

**EVALUASI PENGAMBILAN KEPUTUSAN “MENJUAL DAN
MEMPROSES LEBIH LANJUT”**

Studi Kasus Pada PT Madu Baru Yogyakarta

SKRIPSI

Diajukan untuk Memenuhi Salah Satu Syarat

Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi

Program Studi Akuntansi



Oleh :

Amik Purnima

NIM : 042114111

PROGRAM STUDI AKUNTANSI JURUSAN AKUNTANSI

FAKULTAS EKONOMI

UNIVERSITAS SANATA DHARMA

YOGYAKARTA

2008

Skripsi

**EVALUASI PENGAMBILAN KEPUTUSAN “MENJUAL DAN
MEMPROSES LEBIH LANJUT”**

Studi kasus pada PT Madu Baru Yogyakarta

Oleh:

Amik Purnima

NIM: 042114111

Telah Disetujui oleh:

Pembimbing I



Lisia Apriani, S.E., M.Si., Akt., QIA

Tanggal: 4 November 2008

Pembimbing II



Drs. Edi Kustanto, M.M.

Tanggal: 26 November 2008

Skripsi

**EVALUASI PENGAMBILAN KEPUTUSAN “MENJUAL DAN
MEMPROSES LEBIH LANJUT”**

Studi kasus pada PT Madu Baru Yogyakarta

Dipersiapkan dan ditulis oleh:
Amik Purnima
NIM : 042114111

Telah dipertahankan di depan Dewan Penguji
Pada Tanggal 18 Desember 2008
Dan dinyatakan memenuhi syarat

Susunan Dewan Penguji

Nama Lengkap

Ketua : Dra. YFM. Gien Agustinawansari, M.M., Akt.

Sekretaris : Lisia Apriani, S.E., M.Si., Akt., QIA

Anggota : Lisia Apriani, S.E., M.Si., Akt., QIA

Anggota : Drs. Edi Kustanto, M.M.

Anggota : Drs. Yusef Widya Karsana, M.Si., Akt., QIA

Tanda Tangan



Yogyakarta, 19 Desember 2008

Fakultas Ekonomi

Universitas Sanata Dharma

Dekan



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

HALAMAN PERSEMBAHAN

Terkadang orang berpikir secara tidak masuk akal dan bersikap egois.

Tetapi, bagaimanapun juga, terimalah mereka apa adanya.

Apabila engkau berbuat baik, orang lain mungkin akan berprasangka bahwa ada maksud-maksud buruk di balik perbuatan baik yang kau lakukan.

Tetapi, tetaplah berbuat baik selalu.

Apabila engkau sukses, engkau mungkin akan mempungai musuh dan juga teman-teman yang iri hati atau cemburu.

Tetapi, teruskanlah kesuksesanmu itu.

Apabila engkau jujur dan terbuka, orang lain mungkin akan menipumu.

Tetapi, tetaplah bersikap jujur dan terbuka setiap saat.

Apa yang telah engkau bangun bertahun-tahun lamanya, dapat dihancurkan orang dalam satu malam saja.

Tetapi, janganlah berhenti dan tetaplah membangun.

Apabila engkau menemukan kedamaian dan kebahagiaan di dalam hati, orang lain mungkin akan iri hati kepadamu.

Tetapi, tetaplah berbahagia.

Kebaikan yang kau lakukan hari ini, mungkin besok dilupakan orang.

Tetapi, teruslah berbuat baik.

Berikan yang terbaik dari apa yang kau miliki dan itu mungkin tidak akan pernah cukup.

Tetapi, tetap berikanlah yang terbaik..

Sadarilah bahwa semuanya itu ada di antara engkau dan Tuhan. Tidak akan pernah ada antara engkau dan orang lain.

Jangan pedulikan apa yang orang lain pikir atas perbuatan baik yang kau lakukan.

Tetapi percayalah bahwa mata Tuhan tertuju pada orang-orang jujur dan Dia sanggup melihat ketulusan hatimu .

(Mother Theresa)

Skripsi ini kupersembahkan untuk:

Allah S.W.T dan Nabi Muhammad S.A.W

Kedua Orang Tuaku Bapak & Mama tercinta serta Adikku tersayang yang dengan penuh cinta dan kasih memberikanku doa, dukungan, dan semangat untuk mencapai harapan dan cita-citaku

Sahabat-sahabatku yang selalu menemani dan mendukungku

Almamaterku, Universitas Sanata Dharma



**UNIVERSITAS SANATA DHARMA
FAKULTAS EKONOMI
JURUSAN AKUNTANSI – PROGRAM STUDI AKUNTANSI**

PERNYATAAN KEASLIAN KARYA

Yang bertanda tangan di bawah ini, saya menyatakan bahwa Skripsi dengan judul:

**EVALUASI PENGAMBILAN KEPUTUSAN “MENJUAL DAN
MEMPROSES LEBIH LANJUT”
Studi kasus pada PT Madu Baru Yogyakarta**

Dan dimajukan untuk diuji pada tanggal 18 Desember 2008 adalah hasil karya saya.

Dengan ini saya menyatakan dengan sesungguhnya bahwa dalam skripsi ini tidak terdapat keseluruhan atau sebagian tulisan orang lain yang saya ambil dengan cara menyalin atau meniru dalam bentuk rangkaian kalimat atau simbol yang menunjukkan gagasan atau pendapat atau pemikiran dari penulis lain yang saya aku seolah-olah sebagai tulisan saya sendiri dan atau tidak terdapat bagian atau keseluruhan tulisan yang saya salin, tiru, atau saya ambil dari tulisan orang tanpa memberikan pada penulis aslinya.

