

**ANALISIS BIAYA RELEVAN SEBAGAI ALAT UNTUK  
MEMBANTU PENGAMBILAN KEPUTUSAN MEMBUAT  
SENDIRI ATAU MEMBELI DARI LUAR**

**Skripsi**

Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat

Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi

Program Studi Akuntansi



Oleh:

Paskalis Ardian Wahyunanto

NIM: 012114058

PROGRAM STUDI AKUNTANSI JURUSAN AKUNTANSI

FAKULTAS EKONOMI

UNIVERSITAS SANATA DHARMA

YOGYAKARTA

2005

LISI  
MEM  
JAT

embim

3dd

rs. Edi

embim

law

: Drs. I

SKRIPSI

**ANALISIS BIAYA RELEVAN SEBAGAI ALAT  
UNTUK MEMBANTU PENGAMBILAN KEPUTUSAN  
MEMBUAT SENDIRI ATAU MEMBELI DARI LUAR**

Oleh:

Paskalis Ardian Wahyunanto

NIM : 012114058

Telah disetujui Oleh:

Pembimbing I



Drs. Edi Kustanto, M.M.

Tanggal: 23-11-2005

Pembimbing II



Ir. Drs. Hansiadi Y.H., M.Si., Akt.

Tanggal: 16-12-2005

SKRIPSI

**ANALISIS BIAYA RELEVAN SEBAGAI ALAT  
UNTUK MEMBANTU PENGAMBILAN KEPUTUSAN  
MEMBUAT SENDIRI ATAU MEMBELI DARI LUAR**

Dipersiapkan dan ditulis oleh

Paskalis Ardian Wahyunanto

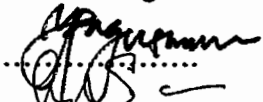
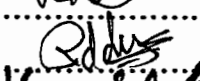



NIM: 012114058

Telah dipertahankan didepan panitia penguji

Pada tanggal 6 Januari 2006

Dan dinyatakan memenuhi syarat

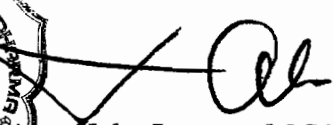

Susunan Panitia Penguji

	Nama Lengkap	Tanda Tangan
Ketua	Dra. YFM. Gien Agustinawansari, M.M., Akt	
Sekretaris	Lisia Apriani, S.E., M.Si., Akt	
Anggota	Drs. Edi Kustanto, M.M.	
Anggota	Ir. Drs. Hansiadi Y.H., M.Si., Akt	
Anggota	Drs. FA. Joko Siswanto, M.M., Akt	

Yogyakarta, 30 Januari 2006

Fakultas Ekonomi

Universitas Sanata Dharma

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


# Persembahkan

*Aku Persembahkan Karya Tulis ini  
Kepada:*

*Tuhan Yesus Kristus yang memberiku kehidupan yang INDAH,  
banyak dosa yang telah aku perbuat tetapi pengaharapan akan cinta dan  
pengampunan dari Mu selalu ku rasa, dan ku terima dari Mu.*

*Orang Tuaku Bp. Y. Sutarto & Ibu C. Wartiyem  
Pendampingan, Bimbingan, dan Kasih Sayang kan Ku jadikan:  
Semangat, Motivasi Selalu Lebih Baik dari Hari yang Lalu.*

*Petutur Mu:*

*"PENUNDAAN BERARTI PENIADAAN"  
akan jadi kata-kata yang kan ku ingat dalam menyelesaikan  
Tanggung Jawabku.*

*Kakakku Mbak Ulin makasih atas segala perhatian dan nasehatnya  
Mas Hari makasih atas nasehat dan liburan yang aku dapat saat  
bertandang di Depok,*

*Nah yang terakhir Buat Chayank-KU*

*RUTH HASTIN ADI SUSANTI*

*You're the ones who make me:*

*So Fully of Love and you're the REASON for me to.....,.....ect*

*I'll prove it*

## **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, 13 Desember 2005

Penulis

Paskalis Ardian Wahyunanto

## **ABSTRAK**

### **ANALISIS BIAYA RELEVAN SEBAGAI ALAT UNTUK MEMBANTU PENGAMBILAN KEPUTUSAN MEMBUAT SENDIRI ATAU MEMBELI DARI LUAR**

***PASKALIS ARDIAN WAHYUNANTO***

**UNIVERSITAS SANATA DHARMA  
YOGYAKARTA  
2005**

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana menentukan biaya relevan sebagai alat untuk membantu dalam pengambilan keputusan. Penelitian ini merupakan penelitian yang bersifat studi kasus yang mengambil tempat di Perusahaan Mebel Berdikari. Pengumpulan data menggunakan teknik wawancara dan dokumentasi.

Analisis dilakukan dengan melakukan perbandingan antara prosedur penentuan biaya relevan yang dilakukan oleh perusahaan dengan kajian teoritis. Selanjutnya dilakukan perbandingan atas tawaran yang dianjurkan berdasar kedua analisis biaya relevan yang dilakukan perusahaan dan kajian teoritis dalam rangka pengambilan keputusan membuat sendiri atau membeli dari luar.

Berdasarkan hasil analisis yang dilakukan dapat diketahui bahwa pengambilan keputusan yang dilakukan perusahaan tidak tepat, hal ini dikarenakan adanya perbedaan saran yang ditawarkan oleh analisis biaya relevan menurut perusahaan dan menurut kajian teoritis. Perbedaan analisis biaya relevan tersebut, dikarenakan informasi yang relevan menurut kajian teoritis hanya mencakup biaya variabel yang berbeda disetiap alternatif yang ditawarkan, sedangkan perusahaan mengambil informasi relevan dari HPP (Harga Pokok Produksi). Informasi dari HPP tersebut masih memuat unsur biaya tetap yang berasal dari biaya overhead pabrik yang tidak berbeda disetiap alternatif.

## **ABSTRACT**

### **THE ANALYSIS OF RELEVANT COST AS AN INSTRUMENT TO ASSIST THE DECISION MAKING OF SELF MAKING OR BUYING FROM OTHERS**

***PASKALIS ARDIAN WAHYUNANTO***

**UNIVERSITAS SANATA DHARMA  
YOGYAKARTA  
2005**

The objective of this research was to know how to determine the relevant cost as a tool to assist in decisions making. This research was a case study at BERDIKARI Furniture Company Yogyakarta. Interview and documentation were used as the data collection methods.

The Analysis was conducted by comparing the relevant cost determination procedures between the one by the company and the one in. Further, the researcher compared the suggestion the offers that was suggested by the analysis of relevant cost that was conducted by the company and the theoretical study for decision making of self making or buying from others.

Based on the analysis results, the research found that the company's decision was inappropriate because there were differences on suggestion that was offered by relevant cost analysis according to the company and to the theoretical study. The differences on the relevant cost was due to the relevant information according to the theoretical study only included the different variable cost in every alternative offered, while the company took the relevant information from CGM (Cost of Good Manufactured). The information of the CGM was still including fixed cost from the factory overhead cost which do not differentiate between alternatives.

## KATA PENGANTAR

Puji syukur kepada Tuhan yang Maha Esa atas berkat yang begitu melimpah, pertolongan serta bimbinga-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.

Penulis skripsi berjudul **“Analisis Biaya Relevan Sebagai Alat Untuk Membantu Pengambilan Keputusan Membuat Sendiri Atau Membeli Dari Luar**, disusun guna melengkapi syarat dalam memperoleh gelar Sarjana Ekonomi di Fakultas Ekonomi Universitas Sanata Dharma Yogyakarta.

Penulis menyadari bahwa tanpa bantuan dari berbagai pihak skripsi ini tidak mungkin dapat terselesaikan. Pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan rasa terima kasih kepada:

1. Bapak Drs. Alex Kahu Lantum, M.S. Selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Sanata Dharma.
2. Bapak Drs. Edi Kustanto, M.M. Selaku Dosen Pembimbing I yang telah bersedia meluangkan waktu untuk membimbing dan memberi masukan kepada penulis sampai terselesaikannya skripsi ini.
3. Bapak Ir. Drs. Hansiadi Y.H, M.Si, Akt. Selaku Dosen Pembimbing II yang telah dengan sabar memberi bimbingan untuk penyempurnaan skripsi ini.
4. Bapak Ig. Supomo, pemilik Perusahaan Mebel BERDIKARI yang telah mengizinkan penulis untuk mengadakan penelitian dan membantu dalam memperoleh data guna penelitian ini.



5. Bapak, Ibu dan Mba Ulin dan Mas Hari atas doa dan dukungannya selama ini. Terima kasih pula karena selalu bertanya “*Kapan rampunge ?*”, yang memacu penulis untuk segera menyelesaikan proses ini.
6. *My beloved girl friend*, Ruth Hastin Adi Susanti yang selalu ada saat penulis mengalami jatuh bangun dalam proses penulisan skripsi ini.  
*I've found a reason for me, to change who i used to be  
a reason to start over new, and the reason is you*
7. Buat Paklik Dan Bulik, di Jakarta, makasih telah memberi tempat berlibur saat penulis mengalami kepenatan dalam penulisan skripsi ini.
8. Sahabat-sahabat seperjuanganku dari De Britto: Krisman Piel, Nicko Kingkong, Antok Gembul, Eko (Lehor), terima kasih atas kebersamaan dan dukungan yang selalu kalian berikan selama tujuh tahun ini.
9. Buat Danel, jangan pantang menyerah. ini kutepati janjiku untuk menuliskan namamu di skripsiku.
10. Rekan-rekan angkatan 2001 Fakultas Ekonomi Jurusan Akuntansi, yang senantiasa bersama menjalani masa perkuliahan kita. Terima kasih atas dukungan dan bantuan kalian selama masa perkuliahan kita bersama.
11. Mbak Endang, yang selalu rela dan ikhlas meluangkan waktu untuk membimbing adikmu ini. Semua proses ini tidak akan mudah tanpa bantuan dan kesanggupanmu.
12. Mas Agus atas bimbingannya dalam penulisan abstrak. terima kasih atas waktu, pemikiran dan suguhanannya selama penulis berada di Babadan.

13. Teman-teman MPT, terima kasih telah saling menemani dan mendukung dalam melewati hari-hari “luar biasa” selama satu semester.
14. Buat Hasto *thanks for the great computer*, yang selalu siap kugunakan kapan saja. Maaf telah menyita sedikit waktu bermain *game* kesukaanmu. Dek Arum buat dukungannya, buat Mas Berto, sukses ya..katanya mau jadi PNS.
15. Semua pihak yang telah mendukung dan membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini, yang tidak bisa disebutkan satu persatu, terima kasih banyak atas semuanya.

Semoga Tuhan Yang Maha Kasih akan membalas budi baik anda sekalian dengan berkat yang berlimpah. Penulis berharap agar skripsi ini bermanfaat bagi pembaca yang berminat dan dapat juga sebagai bahan bacaan untuk penelitian selanjutnya.

Akhir kata penulis terbuka atas semua kritik dan saran yang nantinya akan semakin mengembangkan dan menyempurnakan skripsi ini.

Yogyakarta, 15 Desember 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.....	xvi
<b>BAB I PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah.....	3
C. Pembatasan Masalah.....	3
D. Tujuan Penelitian.....	3
E. Manfaat Penelitian.....	4
1. Bagi Perusahaan.....	4
2. Bagi Universitas Sanata Dharma.....	4
3. Bagi Peneliti.....	4
F. Sistematika Penulisan.....	4

<b>BAB II</b>	<b>LANDASAN TEORI.....</b>	<b>7</b>
	A. Pengertian Biaya.....	7
	B. Penggolongan Biaya.....	8
	C. Pengertian Biaya Relevan.....	12
	D. Informasi Akuntansi Diferensial.....	13
	E. Penggunaan Biaya Relevan Untuk Tujuan pengambilan Keputusan Jangka Pendek.....	15
	F. Pengambilan Keputusan Jangka Pendek.....	17
	G. Relevansi Dan Model Penggunaan Sumber Daya .....	19
	H. Pemisahan Biaya Semivariabel.....	21
	1. Metode Scatterplot.....	23
	2. Metode Tinggi-Rendah.....	24
	3. Metode Kuadrat Terkecil.....	25
<b>BAB III</b>	<b>METODALOGI PENELITIAN.....</b>	<b>27</b>
	A. Jenis Penelitian.....	27
	B. Tempat Dan Waktu Penelitian.....	27
	1. Tempat Penelitian.....	27
	2. Waktu Penelitian.....	27
	C. Subjek Dan Objek Penelitian.....	27
	1. Subjek Penelitian.....	27
	2. Objek Penelitian.....	27
	3. Data Yang Dicari.....	28

D. Teknik Pengumpulan Data.....	28
1. Wawancara.....	28
2. Dokumentasi.....	29
E. Teknik Analisis .....	29
<b>BAB IV GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN.....</b>	<b>33</b>
A. Sejarah Berdirinya Perusahaan.....	33
B. Tujuan Perusahaan.....	34
C. Lokasi Perusahaan.....	35
D. Personalia.....	36
1. Jumlah Tenaga Kerja.....	36
2. Sistem Upah.....	36
3. Jam Kerja.....	37
4. Jaminan Sosial Tenaga Kerja.....	38
E. Struktur Organisasi Perusahaan.....	39
F. Produksi.....	42
1. Hasil Produksi.....	42
2. Bahan Yang Digunakan.....	43
3. Alat Produksi.....	43
4. Tahapan Proses Produksi.....	43
G. Pemasaran Hasil Produksi.....	47
1. Daerah Pemasaran.....	47
2. Saluran Distribusi.....	47

3. Promosi.....	47
<b>BAB V ANALISIS DATA.....</b>	<b>48</b>
A. Diskripsi Data.....	48
B. Kebijakan Perusahaan.....	52
C. Analisis Data Dan Pembahasan.....	54
1. Analisis.....	54
a. Biaya Produksi.....	54
1) Biaya Bahan Baku.....	54
2) Biaya Tenaga Kerja Langsung.....	55
3) Biaya Overhead Pabrik.....	55
a) Biaya Tetap.....	56
b) Biaya Variabel.....	57
c) Biaya Semivariabel.....	59
b. Biaya Non Produksi.....	62
1) Biaya Administrasi Dan Umum.....	62
2) Biaya Pemasaran.....	65
2. Pembahasan.....	69
a. Diskripsi Perusahaan Mebel Berdikari Dalam Penerapan Konsep Biaya Relevan Untuk Keputusan Membuat Atau Membeli Dari Luar Tahun 2004.....	69
b. Penerapan Konsep Biaya Relevan Menurut Kajian Teoritis Dalam Pengambilan Keputusan Membuat Atau Membeli Dari Luar Tahun 2004.....	71

BAB VI	PENUTUP.....	74
A.	Kesimpulan.....	74
B.	Keterbatasan Penelitian.....	75
C.	Saran.....	76
DAFTAR PUSTAKA	.....	77
DAFTAR LAMPIRAN	.....	78

## DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 5.1: Data Biaya Produksi Unit Almari Jati Dua Pintu tahun 2001-2003.....	50
Tabel 5.2: Biaya Bahan Baku Produk Almari Jati dua Pintu Tahun 2003.....	51
Tabel 5.3: Biaya Tenaga Kerja Langsung Tahun 2003.....	51
Tabel 5.4: Perhitungan HPP Per Unit Almari jati Dua Pintu Tahun 2003.....	52
Tabel 5.5: Data Pembelian Almari Jati Dua Pintu Tahun 2004.....	54
Tabel 5.6: Rangkuman Biaya-biaya Yang Tergolong Relevan dan Tidak Relevan Dalam Pengambilan Keputusan Membuat Sendiri atau Membeli Dari Luar Produk Almari Jati Dua Pintu Tahun 2003.....	68
Tabel 5.7: Tabel Analisis Biaya Relevan Per Unit Menurut Perusahaan Mebel Berdikari .....	69
Tabel 5.8: Tabel Analisis Biaya Relevan Per Unit Menurut Kajian Teoritis.....	71



# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang Masalah**

Tujuan utama sebuah perusahaan adalah mencapai laba yang optimal. Dalam prakteknya tidak ada jaminan bahwa perusahaan akan selalu memperoleh laba kecuali jika dijalankan dengan manajemen yang baik. Berhasil atau tidaknya tujuan perusahaan tersebut pada umumnya dipengaruhi oleh kemampuan manajemen dalam melihat kemungkinan dan kesempatan dimasa yang akan datang. Manajemen yang baik selalu mengawali pekerjaannya dengan melakukan perencanaan, sehingga sedapat mungkin semua kendala dan kesempatan dimasa datang telah disadari dan telah direncanakan cara menghadapinya sejak sekarang.

