbangan harga barang jauh lebih rendah daripada jika barang diantar oleh supplier, sehingga perusahaan akan mendapatkan keuntungan lebih besar.

c) Biaya listrik, air, dan telepon

Biaya listrik, air, dan telepon yang dikeluarkan oleh perusahaan adalah sebesar biaya tetapnya saja, yakni Rp 14 162,36,- (40% dari total biaya listrik, air, dan telepon per bulan)

d) Biaya bahan bakar

Biaya ini juga dikeluarkan sebesar biaya tetapnya saja, yakni Rp 16 994,84,- (75% dari total biaya bahan bakar dan pelumas per bulan).

Tabel V.15

Biaya-Biaya Relevan Membuat Sendiri atau Membeli Bataco Juli 2004

No	Komponen Biaya Relevan	Membuat	Membeli
1	Biaya bahan baku	Rp 1 481 049,18	-
2	Biaya tenaga kerja langsung	248 625,00	-
3	Biaya Bahan penolong	22 659,78	-
4	BTKTL (sopir & tenaga angkut)	339 896 74	Rp 149 175,00
5	Biaya listrik, air, dan telepon	35 405,91	14 162,36
6	Biaya bahan bakar	22 659,78	16 994,84
7	Biaya pembelian	-	2 187 900,00

- e. Membandingkan biaya relevan diantara dua alternatif membuat sendiri atau membeli, dan menentukan besarnya biaya diferensial dengan cara menghitung selisih biaya relevan pada kedua alternatif tersebut.

Tabel V.16

Selisih Biaya Relevan Membuat Sendiri atau Membeli Bataco Juli 2004

No	Komponen Biaya	Membuat	Membeli	Biaya Diferensial
1	Biaya bahan baku	Rp 1 481 049,18	-	Rp 1 481 049,18
2	Biaya tenaga kerja langsung	248 625,00	,-	248 625,00
3	Biaya bahan penolong	22 659,78	-	22 659,78
4	BTKTL (sopir & tenaga angkut)	339 896,74	Rp 149 175,00	190 721,74
5	Biaya listrik, air, dan telepon	35 405,91	14 162,36	21 243,55
6	Biaya bahan bakar	22 659,78	16 994,84	5 664,94
7	Biaya pembelian	-	2 187 900,00	(2 187 900,00)
	Total	Rp 2 150 296,39	Rp 2 368 232,20	Rp (217 935,81)

- f. Berdasarkan pendekatan biaya relevan diatas, maka keputusan yang diambil adalah **membuat sendiri** bataco, karena dengan membuat sendiri akan menghemat biaya sebesar **Rp 217 935, 81**

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Setelah melakukan analisis dengan membandingkan perhitungan yang dilakukan oleh perusahaan dan perhitungan dengan pendekatan biaya relevan, maka penulis dapat menarik kesimpulan, sebagai berikut:

1. Berdasarkan perhitungan yang dilakukan oleh perusahaan, maka keputusan **membuat sendiri paving segi 6** yang diambil oleh perusahaan dengan biaya sebesar **Rp 7 890 000,00 sudah sesuai** dengan pendekatan biaya relevan.
2. Berdasarkan perhitungan yang dilakukan oleh perusahaan, maka keputusan **membeli bataco dari luar** yang diambil oleh perusahaan dengan biaya sebesar **Rp 1 890 000,00 tidak sesuai** dengan pendekatan biaya relevan.

B. Keterbatasan Penelitian

Data biaya bahan baku secara rinci tidak ada, penulis mendapatkan data tersebut dari hasil wawancara, sehingga penulis tidak mengetahui secara pasti penggunaan bahan baku yang sesungguhnya. Semua data yang diperoleh adalah sesuai dengan data yang diberikan oleh perusahaan.

C. Saran

Pada akhir penelitian ini, penulis akan memberikan sedikit saran yang mungkin akan berguna sebagai masukan dan bahan pertimbangan bagi perusahaan.

1. Analisis yang dilakukan oleh penulis hanya sebatas pertimbangan kuantitatif saja, maka dari itu perusahaan sebaiknya perlu juga memperhitungkan dari segi non kuantitatif, seperti misalnya: mutu produk, ketepatan waktu pengiriman, keandalan pasokan, ekspektasi stabilitas harga beberapa tahun berikutnya, sebab dengan memperhitungkan pertimbangan kuantitatif dan non kuantitatif, maka hasil yang diperoleh akan lebih meyakinkan.
2. Analisis ini terbatas hanya berlaku untuk bulan Juli saja, maka dari itu, pihak perusahaan sebaiknya melakukan analisis untuk periode-periode selanjutnya. Hal ini akan menjadi sangat penting, khususnya bila terjadi perubahan-perubahan, misalnya harga.