Apabila saya melakukan hal tersebut di atas, baik sengaja maupun tidak, dengan ini saya menyatakan menarik skripsi yang saya ajukan sebagai hasil tulisan saya sendiri ini. Bila kemudian terbukti bahwa saya ternyata melakukan tindakan menyalin atau meniru tulisan orang lain seolah-olah hasil pemikiran saya sendiri, berarti gelar dan ijasah yang telah diberikan oleh universitas batal saya terima.

Yogyakarta, 18 Desember 2008

Yang membuat pernyataan,

Amik Purnima

LEMBAR PERNYATAAN PERSETUJUAN
PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN KAMPUS

Yang bertanda tangan di bawah ini, saya mahasiswa Universitas Sanata Dharma :

Nama : Amik Purnima

NIM : 042114111

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, saya memberikan kepada Perpustakaan Universitas Sanata Dharma karya ilmiah saya yang berjudul : **“Evaluasi Pengambilan Keputusan Menjual dan Memproses Lebih Lanjut”** beserta perangkat yang diperlukan (bila ada). Dengan demikian saya memberikan kepada Perpustakaan Universitas Sanata Dharma hak untuk menyimpan, mengalihkan, dalam bentuk media lain, mengelolanya dalam bentuk pangkalan data, mendistribusikan secara terbatas, dan mempublikasikannya di Internet atau media lain untuk kepentingan akademis tanpa perlu meminta ijin dari saya maupun memberi royalti kepada saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di Yogyakarta

Pada tanggal : 18 Desember 2008

Yang menyatakan



(Amik Purnima)

KATA PENGANTAR

Penulis menghaturkan puji dan syukur kehadirat Allah S.W.T. atas segala rahmat dan bimbinganNya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul **“EVALUASI PENGAMBILAN KEPUTUSAN MENJUAL DAN MEMPROSES LEBIH LANJUT”**, Studi Kasus Pada PT Madu Baru Yogyakarta. Skripsi ini disusun dalam rangka memenuhi salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi, Jurusan Akuntansi, Universitas Sanata Dharma.

Penulis menyadari bahwa selesainya skripsi ini tidak lepas dari bantuan dan dukungan berbagai pihak, oleh karena itu penulis mengucapkan terima kasih kepada:

1. Rektor Universitas Sanata Dharma, Dr.Ir.P. Wiryono Priyotamtama, S.J.
2. Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Sanata Dharma,
Drs.YP. Supardiyono, M.Si., Akt., QIA
3. Ketua Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Sanata Dharma, Drs. Yusef Widya Karsana, M.Si., Akt., QIA
4. Ibu Lisia Apriani, S.E., M.Si., Akt., QIA selaku Dosen Pembimbing I yang telah meluangkan waktu dan penuh kesabaran memberikan bimbingan, masukan, dan saran yang berarti dalam penulisan skripsi ini.
5. Bapak Drs. Edi Kustanto, M.M., selaku Dosen Pembimbing II yang telah meluangkan waktunya untuk memberikan bimbingan, semangat dan saran dalam penulisan skripsi ini.

6. Bapak E. Maryarsanto P., S.E., Akt., QIA selaku dosen tamu, yang telah memberikan kritik dan saran yang membangun untuk skripsi ini.
7. Seluruh dosen Fakultas Ekonomi yang telah membimbing dan memberikan ilmunya kepada penulis selama kuliah di Universitas Sanata Dharma.
8. Seluruh staf sekretariat Fakultas Ekonomi dan karyawan Universitas Sanata Dharma yang telah banyak membantu penulis selama kuliah di Universitas Sanata Dharma.
9. Seluruh staf dan karyawan Perpustakaan Universitas Sanata Dharma yang telah memberi dukungan kepada penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
10. Bapak Gatot (Bag. Akuntansi dan Keuangan) dan Ibu Lina (Bag. Personalia) yang telah memberikan ijin penelitian dan telah membantu peneliti memperoleh data dalam proses penulisan skripsi ini.
11. Y.Khudianto (Bapak) dan Suryati (Mama) tercinta yang telah mencurahkan cinta dan kasih sayang serta selalu mendoakan dan memberikan semangat dalam penulisan skripsi ini.
12. Oki Hardianto (Adik) tercinta yang selalu memberikan cinta dan semangat dalam penulisan skripsi ini.
13. Sahabat-sahabatku tersayang : Rakhma, Lisa, Ratna, Rani_Itingz, Helmy, Ratih, Ikun, Arum. Hidupku menjadi lebih berwarna berkat kalian.
14. Sahabat karibku Probo, Vina, Erna, V3a, Erma, Hanita, Atika.

15. Teman-temanku : Bening, Meilita, Vivi, Anggi, Citra, Tian, Mitha, Upu, Wima, Koen, Thomas, Anton, Mb Thata, Ms Ganis, teman-teman Akt'04 dan teman-teman laen yang tidak bisa saya sebutkan satu persatu.
16. Teman-teman Mitra Perpustakaan USD : Mb Melanie & Mb Titis, Fandi, Opink, Eva, Ikun, Dini 'ndut, May, Dadang, Ruri, Asih, Zico, Yosep, Santi, Hana, Indah, Om Prima, Mb Endah, Mas Yoga, Mb Sandra. Semangat teman.....
17. Semua pihak yang telah memberikan dukungan, semangat dan doa baik selama kuliah maupun dalam masa penyelesaian skripsi ini.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih banyak kekurangannya, oleh karena itu penulis mengharapkan kritik dan saran. Semoga skripsi ini dapat diterima dan bermanfaat bagi pembaca.