Perencanaan adalah proses untuk menentukan tujuan organisasi yang akan dicapai perusahaan dan mengatur strategi yang akan dilaksanakan. Perencanaan yang baik sangat diperlukan untuk menjaga kelangsungan dan kemajuan hidup perusahaan, karena alasan tersebut maka manajemen sering dihadapkan pada proses perencanaan yang matang terlebih dahulu dalam pemilihan alternatif keputusan yang tersedia. Manajemen memerlukan data untuk menilai berbagai macam alternatif yang akan timbul dimasa yang akan datang, biaya merupakan data penting yang diperlukan sebagai dasar perencanaan yang nantinya akan digunakan dalam pengambilan keputusan. Dari segi pengaruh, pengambilan keputusan dapat digolongkan menjadi dua, yaitu: Pengambilan keputusan yang

berhubungan dengan perencanaan jangka pendek, dan pengambilan keputusan yang berhubungan dengan perencanaan jangka panjang. Contoh kebijakan jangka panjang menyangkut pengambilan keputusan mengenai penanaman modal, misalnya penggantian aktiva perusahaan seperti kendaraan yang sudah tidak ekonomis lagi diganti dengan kendaraan baru yang lebih menguntungkan perusahaan. Sedangkan salah satu contoh kebijakan jangka pendek adalah pengambilan keputusan membuat atau membeli dari luar. Keputusan membuat atau membeli dari luar seringkali menarik bagi manajemen terutama dalam perusahaan yang produknya terdiri dari beberapa komponen dan yang memproduksi berbagai jenis produk. Tidak selamanya komponen yang membentuk suatu produk ataupun suatu produk harus diproduksi sendiri oleh perusahaan, jika pemasok dari luar dapat memasok komponen atau suatu produk dengan harga yang lebih murah daripada biaya untuk memproduksi komponen atau produk tersebut, maka alternatif membeli dari luar perlu dipertimbangkan.

Pengambilan keputusan yang dilakukan manajemen atas suatu alternatif selalu menyangkut masa yang akan datang, karena masa yang akan datang memuat unsur ketidakpastian, maka untuk mengurangi resiko tersebut keputusan manajemen harus didasarkan pada informasi yang relevan. Informasi yang relevan untuk pengambilan keputusan membuat atau membeli dari pihak luar adalah informasi biaya diferensial. Informasi biaya diferensial akan memberikan informasi yang berbeda diantara berbagai keputusan yang akan dipilih manajemen, sehingga keputusan yang akan diambil akan lebih tepat dan relevan.

Bertitik tolak dari usaha manajemen perusahaan yang ingin meningkatkan laba supaya dapat terus berkembang, konsep biaya relevan merupakan alternatif yang harus dipertimbangkan manajemen dalam pengambilan keputusan jangka pendek.

#### **B. Rumusan Masalah**

Rumusan masalah dalam penelitian ini adalah: Apakah penerapan konsep biaya relevan dalam pengambilan keputusan membuat sendiri atau membeli dari luar pada Perusahaan Mebel BERDIKARI sudah tepat?

#### **C. Pembatasan Masalah**

Penelitian ini akan membahas analisis biaya relevan pembelian produk almari jati dua pintu yang dilakukan Perusahaan Mebel BERDIKARI pada tahun 2004, dengan mengacu pada data historis biaya produksi unit almari jati dua pintu dari tahun 2001 sampai tahun 2003.

#### **D. Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan penelitian ini adalah untuk mengevaluasi ketepatan pengambilan keputusan pembelian produk almari jati dua pintu yang dilakukan manajemen Perusahaan Mebel BERDIKARI. Konsep teori yang digunakan

perusahaan akan menentukan tepat atau tidaknya analisis biaya relevan yang dilakukan perusahaan dalam pengambilan keputusan.

## **E. Manfaat Penelitian**

### **1. Bagi Perusahaan**

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi bagi perusahaan agar dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan dalam pengambilan keputusan membuat atau membeli dari luar.

### **2. Bagi Universitas Sanata Dharma**

Hasil penelitian ini dapat memberikan sumbangan wawasan dan informasi ilmiah kepada rekan mahasiswa sehingga diharapkan dapat meningkatkan mutu pendidikan, selain itu dapat menambah koleksi pustaka.

### **3. Bagi Peneliti**

Penelitian ini dapat menambah wawasan dan pengalaman dalam menerapkan teori yang diperoleh dibangku kuliah pada objek yang sesungguhnya.

## **F. Sistematika Penulisan**

### **BAB I PENDAHULUAN**

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

## BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini membahas teori-teori yang berhubungan dengan biaya relevan, meliputi pengertian biaya, pengolongan biaya, pengertian biaya relevan, informasi akuntansi diferensial, penggunaan biaya relevan untuk tujuan pengambilan keputusan jangka pendek, pengambilan keputusan jangka pendek, relevansi dan model penggunaan sumber daya, pemisahan biaya semi variabel.

## BAB III METODA PENELITIAN

Bab ini menjelaskan tentang jenis penelitian, tempat dan waktu penelitian, subjek dan objek penelitian, data yang dicari, teknik pengumpulan data, dan teknik analisis data.

## BAB IV GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Dalam gambaran umum perusahaan dipaparkan mengenai sejarah dan perkembangan perusahaan, tujuan perusahaan, lokasi perusahaan, personalia, struktur organisasi, proses produksi, dan pemasaran hasil produksi.

## BAB V ANALISIS DATA

Dalam bab ini akan diuraikan mengenai hasil temuan lapangan dan penganalisaan terhadap masalah yang diteliti.

## **BAB VI PENUTUP**

Bab ini merupakan penutup dari penulisan ini dan akan diberikan kesimpulan, saran, serta keterbatasan penelitian berdasarkan penelitian yang dilaksanakan.

## **BAB II**

### **LANDASAN TEORI**

#### **A. Pengertian Biaya**

Biaya merupakan salah satu faktor yang harus dipertimbangkan dalam pengambilan keputusan. Kebutuhan manajemen yang berbeda membutuhkan penggolongan biaya yang berbeda pula, sehingga konsep biaya yang berbeda sangat penting dalam pembahasan akuntansi manajemen.

Pengertian biaya menurut Hansen dan Mowen (1997:36) 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. Sedangkan Sugiri (1983:3) berpendapat bahwa biaya merupakan pengorbanan sumber daya ekonomi tertentu untuk memperoleh sumber daya lainnya.

Selain pendapat diatas Sugiri (1994:29) menambahkan bahwa biaya yang telah terjadi merupakan biaya tenggelam (*sunk cost*) yaitu biaya yang telah dikeluarkan dan tidak dapat diubah atau dipengaruhi oleh keputusan sekarang dan keputusan masa yang akan datang. Dengan kata lain biaya ini tidak akan pernah relevan dengan pengambilan keputusan sekarang, sedangkan Mulyadi (1983:15) berpendapat biaya yang kemungkinan akan terjadi adalah biaya masa akan datang (*future cost*) yaitu biaya yang dapat diperkirakan akan terjadi dalam periode yang

akan datang. Karena biaya ini diharapkan akan terjadi, maka kenyataan terjadinya merupakan ramalan sedangkan pengukurannya merupakan taksiran.

## **B. Penggolongan Biaya**

Penggolongan biaya merupakan suatu hal yang penting untuk memperoleh informasi yang tepat dari data biaya. Penggolongan biaya yang umum digunakan, didasarkan pada hubungan biaya dengan hal-hal berikut ini:

1. Penggolongan biaya atas dasar fungsi pokok dalam perusahaan manufaktur meliputi (Mulyadi,1983:8-10):

a. Biaya Produksi: Biaya yang terjadi dalam hubungannya dengan proses pengolahan bahan baku menjadi produk jadi. Biaya ini masih dibagi menjadi tiga sub bagian lagi yaitu; biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, dan biaya overhead pabrik.

Dalam hal ini biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja biasa disebut *prime cost*, sedangkan biaya tenaga kerja dan overhead pabrik disebut sebagai biaya konversi.

b. Biaya Administrasi dan Umum: Biaya yang terjadi dalam hubungan dengan kegiatan-kegiatan yang tidak dapat diidentifikasi, baik dengan aktivitas produksi maupun dengan pemasaran. Biaya ini terjadi dalam hubungannya dengan penyusunan kebijakan dan pengarahan perusahaan secara keseluruhan.



Contoh: gaji direksi, biaya-biaya bagian akuntansi dan personalia, biaya rapat pemegang saham, sumbangan-sumbangan, gaji eksekutif, biaya telepon dan lain-lain.

- c. Biaya Pemasaran: Biaya-biaya yang dikeluarkan dalam hubungannya dengan usaha untuk memperoleh pesanan dan memenuhi pesanan.

Contoh: biaya promosi, biaya angkutan dan biaya asuransi selama pengiriman barang.

- 2. Penggolongan biaya produksi pada perusahaan manufaktur ada tiga macam, meliputi (Sugiri, 1994:23):

- a. Biaya Bahan Baku: Harga pokok bahan baku tersebut yang diolah didalam proses produksi. Biaya bahan baku dapat diidentifikasi pada suatu produk dan merupakan bagian tak terpisahkan dari suatu produk.

Contoh: biaya kertas yang digunakan untuk membuat buku.

- b. Biaya Tenaga Kerja Langsung: Biaya tenaga kerja yang dapat diperhitungkan dalam pembuatan produk tertentu. Biaya ini berupa balas jasa yang diberikan kepada karyawan pabrik yang manfaatnya dapat diidentifikasi atau diikuti jejaknya pada produk tertentu.

Contoh: biaya gaji dan upah karyawan dalam pembuatan buku.

- c. Biaya Overhead: Semua biaya produksi selain biaya bahan baku, dan biaya tenaga kerja langsung. Biaya ini terdiri dari biaya bahan penolong, biaya tenaga kerja tidak langsung, dan biaya produksi tidak langsung lainnya.

Contoh: biaya pemeliharaan mesin dan bangunan, biaya listrik untuk penerangan dan untuk pembangkit listrik

3. Penggolongan biaya atas dasar penelusuran kedalam objek biaya, ada dua macam, yaitu (Mulyadi, 1983:11):

a. Biaya Langsung: Biaya yang menjadi penyebab satu-satunya adalah karena ada sesuatu yang dibiayai.

Contoh: harga pokok kertas yang dipakai untuk memproduksi majalah pada perusahaan percetakan

b. Biaya Tidak Langsung: Biaya yang terjadi tidak hanya disebabkan oleh sesuatu yang dibiayai.

Contoh: biaya listrik, biaya penyusutan gedung, biaya telepon pada perusahaan percetakan

Pembedaan biaya langsung dan biaya tidak langsung dalam hubungannya dengan produk sangat diperlukan apabila perusahaan menghasilkan lebih dari satu macam produk dan manajemen menghendaki penentuan harga pokok per jenis produk tersebut.

4. Penggolongan biaya dihubungkan dengan perilaku biaya berdasar perubahan volume kegiatan, meliputi (Sugiri, 1994:26):

a. Biaya Tetap: Biaya yang jumlah totalnya tetap konstan, tidak terpengaruh adanya perubahan volume kegiatan dalam batas-batas tertentu.

Contoh: biaya sewa kendaraan sebulan 300 ribu rupiah adalah contoh biaya tetap, jika jumlah kilometer yang ditempuh dianggap sebagai

volume kegiatan maka berapapun jumlah kilometer yang ditempuh dalam sebulan tidak akan mempengaruhi jumlah sewa.

- b. Biaya Variabel: Biaya yang jumlah totalnya berubah sebanding dengan perubahan volume kegiatan, akan tetapi jumlah per unitnya tetap. Semakin besar volume kegiatan, semakin besar pula biaya totalnya.

Contoh: biaya bahan baku, komisi penjualan berdasar prosentase penjualan, dan biaya telepon berdasar lama penguasaan telepon.

- c. Biaya Semi Variabel: Biaya yang jumlah totalnya berubah tidak sebanding dengan perubahan volume kegiatan. Sampai dengan tingkat kegiatan tertentu semakin tinggi volume kegiatan semakin rendah biaya per unitnya, semakin rendah volume kegiatan semakin tinggi biaya per unitnya.

Contoh: biaya pemeliharaan mesin dan komisi penjualan.

- 5. Penggolongan biaya untuk pengambilan keputusan oleh manajemen dikelompokkan menjadi (Sugiri, 1994:28):

- a. Biaya Relevan: Biaya yang akan terjadi dimasa mendatang dan berbeda diantara berbagai alternatif keputusan. Pengambilan keputusan dapat berupa pemilihan dua alternatif atau lebih dari dua alternatif.

Contoh: manajemen akan memilih alternatif menggunakan mesin fotokopi merek X atau Y, jika upah operator dalam mengoperasikan kedua mesin tersebut berbeda maka upah operator tersebut adalah biaya relevan.

- b. Biaya Tidak Relevan adalah biaya yang tidak mempengaruhi pengambilan keputusan, oleh karena itu biaya ini tidak perlu diperhitungkan didalam pengambilan keputusan.

Contoh: nilai buku kendaraan yang sekarang digunakan.

6. Penggolongan biaya atas dasar waktu, meliputi (Mulyadi, 1983:14):

- a. Pengeluaran Modal: Biaya-biaya yang dinikmati lebih dari satu periode akuntansi.

Contoh: biaya perbaikan mesin yang jumlahnya relatif besar dan diperkirakan dengan perbaikan tersebut umur ekonomis mesin dapat diperpanjang.

- b. Pengeluaran Penghasilan: Biaya-biaya yang hanya bermanfaat didalam periode akuntansi dimana biaya itu terjadi.

Contoh: biaya pemeliharaan mesin, biaya telepon, biaya komisi penjualan.

### **C. Pengertian Biaya Relevan**

Pengertian relevan berhubungan dengan masalah yang dihadapi, dalam Standar Akuntansi Keuangan (1995:36) dijelaskan relevan dalam penyajian laporan keuangan sebagai laporan yang sesuai dengan kebutuhan dalam pengambilan keputusan. Pendapat Gudhono (1993:115) mengenai biaya relevan yaitu biaya yang akan terjadi dimasa yang akan datang yang jumlahnya berbeda antara masing-masing alternatif suatu keputusan.

Menurut Sugiri (1994:28) biaya relevan adalah biaya yang akan terjadi dimasa yang akan datang dan berbeda diantara alternatif yang sedang dipertimbangkan dalam suatu keputusan. Gagasan dalam kalimat tersebut perlu dipahami dengan seksama, karena penerapannya yang luas sekali. Data-data masa lalu tidak berhubungan langsung dengan pengambilan keputusan, data masa lalu diharapkan dapat membantu dalam merumuskan ramalan, tetapi angka-angka masa lalu sama sekali tidak relevan dengan keputusan itu sendiri, karena angka-angka tersebut bukanlah data yang diharapkan diwaktu yang akan datang. Menurut Garisson (2000:617) terdapat langkah-langkah untuk menentukan suatu biaya relevan yaitu:

1. Menghimpun seluruh biaya dan pendapatan yang berkaitan dengan masing masing alternatif keputusan
2. Menghilangkan biaya dan pendapatan yang tidak berbeda diantara alternatif yang tersedia. Biaya tidak relevan ini meliputi: biaya tengelam (*sunk cost*), dan biaya akan datang yang tidak berbeda diantara alternatif yang tersedia.
3. Mengambil kesimpulan berdasarkan data biaya dan pendapatan yang tersisa diantara alternatif yang dipertimbangkan. Biaya ini disebut biaya diferensial atau biaya terhindarkan (*avoidable cost*).

#### **D. Informasi Akuntansi Diferensial**

Menurut Mulyadi (1992:64), pemilihan berbagai macam alternatif keputusan dilakukan dengan membandingkan alternatif-alternatif yang ada dan

menganalisis dampak pemilihan alternatif keputusan tersebut bagi perusahaan. Pemilihan alternatif yang menitikberatkan pertimbangan-pertimbangan kuantitatif yang bersifat keuangan memerlukan informasi akuntansi diferensial. Informasi akuntansi diferensial terdiri atas informasi mengenai aktiva, pendapatan, dan biaya. Informasi diferensial yang hanya berkaitan dengan aktiva disebut aktiva diferensial (*differential assets*), informasi diferensial yang berkaitan dengan pendapatan disebut dengan pendapatan diferensial (*differential revenues*), dan informasi yang hanya berkaitan dengan biaya disebut dengan biaya diferensial (*differential cost*). Keputusan pemilihan alternatif yang hanya menyangkut biaya memerlukan informasi biaya diferensial.

Dalam pembuatan suatu keputusan, manajemen diwajibkan memperhatikan semua faktor yang akan mempengaruhi pengambilan keputusan tersebut. Kuntara (2001:18-19) berpendapat bahwa salah satu faktor penting yang harus diperhatikan manajemen adalah biaya diferensial. Biaya diferensial bermanfaat dalam pembuatan keputusan, biaya diferensial adalah biaya yang akan datang yang berbeda diantara berbagai alternatif keputusan yang mungkin akan dipilih. Besarnya biaya diferensial dihitung dari perbedaan biaya pada alternatif tertentu dibandingkan dengan alternatif lainnya. Sedangkan Abdul Halim (1990:65) menyebut biaya diferensial sebagai biaya yang berbeda dalam suatu kondisi dibandingkan dengan kondisi yang lain, didalam konsep ini juga memuat kriteria biaya relevan.