DAFTAR PUSTAKA

- Abikusno,Agustinus. (1996). Analisis Biaya Relevan Sebagai Alat Untuk Membantu Dalam Pengambilan Keputusan Menolak Atau Menerima Pesanan Khusus. *Skripsi*,USD,(tidak diterbitkan).
- Blocher,Chen,dan Lin. (1999). *Cost Management: a Strategic Emphasis*
A.Susty Ambarriani.(penterjemah).*Manajemen Biaya:dengan Tekanan Strategic*,Salemba Empat,Edisi 1.
- Hansen Don R dan Maryanne Mowen. (2000). *Management Accounting*,
South-Western Publishing Co.Cincinnati,5th edition.
- Kuntara,Diksa Antonius. (2001). Manfaat Analisis Biaya Diferensial Untuk Perusahaan Yang Menghadapi Pemilihan Alternatif Membuat Sendiri Bahan Baku Produksinya Atau Membelinya Dari Pihak Luar.*Antisipasi*.
Yogyakarta:USD.Vol.5,No.1.
- Maher,Michael.W dan Edward B.Deakin. (1996). *Cost Accounting*.
Herman Wibowo (penterjemah). *Akuntansi Biaya*,Erlangga,Edisi ke-4.
- Mulyadi. (1992). *Akuntansi Manajemen:Konsep Manfaat dan Rekayasa*,
Yogyakarta: BP STIE YKPN.
- Sonbay,Yolinda Yanti. (2000). Analisis Biaya Relevan Dalam Pengambilan Keputusan Khusus untuk Pengadaan Bahan Baku. *Skripsi*,Yogyakarta:USD,
(tidak diterbitkan).
- Supriyono,R.A.(1986). *Akuntansi Biaya:Perencanaan dan Pengendalian Biaya Serta Pembuatan Keputusan*,Yogyakarta:BPFE,UGM,Edisi ke-2
- Sulistiawati. (1994). Pengambilan Keputusan Khusus Mengolah Sendiri Kayu Gelondongan atau Membeli Kayu Olahan. *Skripsi*,Yogyakarta:USD, (tidak diterbitkan).

LAMPIRAN I**ANGGARAN BIAYA OVERHEAD PABRIK TAHUN 2004**

No	KOMPONEN BOP	PAVING SEGI 6	BATACO	TEGEL	BUIS BETON	Jumlah
1	Biaya bahan penolong	Rp 240 000,00	Rp 240 000,00	Rp 1 800 000,00	Rp 220 000,00	Rp 2 500 000,00
2	Biaya listrik,air dan telepon	1 650 000,00	375 000,00	2 400 000,00	375 000,00	4 800 000,00
3	Biaya bahan bakar	1 200 000,00	240 000,00	1 500 000,00	204 000,00	3 144 000,00
4	Biaya tenaga kerja tidak langsung	12 000 000,00	3 600 000,00	8 400 000,00	1 200 000,00	25 200 000,00
5	Biaya pemeliharaan mesin	396 000,00	180 000,00	825 000,00	150 000,00	1 551 000,00
6	Biaya pemeliharaan kendaraan	1 200 000,00	480 000,00	1 500 000,00	320 000,00	2 500 000,00
7	Biaya pemeliharaan bangunan	600 000,00	525 000,00	1 425 000,00	300 000,00	2 850 000,00
8	Biaya penyusutan mesin	480 000,00	120 000,00	540 000,00	120 000,00	1 260 000,00
9	Biaya penyusutan kendaraan	1 500 000,00	300 000,00	2 000 000,00	200 000,00	4 000 000,00
10	Penyusutan bangunan	1 050 000,00	360 000,00	1 400 000,00	190 000,00	3 000 000,00
	Total	Rp 20 316 000,00	Rp 6 420 000,00	Rp 21 790 000,00	Rp 3 279 000,00	Rp 51 805 000,00