Yogyakarta, 18 Desember 2008

Penulis

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
HALAMAN PERSEMBAHAN	iv
HALAMAN PERNYATAAN KARYA TULIS	v
HALAMAN PUBLIKASI KARYA TULIS	vi
HALAMAN KATA PENGANTAR	vii
HALAMAN DAFTAR ISI	x
HALAMAN DAFTAR TABEL	xiii
ABSTRAK	xv
ABSTRACT	xvi
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah	3
C. Batasan Masalah	3
D. Tujuan Masalah	3
E. Manfaat penelitian	3
F. Sistematika Penulisan	4
BAB II LANDASAN TEORI	6
A. Pengertian Harga Pokok Produk	6
B. Biaya	6

C.	Penggolongan Biaya	8
D.	Pengambilan Keputusan	12
E.	Biaya Relevan, Biaya Tidak Relevan Biaya Diferensial	13
F.	Penggunaan Biaya Relevan Sebagai Alat Pengambilan Keputusan.....	14
BAB III	METODE PENELITIAN	18
A.	Jenis Penelitian	18
B.	Tempat dan Waktu Penelitian	18
C.	Subjek dan Objek Penelitian	18
D.	Data yang Dicari	19
E.	Teknik Pengumpulan Data	19
F.	Teknik Analisis Data	20
BAB IV	GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN	23
A.	Sejarah Berdirinya Perusahaan	23
B.	Lokasi perusahaan	26
C.	Produksi	26
D.	Sumber Daya Manusia	27
E.	Bidang Akuntansi dan Keuangan	29
BAB V	ANALISIS DAN PEMBAHASAN	33
A.	Pengambilan Keputusan yang telah dilakukan perusahaan mengenai keputusan khusus untuk menjual atau memproses lebih lanjut	33
B.	Perhitungan menurut kajian teori	35

BAB VI PENUTUP	46
A. Kesimpulan	46
B. Keterbatasan Penelitian	46
C. Saran	46
DAFTAR PUSTAKA	48
LAMPIRAN	50

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1 : Produksi dan Penjualan Tetes dan Alkohol/Spiritus tahun 2006	34
Tabel 2 : Biaya-biaya yang Berkaitan Dengan Pengambilan Keputusan Menjual Tetes Pada Saat Titik Pisah	36
Tabel 3 : Tambahan Biaya-biaya yang Berkaitan Dengan Pengambilan Keputusan Memproses Lebih Lanjut	37
Tabel 4 : Biaya Relevan yang Berkaitan Dengan Pengambilan Keputusan Menjual Pada Saat Titik Pisah Atau Memproses Lebih Lanjut Tetes Tahun 2006	38
Tabel 5 : Analisis Selisih Biaya Dua Alternatif Menjual Pada Saat Titik Pisah Atau Memproses Lebih Lanjut Tetes Tahun 2006	39
Tabel 6 : Perbedaan Jumlah Pendapatan Jika Memproses Lebih Lanjut	40
Tabel 7 : Biaya-biaya yang Berkaitan Dengan Pengambilan Keputusan Menjual Tetes Pada Saat Titik Pisah	41
Tabel 8 : Tambahan Biaya-biaya yang Berkaitan Dengan Pengambilan Keputusan Memproses Lebih Lanjut	42
Tabel 9 : Biaya Relevan yang Berkaitan Dengan Pengambilan Keputusan Menjual Pada Saat Titik Pisah Atau Memproses Lebih Lanjut Tetes Tahun 2006	43

Tabel 10 : Analisis Selisih Biaya Dua Alternatif Menjual Pada Saat

Titik Pisah Atau Memproses Lebih Lanjut Tetes

Tahun 2006 44

Tabel 11 : Perbedaan Jumlah Pendapatan Jika Menjual Pada Saat

Titik Pisah 45

ABSTRAK

EVALUASI PENGAMBILAN KEPUTUSAN MENJUAL DAN MEMPROSES LEBIH LANJUT Studi Kasus Pada PT Madu Baru Yogyakarta

Amik Purnima
NIM : 042114111
Universitas Sanata Dharma
Yogyakarta
2008

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui apakah pengambilan keputusan menjual pada saat titik pisah dan memproses lebih lanjut tetes yang dilakukan PT Madu Baru sudah sesuai dengan pendekatan biaya relevan. Metode pengumpulan data yang digunakan adalah wawancara dan dokumentasi.

Teknik analisis data yang dilakukan adalah sebagai berikut : 1. Mendeskripsikan proses pengambilan keputusan yang telah dilakukan oleh perusahaan mengenai keputusan khusus untuk menjual atau memproses lebih lanjut, 2. Mendeskripsikan dan menghitung biaya relevan yang digunakan dalam proses pengambilan keputusan untuk menjual atau memproses lebih lanjut berdasarkan kajian teori dengan langkah-langkah sebagai berikut: a. Menghimpun seluruh biaya yang berkaitan dengan dua alternatif yang akan dipertimbangkan dalam pengambilan keputusan khusus, b. Mengeliminasi biaya terbenam (*sunk cost*), c. Mengeliminasi biaya tidak relevan atau biaya yang tidak berbeda diantara alternatif yang dipertimbangkan, d. Melakukan analisis selisih antara dua alternatif yang dipertimbangkan untuk kemudian dihasilkan keputusan apakah perusahaan harus menjual atau memproses lebih lanjut. 3. Mengambil keputusan menjual atau memproses lebih lanjut.

Setelah membandingkan perhitungan yang dilakukan oleh perusahaan dan perhitungan dengan pendekatan biaya relevan, maka dapat ditarik kesimpulan maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut : Pengambilan keputusan menjual pada saat titik pisah dan memproses lebih lanjut tetes yang telah dilakukan oleh PT Madu Baru adalah tidak tepat. Meskipun pendapatan dari penjualan jika diproses lebih lanjut lebih besar daripada pendapatan jika langsung dijual pada saat titik pisah, tetapi jika keputusan yang diambil adalah memproses lebih lanjut tetes maka akan menurunkan laba perusahaan secara keseluruhan.