### **E. Penggunaan Biaya Relevan Untuk Tujuan Pengambilan Keputusan Jangka Pendek**

Pengambilan keputusan merupakan pemilihan berbagai alternatif untuk masa yang akan datang, sehingga data yang bermanfaat adalah data dimasa yang akan datang. Tetapi tidak semua data yang tersedia dapat digunakan, hanya data yang relevan yang dapat dimanfaatkan untuk pengambilan keputusan yaitu data masa yang akan datang yang diperkirakan akan berbeda diantara berbagai macam alternatif

Menurut Mulyadi (1992:76-91) terdapat berbagai kasus khusus pengambilan keputusan jangka pendek yang bisa dipecahkan dengan bantuan konsep akuntansi biaya diferensial atau biaya yang relevan meliputi:

1. Menjual atau memproses lebih lanjut suatu produk (*Sell or Process Further*).

Adakalanya manajemen puncak dihadapkan pada pilihan menjual produk tertentu pada kondisi sekarang atau memproses lebih lanjut menjadi produk lain yang lebih tinggi harga jualnya. Dalam pengambilan keputusan semacam ini, informasi akuntansi diferensial yang diperlukan manajemen adalah pendapatan diferensial dan biaya diferensial jika alternatif memproses lebih lanjut dipilih.

2. Melanjutkan atau menghentikan produksi produk tertentu (*Stop or Continue Product line*).

Perusahaan memiliki lebih dari satu macam produk atau departemen produksi, yang salah satu produk atau departemen produksinya mengalami

kerugian yang diperkirakan berlangsung terus. Laporan segmen yang disusun atas kalkulasi biaya variabel menyediakan informasi yang berharga bagi keputusan meneruskan atau menghentikan.

3. Menerima atau menolak pesanan khusus (*special order decision*).

Menerima atau menolak pesanan khusus adalah situasi yang sering dihadapi oleh suatu perusahaan, situasi ini terjadi apabila kapasitas mesin perusahaan belum penuh (memiliki kapasitas menganggur) maka selama biaya tunai lebih kecil dari harga jual, pesanan khusus akan diterima.

4. Membeli atau membuat sendiri (*Make or Buy Decision*).

Keputusan membuat atau membeli dari pihak luar dihadapi oleh manajemen dalam perusahaan yang memproduksi berbagai komponen dan berbagai jenis produk. Tidak semua komponen yang membentuk suatu produk harus diproduksi sendiri oleh suatu perusahaan, jika pemasok dari luar dapat memasok komponen tersebut dengan harga yang lebih murah daripada biaya untuk memproduksi sendiri maka perusahaan lebih baik membeli komponen tersebut. Oleh karena itu salah satu pemicu timbulnya pertimbangan untuk memproduksi atau membeli dari pihak luar adalah penawaran harga dari pemasok luar yang berada dibawah biaya memproduksi sendiri komponen tersebut. Menurut Mulyadi (1992:76-80) keputusan memproduksi 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 akan membeli produk tersebut dari pemasok luar.
- 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 membeli atau membuat sendiri tipe pertama umumnya merupakan keputusan manajerial jangka pendek, yang tidak menyangkut investasi jangka panjang. Keputusan ini dihadapi oleh manajemen perusahaan yang produknya terdiri dari berbagai komponen dan memproduksi berbagai jenis produk. Manajemen sering dihadapkan dengan keputusan apakah harus membuat atau membeli komponen yang akan digunakan dalam produksi. Sesungguhnya manajemen harus secara periodik mengevaluasi keputusan masa lalu yang berhubungan dengan produksi. Kondisi-kondisi sebelumnya mungkin berubah dan akibatnya pendekatan yang berbeda mungkin diperlukan, tentu saja evaluasi periodik bukanlah satu satunya sumber dari pembuatan keputusan seringkali keputusan dimotivasi oleh masalah yang tidak berhubungan langsung.

#### **F. Pengambilan Keputusan Jangka Pendek**

Manajemen secara terus menerus menghadapi masalah pembuatan keputusan, sebagian keputusan sifatnya rutin sehingga frekuensi pembuatan keputusan tinggi namun hanya membawa konsekuensi yang kecil. Sebagian

keputusan sifatnya tidak rutin frekuensinya namun membawa konsekuensi dan dana yang besar bagi perusahaan.

Agar dapat membuat suatu keputusan jangka pendek yang tepat maka para manajer harus mengetahui dengan baik proses pembuatan keputusan dan informasi yang digunakan untuk analisis keputusan tersebut sehingga keputusan dapat dibuat dengan efisien.

Menurut Hansen dan Mowen (1997:267-270) terdapat langkah-langkah pembuatan keputusan jangka pendek, meliputi:

1. Kenali dan tetapkan masalah

Manajemen diharapkan dapat mengidentifikasi secara jelas masalah yang dihadapi. Jika mereka tidak dapat mengidentifikasi, maka mereka mungkin harus menggunakan lebih banyak waktu dan dana untuk menemukan masalah yang harus dipecahkan terlebih dahulu.

2. Identifikasi setiap alternatif sebagai solusi yang layak atas masalah tersebut, eliminasi alternatif yang secara nyata tidak layak.

Pada langkah ini untuk membuat keputusan yang efektif, manajemen harus mengidentifikasi berbagai macam alternatif yang mungkin dipilih untuk penyelesaian masalah. Hal ini memerlukan gagasan dan inovasi yang berani serta kreatif.

3. Identifikasi biaya dan manfaat yang berkaitan dengan setiap alternatif yang layak.

Pada tahap ini berbagai biaya yang benar-benar tidak relevan dapat dieliminasi dari pertimbangan. Dalam hal ini akuntan manajemen bertanggung-jawab atas pengumpulan data yang diperlukan.

4. Hitung total biaya dan manfaat relevan masing-masing alternatif

Pada tahap ini faktor kuantitatiflah yang dipertimbangkan. Total biaya yang dianggap relevan pada alternatif pertama dibandingkan dengan total biaya pada alternatif yang lainnya.

5. Nilailah faktor-faktor kualitatif

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

6. Tetapkan alternatif yang menawarkan manfaat terbesar.

Segera setelah biaya dan manfaat yang relevan untuk setiap alternatif dinilai dan faktor-faktor kualitatif dipertimbangkan maka keputusan dapat dibuat. Keputusan yang diambil merupakan alternatif yang menawarkan manfaat terbesar.

## **G. Relevansi dan Model Penggunaan Sumber Daya**

Kalkulasi biaya relevan pada awalnya menekankan pentingnya biaya variabel *versus* biaya tetap. Biasanya biaya variabel adalah relevan dalam pengambilan keputusan sementara biaya tetap tidak. Kunci yang utama dalam menilai relevansi adalah harus dipertimbangkannya perubahan pada penawaran dan permintaan sumber daya aktivitas. Apabila perubahan permintaan dan penawaran sumber daya diantara alternatif yang tersedia menciptakan perubahan pengeluaran atau belanja sumber daya, maka perubahan belanja sumber daya tersebut merupakan biaya relevan yang harus digunakan dalam menilai keunggulan relatif dari kedua alternatif.

Menurut Hansen dan Mowen (1997:273-275) model penggunaan sumber daya aktivitas memiliki tiga kategori sumber daya, meliputi:

1. Sumber daya yang diperoleh karena digunakan dan diperlukan

Beberapa sumber daya dapat dengan mudah dibeli dalam jumlah seperlunya dan pada saat penggunaan. Sebagai contoh listrik yang digunakan sebagai pemanas untuk merebus buah dalam memproduksi selai, merupakan sumber daya yang diperoleh karena digunakan dan dibutuhkan. Jadi untuk kategori sumber daya ini, apabila permintaan atas suatu aktivitas berubah diantara alternatif maka belanja sumber daya akan berubah dan biaya aktivitas tersebut adalah relevan untuk keputusan yang dimaksud. Jenis pengeluaran atau belanja sumber daya ini biasanya disebut sebagai biaya variabel.

Kuncinya adalah, bahwa jumlah sumber daya yang dibutuhkan oleh perusahaan sama dengan jumlah sumber daya yang ditawarkan.

2. Sumber daya yang diperoleh dimuka (jangka pendek)

Sumber daya yang diperoleh sebelum penggunaan melalui kontrak implisit biasanya diperoleh dalam jumlah kasar secara grafis kita biasa menganggap biaya ini sebagai *step variable* atau *step fixed*. Kategori ini seringkali menggambarkan pengeluaran atau belanja sumber daya yang berkaitan dengan penggajian organisasi dan tenaga kerja kontrak. Pengertian implisitnya adalah bahwa organisasi akan mempertahankan tingkat tenaga kerja meskipun mungkin terdapat penurunan atas kuantitas dari aktivitas yang digunakan. Ini berarti bahwa suatu aktivitas memiliki kapasitas yang tidak terpakai. Karena itu permintaan aktivitas diantara alternatif tidak berarti bahwa biaya aktivitas akan meningkat (karena kenaikan permintaan diserap oleh kapasitas aktivitas yang tidak terpakai). Namun apabila perubahan permintaan diantara aktivitas mengakibatkan perubahan penawaran sumber daya, maka biaya aktivitas akan berubah dan dengan demikian menjadi relevan untuk keputusan.

3. Sumber daya yang diperoleh dimuka (Kapasitas pelayanan multi periode)

Seringkali sumber daya diperoleh dimuka untuk kebutuhan produksi selama beberapa periode, sebelum tingkat kebutuhan sumber daya diketahui. Contohnya adalah *me-lease* atau membeli gedung. Pembelian kapasitas aktivitas multiperioda seringkali dilakukan melalui pembayaran kas dimuka.

Dalam hal ini beban tahunan mungkin diakui tetapi tidak ada belanja sumber daya tambahan yang diperlukan. Belanja sumber daya dimuka merupakan biaya tertanam dengan demikian tidak akan pernah menjadi biaya relevan.

#### H. Pemisahan Biaya Semivariabel

Beberapa jenis biaya tertentu yang bersifat campuran sulit ditentukan dengan pasti. Beberapa bagian bersifat variabel dan beberapa bagian bersifat tetap. Contohnya adalah biaya pemeliharaan kendaraan. Untuk keperluan perencanaan, pengendalian biaya, dan pengambilan keputusan, biaya semivariabel harus dipisahkan kedalam biaya tetap dan biaya variabel. Menurut Hansen dan Mowen (1997:273) biaya ini dipisahkan karena biaya variabel biasanya relevan dalam pengambilan keputusan sedangkan biaya tetap tidak. Menurut Hansen Mowen (1997:95-103) ada beberapa metode yang bisa digunakan untuk memisahkan biaya semivariabel meliputi: metode *scatterplot*, metode titik tertinggi-titik terendah, dan metode regresi linear. Setiap metode diatas menghendaki supaya kita membuat asumsi penyederhanaan hubungan biaya linear. Oleh karena itu kita harus mengingat kembali pernyataan biaya sebagai persamaan linear (garis lurus):

$$Y = F + VX$$

dimana:

Y = Total biaya aktivitas (variabel tidak bebas)

F = Komponen biaya tetap (parameter titik potong)

V = Biaya variabel per unit aktivitas (parameter kemiringan)

X = Ukuran keluaran Aktivitas (variabel bebas)

Variabel tidak bebas adalah variabel yang memiliki nilai yang tergantung pada nilai variabel lainnya. Pada pernyataan sebelumnya total biaya aktivitas adalah variabel tidak bebas atau merupakan biaya yang kita coba prediksi. Variabel bebas adalah variabel yang mengukur keluaran aktivitas dan menjelaskan perubahan biaya aktivitas atau biasa disebut sebagai penggerak aktivitas. Penentuan variabel bebas berkaitan erat dengan logika ekonomi, yaitu manager akan berusaha mendapatkan variabel bebas yang menyebabkan atau berkaitan erat dengan variabel tidak bebas. Parameter titik potong menunjukkan biaya tetap aktivitas, secara grafis parameter ini adalah titik dimana biaya campuran memotong sumbu (vertikal) dengan biaya. Sedangkan parameter kemiringan menunjukkan biaya per unit aktivitas variabel, secara grafis parameter ini menunjukkan kemiringan garis biaya campuran.

#### 1. Metode Scatterplot

Langkah pertama dalam metode ini adalah memplot titik data sehingga berhubungan antara biaya persiapan dan aktivitas dapat terlihat, plot ini disebut sebagai *scattergraph*. Sumbu vertikal adalah total biaya aktivitas dan sumbu horisontal adalah keluaran aktivitas.

Tujuan dari *scattergraph* adalah menilai validitas hubungan linear yang diasumsikan, selain itu dengan pemeriksaan *scattergraph* akan terungkap beberapa titik yang kelihatannya tidak cocok dengan pola umum perilaku biaya. Berdasarkan penyelidikan, mungkin terungkap bahwa titik-titik ini terjadi sebagai akibat beberapa kejadian yang tidak biasa. Pengetahuan ini dapat memberikan justifikasi untuk mengeliminasi dan mungkin menuntun pada estimasi fungsi biaya yang lebih baik. Berdasarkan informasi yang terdapat pada grafik, kita dapat menarik garis yang melewati titik-titik pada grafik tersebut, kita menganggap garis yang melalui titik 1 dan titik 3 merupakan garis terbaik. Jika demikian kita dapat menghitung parameter F dan V sehingga komponen biaya tetap dan variabel dapat diestimasi. Dengan asumsi pilihan garis terbaik adalah garis yang melalui titik 1 dan 3, biaya variabel per unit dapat dihitung dengan cara berikut ini, misalkan titik 1 ditunjukkan dengan  $(X_1, Y_1)$  dan titik 3 ditunjukkan dengan  $(X_2, Y_2)$ . Kemudian gunakan kedua titik tersebut untuk menghitung kemiringan:

$$V = \frac{(Y_2 - Y_1)}{(X_2 - X_1)}$$

$$F = Y_2 - VX_2 \text{ untuk } (X_2, Y_2), \text{ atau}$$

$$F = Y_1 - VX_1 \text{ untuk } (X_1, Y_1)$$

$Y = F + VX$
--------------





## 2. Metode Tinggi-Rendah

Saat kita mengetahui dua titik pada suatu garis, maka persamaan garis tersebut dapat kita tentukan. Dalam persamaan itu memuat kemiringan dan perpotongan. Metode tinggi rendah menyeleksi terlebih dahulu dua titik yang akan digunakan untuk menghitung parameter F dan V, secara khusus metode ini menggunakan titik tinggi dan titik rendah. Titik tinggi didefinisikan sebagai titik dengan tingkat aktivitas tertinggi. Titik rendah didefinisikan dengan titik dengan tingkat aktivitas terendah.

Misalnya  $(X_1, Y_1)$  adalah titik pertama, yaitu titik rendah dan  $(X_2, Y_2)$  menjadi titik kedua yaitu titik tinggi, sehingga persamaan untuk menentukan kemiringan dan perpotongan adalah sebagai berikut:

$$V = \frac{\text{Perubahan biaya}}{\text{Perubahan aktivitas}}$$

$$= \frac{(Y_2 - Y_1)}{(X_2 - X_1)}$$

F = Total biaya campuran - biaya variabel

F =  $Y_2 - VX_2$  atau,

F =  $Y_1 - VX_1$

$Y = F + VX$
--------------

### 3. Metode Kuadrat Terkecil

Dibandingkan dengan dua metode yang lain metode regresi linear lebih teliti karena secara matematis menentukan garis lurus (regresi) yang meminimumkan jumlah kuadrat selisih antara garis itu dengan berbagai titik data.

Metode regresi linear merupakan model matematika yang memisahkan biaya variabel dan biaya tetap dalam bidang statistika. Metode *least square* merupakan salah satu model dari analisis regresi linear, yang dapat diperoleh dengan rumus dasar  $Y = F + VX$ , dimana Y merupakan variabel tidak bebas (*dependent variable*) yaitu variabel yang perubahannya ditentukan oleh perubahan pada variabel X yang merupakan variabel bebas (*independent variable*). Variabel Y menunjukkan biaya sedangkan variabel X menunjukkan volume kegiatan. Di dalam persamaan  $Y = F + VX$ , F menunjukkan unsur tetap dalam variabel Y sedangkan V menunjukkan unsur biaya variabelnya. Variabel F dan V dapat dicari dengan menggunakan rumus:

$$V = \frac{[\sum XY - \sum X \cdot \sum Y/n]}{[\sum X^2 - (\sum X)^2/n]} \dots\dots\dots (1)$$

$$F = \frac{\sum Y - V \cdot \sum X}{N} \dots\dots\dots (2)$$

$Y = F + VX$
--------------

## **BAB III**

### **METODA PENELITIAN**

#### **A. Jenis Penelitian**

Jenis penelitian yang dilakukan adalah studi kasus pada Perusahaan Mebel BERDIKARI Yogyakarta.