LAMPIRAN II

ANGGARAN BOP BULAN JULI 2004

No	Komponen BOP	PAVING SEGI 6	BATACO
1	Biaya bahan penolong	Rp 20 000,00	Rp 20 000,00
2	Biaya listrik, air, dan telepon	137 500,00	31 250,00
3	Biaya bahan bakar	150 000,00	20 000,00
4	Biaya tenaga kerja tidak langsung	1 000 000,00	300 000,00
5	Biaya kesejahteraan karyawan	100 000,00	50 000,00
6	Biaya pemeliharaan mesin	20 000,00	15 000,00
7	Biaya pemeliharaan kendaraan	100 000,00	40 000,00
8	Biaya pemeliharaan bangunan	50 000,00	43 750,00
9	Biaya penyusutan mesin	40 000,00	10 000,00
10	Biaya penyusutan kendaraan	125 000,00	25 000,00
11	Biaya penyusutan bangunan	87 500,00	30 000,00
	Total	Rp 1 845 000,00	Rp 590 000,00

(Sumber, CV.Sinar Hadi)

LAMPIRAN III

PERHITUNGAN BIAYA OVERHEAD PABRIK

1. PAVING SEGI 6

- a. Peramalan Penjualan yang Akan Terjadi Pada Bulan Juli sampai dengan Desember 2004 dengan Metode Kuadrat Terkecil (Least Square Method).

$$Y_t = a + b_t$$

$$\text{Dimana, } a = \frac{\sum Y}{n}$$

$$b = \frac{\sum tY}{t^2}$$

Tabel 1
Penjualan Paving Segi 6 Periode Januari – Juni 2004

No	Periode (Bln)	t	Penjualan(Y) (unit)	tY	t ²
1	Januari	-3	10 850	-32 550	9
2	Febuari	-2	3 675	-7 350	4
3	Maret	-1	10 887	-10 887	1
4	April	1	1 750	1 750	1
5	Mei	2	19 660	39 320	4
6	Juni	3	19 178	57 534	9
	Σ	0	66 000	47 817	28

$$a = \frac{\sum Y}{n} \rightarrow a = \frac{66.000}{6}$$

$$a = 11\,000$$

$$b = \frac{\sum tY}{\sum t^2} \rightarrow b = \frac{47.817}{28}$$

$$b = 1.707,75$$

$$\underline{Y_t = a + b_t} \rightarrow \underline{Y_t = 11.000 + 1.707,75t}$$

$$1. \ t_{\text{Juli}} = 7 \rightarrow Y_7 = 11.000 + 1.707,75(7) \\ = 11.000 + 11.952,25$$

$$Y_{\text{Juli}} = 22.954,25$$

$$2. \ t_{\text{Agts}} = 8 \rightarrow Y_8 = 11.000 + 1.707,75(8) \\ = 11.000 + 13.662$$

$$Y_{\text{Agts}} = 24.662$$

$$3. \ t_{\text{Sept}} = 9 \rightarrow Y_9 = 11.000 + 1.707,75(9) \\ = 11.000 + 15.369,75$$

$$Y_{\text{Sept}} = 26.369,75$$

$$4. \ t_{\text{Okt}} = 10 \rightarrow Y_{10} = 11.000 + 1.707,75(10) \\ = 11.000 + 17.007,5$$

$$Y_{\text{Okt}} = 28.007,5$$

$$5. \ t_{\text{Nov}} = 11 \rightarrow Y_{11} = 11.000 + 1.707,75(11) \\ = 11.000 + 18.785,25$$

$$Y_{\text{Nov}} = 29.785,25$$

$$6. \ t_{\text{Des}} = 12 \rightarrow Y_{12} = 11.000 + 1.707,75(12) \\ = 11.000 + 20.493$$

$$Y_{\text{Des}} = 31.493$$

Tabel 2
Peramalan Penjualan Paving Segi 6 sampai dengan Bulan Desember 2004

No.	Bulan	Jumlah
1.	Januari	10 850
2.	Februari	3 675
3.	Maret	10 887
4.	April	1 750
5.	Mei	19 660
6.	Juni	19 178
7.	Juli	22 954,25
8.	Agustus	24 662
9.	September	26 369,75
10.	Oktober	28 077,5
11.	November	29 285,25
12.	Desember	31 493
	Total	228 841,75

b. Perhitungan BOP Bulan Juli Tahun 2004 berdasarkan Data Penjualan

$$\text{BOP per bulan} = \frac{\text{PenjualanBulanJuli}}{\text{TotalPenjualan}} \times \text{BOP dibebankan}$$