ABSTRACT
AN EVALUATION ON "SELL AND FURTHER PROCESS DECISION"
A Case Study at PT Madu Baru Yogyakarta

Amik Purnima
NIM : 042114111
Sanata Dharma University
Yogyakarta
2008

This research was aimed to find out whether decision making of sell and further process conducted by the company of PT Madu Baru had been already appropriate with the relevant cost approach. The method of data collection were interview and documentation.

The data analysis techniques were : 1. Describing the decision making process had been done by the company about to sell or further process decision, 2. Doing the calculation by using the relevant cost approach, with the steps as follows : a. Collecting all the cost of sell or further process decision, b. eliminating the sunk cost, c. eliminating the irrelevant cost between the alternatives of sell or further process, d. comparing the relevant cost on the alternatives between sell and further process and determining the differential cost. 3. Deciding to sell or further process according to the relevant cost approach.

After comparing the calculation by the company and the relevant cost approach, it was concluded that : the company's decision to sell and further process was not suitable with relevant cost approach. The further process decision will decrease the whole company's profit.

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Persaingan dunia usaha saat ini sangat kompetitif. Selain bersaing dalam mendapatkan laba, perusahaan juga bersaing untuk mendapatkan pasar. Pada dasarnya perusahaan bertujuan untuk memperoleh laba demi mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan. Untuk mencapai tujuan itu manajemen dituntut mampu memanfaatkan sumberdaya yang dimiliki perusahaan seoptimal mungkin. Manajemen perusahaan harus mengetahui dan memiliki informasi biaya yang lengkap. Tanpa informasi biaya, manajemen tidak dapat mengetahui apakah kegiatan usahanya menghasilkan laba yang diperlukan untuk mengembangkan dan mempertahankan perusahaannya.

Perusahaan manufaktur dipandang sebagai suatu sistem yang memproses masukan berupa sumber ekonomi untuk menghasilkan keluaran berupa sumber ekonomi lain yang nilainya harus lebih tinggi daripada nilai masukannya dengan tujuan untuk mendapatkan laba. Dengan laba yang diperoleh maka perusahaan akan memiliki kemampuan untuk mempertahankan kelangsungan hidupnya dan mengembangkan usahanya.

Tingkat laba yang diperoleh perusahaan dapat dilihat dari hasil pengurangan antara penjualan dengan total biaya. Laba perusahaan dipengaruhi oleh tiga faktor, yaitu biaya, harga jual produk yang dihasilkan,

dan volume penjualan. Ketiga faktor tersebut saling berkaitan satu sama lain, dimana biaya menentukan harga jual, harga jual mempengaruhi volume penjualan, volume penjualan mempengaruhi volume produksi, sedangkan volume produksi mempengaruhi biaya.

Suatu perusahaan harus merencanakan segala sesuatu dengan matang sebelum mengambil sebuah keputusan yang akan dijalankan di masa yang akan datang. Dalam mengelola perusahaan seringkali manajer dihadapkan pada berbagai masalah pengambilan keputusan. Keberhasilan manajer erat hubungannya dengan ketepatan dalam pengambilan keputusan, baik yang sifatnya jangka pendek maupun jangka panjang.

Masalah pengambilan keputusan yang bersifat jangka pendek juga dialami PT Madu Baru, sebuah perusahaan yang menghasilkan gula dan spiritus. Manajemen sering dihadapkan pada permasalahan apakah harus menjual tetes tebu secara langsung atau memproses lebih lanjut tetes tebu menjadi spiritus terlebih dahulu, baru kemudian dijual. Dalam pemecahan masalah tersebut, manajemen harus mengumpulkan informasi yang relevan untuk pengambilan keputusan yaitu informasi masa yang akan datang dan yang berbeda di antara alternatif yang akan dipilih.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, maka penulis merumuskan masalah sebagai berikut: Apakah pengambilan keputusan menjual pada saat titik pisah dan memproses lebih lanjut tetes yang dilakukan oleh PT Madu Baru sudah tepat?

C. Batasan Masalah

Dalam penulisan ini yang akan dibahas hanya mengenai pengambilan keputusan untuk menjual pada saat titik pisah dan memproses lebih lanjut tetes yang dilakukan oleh PT Madu Baru pada tahun 2006. Kriteria ketepatan keputusan hanya berdasarkan pada informasi kuantitatif biaya yang relevan dan tidak memperhatikan dimensi lain.

D. Tujuan Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui apakah pengambilan keputusan menjual pada saat titik pisah dan memproses lebih lanjut tetes yang dilakukan PT Madu Baru sudah tepat.

E. Manfaat Penelitian**1. Bagi Perusahaan**

Penelitian ini diharapkan dapat berguna bagi perusahaan sebagai bahan pertimbangan dalam pengambilan keputusan khususnya keputusan menjual atau memproses lebih lanjut.

2. Bagi Penulis

Penelitian ini menambah pengetahuan tentang masalah-masalah pengambilan keputusan dan sebagai penerapan secara langsung teori yang telah diterima di bangku kuliah dalam situasi yang nyata.

3. Bagi Universitas

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah kepustakaan, menambah wacana dan pengetahuan yang berguna bagi mahasiswa.

F. Sistematika Penulisan

BAB I : PENDAHULUAN

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

BAB II: LANDASAN TEORI

Bab ini menguraikan teori-teori yang digunakan sebagai dasar dalam penulisan ini, yaitu mengenai penentuan harga pokok produk, penggolongan biaya, pengambilan keputusan.

BAB III: METODE PENELITIAN

Bab ini berisi tentang jenis penelitian, tempat waktu dan penelitian, subyek dan obyek penelitian, teknik pengumpulan data dan teknik analisis data.