#### **B. Tempat dan Waktu Penelitian**

##### 1. Tempat Penelitian

Penelitian dilakukan di Perusahaan Mebel BERDIKARI, Jalan Laksda Adisucipto Km. 8 Rejoinangun Maguwoharjo Sleman Yogyakarta

##### 2. Waktu Penelitian

Penelitian dilakukan pada bulan Mei-Juni tahun 2005

#### **C. Subyek dan Obyek Penelitian**

##### 1. Subjek Penelitian

- a. Kepala Bagian Akuntansi
- b. Kepala Bagian Administrasi dan Umum
- c. Kepala Bagian Produksi

##### 2. Obyek Penelitian

- a. Volume pembelian
- b. Biaya pembelian

- c. Biaya produksi meliputi: Biaya Bahan Baku, Biaya Tenaga Kerja Langsung, dan Biaya Overhead Pabrik.
  - d. Biaya non produksi meliputi: Biaya Administrasi Umum dan Biaya Pemasaran.
3. Data yang dicari
- a. Gambaran umum perusahaan yang berhubungan dengan sejarah berdirinya perusahaan, tujuan perusahaan, lokasi perusahaan, personalia, stuktur organisasi, produksi, dan pemasaran hasil produksi
  - b. Data mengenai pembelian produk almari pakaian jati dua pintu meliputi: volume pembelian, harga beli per unit, dan biaya angkut pembelian.
  - c. Data mengenai harga pokok almari pakaian jati dua pintu bila memproduksi sendiri.
  - d. Penerapan konsep biaya relevan menurut perusahaan.

#### **D. Teknik Pengumpulan Data**

##### **1. Wawancara**

Metode ini digunakan untuk mencari dan mengumpulkan data berkaitan dengan penerapan biaya relevan dalam pengambilan keputusan membuat sendiri atau membeli dari luar. Langkah yang diambil adalah dengan mengadakan wawancara atau *interview* langsung kepada karyawan dan pemilik perusahaan mebel Berdikari, diharapkan melalui metode ini data yang diperoleh lebih akurat. Data yang akan dicari dengan metode ini adalah

data tentang gambaran umum perusahaan, jenis produk yang dibeli dari luar, alasan perusahaan melakukan pembelian dari luar, proses produksi untuk menghasilkan produk bila memproduksi sendiri.

## 2. Dokumentasi

Mengumpulkan berbagai dokumen tentang biaya yang berkaitan dengan penerapan biaya relevan dalam perusahaan. Hal ini dilakukan untuk membuat analisis tentang biaya relevan yang digunakan oleh perusahaan terkait dengan pengambilan keputusan khusus. Data yang dikumpulkan melalui teknik ini adalah, struktur organisasi, jumlah biaya bahan baku, jumlah biaya tenaga kerja langsung, jumlah biaya overhead pabrik beserta komponennya, jumlah produksi, jumlah pembelian, biaya pembelian.

## **E. Teknik Analisis**

1. Mengumpulkan data tentang biaya yang ada di perusahaan yang berkaitan dengan pengambilan keputusan membuat sendiri atau membeli dari luar.
2. Mendeskripsikan data biaya yang ada di perusahaan berkaitan dengan pengambilan keputusan membuat sendiri atau membeli dari luar ke dalam kelompok biaya tetap, biaya variabel, dan biaya semivariabel berdasarkan perilaku biaya.
3. Mengidentifikasi biaya-biaya manasajakah yang tergolong relevan dan tidak relevan dalam pengambilan keputusan. Biaya dikatakan relevan dalam pengambilan keputusan bila biaya tersebut terjadi dimasa datang dan

jumlahnya berbeda diantara alternatif suatu keputusan, sedangkan biaya tidak relevan bila salah satu syarat relevansi diatas tidak terpenuhi.

4. Memisahkan biaya semivariabel kedalam biaya tetap dan variabel, biaya ini dipisahkan karena biaya variabel biasanya relevan dalam pengambilan keputusan sedangkan biaya tetap tidak. Pemisahan biaya ini menggunakan metode *least square* karena metode ini menghasilkan satu garis terbaik untuk semua titik, yaitu garis yang terdekat kesemua titik yang diukur melalui penjumlahan kuadrat deviasi titik-titik tersebut dari garis.

Adapun langkah-langkah yang dilakukan dengan metode *Least Square* meliputi:

- a. Mencari persamaan garis regresi  $Y = a + bx$ . Dimana: **Y**: Total biaya semivariabel, **X** : Jumlah unit yang diproduksi. Dari persamaan garis regresi dapat diartikan **a** merupakan besarnya biaya tetap, dan **b** merupakan biaya variabel per unit.
- b. Besarnya koefisien korelasi dengan simbol  $r$  menunjukkan kuat atau lemahnya hubungan antara jumlah produksi dengan biaya semivariabel, nilai  $r$  berkisar antara 0 sampai 1. Bila nilai  $r$  mendekati 1 maka hubungan antara jumlah produksi dengan biaya semivariabel semakin kuat, sebaliknya bila nilai  $r$  mendekati 0 hubungan antara jumlah produksi dengan biaya semivariabel semakin lemah.
- c. Analisa Determinasi (R square) dengan simbol  $r^2$  menunjukkan perubahan variabel dependen yaitu total biaya semivariabel yang dipengaruhi oleh

jumlah unit produksi yang merupakan variabel independen. Sisanya dipengaruhi oleh variabel lain.

- d. Dari hasil uji ANOVA, diperoleh F hitung. F hitung digunakan untuk memprediksi apakah model regresi diatas bisa dipakai atau tidak. Jika probabilitas F hitung lebih kecil dari 0,05 maka model regresi tersebut bisa digunakan. Sebaliknya jika probabilitas F hitung lebih besar dari 0,05 maka model regresi tersebut tidak bisa digunakan.
- e. Hipotesis untuk pemisahan biaya kedalam biaya tetap dan biaya variabel:

$H_0$  = Koefisien regresi tidak signifikan

$H_1$  = Koefisien regresi signifikan

Pengambilan keputusan dilakukan dengan cara membandingkan antara statistik hitung dengan statistik tabel.

Jika statistik F hitung < dari statistik F tabel, maka  $H_0$  diterima, sebaliknya Jika statistik F hitung > dari statistik F tabel, maka  $H_0$  ditolak.

5. Mendiskripsikan konsep biaya relevan yang dilakukan Perusahaan Mebel BERDIKARI berkaitan dengan penggunaan konsep biaya relevan dalam pengambilan keputusan membuat sendiri atau membeli dari luar.
6. Menghitung biaya relevan antara alternatif membuat sendiri dan biaya relevan membeli dari luar berdasar kajian teoritis, dan menghitung biaya diferensial antara membuat sendiri dan membeli dari luar. Bila biaya relevan membuat sendiri *lebih besar* daripada biaya relevan membeli dari luar, maka keputusannya adalah membeli dari luar. Demikian sebaliknya bila biaya

relevan membuat sendiri *lebih kecil* daripada biaya relevan membeli dari luar, maka keputusannya adalah membuat sendiri.

7. Menyimpulkan tepat atau tidaknya penerapan biaya relevan dalam pengambilan keputusan membuat sendiri atau membeli dari luar yang dilakukan Perusahaan Mebel BERDIKARI berdasarkan kajian teoritis. Pengambilan keputusan membuat sendiri atau membeli dari luar dikatakan tepat, bila keputusan yang diambil perusahaan sesuai dengan kajian teori.



## BAB IV

### GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

#### A. Sejarah Berdirinya Perusahaan

Perusahaan Mebel BERDIKARI telah berdiri sejak tahun 1975, di jalan Laksda Adisucipto km. 7 Desa Tambakbayan Babarsari Yogyakarta. Perusahaan ini merupakan perusahaan yang berbentuk perseorangan dibawah pimpinan Ignatius Supomo yang bergerak dibidang *furniture*, pada awalnya perusahaan ini berdiri ditanah seluas 250 m<sup>2</sup>. Pada tahun 1984 Berdikari pindah ke Laksda Adisucipto Km. 8 Rejoinangun Maguwoharjo Depok Sleman Yogyakarta lokasi dimana perusahaan ini berdiri hingga saat ini.

Seiring dengan perkembangan dunia usaha furnitur cukup pesat, banyak produk furnitur lokal bisa menembus pangsa internasional dengan minat pembeli yang tinggi. Hal ini tentu saja dimanfaatkan oleh Supomo sebagai peluang bisnis yang perlu segera di tindak-lanjuti. Peluang ini mampu diolah oleh Supomo, dengan modal ketekunan, kejujuran dan keuletan yang dimilikinya saat ini Berdikari sudah mampu berkembang dan membuka anak cabang sehingga siap bersaing dengan perusahaan-perusahaan mebel yang lain.

Pada awalnya perusahaan ini hanya memproduksi furnitur yang bersifat sederhana seperti meja, kursi, almari, dan tempat tidur. Sesuai dengan tujuan perusahaan untuk mendapatkan laba dan seiring permintaan pelanggan yang semakin banyak dan bervariasi, maka perusahaan meningkatkan jumlah produksi, jenis produk, dan volume penjualan. Dalam perkembangannya perusahaan mebel

ini telah memperoleh banyak rekanan bisnis yang mampu memberikan kontribusi yang baik bagi perusahaan, kerjasama yang dibina dengan rekanannya berupa konsinyasi atas barang yang terjual melalui BERDIKARI.

## **B. Tujuan Perusahaan**

Perusahaan Mebel BERDIKARI mempunyai tujuan utama yaitu mencapai laba yang maksimum didalam menjalankan usahanya. Untuk mencapai usaha tersebut perusahaan melakukan berbagai upaya sebagai berikut:

1. Perusahaan memperhatikan produk yang dihasilkannya sehingga konsumen merasa puas dan tidak kecewa akan produk yang telah dibeli.
2. Mengikuti berbagai kegiatan pameran diberbagai kota besar dengan tujuan memasarkan dan mendistribusikan hasil produksinya untuk mencapai pangsa pasar yang lebih luas.
3. Memperhatikan kebutuhan dan kesejahteraan karyawan agar karyawan memiliki loyalitas yang tinggi, sehingga perusahaan mampu mempertahankan kualitas hasil produksinya.

Selain untuk mencapai laba maksimum, perusahaan ini juga mempunyai tujuan yang bersifat pengabdian dan tanggung jawab kepada lingkungan sekitarnya. Pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan untuk mengurangi tingkat pengangguran dengan cara menyerap tenaga kerja dari masyarakat sekitar perusahaan.

### C. Lokasi Perusahaan

Perusahaan Mebel BERDIKARI berlokasi di jalan Laksda Adisucipto Km. 8 Rejoanangun Maguwoharjo Depok Sleman Yogyakarta. Tanah tempat didirikannya perusahaan ini adalah tanah milik pribadi dengan luas 1500 m<sup>2</sup>.

Alasan-alasan perusahaan memilih lokasi tersebut adalah:

1. Lokasi yang ada strategis untuk mendirikan showroom karena berada dipinggir jalan Jogja-Solo, selain itu sisa tanah masih bisa digunakan sebagai lokasi parkir yang luas. Diharapkan lokasi parkir yang luas ini dapat menjadi daya tarik bagi konsumen saat ingin melakukan transaksi pembelian.
2. Lokasi strategis dipinggir jalan raya Jogja-Solo mempermudah pengangkutan, baik pengangkutan bahan baku mentah untuk produksi maupun pengangkutan hasil produksi.
3. Lokasi yang strategis memungkinkan perusahaan mendapat pemasok bahan baku dengan lebih mudah, dikarenakan pemasok datang sendiri ke perusahaan. Dengan mudahnya mendapatkan bahan baku memungkinkan perusahaan meminimalkan biaya transportasi.
4. Mudah mendapatkan tenaga kerja. Tenaga kerja yang dibutuhkan biasanya datang sendiri ke perusahaan, sehingga perusahaan tidak pernah mengalami kesulitan saat membutuhkan tenaga untuk menunjang produksi.

## **D. Personalia**

### **1. Jumlah Tenaga Kerja**

Tenaga kerja merupakan faktor penting yang menjadi bagian tak terpisahkan dari suatu perusahaan, keberadaan tenaga kerja menjadi penting karena proses produksi bisa berjalan dengan kualitas yang baik bila tenaga kerja yang dimiliki mempunyai loyalitas yang tinggi terhadap perusahaan. Tenaga kerja yang memiliki loyalitas yang tinggi merupakan faktor produksi potensial yang dapat menentukan keberhasilan suatu perusahaan.

Dalam melaksanakan kegiatannya Perusahaan Mebel BERDIKARI memiliki tenaga kerja sebanyak 33 orang, enam di antaranya merupakan tenaga kerja borongan pada bagian produksi. Dalam pengadaan tenaga kerja perusahaan tidak mengalami kesulitan karena kebanyakan tenaga kerja tersebut datang sendiri ke perusahaan untuk diterima menjadi karyawan dan mereka kebanyakan berasal dari penduduk sekitar perusahaan.

### **2. Sistem Upah**

Upah merupakan sumber pendapatan bagi tenaga kerja yang merupakan pengeluaran rutin yang harus ditanggung perusahaan sebagai balas jasa atas pekerjaan yang dilakukan karyawan. Bagi tenaga kerja upah yang layak dapat menciptakan ketenangan dan kenyamanan saat bekerja di perusahaan, dan umumnya bila karyawan merasa dihargai atas apa yang dikerjakannya maka karyawan akan semakin setia pada perusahaan. Diharapkan dengan semakin setianya karyawan maka kualitas dan volume

produksi dapat dipertahankan, sehingga perusahaan mampu memenuhi kebutuhan konsumen.

Upah yang diberikan Perusahaan Mebel BERDIKARI kepada karyawannya sangat bervariasi, akan tetapi dalam pemberian upahnya perusahaan tetap berdasar pada standar UMR (Upah Minimum Regional). Daerah Istimewa Yogyakarta menetapkan upah per-bulan bagi karyawan minimal sebesar Rp375.000,00. Dalam perusahaan upah yang diterapkan sebagai berikut:

a. Upah Harian

Upah harian diberikan kepada tenaga pelaksana di bagian produksi didasarkan pada lama pengabdian mereka di perusahaan. Upah yang diberikan kepada mereka bervariasi antara Rp15.000,00 sampai Rp25.000,00 per hari, dan akan diberikan setiap satu minggu sekali.

b. Upah Bulanan

Upah bulanan diberikan kepada tenaga pengawas bagian produksi, tenaga administrasi, tenaga penjualan, sopir dan tenaga keamanan. Upah yang diberikan kepada mereka bervariasi antara Rp375.000,00 sampai Rp1.000.000,00, pemberian upah tersebut juga didasarkan pada lama pengabdian mereka pada perusahaan.

3. Jam Kerja

Jam tenaga kerja merupakan salah satu faktor yang harus diperhatikan oleh perusahaan secara cermat. Jam tenaga kerja perlu diperhatikan karena pemakaian jam tenaga kerja yang terlalu lama akan mengakibatkan tenaga

kerja menjadi cepat stres. Stres merupakan faktor utama yang mengakibatkan kinerja karyawan menurun, bila hal ini terjadi memungkinkan perusahaan akan lebih banyak mengeluarkan biaya tambahan seperti jaminan kesehatan bagi karyawan yang sakit dan biaya reparasi produk cacat semakin tinggi.

Bertitik tolak dari hal diatas maka perusahaan harus dapat menetapkan jam kerja yang efektif bagi karyawannya. Jam kerja yang efektif ini diharapkan dapat menekan biaya produksi sehingga produktivitas perusahaan tidak terganggu. Pembagian jam kerja yang diterapkan pada Perusahaan Mebel BERDIKARI adalah sebagai berikut:

a. Hari kerja bagi karyawan: Senin-Minggu

Shif pagi : 08.00-16.00

Shif malam : 16.00-21.00 (Tenaga bagian produksi tidak bekerja pada shif ini)

b. Hari Libur bagi karyawan

Karyawan memperoleh libur satu kali setiap minggunya

4. Jaminan Sosial Tenaga Kerja

Perusahaan Mebel BERDIKARI memberikan jaminan sosial bagi karyawannya. Jaminan sosial ini selain untuk rasa kepedulian juga bertujuan untuk mengurangi beban hidup karyawan. Jaminan sosial yang diberikan perusahaan kepada karyawannya bertujuan:

a. Sebagai tanda kemanusiaan

b. Sebagai motivasi kepada karyawan

Jaminan sosial yang diberikan perusahaan kepada karyawan antara lain berupa:

- a. Jaminan kesehatan bagi karyawan yang sakit dan harus dirawat di rumah sakit.
- b. Obat-obatan yang disediakan ditempat kerja
- c. Tunjangan Hari Raya diberikan saat Natal dan Idul Fitri
- d. Paket Lebaran
- e. Cuti diberikan kepada karyawan yang membutuhkan.
- f. Uang duka-cita bila ada sanak keluarga karyawan yang meninggal dunia.
- g. Pesangon bila karyawan memutuskan berhenti atau diberhentikan oleh perusahaan.

Dengan diberikan perhatian berupa jaminan sosial diharapkan karyawan juga memberikan perhatian kepada perusahaan dengan cara bekerja dengan baik.

#### **E. Struktur Organisasi Perusahaan**

Perusahaan Mebel BERDIKARI adalah perusahaan perseorangan, maka struktur organisasinya adalah garis lurus. Pimpinan perusahaan membawahi secara langsung kepala-kepala bagian yang ada. Pimpinan melakukan pengawasan langsung kepada kepala-kepala bagiannya dengan harapan, mereka mampu membimbing karyawan sehingga karyawan mampu menjalankan tugasnya dengan baik dalam bekerja. Struktur organisasi diharapkan dapat menjamin hubungan kerja sama yang baik antara pimpinan, kepala bagian, dan pekerjanya. Adapun tugas dan tanggung jawab masing-masing bagian, yaitu:

## 1. Pimpinan Perusahaan

Tugas pimpinan perusahaan:

- a. Mengkoordinir jalannya perusahaan.
- b. Merencanakan dan menetapkan kebijakan perusahaan.
- c. Mengatur sirkulasi keuangan perusahaan.
- d. Membina hubungan baik dengan pemerintah dan perusahaan-perusahaan lainnya.