1) Bahan Penolong

$$= \frac{22.954,25}{228.841,49} \times 240\,000,00$$

$$= 24\,073,49$$

2) Listrik, air dan telepon

$$= \frac{22.954,25}{228.841,49} \times 1\,650\,000,00$$

$$= 165\,505,261$$

3) Bahan bakar

$$= \frac{22.954,25}{228.841,49} \times 1\,800\,000,00$$

$$= 180\,551,39$$

4) Tenaga kerja tidak langsung

$$= \frac{22.954,25}{228.841,49} \times 12\,000\,000,00$$

$$= 1\,203\,647,60$$

5) Kesejahteraan karyawan

$$= \frac{22.954,25}{228.841,49} \times 1\,200\,000,00$$

$$= 42\,128,66$$

6) Pemeliharaan mesin

$$= \frac{22.954,25}{228.841,49} \times 420\,000,00$$

$$= 42\,128,66$$

7) Pemeliharaan kendaraan

$$= \frac{22.954,25}{228.841,49} \times 1\,200\,000,00$$

$$= 120\,367,46$$

8) Pemeliharaan bangunan

$$= \frac{22.954,25}{228.841,49} \times 600\,000,00$$

$$= 60\,183,73$$

9) Penyusutan mesin

$$= \frac{22.954,25}{228.841,49} \times 480\,000,00$$

$$= 48\,146,98$$

10) Penyusutan kendaraan

$$= \frac{22.954,25}{228.841,49} \times 1\,500\,000,00$$

$$= 150\,459,32$$

11) Penyusutan bangunan

$$= \frac{22.954,25}{228.841,49} \times 1\,050\,000,00$$

$$= 105\,321,53$$

Tabel 3
BOP Bulan Juli 2004

No.	Komponen BOP	Jumlah
1.	Biaya bahan penolong	Rp 24 073,49
2.	Biaya listrik,air dan telepon	165 505,26
3.	Biaya bahan bakar	180 551,39
4.	Biaya tenaga kerja tidak langsung	1 203 674,60
5.	Biaya kesejahteraan karyawan	120 367,46
6.	Biaya pemeliharaan mesin	42 128,66
7.	Biaya pemeliharaan kendaraan	120 367,46
8.	Biaya pemeliharaan bangunan	60 183,73
9.	Biaya penyusutan mesin	48 146,98
10.	Biaya penyusutan kendaraan	150 459,32
11.	Biaya penyusutan bangunan	105 321,54
	Total	Rp 2 220 779,88

2. BATACO

a. Penjualan yang akan terjadi pada bulan Juli sampai dengan Desember 2004

dengan metode kuadrat terkecil (Least Square Method).

$$Y_t = a + b_t$$

Dimana, $a = \frac{\sum Y}{n}$

$$b = \frac{\sum tY}{t^2}$$

Tabel 4.
Penjualan BATACO Periode Januari – Juni 2004

No	Periode (Bln)	t	Penjualan(Y) (unit)	tY	t ²
1	Januari	-3	1050	-3150	9
2	Febuari	-2	1250	-2500	4
3	Maret	-1	960	-960	1
4	April	1	1165	1165	1
5	Mei	2	1100	2200	4
6	Juni	3	2050	6150	9
		0	7575	2905	28

$$a = \frac{\sum Y}{n} \rightarrow a = \frac{7575}{6}$$

$$a = 1.262,5$$

$$b = \frac{\sum tY}{\sum t^2} \rightarrow b = \frac{2.905}{28}$$

$$b = 103,75$$

$$\underline{Y_t = a + b_t} \rightarrow \underline{Y_t = 1.262,5 + 103,75t}$$

$$1) t_{\text{Juli}} = 7 \rightarrow Y_7 = 1.262,5 + 103,75(7)$$

$$= 1.262,5 + 762,25$$

$$Y_{\text{Juli}} = 1.988,75$$

$$2) t_{\text{Agts}} = 8 \rightarrow Y_8 = 1.262,5 + 103,75(8)$$

$$= 1.262,5 + 830$$

$$Y_{\text{Agts}} = 2.092,5$$

$$\begin{aligned} 3) t_{\text{Sept}} = 9 \quad \rightarrow \quad Y_9 &= 1.262,5 + 103,75(9) \\ &= 1.262,5 + 933,75 \end{aligned}$$

$$Y_{\text{Sept}} = 2.192,25$$

$$\begin{aligned} 4) t_{\text{Okt}} = 10 \quad \rightarrow \quad Y_{10} &= 1.262,5 + 103,75(10) \\ &= 1.262,5 + 1.037,5 \end{aligned}$$