BAB IV : GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Bab ini menguraikan sejarah perusahaan, lokasi perusahaan struktur organisasi perusahaan, dan perkembangan usaha perusahaan.

BAB V : ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN

Bab ini berisi tentang deskripsi, analisis, dan pembahasan yang dilaksanakan terhadap obyek penelitian.

BAB VI : PENUTUP

Bab ini berisi kesimpulan yang diambil berdasarkan analisis data dan pembahasan dari hasil penelitian, keterbatasan dalam penelitian, dan saran yang berguna bagi perusahaan.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Pengertian Harga Pokok Produk

Terdapat beberapa definisi mengenai pengertian harga pokok produk. Mardiasmo (1994: 2) menjelaskan bahwa, “Harga pokok produk merupakan akumulasi dari biaya-biaya yang dibebankan pada produk atau jasa yang dihasilkan perusahaan”. Tentang pengertian harga pokok produk Supriyono (1999: 16) menyatakan sebagai berikut:

“Harga pokok produk atau harga perolehan adalah jumlah yang dapat diukur dalam satuan uang dan dalam bentuk kas yang dibayarkan atau nilai aktiva lain yang dikorbankan atau hutang yang timbul atau tambahan modal dalam rangka pemilikan barang atau jasa yang diperlukan perusahaan baik pada masa lalu maupun masa yang akan datang”.

Harga pokok produksi mencerminkan total biaya barang yang diselesaikan selama periode berjalan. Biaya yang hanya dibebankan ke barang yang diselesaikan adalah biaya bahan langsung, tenaga kerja langsung, dan overhead (Hansen dan Mowen, 1997: 53).

B. Biaya

Biaya adalah harga perolehan yang dikorbankan atau digunakan dalam rangka memperoleh penghasilan dan akan dipakai sebagai pengurang penghasilan (Supriyono, 1999: 16). Biaya digolongkan ke dalam harga pokok penjualan, biaya penjualan, biaya administrasi dan umum, biaya bunga dan biaya pajak perseroan.

Dalam arti luas biaya adalah pengorbanan sumber ekonomi, yang diukur dalam satuan uang, yang terjadi atau kemungkinan akan terjadi untuk tujuan tertentu. Sedangkan dalam arti sempit biaya dapat diartikan sebagai pengorbanan sumber ekonomi untuk memperoleh aktiva (Mulyadi, 1993: 8-10).

Biaya adalah kas atau nilai ekuivalen kas yang dikorbankan untuk mendapatkan barang atau jasa yang diharapkan memberi manfaat saat ini atau di masa datang bagi organisasi (Hansen dan Mowen, 1997: 40). Biaya produk adalah pembebanan biaya yang memenuhi tujuan manajerial yang telah ditetapkan. Sehingga definisi biaya produk tergantung pada tujuan manajerial yang memenuhi. Berikut ini akan dijelaskan tiga definisi biaya produk untuk tujuan yang berbeda (Hansen dan Mowen, 1997: 47-48):

1. Biaya produk rantai nilai, semua biaya yang dapat ditelusuri harus dibebankan pada produk dan termasuk biaya-biaya dari kegiatan rantai nilai utama; penelitian dan pengembangan, produksi, pemasaran, dan biaya pelayanan pelanggan. Biaya ini bertujuan untuk keputusan penetapan harga, keputusan kombinasi produk, dan analisa tingkat laba strategik.
2. Biaya produk operasi, membebankan beberapa biaya produk dari rantai nilai; biaya produksi, biaya pemasaran, dan biaya pelanggan. Biaya ini bertujuan untuk perancangan keputusan strategik dan analisa tingkat laba taktis.

3. Biaya produk tradisional, hanya membebankan biaya produksi yang digunakan dalam menghitung harga pokok produk.

C. Penggolongan Biaya

Menurut Polimeni et al (1991: 14-27), biaya dapat diklasifikasikan ke dalam beberapa kategori, yaitu:

1. Elemen-elemen biaya produk
 - a. Bahan (*materials*)
 1. Bahan langsung (*direct materials*), yaitu bahan yang digunakan untuk produksi yang dapat diidentifikasi dengan produk, mudah ditelusur kepada produk, dan merupakan biaya yang besar atas produk yang bersangkutan.
 2. Bahan tidak langsung (*indirect materials*), yaitu bahan yang digunakan untuk produksi yang tidak diklasifikasikan sebagai bahan langsung.
 - b. Tenaga Kerja (*labor*)
 - 1) Tenaga kerja langsung (*direct labor*), yaitu tenaga kerja terlibat dalam kegiatan produksi yang dapat diidentifikasi dengan produk, mudah ditelusur kepada produk, dan merupakan biaya yang besar atas produk yang bersangkutan.
 - 2) Tenaga kerja tidak langsung (*indirect labor*), yaitu tenaga kerja yang terlibat dengan kegiatan produksi yang tidak diklasifikasikan sebagai tenaga kerja langsung.

c. Overhead Pabrik (*factory overhead*) meliputi semua biaya produksi selain biaya bahan langsung dan tenaga kerja langsung.

2. Kaitannya dengan produksi

a. Biaya utama (*prime cost*)

Biaya utama terdiri dari bahan baku langsung dan tenaga kerja langsung. Biaya utama berkaitan langsung dengan proses produksi.

b. Biaya Konversi (*conversion cost*)

Biaya konversi terdiri dari tenaga kerja langsung dan overhead pabrik.