## 2. Bagian Keuangan

Tugas karyawan bagian keuangan adalah:

- a. Melakukan pencatatan segala kekayaan dan hutang perusahaan.
- b. Membuat rekapitulasi penjualan.
- c. Membukukan keuangan perusahaan.

## 3. Bagian Administrasi

Tugas karyawan bagian administrasi adalah:

- a. Mengadakan surat-menyurat yang berhubungan dengan kegiatan perusahaan.
- b. Menangani masalah perijinan.
- c. Mengurusi segala sesuatu yang berhubungan dengan karyawan.

## 4. Bagian Penjualan

Tugas karyawan bagian penjualan adalah:

- a. Membuat order penjualan
- b. Melayani konsumen yang hendak membeli produk



- c. Membuat memo kebagian gudang, dan mempersiapkan produk yang hendak dikirim kepada konsumen.

#### 5. Bagian Produksi

Tugas karyawan produksi adalah:

- a. Membuat produk
- b. Memperbaiki mesin yang rusak
- c. Memperbaiki produk yang rusak

Tugas pengawas produksi adalah:

- a. Mengawasi secara langsung pekerjaan karyawan produksi
- b. Menyampaikan perintah atasan kepada karyawan
- c. Menyampaikan kebutuhan bahan baku yang dibutuhkan kepada pimpinan perusahaan.
- d. Membeli dan memilih bahan baku yang dibutuhkan bagian produksi.
- e. Melakukan pelunasan dan pembayaran pembelian bahan baku.

Tugas karyawan gudang adalah:

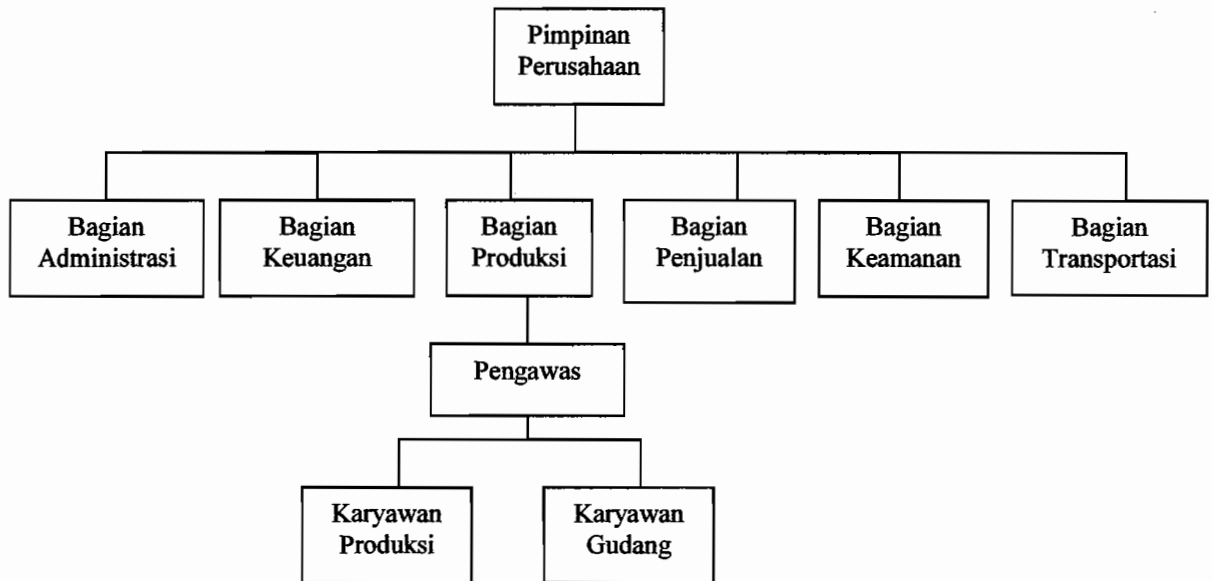
- a. Merakit produk hasil pembelian dari luar.
- b. Menjaga dan merawat produk jadi yang belum dipasarkan.
- c. Melayani memo dari bagian penjualan atas barang yang terjual.

#### 6. Bagian Keamanan

Tugas bagian keamanan adalah menjaga lingkungan perusahaan dan melindungi aset-aset yang dimiliki perusahaan .

## 7. Bagian Transportasi

Tugas bagian transportasi mengantar produk yang terjual kepada konsumen, selain itu harus selalu siap mengantar pemilik dan karyawan yang membutuhkan bantuan.



**Gambar 4.1.** Struktur Organisasi Perusahaan Mebel BERDIKARI

## F. Produksi

### 1. Hasil Produksi

Perusahaan Mebel BERDIKARI memproduksi berbagai macam produk antara lain meja, kursi, almari, tempat tidur. Produk-produk tersebut masih dikelompokkan menjadi produk yang terbuat dari kayu lapis dan kayu jati. Dalam penelitian ini yang menjadi objek penelitian adalah produk almari

jati dua pintu. Almari jati ini memiliki tinggi 190/120 cm dan tebalnya 60 cm, selain itu terdapat dua pintu yang sama lebar.

## 2. Bahan-bahan yang digunakan

Bahan yang digunakan dalam proses produksi terdiri dari bahan baku dan bahan penolong. Bahan baku yang digunakan berupa kayu jati sedangkan lem, paku, engsel, kunci, *handle*, mur dan baut merupakan bahan penolong.

## 3. Alat Produksi

Proses produksi almari pakaian jati ini menggunakan beberapa jenis mesin utama. Mesin-mesin tersebut menggunakan tenaga listrik dan bensin sebagai penggerakannya, adapun mesin-mesin tersebut sebagai berikut:

- a. Mesin Gergaji: Memotong dan membelah papan kayu jati sesuai kebutuhan.
- b. Mesin Pasah: Meratakan kayu yang akan dirangkai.
- c. Mesin Profil: Membuat variasi pada kayu.
- d. Mesin Bobok: Membuat lubang kayu yang akan diporos (disambung).
- e. Mesin Bor: Mengawali membuat lubang yang nantinya akan dipasang engsel dan handle maupun baut.
- f. Mesin Amplas: menghaluskan permukaan kayu agar terlihat lebih rata.

## 4. Tahapan Proses Produksi

Untuk mengolah bahan baku menjadi produk jadi berupa almari jati dua pintu yang siap dipasarkan, tenaga kerja melakukan proses bertahap sebagai berikut:

a. Proses persiapan

- 1) Papan kayu jati dipesan dari pemasok dengan ukuran panjang 2 m dan tebal 2 cm.
- 2) Papan kayu jati tersebut kemudian dipotong sesuai kebutuhan .

Ukuran kayu yang dibutuhkan:

- a) 1 papan kayu jati tebal 1,5 cm, ukuran 190/120 cm, papan tersebut nantinya akan digunakan sebagai penutup bagian belakang almari.
- b) 1 papan kayu tebal 2cm, ukuran 190/120cm, papan tersebut nantinya akan digunakan untuk membuat daun pintu
- c) 2 papan kayu tebal 2 cm, ukuran 190/60 cm, papan tersebut nantinya digunakan untuk membuat bagian kiri dan kanan almari.
- d) 2 papan kayu tebal 2 cm, ukuran 120/60 cm, papan tersebut nantinya digunakan untuk membuat bagian atas dan bawah almari.
- e) 1 papan kayu tebal 2 cm, ukuran 175/60 cm, papan tersebut digunakan untuk membuat *center* bagian dalam almari.
- f) 4 papan kayu tebal 2 cm, ukuran 190/10 cm. 2 papan akan digunakan sebagai kaki almari, 1 papan sebagai center bagian belakang almari dan 1papan akan digunakan untuk membuat samping kanan-kiri laci.
- g) 4 potong kayu ukuran 60/60 cm. 3 papan akan digunakan sebagai tatakan baju dan 1 papan akan digunakan sebagai alas laci.

- h) 1 potong kayu dengan panjang 60 cm dan diameter 2,5 cm, untuk gantungan baju. Khusus untuk membuat gantungan digunakan mesin bubut sehingga kayu bisa berbentuk silinder.
  - i) Untuk membuat bagian atas, samping kanan dan kiri almari kelihatan lebih menarik maka akan dihiasi dengan kayu yang telah dibentuk dengan mesin profil
- 3) Papan kayu yang tidak rata akan diratakan permukaannya dengan mesin pasah.
- b. Proses Perakitan

Dalam proses perakitan dibutuhkan paku, lem, pasak, mur dan baut yang nantinya akan digunakan untuk merakit bagian-bagian almari.

Adapun proses perakitan meliputi:

- 1) Merangkai laci dengan tatakan baju ke-1.
- 2) Merangkai rangka laci yang telah terbentuk dengan papan *center* bagian belakang almari.
- 3) Merangkai papan *center* bagian belakang almari dengan papan *center* bagian dalam almari, selanjutnya akan dirangkai tatakan baju ke-2.
- 4) Merangkai bagian bawah almari dengan *center* bagian dalam almari, selanjutnya juga akan dirangkai tatakan baju ke-3.
- 5) Merangkai kaki almari dengan bagian bawah almari.
- 6) Merangkai gantungan baju yang telah dibuat dengan *center* bagian dalam almari, bersamaan dengan itu akan dirangkai bagian samping kiri dan kanan almari dengan rangka almari yang telah terbentuk.

- 7) Menutup bagian atas almari.
- 8) Merangkai pintu yang telah dilengkapi engsel dengan rangka almari yang telah terbentuk.
- 9) Menutup bagian belakang almari.
- 10) Merangkai kayu yang akan digunakan sebagai laci almari.
- 11) Memasukkan laci yang telah terbentuk kedalam almari.
- 12) Almari yang telah terbentuk selanjutnya akan dilengkapi dengan pegangan pintu (*handle*) beserta kunci pintu.

Untuk lebih jelasnya, gambar proses produksi bisa dilihat di lampiran 4.

c. Proses Penyelesaian

- 1) Almari akan didempul dengan *wood filter* dengan tujuan menutup pori-pori kayu.
- 2) Setelah kering almari tersebut akan diampas dengan mesin amplas dengan ukuran 1,5 dengan tujuan meratakan permukaan papan kayu.
- 3) Langkah selanjutnya disending dasar dengan menggunakan *sending seller*. Bila masih ada permukaan kayu yang tidak rata akan diulang proses pendempulan dengan *wood filter*, setelah kering permukaan kayu akan diampas dengan menggunakan amplas bekas yang memiliki ukuran sama.
- 4) Langkah terakhir almari akan di-*clear* dengan menggunakan *wood stain* setelah kering akan diampas duco dengan menggunakan ukuran

240 selanjutnya almari akan mendapat semprotan melamin dof atau glos.

## **G. Pemasaran Hasil Produksi**

### **1. Daerah Pemasaran**

Dalam usaha pemasarannya, Perusahaan Mebel BERDIKARI mencakup seluruh daerah Yogyakarta, dan daerah lainnya seperti Jakarta, Surabaya, Bengkulu dan Solo.

Sistem penjualan yang diterapkan adalah sistem penjualan tunai. Konsumen akan mendapatkan barang yang diinginkan bila telah memberikan porskot, setelah barang dikirim diharapkan sisa hutang konsumen dapat langsung dibayarkan.

### **2. Saluran Distribusi**

Saluran distribusi adalah saluran yang digunakan oleh produsen untuk menyalurkan barang jadi kepada konsumennya. Saluran distribusi yang diterapkan oleh perusahaan adalah saluran distribusi langsung, yaitu perusahaan langsung menjual produknya kepada konsumen.

### **3. Promosi**

Untuk meningkatkan volume penjualan produknya Perusahaan Mebel BERDIKARI melakukan berbagai macam promosi. Promosi yang dilakukan perusahaan berupa memasang iklan pada koran Bernas minimal 3 kali selama 1 tahun, selain itu perusahaan juga melakukan pameran di beberapa kota besar seperti Jakarta dan Bengkulu.

## **BAB V**

### **ANALISIS DATA**

#### **A. Diskripsi Data**

Perusahaan Mebel BERDIKARI merupakan perusahaan yang menerapkan analisis biaya relevan dalam pengambilan keputusan membuat atau membeli dari luar. Perusahaan Mebel BERDIKARI sejak tahun 1983 memproduksi sendiri produk almari pakaian untuk mencukupi permintaan konsumennya. Permintaan konsumen akan jenis almari pakaian ini setiap tahunnya berkisar antara 30 sampai 40 unit. Sejak tahun 2002 perusahaan ini mendapat tawaran untuk membeli produk almari pakaian jati dari Jepara, tetapi tawaran tersebut ditolak karena perusahaan merasa mampu memproduksi sendiri produk tersebut. Pada tahun 2004 pemilik Perusahaan Mebel BERDIKARI memutuskan untuk membeli 35 unit almari pakaian jati dari Jepara. Perusahaan dari Jepara tersebut mematok harga Rp1.350.000,00 untuk satu unit almari pakaian jati dengan bentuk dan ukuran yang sama.

Keputusan membuat atau membeli yang dilakukan Perusahaan Mebel BERDIKARI merupakan salah satu contoh pengambilan keputusan khusus yang menerapkan konsep biaya relevan. Konsep biaya relevan ini digunakan dalam pengambilan keputusan yang menyangkut pemilihan berbagai alternatif untuk masa akan datang, akan tetapi tidak semua data yang tersedia dapat dipergunakan, hanya data yang relevan yang dapat digunakan untuk pengambilan keputusan.



Data yang relevan adalah data yang akan datang dan diperkirakan akan berbeda diantara berbagai macam alternatif.

Adapun data biaya produksi untuk almari jati dua pintu dapat dilihat pada tabel 5.1. Tabel tersebut merupakan data historis dari tahun 2001 sampai 2003 yang berisi data mengenai biaya produksi untuk unit almari jati dua pintu pada Perusahaan Mebel BERDIKARI. Biaya produksi tersebut meliputi biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, biaya overhead pabrik, biaya administrasi dan umum, biaya pemasaran. Oleh Perusahaan Mebel BERDIKARI biaya produksi tersebut telah digolongkan kedalam biaya relevan dan tidak relevan.



**Tabel 5.1**  
Data Biaya Produksi Unit Almari Jati Dua Pintu tahun 2001-2003

Jenis Biaya	Untuk Pengambilan Keputusan	Tahun 2001 (Rupiah)	Tahun 2002 (Rupiah)	Tahun 2003 (Rupiah)
1. Biaya Bahan Baku (BV)	R	Rp21.450.000,00	Rp24.500.000,00	Rp27.750.000,00
2. Biaya Tenaga Kerja Langsung (BV)	R	5.775.000,00	7.000.000,00	9.250.000,00
3. Biaya Overhead Pabrik	R			
- Biaya Pemeliharaan dan Reparasi Mesin (BSV)		5.897.296,00	6.226.001,00	6.860.837,00
- Biaya Bahan Penolong (BV)		928.031,00	939.884,00	1.042.433,00
- Biaya Listrik Work Shop (BV)		1.816.772,00	1.705.746,00	1.769.698,00
- Biaya Bensin Kompresor (BV)		877.286,00	842.865,00	896.840,00
- Gaji Pengawas Produksi (BT)		6.600.000,00	6.600.000,00	7.200.000,00
- Biaya Penyusutan Gedung Work Shop (BT)		2.000.000,00	2.000.000,00	2.000.000,00
- Biaya Penyusutan Mesin (BT)		3.000.000,00	3.000.000,00	3.000.000,00
4. Biaya Administrasi Dan Umum	TR			
- Gaji Pegawai (BT)		13.200.000,00	15.600.000,00	16.800.000,00
- Tunjangan- Tunjangan (BT)		3.120.000,00	4.560.000,00	4.800.000,00
- Suplais Kantor (BT)		1.440.000,00	1.800.000,00	2.400.000,00
- Telepon (BT)		1.210.275,00	1.198.913,00	1.307.438,00
- Listrik untuk Penerangan (BT)		720.000,00	960.000,00	1.200.000,00
- Pemeliharaan Gedung Kantor (BT)		3.600.000,00	4.200.000,00	4.800.000,00
- Keamanan (BT)		4.800.000,00	5.400.000,00	6.000.000,00
- Kebersihan (BT)		2.160.000,00	2.400.000,00	3.000.000,00
5. Biaya Pemasaran	TR			
- Biaya Angkut (BV)		773.850,00	860.300,00	948.680,00
- Biaya Promosi (BT)		900.000,00	1.200.000,00	1.800.000,00
- Gaji Bagian Sales (BT)		6.240.000,00	6.480.000,00	7.200.000,00
- Biaya Perjalanan Dinas (BV)		870.000,00	930.000,00	1.200.000,00

Sumber: Perusahaan Mebel BERDIKARI Yogyakarta.

**Catatan**

BT = Biaya Tetap  
 BV = Biaya Variabel  
 BSV = Biaya Semivariabel  
 R = Relevan  
 TR = Tidak Relevan

Data Biaya bahan baku per unit almari jati dua pintu tahun 2003 dapat dilihat pada tabel 5.2. Biaya bahan baku per unit diperoleh dari jumlah biaya bahan baku tiap triwulan dibagi unit yang diproduksi.