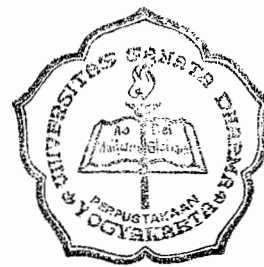
$$Y_{\text{Okt}} = 2300$$

$$\begin{aligned} 5) t_{\text{Nov}} = 11 \quad \rightarrow \quad Y_{11} &= 1.262,5 + 103,75(11) \\ &= 1.262,5 + 1.141,25 \end{aligned}$$

$$Y_{\text{Nov}} = 2.403,75$$

$$\begin{aligned} 6) t_{\text{Des}} = 12 \quad \rightarrow \quad Y_{12} &= 1.262,5 + 103,75(12) \\ &= 1.262,5 + 1.245 \end{aligned}$$

$$Y_{\text{Des}} = 2.507,5$$



Tabel 5

Peramalan Penjualan Bataco sampai dengan Bulan Desember 2004

No.	Bulan	Penjualan (Y) (Unit)
1	Januari	1 050
2	Februari	1 250
3	Maret	960
4	April	1 165
5	Mei	1 100
6	Juni	2 050
7	Juli	1 998,75
8	Agustus	2 092,15
9	September	2 196,25
10	Oktober	2 300
11	November	2 403,75
12	Desember	2 507,5
	Total	21 063,75

b. Perhitungan BOP Bulan Juli Tahun 2004 Berdasarkan Data Penjualan

$$\text{BOP per bulan} = \frac{\text{Penjualan Bulan Juli}}{\text{Total Penjualan}} \times \text{BOP dibebankan}$$

1) Bahan Penolong

$$= \frac{1.988,75}{21.063,75} \times 240\,000,00$$

$$= 22\,659,78$$

2) Listrik, air dan telepon

$$= \frac{1.988,75}{21.063,75} \times 375\ 000,00$$

$$= 35\ 405,91$$

3) Bahan bakar

$$= \frac{1.988,75}{21.063,75} \times 240\ 000,00$$

$$= 22\ 659,78$$

4) Tenaga kerja tidak langsung

$$= \frac{1.988,75}{21.063,75} \times 3\ 000\ 000,00$$

$$= 339\ 96,74$$

5) Kesejahteraan karyawan

$$= \frac{1.988,75}{21.063,75} \times 600\ 000,00$$

$$= 56\ 649,46$$

6) Pemeliharaan mesin

$$= \frac{1.988,75}{21.063,75} \times 180\ 000,00$$

$$21.063,75$$

$$= 16\ 994,84$$

7) Pemeliharaan kendaraan

$$= \frac{1.988,75}{21.063,75} \times 480\,000,00$$

$$= 45\,319,57$$

8) Pemeliharaan bangunan

$$= \frac{1.988,75}{21.063,75} \times 525\,000,00$$

$$= 49\,568,27$$

9) Penyusutan mesin

$$= \frac{1.988,75}{21.063,75} \times 120\,000,00$$

$$= 11\,329,89$$

10) Penyusutan kendaraan

$$= \frac{1.988,75}{21.063,75} \times 300\,000,00$$

$$= 28\,324,73$$

11) Penyusutan bangunan

$$= \frac{1.988,75}{21.063,75} \times 360\,000,00$$

$$= 33\,989,67$$

Tabel 6
Biaya Overhead Pabrik Bulan Juli 2004 untuk Bataco

No.	Komponen BOP	Jumlah
1.	Biaya bahan penolong	Rp 22 659,78
2.	Biaya listrik,air dan telepon	35 405,91
3.	Biaya bahan bakar	22 659,78
4.	Biaya tenaga kerja tidak langsung	339 896,74
5.	Biaya kesejahteraan karyawan	56 649,46
6.	Biaya pemeliharaan mesin	16 994,84
7.	Biaya pemeliharaan kendaraan	45 319,57
8.	Biaya pemeliharaan bangunan	49 568,27
9.	Biaya penyusutan mesin	11 329,89
10.	Biaya penyusutan kendaraan	28 324,73
11.	Biaya penyusutan bangunan	33 989,67
	Total	Rp 662 798,65