3. Kaitannya dengan Volume

a. Biaya Variabel (*Variable Cost*)

Biaya variabel adalah biaya yang jumlah totalnya berubah sebanding dengan perubahan volume kegiatan. Contoh biaya variabel adalah biaya bahan baku.

b. Biaya Tetap (*Fixed Cost*)

Biaya tetap adalah biaya yang jumlah totalnya tetap dalam kisaran volume kegiatan tertentu. Contohnya adalah biaya gaji direktur produksi.

c. *Mixed Cost*

1) *Semi variable cost*

Biaya semi variabel adalah biaya yang berubah tidak sebanding dengan perubahan volume kegiatan. Biaya semi variabel

mengandung unsur biaya tetap dan biaya variabel. Contohnya adalah biaya listrik dan biaya telephone.

2) *Step cost*

Step cost adalah biaya yang meningkat secara bertahap seiring dengan volume kegiatan. Contohnya adalah biaya gaji pengawas atau mandor.

4. Fungsi pokok dari kegiatan/aktivitas perusahaan

a. Biaya produksi (*manufacturing cost*)

Biaya produksi merupakan biaya yang berhubungan dengan fungsi produksi atau kegiatan pengolahan bahan baku menjadi produk selesai. Biaya produksi dapat digolongkan ke dalam biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik.

b. Biaya pemasaran (*marketing cost*)

Biaya pemasaran merupakan biaya-biaya yang terjadi untuk melaksanakan kegiatan pemasaran produk. Contohnya adalah biaya iklan, biaya promosi.

c. Biaya administrasi dan umum (*administrative cost*)

Biaya administrasi dan umum merupakan biaya yang mengkoordinasi kegiatan produksi dan pemasaran produk. Contohnya adalah biaya gaji karyawan Bagian Keuangan, Akuntansi, Personalia dan Bagian Hubungan Masyarakat

d. Biaya keuangan (*financing cost*)

Biaya keuangan adalah semua biaya yang terjadi dalam melaksanakan fungsi keuangan. Contohnya adalah biaya bunga.

Berikut ini penggolongan biaya sesuai dengan periode akuntansi dimana biaya akan dibebankan (Supriyono, 1999: 21-22):

1. Pengeluaran Modal (*Capital Expenditures*)

Pengeluaran modal adalah pengeluaran yang akan memberikan manfaat pada beberapa periode akuntansi atau pengeluaran yang dapat memberikan manfaat pada periode akuntansi yang akan datang. Pada saat terjadinya pengeluaran ini dikapitalisasi ke dalam harga perolehan aktiva dan diberlakukan sebagai biaya pada periode akuntansi yang menikmati manfaatnya.

2. Pengeluaran Penghasilan (*Revenues Expenditures*)

Pengeluaran penghasilan adalah pengeluaran yang akan memberikan manfaat pada periode dimana pengeluaran terjadi. Umumnya pada saat terjadinya pengeluaran langsung diberlakukan ke dalam biaya.

Berikut ini penggolongan biaya sesuai dengan obyek yang dibiayai (Supriyono, 1999: 31):

1. Biaya langsung (*direct cost*)

Biaya langsung adalah biaya yang terjadinya atau manfaatnya dapat diidentifikasi kepada obyek tertentu.

2. Biaya tidak langsung (*indirect cost*)

Biaya tidak langsung adalah biaya yang terjadinya atau manfaatnya tidak dapat diidentifikasi pada obyek tertentu.

D. Pengambilan Keputusan

Pengambilan keputusan baik jangka pendek maupun jangka panjang, dapat didefinisikan secara sederhana sebagai proses pemilihan diantara berbagai alternatif tindakan. “Pengambilan keputusan taktis terdiri dari pemilihan di antara berbagai alternatif dengan hasil yang langsung atau terbatas” (Hansen dan Mowen, 2005: 334). Tujuan dari pengambilan keputusan strategis adalah untuk memilih strategi alternatif sehingga keunggulan bersaing jangka panjang dapat tercapai. Pengambilan keputusan taktis harus mendukung tujuan perusahaan secara keseluruhan, meskipun tujuan langsungnya berjangka pendek atau berskala kecil. Jadi pengambilan keputusan taktis dapat dikatakan sebagai keputusan jangka pendek tetapi berpengaruh pada jangka panjang.

Ada enam langkah yang mendeskripsikan proses pengambilan keputusan (Hansen dan Mowen, 2005: 335-338) yaitu sebagai berikut:

1. Kenali dan definisikan masalah.
2. Identifikasi setiap alternatif sebagai solusi yang layak untuk masalah tersebut, eliminasi alternatif yang secara nyata tidak layak.
3. Identifikasi biaya dan manfaat yang berkaitan dengan setiap alternatif yang layak. Klasifikasikan biaya dan manfaat sebagai

relevan atau tidak relevan serta eliminasi biaya dan manfaat yang tidak relevan dari pertimbangan.

4. Hitung total biaya dan manfaat yang relevan untuk setiap alternatif yang layak.
5. Nilai faktor-faktor kualitatif
6. Buat keputusan dengan memilih alternatif yang menawarkan manfaat terbesar secara keseluruhan.

E. Biaya Relevan, Biaya Tidak Relevan, Biaya Diferensial

1. Biaya Relevan

Menurut Hansen dan Mowen (2005: 339), “Biaya relevan merupakan biaya masa depan yang berbeda pada masing-masing alternatif”. Sedangkan menurut Polimeni et al (1988: 47), “Hanya biaya dan penghasilan yang masih akan terjadi (yaitu biaya dan penghasilan di masa yang akan datang) yang akan memberikan hasil berbeda dalam berbagai rangkaian tindakan alternatif saja, yang relevan di dalam pengambilan keputusan”.

2. Biaya Tidak Relevan

“Biaya tidak relevan adalah apabila biaya masa depan terdapat pada lebih dari satu alternatif, maka biaya tersebut tidak memiliki pengaruh terhadap keputusan” (Hansen dan Mowen 2005: 339). Sedangkan menurut Polimeni et al (1988: 47), “Biaya dan penghasilan yang tidak relevan adalah biaya atau pendapatan yang tidak terpengaruh oleh

pemilihan satu alternatif tindakan dari berbagai alternatif lainnya”.