**Tabel 5.2**  
Biaya Bahan Baku Produk Almari Jati Dua Pintu Tahun 2003

Triwulan	Jumlah Biaya (Rp) I	Jumlah Produksi (unit) II	Biaya Bahan Baku Per Unit (Rp) III= I:II
I	Rp6.000.000,00	8	Rp750.000,00
II	7.500.000,00	10	750.000,00
III	7.500.000,00	10	750.000,00
IV	6.750.000,00	9	750.000,00

Sumber: Perusahaan Mebel BERDIKARI Yogyakarta

Data biaya tenaga kerja langsung per unit almari jati dua pintu tahun 2003 dapat dilihat pada tabel 5.3. Biaya tenaga kerja langsung per unit diperoleh dari jumlah biaya tenaga kerja langsung tiap triwulan dibagi unit yang diproduksi.

**Tabel 5.3**  
Biaya Tenaga Kerja Langsung Tahun 2003

Triwulan	Jumlah Biaya (Rp) I	Jumlah Produksi (unit) II	Biaya Tenaga Kerja Langsung Per Unit (Rp) III=IxII
I	Rp2.000.000,00	8	Rp250.000,00
II	2.500.000,00	10	250.000,00
III	2.500.000,00	10	250.000,00
IV	2.250.000,00	9	250.000,00

Sumber: Perusahaan Mebel BERDIKARI Yogyakarta

Data Harga Pokok Produksi per unit almari jati dua pintu tahun 2003 dapat dilihat pada tabel 5.4. Harga Pokok Produksi per unit diperoleh dari penjumlahan biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya overhead pabrik.

**Tabel 5.4**

Perhitungan HPP Per Unit Almari Jati Dua Pintu Tahun 2003

Jenis Biaya	Triwulan I	Triwulan II	Triwulan III	Triwulan IV
Biaya Bahan Baku	Rp750.000,00	Rp750.000,00	Rp750.000,00	Rp750.000,00
Biaya Tenaga Kerja Langsung	250.000,00	250.000,00	250.000,00	250.000,00
Biaya Overhead Pabrik	621.621,62	621.621,62	621.621,62	621.621,62
HPP Per Unit (Penjumlahan Biaya)	Rp1.621.621,62	Rp1.621.621,62	Rp1.621.621,62	Rp1.621.621,62

Sumber: Perusahaan Mebel BERDIKARI Yogyakarta

## B. Kebijakan Perusahaan

Perusahaan mebel Berdikari dalam pengambilan keputusan membuat atau membeli dari pihak luar menetapkan beberapa syarat sebagai berikut:

1. Adanya kesesuaian atau kecocokan dalam penentuan harga
2. Harga beli lebih murah dari biaya memproduksi sendiri
3. Pemberian DP yang tidak tinggi, yaitu 25% dari total harga
4. Barang diantar sampai tujuan
5. Ada garansi atas barang yang rusak saat dilakukan pengiriman.

5. Ada garansi atas barang yang rusak saat dilakukan pengiriman.

Perusahaan setiap tahun biasa memproduksi 30 sampai 40 unit almari pakaian jati, hal ini dikarenakan permintaan yang relatif tetap setiap tahunnya dari konsumen.

Pada tahun 2004 Perusahaan Mebel BERDIKARI merasa tidak mampu memproduksi sendiri almari jati dua pintu untuk memenuhi kebutuhan konsumen seperti tahun-tahun sebelumnya, maka pemilik perusahaan memutuskan untuk menerima tawaran untuk membeli almari pakaian jati dua pintu dari perusahaan mebel Jepara. Perusahaan dari Jepara mematok harga sebesar Rp1.350.000,00 per unit biaya ini belum termasuk ongkos kirim, ongkos kirim yang dibebankan kepada perusahaan adalah Rp50.000,00 per unit. Sedangkan untuk membuat sendiri produk almari pakaian jati perusahaan mengeluarkan biaya sebesar Rp1.621.621,62 per unit.

Pemilik perusahaan berharap dengan membeli produk almari dari Jepara dapat meminimalkan biaya produksi dan diharapkan dapat meningkatkan laba bagi perusahaan.

Jumlah volume pembelian dan harga beli yang terjadi selama tahun 2004 pada Perusahaan Mebel BERDIKARI dapat dilihat pada tabel 5.5, sebagai berikut:

**Tabel 5.5**  
Data Pembelian Almari Tahun 2004

TRIWULAN	Jumlah Pembelian	Harga Pembelian
I	8 unit	Rp1.350.000,00
II	8 unit	1.350.000,00
III	10 unit	1.350.000,00
IV	9 unit	1.350.000,00

Sumber: Perusahaan Mebel BERDIKARI Yogyakarta

### C. Analisis Data dan Pembahasan

#### 1. Analisis

Analisis biaya relevan dalam pengambilan keputusan membuat atau membeli dari pihak luar dimulai dengan memisahkan biaya menurut perilakunya. Biaya yang bersifat variabel biasanya merupakan biaya relevan karena biaya ini berubah sesuai dengan perubahan volume produksi, sedangkan biaya tetap tidak terpengaruh atas perubahan volume produksi sampai dengan batas tertentu, kecuali alternatif membeli dari luar akan merubah besarnya biaya tetap, maka biaya tetap tersebut merupakan biaya relevan.

##### a. Biaya Produksi

##### 1) Biaya Bahan Baku

Biaya bahan baku dapat digolongkan kedalam biaya variabel,

Biaya ini memiliki keterkaitan dengan jumlah produk yang dihasilkan.

Keterkaitan yang terjadi dapat ditunjukkan oleh perubahan jumlah volume produksi yang akan mengakibatkan perubahan kebutuhan bahan baku. Relevansi biaya ini diketahui melalui perubahan biaya yang terjadi bila salah satu alternatif dipilih. Bila perusahaan membuat sendiri maka pada tahun 2003 perusahaan akan mengeluarkan biaya bahan baku sebesar Rp27.750.000,00 (lihat data tabel 5.1) sedangkan bila perusahaan membeli dari luar maka biaya ini dapat dihilangkan.

## 2) Biaya Tenaga Kerja Langsung

Biaya tenaga kerja langsung merupakan balas jasa yang diberikan oleh perusahaan kepada karyawan yang menangani pembuatan suatu produk secara langsung. Biaya Tenaga Kerja Langsung dapat digolongkan kedalam biaya variabel. Relevansi biaya ini bisa diketahui melalui perubahan biaya yang terjadi bila salah satu alternatif dipilih. Pada tahun 2003 saat perusahaan membuat sendiri produknya biaya tenaga kerja langsung yang dikeluarkan sebesar Rp9.250.000,00 (lihat data tabel 5.1) sedangkan apabila perusahaan membeli produk dari luar maka biaya ini dapat dihilangkan.

## 3) Biaya Overhead Pabrik

Biaya Overhead Pabrik adalah biaya yang dibebankan oleh perusahaan untuk membuat barang jadi selain biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung. Elemen Biaya Overhead Pabrik dapat digolongkan kedalam biaya tetap, biaya variabel dan biaya semivabel.

a) Biaya Tetap

(1) Biaya penyusutan gedung pabrik

Biaya penyusutan gedung pabrik dapat digolongkan kedalam biaya tetap hal ini dikarenakan besar biaya penyusutan tidak dipengaruhi oleh naik atau turunnya volume produksi. Perusahaan mebel Berdikari menetapkan bahwa gedung pabrik disusut selama 10 tahun dengan metode garis lurus. Besarnya penyusutan gedung pabrik pada tahun 2003 adalah Rp2.000.000,00 (lihat data tabel 5.1). Biaya ini tidak relevan dalam pengambilan keputusan karena biaya ini akan menjadi tanggungan perusahaan pada kedua alternatif membuat sendiri atau membeli dari luar.

(2) Biaya penyusutan mesin

Biaya penyusutan mesin juga digolongkan kedalam biaya tetap hal ini disebabkan biaya penyusutan mesin tidak akan dipengaruhi oleh naik turunnya jumlah produksi. Biaya ini tidak relevan dalam pengambilan keputusan karena biaya ini akan menjadi tanggungan perusahaan pada kedua alternatif membuat sendiri atau membeli dari luar.

Perusahaan menggunakan berbagai mesin dalam proses produksi meliputi: Mesin pemotong kayu, mesin pasak, mesin profile, mesin bor, dan mesin bobok. Mesin-



mesin produksi tersebut disusut selama 10 tahun dengan metode garis lurus. Besarnya biaya penyusutan mesin selama tahun 2003 adalah Rp3.000.000,00 (lihat data tabel 5.1)

(3) Gaji Pengawas Produksi

Gaji pengawas produksi termasuk dalam biaya tetap karena, besarnya gaji yang dikeluarkan perusahaan tidak dipengaruhi oleh perubahan jumlah volume produksi. Hal ini dikarenakan perusahaan akan membayarkan secara tetap gaji tersebut kepada pengawas produksinya walaupun kuantitas volume produksi mengalami kenaikan maupun penurunan. Biaya ini tidak relevan dalam pengambilan keputusan membuat atau membeli dari luar karena biaya gaji pengawas produksi tetap akan dibayarkan walaupun alternatif membeli dari luar dipilih.

b) Biaya Variabel

(1) Biaya bahan penolong

Biaya bahan penolong adalah biaya yang dikeluarkan dalam rangka merangkai bagian-bagian kayu menjadi produk almari pakaian jati dua pintu. Biaya bahan penolong yang diperlukan berupa paku, lem, engsel, handel, kunci almari serta mur dan baut. Biaya bahan penolong

relevan dalam pengambilan keputusan. Biaya ini tergolong relevan karena perusahaan menanggung biaya ini pada saat memproduksi sendiri, sedangkan pada saat alternatif membeli dipilih biaya ini bisa dihilangkan. Besarnya biaya bahan penolong pada tahun 2003 adalah Rp1.042.433,00 (lihat data tabel 5.1), jadi biaya bahan penolong per unit almari adalah:

$$\frac{\text{Rp } 1.042.433,00}{37 \text{ Unit}} = \text{Rp}28.173,86/\text{unit}$$

(2) Biaya listrik *work shop*

Proses produksi yang dilakukan perusahaan sebagian besar menggunakan energi listrik sebagai sumber tenaganya. Biaya listrik *work shop* sebagai penggerak mesin-mesin pabrik tergolong dalam biaya variabel karena semakin banyak produksi maka jumlah biaya listrik yang dikeluarkan semakin besar dan perubahannya proporsional. Biaya ini tergolong relevan dalam pengambilan keputusan karena perusahaan menanggung biaya ini pada saat memproduksi sendiri, sedangkan pada saat alternatif membeli dari luar dipilih biaya ini bisa dihilangkan. Besarnya biaya listrik *work shop* pada tahun 2003 adalah Rp1.769.698,00 (lihat data tabel 5.1), jadi biaya listrik *work shop* per unit almari adalah:

$$\frac{\text{Rp1.769.698,00}}{37 \text{ Unit}} = \text{Rp47.829,68/unit}$$

### (3) Biaya bensin kompresor

Selain tenaga listrik perusahaan juga membutuhkan bensin sebagai sumber tenaga bagi mesin-mesin produksinya. Biaya bensin sebagai bahan bakar mesin kompresor yang dikeluarkan perusahaan termasuk dalam biaya variabel. Biaya ini tergolong relevan dalam pengambilan keputusan karena perusahaan menanggung biaya ini pada saat memproduksi sendiri, sedangkan pada saat alternatif membeli dari luar dipilih biaya ini bisa dihilangkan. Besarnya biaya bensin pada tahun 2003 adalah Rp896.840,00 (lihat data tabel 5.1). jadi biaya bensin kompresor per unit almari adalah:

$$\frac{\text{Rp896.840,00}}{37 \text{ unit}} = \text{Rp24.238,92}$$

### c) Biaya Semivariabel

#### Biaya pemeliharaan dan reparasi mesin

Perusahaan harus mampu mempertahankan jumlah produksi dan kualitas dari produk yang dihasilkan. Supaya hal

diatas bisa berjalan dengan baik diperlukan pemeliharaan dan reparasi terhadap mesin-mesin produksi. Biaya pemeliharaan dan reparasi mesin dapat digolongkan kedalam biaya semivariabel karena jumlahnya yang selalu berubah-ubah, namun perubahannya tidak proporsional dengan jumlah produk yang dihasilkan.

Biaya pemeliharaan merupakan biaya yang terjadi untuk merawat mesin agar tetap dalam kondisi prima pemeliharaan ini dilakukan secara berkala dan berkelanjutan, sedangkan biaya reparasi mesin merupakan biaya yang dikeluarkan perusahaan untuk memperbaiki mesin yang rusak karena seringkali perusahaan harus mengganti komponen mesin produksi yang telah rusak, yang dikarenakan setiap komponen mesin memiliki umur ekonomis yang terbatas.

Besar biaya pemeliharaan dan reparasi mesin selama tiga tahun dapat dilihat pada tabel data 5.1. Penulis akan memisahkan biaya ini kedalam biaya tetap dan biaya variabel dengan menggunakan Metode Kuadrat Terkecil (*Least Square Method*). Setelah dilakukan perhitungan dengan menggunakan SPSS diperoleh hasil sebagai berikut:

(1) Persamaan garis regresi  $Y = 121.684,84 + 139.080,76x$ .

Y: Total biaya pemeliharaan dan reparasi mesin,

X: Jumlah unit yang diproduksi.

Persamaan garis regresi diatas menunjukkan besarnya biaya tetap sebesar Rp121.684,84 dan biaya variabel per unit Rp139.080,76.

(2) Besarnya koefisien korelasi  $r = 0,875$  menunjukkan hubungan yang erat dan positif antara jumlah produksi dengan biaya pemeliharaan dan reparasi mesin. Artinya bila jumlah produksi naik maka biaya pemeliharaan dan reparasi mesin akan naik, jika jumlah produksi turun maka biaya reparasi dan pemeliharaan mesin juga akan turun.

(3) Besarnya koefisien determinasi (R Square) = 0, 633 artinya bahwa: 63,3% perubahan dari variabel dependen yaitu biaya pemeliharaan dan reparasi mesin dipengaruhi oleh jumlah unit yang diproduksi. Sisanya sebesar 35,7% dipengaruhi oleh variabel lain.

(4) Dari hasil uji ANOVA, diperoleh F hitung sebesar 111,602 dengan tingkat signifikansi 0,000. Probabilitas 0,000 lebih kecil dari 0,05 maka model regresi ini bisa dipakai untuk memprediksi biaya semivariabel.

(5) Hipotesis untuk pemisahan biaya kedalam biaya tetap dan biaya variabel:

$H_0$  = Koefisien regresi tidak signifikan

$H_1$  = Koefisien regresi signifikan

Pengambilan keputusan dilakukan dengan cara membandingkan antara statistik hitung dengan statistik tabel.

Jika statistik F hitung < dari statistik F tabel, maka  $H_0$  diterima, sebaliknya jika statistik F hitung > dari statistik F tabel, maka  $H_0$  ditolak.

Statistik F hitung dari output SPSS adalah sebesar 111,602 sedangkan statistik tabel pada lampiran (tabel F) dengan tingkat signifikansi ( $\alpha$ ) = 5% dengan  $df = 34$  ( $36-2$ ) diperoleh angka 4,13. Terlihat bahwa F hitung lebih besar dari F tabel maka  $H_0$  ditolak, yang berarti koefisien regresi signifikan.

## b. Biaya Non Produksi

### 1) Biaya Administrasi dan Umum

Biaya administrasi dan umum yang dikeluarkan perusahaan dapat digolongkan kedalam biaya tetap. Biaya administrasi dan umum yang tergolong dalam biaya tetap meliputi:

- a) Gaji pegawai administrasi dan umum: Gaji pegawai tersebut tidak dipengaruhi oleh perubahan jumlah volume produksi. Hal ini dikarenakan perusahaan akan membayarkan secara tetap gaji tersebut kepada karyawannya walaupun kuantitas volume produksi mengalami kenaikan maupun penurunan. Biaya ini tidak relevan dalam pengambilan keputusan membuat atau membeli dari luar karena biaya gaji pegawai administrasi dan umum tetap akan dibayarkan walaupun alternatif membeli dari luar dipilih.
- b) Tunjangan-tunjangan: Tunjangan-tunjangan yang diberikan kepada karyawan diberikan pada saat-saat tertentu seperti pada saat perayaan hari raya agama, sehingga biaya ini tidak dipengaruhi oleh perubahan jumlah volume produksi. Biaya ini tidak relevan karena tunjangan kepada karyawan dari perusahaan tetap akan dibayarkan walaupun alternatif membeli dari luar dipilih.
- c) Biaya suplais kantor: Biaya suplais kantor yang dikeluarkan perusahaan tidak dipengaruhi oleh perubahan volume produksi. Perusahaan membeli suplais kantor berdasarkan kebutuhan yang telah dianggarkan, dan banyaknya jumlah volume produksi tidak berpengaruh secara langsung terhadap penggunaan suplais kantor. Biaya ini tidak relevan dalam pengambilan keputusan dikarenakan biaya ini tetap akan dikeluarkan pada saat alternatif membeli dari luar dipilih.