Biaya tertanam (*sunk cost*) yaitu biaya yang tidak dapat dipengaruhi oleh tindakan apapun di masa depan.

3. Biaya Diferensial

Dalam pembuatan keputusan, manajemen juga memperhatikan biaya diferensial. Istilah biaya diferensial seringkali digunakan dengan pengertian yang sama dengan biaya relevan. Menurut Polimeni et al (1991: 29) mendefinisikan biaya diferensial sebagai berikut, “*A differential cost is a difference between the costs of alternative courses of action on an item by item basis*”. Sedangkan menurut Blocher et al (2000: 92), biaya diferensial merupakan biaya yang berbeda untuk setiap pilihan keputusan dan oleh karena itu merupakan biaya yang relevan untuk pengambilan keputusan, jika biaya tersebut merupakan biaya yang belum terjadi (*future cost*).

F. Penggunaan Biaya Relevan Sebagai Alat Pengambilan Keputusan

Informasi biaya relevan biasanya digunakan dalam pengambilan keputusan jangka pendek.

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

Jika terdapat peralatan, ruangan dan/atau tenaga kerja yang menganggur, manajemen akan dihadapkan pada suatu pilihan apakah harus membuat sendiri atau membeli komponen yang digunakan dalam

produksi. Pilihan semacam ini dikenal dengan istilah keputusan untuk membuat sendiri atau membeli (*make or buy decision*).

Terkadang komponen yang dihasilkan sendiri dapat diproduksi dengan biaya yang lebih rendah dibanding dengan harga yang dibebankan oleh pihak luar (pemasok) dan perusahaan dapat memperoleh kualitas produksi yang lebih baik. Karena jangkauan keputusan hanya satu periode, maka tidak diperlukan perhatian terhadap biaya yang muncul secara periodic. Menurut Hansen dan Mowen (2005: 345), “Perhitungan biaya relevan secara khusus dapat berguna untuk analisis jangka pendek. Yang perlu dilakukan adalah mengidentifikasi biaya relevan, menjumlahkannya, dan menetapkan pilihan (dengan asumsi tidak ada masalah kualitatif)”.

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

Seringkali seorang manajer harus memutuskan apakah suatu segmen, seperti lini produk harus dipertahankan atau dihapus. Laporan segmen yang disusun atas dasar perhitungan biaya variabel menyediakan informasi yang berharga bagi keputusan meneruskan atau menghentikan. Perhitungan biaya relevan menggambarkan bagaimana informasi tersebut harus digunakan agar sampai pada suatu keputusan.

3. Keputusan pesanan khusus (*special order*)

Keputusan pesanan khusus berfokus pada pertanyaan apakah pesanan khusus harus diterima atau ditolak. Pesanan seperti ini

menarik, khususnya ketika perusahaan sedang beroperasi di bawah kapasitas produktifnya.

4. Keputusan menjual atau memproses lebih lanjut (*sell or process further*)

Keputusan lain yang biasa dihadapi oleh manajer perusahaan adalah mengenai pilihan untuk menjual produk atau jasa sebelum tahap pemrosesan menengah atau melakukan pemrosesan lebih lanjut dan baru kemudian menjual dengan harga yang lebih tinggi. Analisis biaya relevan menjadi metode yang tepat untuk menganalisis keputusan ini.

Menurut Hansen dan Mowen (2005: 345), “Produk gabungan memiliki proses yang umum dan biaya produksi sampai pada titik pemisahan”. Pada titik tersebut, kedua produk dapat dibedakan. Sebagai contoh, mineral tertentu seperti tembaga dan emas dapat terkandung dalam satu biji besi. Biji besi tersebut harus ditambang, dihancurkan, dan diolah sebelum tembaga dan emas dipisahkan. Saat pemisahan ini disebut titik pemisahan (*split-off point*). Seringkali produk gabungan dijual pada titik pemisahan. Kadangkala lebih menguntungkan memproses lebih lanjut suatu produk gabungan, setelah titik pemisahan, sebelum menjualnya. Penentuan apakah akan menjual atau memproses lebih lanjut merupakan suatu keputusan penting yang harus dibuat oleh para manajer.

Langkah-langkah untuk mengidentifikasi biaya relevan yang digunakan untuk pengambilan keputusan, Garrison (1988: 243) adalah:

1. Menghimpun seluruh biaya yang berkaitan dengan masing-masing alternatif yang dipertimbangkan.
2. Mengeliminasi (menghilangkan) biaya yang merupakan biaya tenggelam (*sunk cost*).
3. Mengeliminasi (menghilangkan) biaya yang tidak berbeda diantara alternatif yang dipertimbangkan.
4. Mengambil keputusan berdasarkan pada data biaya lain yang tersisa. Biaya ini akan menjadi biaya diferensial atau biaya terhindarkan (*avoidable cost*). Oleh sebab itu, biaya ini relevan bagi pengambilan keputusan.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang dilakukan adalah studi kasus, yaitu suatu penelitian yang dilakukan terhadap objek tertentu yang kemudian dianalisis dan ditarik kesimpulan yang hanya berlaku pada obyek yang diteliti.

B. Tempat dan Waktu Penelitian

1. Tempat penelitian : PT Madu Baru
Padokan, Tirtonirmolo, Kasihan, Bantul,
Tromol Pos 49, Yogyakarta 55001.
2. Waktu penelitian : Bulan April - Mei 2008

C. Subjek dan Objek Penelitian

Subjek penelitian antara lain:

1. Kepala Bagian Produksi
2. Kepala Bagian Akuntansi
3. Kepala Bagian Personalia

Objek penelitian ini adalah sesuatu yang menjadi pokok penelitian:

1. Biaya produksi
2. Prosedur mengambil keputusan “menjual atau memproses lebih lanjut” yang dilakukan oleh PT Madu Baru.