- d) Listrik untuk penerangan: Biaya listrik bagi penerangan dikantor yang dikeluarkan perusahaan tidak terpengaruh dengan perubahan jumlah volume produksi. Biaya ini tidak relevan dalam pengambilan keputusan hal ini dikarenakan biaya listrik kantor yang dikeluarkan perusahaan tetap akan dibayarkan walaupun alternatif membeli dari luar dipilih.
- e) Pemeliharaan gedung kantor: Biaya pemeliharaan gedung yang dialokasikan perusahaan tidak dipengaruhi oleh perubahan jumlah volume produksi. Biaya ini tidak relevan dalam pengambilan keputusan hal ini dikarenakan biaya pemeliharaan gedung kantor tetap akan dialokasikan walaupun alternatif membeli dari luar dipilih.
- f) Keamanan: Gaji yang dikeluarkan perusahaan sebagai balas jasa bagi petugas keamanan tidak dipengaruhi oleh perubahan jumlah volume produksi. Biaya ini tidak relevan dalam pengambilan keputusan karena biaya gaji bagi petugas keamanan dari perusahaan tetap akan dibayarkan walaupun alternatif membeli dari luar dipilih.
- g) Kebersihan: Gaji yang diberikan kepada petugas kebersihan tidak dipengaruhi oleh perubahan jumlah volume produksi. Biaya gaji bagi karyawan kebersihan juga tidak relevan dalam pengambilan



keputusan karena biaya gaji ini tetap akan dibayarkan kepada karyawan walaupun alternatif membeli dari luar dipilih.

- h) Biaya telepon: Biaya telepon merupakan biaya yang dikeluarkan perusahaan sebagai sarana penunjang komunikasi baik kepada pihak internal maupun eksternal perusahaan yang tidak dipengaruhi dengan perubahan jumlah volume produksi. Biaya ini tidak relevan dalam pengambilan keputusan hal ini dikarenakan biaya telepon yang dikeluarkan perusahaan tetap akan dibayarkan walaupun alternatif membeli dari luar dipilih.

## 2) Biaya Pemasaran

Biaya pemasaran merupakan biaya yang dikeluarkan dalam rangka melaksanakan kegiatan pemasaran atau kegiatan untuk menjual barang kepada konsumen. Biaya ini terdiri dari biaya tetap dan biaya variabel.

- a) Biaya promosi dan biaya gaji karyawan penjualan merupakan biaya yang tergolong dalam biaya tetap. Hal ini dikarenakan perubahan biaya-biaya ini tidak dipengaruhi oleh perubahan jumlah produksi. Biaya-biaya ini tidak relevan dalam pengambilan keputusan karena biaya ini tetap akan dikeluarkan perusahaan apabila alternatif membeli dari luar dipilih.

- b) Biaya angkut dan biaya perjalanan dinas termasuk dalam biaya variabel. Besarnya biaya angkut dan biaya perjalanan dinas pada dasarnya sangat dipengaruhi oleh jumlah volume penjualan, semakin tinggi volume penjualan maka biaya angkut dan biaya perjalanan dinas akan semakin tinggi. Biaya ini tidak relevan dalam pengambilan keputusan, hal ini dikarenakan biaya ini akan tetap dikeluarkan perusahaan apabila alternatif membeli dari luar dipilih.

Hasil analisis data diatas dapat disimpulkan dalam tabel 5.6. Dalam tabel tersebut dipaparkan biaya-biaya yang tergolong relevan dan tidak relevan dalam pengambilan keputusan.

Biaya-biaya yang tergolong relevan dalam pengambilan keputusan adalah biaya aktivitas yang mengalami perubahan permintaan aktivitas yang menyebabkan perubahan sumber daya yang dibutuhkan. Penetapan biaya relevan menggunakan analisis biaya semivariabel dikarenakan ada beberapa jenis biaya tertentu yang bersifat campuran, sehingga perlu dipisahkan menjadi biaya yang bersifat variabel dan yang bersifat tetap.

Sedangkan biaya yang tidak relevan dalam pengambilan keputusan adalah biaya aktivitas yang tidak berubah meskipun terjadi perubahan permintaan aktivitas yang menyebabkan perubahan sumber daya yang

dibutuhkan. Biaya tetap merupakan biaya yang tergolong dalam biaya tidak relevan.

**Tabel 5.6**

Rangkuman Biaya-biaya yang Tergolong Relevan dan Tidak Relevan Dalam Pengambilan Keputusan Membuat Sendiri Atau Membeli Dari Luar Produk Almari Jati Dua Pintu

Jenis Biaya	Total Biaya	Biaya Relevan	Biaya Tidak Relevan
1. Biaya Bahan Baku (BV)	Rp750.000,00	Rp750.000,00	
2. Biaya Tenaga Kerja Langsung (BV)	250.000,00	250.000,00	
3. Biaya Overhead pabrik			
a. Biaya pem. Mesin (BSV)			
1) Biaya Tetap	121.684,84		Rp121.684,84
2) Biaya Variabel	139.080,74	139.080,74	
b. Biaya bahan penolong (BV)	28.173,86	28.173,86	
c. Biaya listrik work shop (BV)	47.829,69	47.829,69	
d. Biaya bensin kompresor (BV)	24.238,92	24.238,92	
e. Gaji Pengawas Produksi (BT)	7.200.000,00		7.200.000,00
f. Biaya penyusutan gedung work shop (BT)	2.000.000,00		2.000.000,00
g. Biaya penyusutan mesin (BT)	3.000.000,00		3.000.000,00
4. Biaya Adm. Dan Umum			
a. Gaji pegawai (BT)	16.800.000,00		16.800.000,00
b. Tunjangan-tunjangan (BT)	4.800.000,00		4.800.000,00
c. Suplais kantor (BT)	2.400.000,00		2.400.000,00
d. Telepon (BT)	1.307.438,00		1.307.438,00
e. Listrik untuk penerangan (BT)	1.200.000,00		1.200.000,00
f. Pemeliharaan gedung kantor (BT)	4.800.000,00		4.800.000,00
g. Keamanan (BT)	6.000.000,00		6.000.000,00
h. Kebersihan (BT)	3.000.000,00		3.000.000,00
5. Biaya Pemasaran			
a. Biaya angkut (BV)	948.000,00		948.000,00
b. Biaya promosi (BT)	1.800.000,00		1.800.000,00
c. Gaji bagian pemasaran (BT)	7.200.000,00		7.200.000,00
d. Biaya perjalanan dinas (BV)	1.200.000,00		1.200.000,00

Sumber: Data yang telah diolah.

Catatan:

BT : Biaya Tetap

BSV : Biaya Semivariabel

BV : Biaya Variabel

## 2. Pembahasan

- a. Diskripsi Perusahaan Mebel BERDIKARI dalam penerapan konsep biaya relevan untuk keputusan membuat atau membeli dari luar tahun 2004.

Perusahaan Mebel BERDIKARI dalam pengambilan keputusan membuat sendiri atau membeli almari jati dari luar melakukan analisis biaya relevan per unit sebagai berikut, pada tabel 5.7:

**Tabel 5.7**

Tabel Analisis Biaya Relevan Per Unit Menurut Perusahaan Mebel BERDIKARI

Alternatif Keputusan	Biaya per unit
<u>MEMBELI</u>	
- Harga beli	Rp1.350.000,00
- Biaya angkut	50.000,00
Total Biaya Relevan	1.400.000,00
<u>MEMBUAT</u>	
-B.Bahan baku	Rp750.000,00
-B.Tenaga kerja langsung	250.000,00
-B.Overhead pabrik	621.621,62
Total Biaya Relevan	1.621.621,62
Biaya Diferensial	Rp221.621,62

Sumber: Perusahaan Mebel BERDIKARI Yogyakarta.

Berdasarkan hasil perhitungan analisis biaya relevan yang dilakukan Perusahaan Mebel BERDIKARI, maka perusahaan memilih alternatif membeli almari jati dua pintu dari Jepara. Perusahaan memilih alternatif ini karena total biaya relevan per unit saat membeli dari luar

lebih kecil dibandingkan dengan total biaya relevan per unit jika memproduksi sendiri. Selain itu saat perusahaan membeli dari luar maka perusahaan akan memperoleh keuntungan per unit sebesar Rp221.621,00 keuntungan tersebut merupakan biaya diferensial dari kedua alternatif yang dipertimbangkan. Perusahaan Mebel Berdikari pada tahun 2004 membeli produk almari jati sebanyak 35 unit, maka total keuntungan yang diperoleh perusahaan sebesar Rp7.756.756,70 ( $\text{Rp}221.621,00 \times 35$  unit), akan tetapi jika perusahaan menolak tawaran dari jepara maka perusahaan tidak akan memperoleh keuntungan tersebut.

- b. Penerapan konsep biaya relevan menurut kajian teoritis dalam pengambilan keputusan membuat atau membeli dari luar pada tahun 2004.

Menurut kajian teoritis dalam pengambilan keputusan membuat atau membeli dari luar, data yang relevan adalah data mengenai biaya yang terjadi dimasa datang dan jumlahnya berbeda disetiap alternatif keputusan yang tersedia.

Analisis biaya relevan per unit menurut kajian teoritis dalam pengambilan keputusan membuat atau membeli dari luar pada tahun 2004 dapat dilihat pada tabel 5.8, sebagai berikut:

**Tabel 5.8**

Tabel Analisis Biaya Relevan Per Unit Menurut Kajian Teoritis

Alternatif Keputusan	Biaya per unit
<u>MEMBELI</u>	
- Harga beli	Rp1.350.000,00
- Biaya angkut	50.000,00
Total Biaya Relevan	1.400.000,00
<u>MEMBUAT</u>	
-B.Bahan baku	Rp 750.000,00
-B.Tenaga kerja langsung	250.000,00
-B.Pem&rep Mesin	139.080,74
-B.Bahan penolong	28.173,86
-B.Listik Work shop	47.829,69
-B.Bensin Kompresor	24.238,92
Total Biaya Relevan	1.239.323,21
Biaya Diferensial	Rp160.676,79

Sumber: Data yang diolah

Menurut analisis kuantitatif tawaran membeli produk almari jati dari Jepara seharusnya ditolak oleh perusahaan. Alternatif membeli dari luar ditolak karena total biaya relevan membeli dari luar lebih besar dibandingkan dengan total biaya relevan membuat sendiri, dengan kata lain bila perusahaan membeli produk tersebut maka perusahaan akan mengalami kerugian. Perusahaan Mebel Berdikari pada saat memilih alternatif membeli dari luar menderita kerugian per unit sebesar 160.676,79 dengan jumlah pembelian sebanyak 35 unit almari jati,

sehingga kerugian yang diderita perusahaan selama satu tahun sebesar Rp5.623.687,65 (Rp160.676,91 x 35 unit).

Selain Faktor kuantitatif diatas, seharusnya pemilik perusahaan juga memperhatikan faktor kualitatif. Faktor kualitatif yang harus dipertimbangkan seperti mutu produk dan ketepatan pengiriman produk. Meskipun Perusahaan Mebel BERDIKARI yakin bahan dasar kayu jati yang digunakan sama, akan tetapi permukaan almari yang dibeli dari jepara terlihat lebih kasar, dan pegangan (*handle*) pintu yang terpasang pada almari tidak sebagus kreasi sendiri. Selain itu perusahaan harus terus memantau apakah perusahaan dari jepara mampu mengirim pesanan tepat waktunya sehingga Berdikari mampu memenuhi permintaan dari konsumen. Kekhawatiran Berdikari itu terbukti pada saat mereka melakukan pesanan yang pertama dan ketiga, pengiriman pesanan tersebut mengalami keterlambatan kurang lebih selama dua minggu.

Kedua analisis diatas menunjukkan bahwa alternatif membeli dari luar pada tahun 2003 seharusnya ditolak, dikarenakan total biaya relevan membeli dari luar lebih besar dibandingkan total biaya relevan membuat sendiri. Perusahaan akan menderita kerugian jika tetap memilih alternatif membeli dari luar selain kerugian dalam jumlah nominal, segi kualitas serta penampilan produk yang dibeli dirasa kurang bagus dibandingkan dengan produk yang dihasilkan Berdikari.



Perbedaan hasil total biaya relevan menurut perusahaan dengan kajian teoritis dikarenakan informasi yang relevan menurut kajian teoritis hanya mencakup biaya variabel yang berbeda disetiap alternatif yang ditawarkan, sedangkan perusahaan mengambil informasi relevan dari HPP (Harga Pokok Produksi). Informasi dari HPP tersebut masih memuat unsur biaya tetap yang berasal dari biaya overhead pabrik yang tidak berbeda disetiap alternatif.

Berdasarkan analisis diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa pengambilan keputusan membuat atau membeli dari luar yang dilakukan Perusahaan Mebel BERDIKARI berdasarkan HPP (Harga Pokok Produksi) adalah tidak tepat, karena BOP (Biaya Overhead Pabrik) yang bersifat tetap bukan merupakan biaya relevan. Biaya Overhead Pabrik tetap tidak relevan dalam pengambilan keputusan karena biaya tersebut merupakan biaya yang tidak berbeda disetiap alternatif.

## **BAB VI**

### **PENUTUP**

#### **A. KESIMPULAN**

Dari hasil analisis biaya relevan dalam pengambilan keputusan membuat atau membeli dari luar yang dilakukan Perusahaan Mebel Berdikari, maka penulis dapat mengambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Perusahaan Mebel Berdikari mengklasifikasikan biaya-biaya yang ditanggungnya kedalam kelompok biaya produksi, administrasi dan umum serta biaya pemasaran, akan tetapi untuk pengambilan keputusan membuat atau membeli dari luar perusahaan belum memisahkan biaya semivariabel kedalam kelompok biaya tetap dan biaya variabel. Belum adanya pengelompokan tersebut mengakibatkan total biaya relevan membuat sendiri seakan-akan terlihat lebih besar dibandingkan total biaya relevan membeli dari luar. Hal ini dikarenakan unsur biaya tetap dimasukkan pada pengambilan keputusan, padahal biaya tetap tidak relevan dalam pengambilan keputusan.
2. Penerapan metode biaya relevan dalam pengambilan keputusan membuat atau membeli dari luar menghasilkan biaya diferensial bagi perusahaan. Biaya tersebut merupakan selisih dari total biaya relevan yang dikeluarkan untuk membuat sendiri dengan total biaya relevan saat membeli dari luar. Menurut analisis biaya relevan menurut perusahaan, saat perusahaan membeli dari luar maka perusahaan akan memperoleh keuntungan sebesar Rp7.756.756,70,



sedangkan menurut kajian teoritis bila perusahaan membeli dari luar perusahaan akan menderita kerugian sebesar Rp5.623.687,65. Perbedaan saran yang dihasilkan oleh analisis biaya relevan tersebut, dikarenakan informasi yang relevan menurut kajian teoritis hanya mencakup biaya variabel yang berbeda disetiap alternatif yang ditawarkan, sedangkan perusahaan mengambil informasi relevan dari HPP (Harga Pokok Produksi). Informasi dari HPP tersebut masih memuat unsur biaya tetap yang berasal dari biaya overhead pabrik yang tidak berbeda disetiap alternatif.

3. Perusahaan disarankan tidak melakukan pembelian dari luar, dikarenakan biaya relevan membuat sendiri lebih kecil dibandingkan biaya relevan membeli dari luar. Selain itu perusahaan akan menderita kerugian sebesar jumlah biaya diferensial dari kedua alternatif diatas.

## B. KETERBATASAN PENELITIAN

Dalam penelitian ini penulis menyadari bahwa masih banyak kekurangan dikarenakan sulitnya memperoleh dan melacak data yang berhubungan dengan penelitian ini. Data yang dimaksud adalah data mengenai biaya yang dikeluarkan untuk kepentingan pribadi yang dimasukkan kedalam anggaran perusahaan. Biaya tersebut meliputi biaya telepon dan listrik rumah yang dimasukkan kedalam biaya administrasi dan umum, sehingga laporan biaya yang disajikan perusahaan belum tentu menunjukkan jumlah biaya yang sebenarnya.

### C. SARAN

Dari analisis dan kesimpulan yang diuraikan diatas , penulis mengajukan saran-saran sebagai berikut:

1. Dalam menganalisa alternatif yang ditawarkan, sebaiknya perusahaan menggunakan konsep biaya relevan dengan memisahkan biaya-biaya overhead pabrik kedalam biaya tetap dan biaya variabel. Biaya tetap tidak relevan dalam pengambilan keputusan karena biaya tersebut akan ditanggung perusahaan pada setiap alternatif yang ditawarkan, sedangkan biaya variabel yang relevan dalam pengambilan keputusan menurut kajian teoritis merupakan biaya variabel yang berbeda disetiap alternatif yang ditawarkan.
2. Walaupun bentuk perusahaan merupakan perusahaan perseorangan, sebaiknya pemilik tidak menggabungkan biaya-biaya yang dikeluarkan untuk keperluan pribadi kedalam komponen biaya administrasi dan umum sehingga perhitungan biaya menjadi semakin akurat.
3. Perusahaan diharapkan juga memperhatikan kualitas dari barang yang dibeli, jangan sampai dengan harga yang lebih murah mengakibatkan kualitas almari yang dibeli menjadi turun.

## Daftar Pustaka

- Garrison and Noreen. (2000). *Managerial Accounting*. Ninth Edition, Boston: The Mc. Grew Hill Co.
- Gudono. (1993). *Akuntansi Manajemen*. Jakarta: Gramedia.
- Halim, Abdul. (1990). *Akuntansi Manajemen*. Yogyakarta: BPFE.
- Ikatan Akuntan Indonesia. (1999). *Standar Akuntansi Keuangan*. Jakarta: Erlangga.
- Kuntara, Antonius Diksa. (2001). Manfaat Analisis Biaya Diferensial Untuk Perusahaan Yang Menghadapi Pemilihan Alternatif Membuat Sendiri Bahan Baku Produksinya Atau Membelinya Dari Pihak Luar. *Antisipasi*, 5: 18.
- Mulyadi. (1992). *Akuntansi Manajemen*. Edisi pertama, Yogyakarta: STIE YKPN.
- Mulyadi. (1983). *Akuntansi Biaya: Penentuan Harga Pokok Dan Pengendalian Biaya*. Edisi pertama, Yogyakarta: STIE YKPN.
- Pedoman Penulisan Skripsi Universitas Sanata Dharma Yogyakarta*. (1998). Yogyakarta: IKIP Sanata Dharma.
- Santoso, Singgih. (2001). *SPSS Versi 10 Mengolah Data Statistik Secara Profesional*. Jakarta: PT. Elek Media Komputindo.
- Sugiri, Slamet. (1994). *Akuntansi manajemen*. Edisi Revisi, Yogyakarta: AMP YKPN.

## DAFTAR LAMPIRAN

Lamp 1: Rangkuman Data Biaya Tahun 2001-2003.....	79
Lamp 2: Hasil Analisis Regresi.....	80
Lamp 3: Tabel F.....	82
Lamp 4: Gambar Proses Produksi.....	83
Lamp.5: Pedoman Wawancara.....	85
Lamp.6: Surat Keterangan Penelitian.....	87

Lampiran 1: Rangkuman Data Biaya Tahun 2001-2003

	Volume Produksi	Biaya Pemeliharaan dan Reparasi Mesin	Biaya Bahan Penolong	Biaya Listrik Work Shop	Biaya Bensin Kompresor	Biaya Telepon Kantor
1	2	358687	62632	372843	47400	86263
2	2	403545	61810	405725	50510	86181
3	3	556048	83288	643792	80217	109289
4	2	430045	57511	467525	59962	75751
5	3	525413	87459	530143	80889	107456
6	3	481897	84084	553398	80206	104087
7	4	699680	99406	779436	100281	129405
8	3	526132	84439	584602	75394	104439
9	3	471326	79236	682284	79236	119234
10	2	375992	65536	368909	60053	85534
11	3	539161	75230	602772	88130	95236
12	3	529370	87400	615343	74918	107400
13	3	522783	93701	602263	68500	113706
14	2	378110	73566	433563	66566	93588
15	3	432229	85779	656869	73193	105776
16	3	509744	68560	552505	61989	88587
17	3	540799	75153	575124	79915	95158
18	3	545829	70477	601799	68808	90475
19	2	401563	75510	425853	60311	95516
20	4	690376	90308	785758	105316	129308
21	3	536664	76607	704647	65549	96607
22	3	545888	76301	625135	72680	96305
23	3	553329	78471	614825	59833	98473
24	3	568857	75431	627605	60205	95435
25	2	491022	74600	457908	57652	94604
26	3	536218	86087	726808	59833	106084
27	3	491545	70310	606965	79915	90316
28	3	536664	80275	614285	68500	100272
29	3	515028	96875	699470	59833	116873
30	4	698234	92207	828963	105300	126208
31	3	623179	86934	678850	68300	106930
32	4	663811	99938	749480	104700	130939
33	3	559123	98337	729480	64670	118337
34	3	582292	78637	726144	64337	98635
35	3	659264	88032	731310	58900	108035
36	3	504457	90201	744255	105000	110205
Total N	36	36	36	36	36	36

**Lampiran 2: Hasil Analisis Regresi**

**Descriptive Statistics**

	Mean	Std. Deviation	N
BPEMREP	527337.06	88040.986	36
VOLPROD	2.92	.554	36

**Correlations**

		BPEMREP	VOLPROD
Pearson Correlation	BPEMREP	1.000	.875
	VOLPROD	.875	1.000
Sig. (1-tailed)	BPEMREP	.	.000
	VOLPROD	.000	.
N	BPEMREP	36	36
	VOLPROD	36	36

**Variables Entered/Removed<sup>b</sup>**

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	VOLPROD <sup>a</sup>	.	Enter

- a. All requested variables entered.  
 b. Dependent Variable: BPEMREP

**Model Summary**

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.875 <sup>a</sup>	.766	.760	43165.332

- a. Predictors: (Constant), VOLPROD



**Lampiran 2 (Lanjutan): Hasil Analisis Regresi****ANOVA<sup>b</sup>**

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	2,08E+11	1	2,0794E+11	111.602	.000 <sup>a</sup>
	Residual	6,34E+10	34	1863245886,5		
	Total	2,71E+11	35			

a. Predictors: (Constant), VOLPROD

b. Dependent Variable: BPEMREP

**Coefficients<sup>a</sup>**

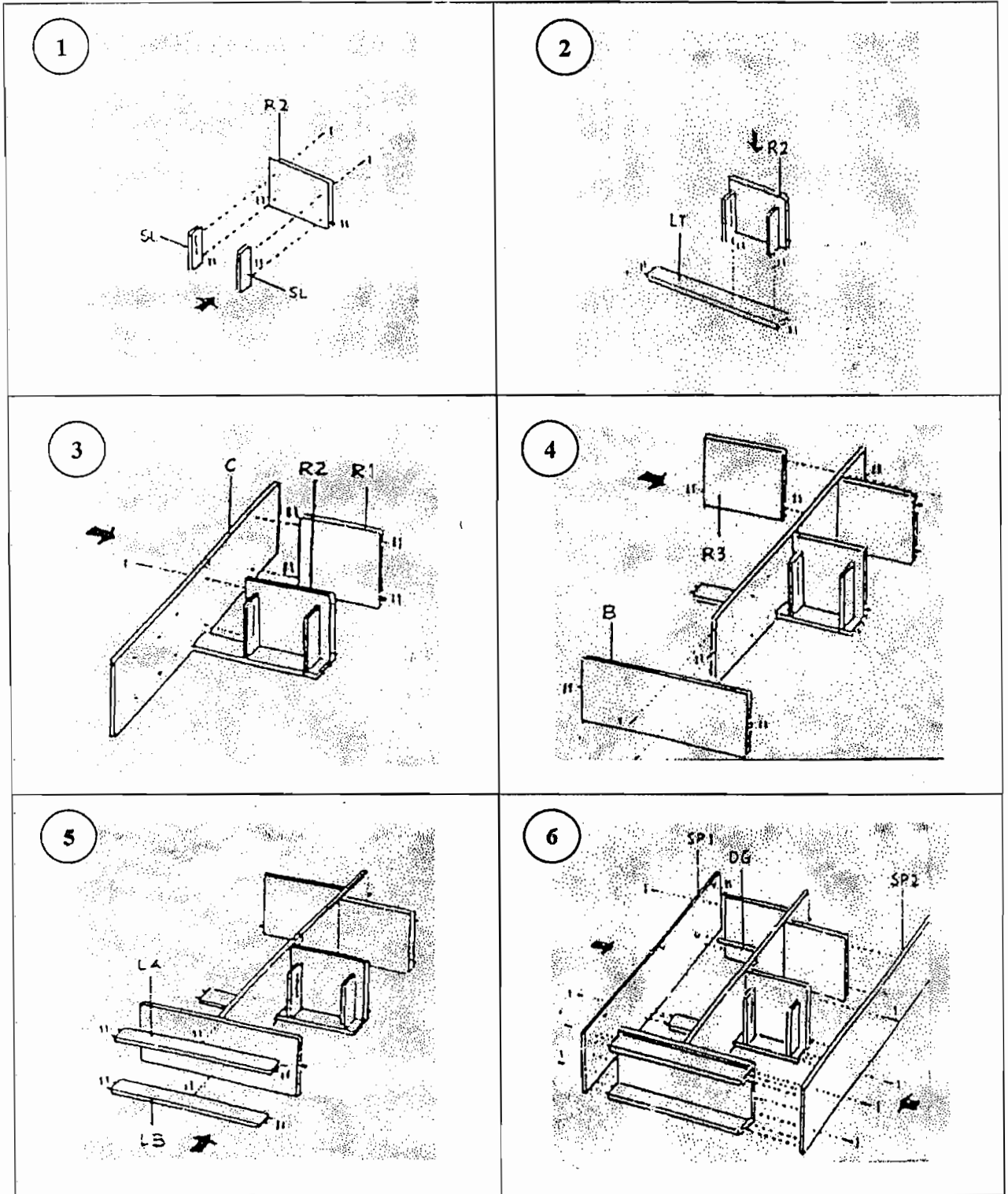
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	121684,84	39066.925		3.115	.004
	VOLPROD	139080,76	13165.303	.875	10.564	.000

a. Dependent Variable: BPEMREP

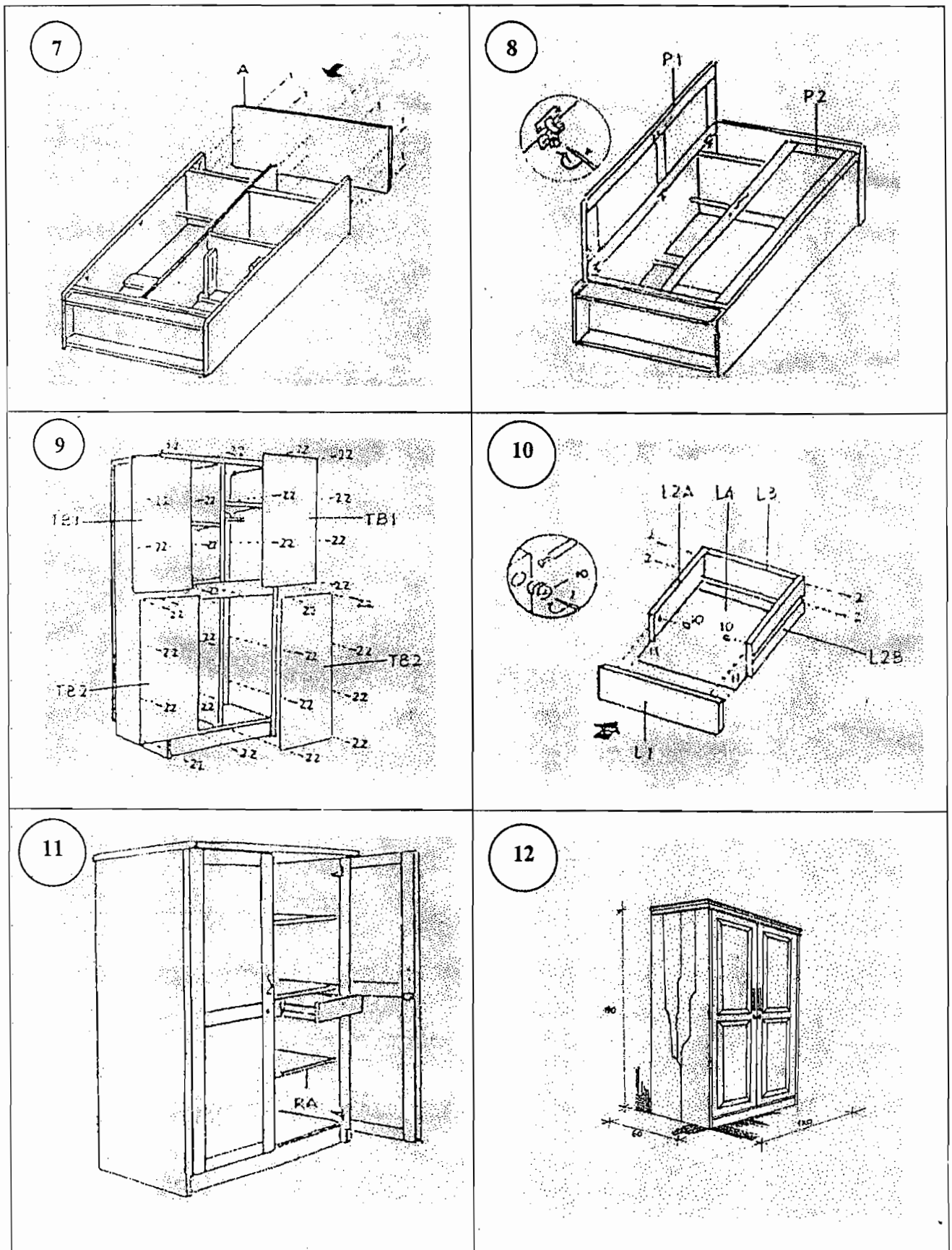
*Lampiran 3: Tabel F*

	df_2	f_df1_5
1	1	161,45
2	2	18,51
3	3	10,13
4	4	7,71
5	5	6,61
6	6	5,99
7	7	5,59
8	8	5,32
9	9	5,12
10	10	4,96
11	11	4,84
12	12	4,75
13	13	4,67
14	14	4,60
15	15	4,54
16	16	4,49
17	17	4,45
18	18	4,41
19	19	4,38
20	20	4,35
21	21	4,32
22	22	4,30
23	23	4,28
24	24	4,26
25	25	4,24
26	26	4,23
27	27	4,21
28	28	4,20
29	29	4,18
30	30	4,17
31	31	4,16
32	32	4,15
33	33	4,14
34	34	4,13
35	35	4,12
36	36	4,11

Lampiran 4: Gambar Proses Produksi



Lampiran 4 (Lanjutan): Gambar Proses Produksi



## **Lampiran 5: Pedoman Wawancara**

### **1. Sejarah Perusahaan Mebel BERDIKARI**

- a. Kapan BERDIKARI didirikan?
- b. Siapa pendiri BERDIKARI?
- c. Apa tujuan dan misi pendirian BERDIKARI?
- d. Bagaimana perkembangan BERDIKARI dimasa mendatang dengan melihat persaingan yang terjadi dari tahun ketahun?

### **2. Produk**

- a. Ada berapa jenis produk yang dihasilkan BERDIKARI?
- b. Bagaimanana proses pembuatan produk, dari bahan mentah menjadi Produk jadi?
- c. Apakah perusahaan sebelumnya pernah membuat produk tersebut?
- d. Bila perusahaan pernah membuat kemudian memutuskan membeli (misalnya produk A), apakah perusahaan menggunakan analisis biaya relevan dalam pengambilan keputusan pembelian komponen tersebut?
- e. Bila perusahaan menggunakan konsep blaya relevan, bagaimana konsep biaya relevan yang digunakan oleh perusahaan?
- f. Komponen biaya apa saja yang termasuk relevan bagi perusahaan dalam pengambilan keputusan komponen A tersebut?



# BERDIKARI

MENGERJAKAN : Perlengkapan Meubelair Kantor dan  
Menyediakan Alat-alat Rumah Tangga  
baik kecil maupun besar.

Bank : - Mandiri / ex Bapindo  
- BCA  
- Danamond  
Telp. / Fax. (0274) 562148 - 51382

## SURAT KETERANGAN



Menerangkan dengan sebenarnya bahwa mahasiswa tersebut di bawah :

Nama : Pakalis Ardian Wabyunanto  
No. Mhs : 012114058  
Fakultas : Ekonomi  
Jurusan : Akuntansi  
Universitas : Sanata Dharma Yogyakarta

telah melakukan penelitian di perusahaan *Berdikari Meubel* untuk keperluan penyusunan Skripsinya yang berjudul :


“ ANALISA BIAYA RELEVAN SEBAGAI ALAT UNTUK MEMBANTU PENGAMBILAN KEPUTUSAN MEMBUAT SENDIRI ATAU MEMBELI DARI LUAR “

Selama lebih kurang sebulan, mulai tanggal 25 Mei sd. 25 Juni 2005.

Demikian Surat Keterangan ini diberikan untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Yogyakarta, 14 Januari 2006

Hormat kami,

  
TOKO & PERUSAHAAN MEUBEL  
BERDIKARI  
Ignatius Supomo  
MAGUWO HARJO  
YOGYAKARTA

Pusat : Jl. Laks. Adisucipto Km. 8 Maguwoharjo Yogyakarta Telp. 562148/513827  
Cabang : Desa Kerajinan Jl. Laks. Adisucipto Km. 8,5 Maguwoharjo Yogyakarta Telp. 497368

**Lampiran 5 (Lanjutan): Pedoman Wawancara**

- g. Apakah perusahaan merasakan manfaat atau keuntungan dari penggunaan biaya relevan dalam pengambilan keputusan membuat atau membeli produk A?

**3. Struktur Organisasi**

- a. Bagaimanakah bagan struktur organisasi BERDIKARI?
- b. Apa tugas dan tanggung jawab masing-masing divisi yang ada dalam struktur organisasi.