D. Data yang Dicari

Data yang dicari antara lain:

1. Gambaran umum perusahaan, antara lain mengenai sejarah dan perkembangan perusahaan, tujuan perusahaan, dan struktur organisasi.
2. Biaya produksi
3. Data penjualan
4. Laporan harga pokok produk
5. Informasi lain yang relevan dengan penelitian

E. Teknik Pengumpulan Data

1. Wawancara

Adalah teknik pengumpulan data dengan cara melakukan tanya jawab langsung dengan subjek penelitian pada perusahaan untuk memperoleh data yang diperlukan.

2. Dokumentasi

Adalah teknik pengumpulan data dengan cara mempelajari dan menyalin data yang ada dalam perusahaan yang berkaitan dengan penelitian.

F. Teknik Analisis Data

Untuk menjawab rumusan masalah maka dilakukan langkah-langkah sebagai berikut:

1. Mendeskripsikan proses pengambilan keputusan yang telah dilakukan oleh perusahaan mengenai keputusan khusus untuk menjual atau memproses lebih lanjut.
2. Mendeskripsikan dan menghitung biaya relevan yang digunakan dalam proses pengambilan keputusan untuk menjual atau memproses lebih lanjut berdasarkan kajian teori (Garrison, 1988: 243). Langkah-langkah yang diperlukan antara lain:
 - a) Menghimpun seluruh biaya yang berkaitan dengan dua alternatif yang akan dipertimbangkan dalam pengambilan keputusan khusus.

	Jumlah
Memproses lebih lanjut :	
– Biaya bahan baku	
– BTKL	
– BOP*	
Menjual :	
– Biaya penjualan	
– Biaya lain-lain*	

**Disesuaikan dengan data dari perusahaan*

- b) Mengeliminasi biaya terbenam (*sunk cost*) karena biaya tersebut tidak relevan dalam pengambilan keputusan khusus.
- c) Mengeliminasi biaya tidak relevan atau biaya yang tidak berbeda diantara alternatif yang dipertimbangkan. Menyajikan dan

menghitung total biaya relevan yang berkaitan dengan dua alternatif tersebut.

	Memproses lebih lanjut	Menjual pada saat titik pisah
<ul style="list-style-type: none"> - Biaya bahan baku - BTKL - BOP* - Biaya penjualan - Biaya lain-lain* 		
Total		

**Disesuaikan dengan data dari perusahaan*

d) Melakukan analisis selisih antara dua alternatif yang dipertimbangkan untuk kemudian dihasilkan keputusan apakah perusahaan harus menjual atau memproses lebih lanjut.

	Memproses lebih lanjut	Menjual pada saat titik pisah	Diferensial
<ul style="list-style-type: none"> - Biaya bahan baku - BTKL - BOP* - Biaya penjualan - Biaya lain-lain* 			
Total			

**Disesuaikan dengan data dari perusahaan*

3. Untuk menjawab apakah pengambilan keputusan yang dilakukan perusahaan sudah tepat atau belum dalam menjual atau memproses lebih lanjut tetes tebu, maka dilakukan analisis antara keputusan yang telah dihasilkan oleh perusahaan selama periode tertentu dengan hasil keputusan yang didasarkan pada teori. Pengambilan keputusan untuk menjual atau memproses lebih lanjut yang dilakukan oleh perusahaan dikatakan sudah tepat apabila memenuhi kriteria sebagai berikut (Polimeni et al (1988: 61):
 - a) Jika tambahan penghasilan yang diperoleh melalui proses lebih lanjut lebih besar dibanding dengan tambahan biayanya, produk tersebut harus diproses lebih lanjut.
 - b) Jika biaya pemrosesan lebih lanjut lebih besar dibanding dengan tambahan penghasilan yang akan diperoleh, maka produk tersebut harus langsung dijual setelah mencapai titik pemisahan.

BAB IV

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

A. Sejarah Berdirinya Perusahaan

Pada zaman pemerintahan Hindia Belanda, di Daerah Istimewa Yogyakarta terdapat 17 Pabrik Gula (PG), antara lain PG Padokan, PG Ganjuran, PG Gesikan, PG Kedalon, PG Mlati, PG Cebongan, PG Medari. Pabrik-pabrik gula tersebut diusahakan oleh pemerintah Belanda. Pada saat tentara Jepang masuk ke wilayah Republik Indonesia tahun 1942, maka seluruh pabrik gula tersebut dikuasai oleh Pemerintah Jepang. Tetapi karena situasi masih berada dalam keadaan perang, pemerintah Jepang tidak dapat mengusahakan dengan sepenuhnya, maka dari 17 PG tersebut yang berjalan dan memproduksi pada masa itu tinggal 12 pabrik saja, dan dari 12 pabrik gula tersebut tidak semuanya menggiling tebu, karena areal tanaman tebu banyak yang dialihkan ke tanaman palawija, seperti padi, jagung, dan sebagainya. Tanaman-tanaman ini ditanam untuk keperluan tentara Jepang. Keadaan tersebut terus berlangsung sampai dengan diproklamasikannya kemerdekaan Indonesia pada tanggal 17 Agustus 1945. sejak saat itu pemerintah Republik Indonesia merebut semua pabrik gula tersebut dari tangan Jepang dan dibumi hanguskan, hingga tahun 1950 seluruh pabrik gula hanya tinggal sisa dan puing-puingnya saja. Setelah pemerintah berjalan normal dan keamanan pulih kembali, pada tahun 1955 Sri Sultan Hamengku Buwono IX memprakarsai untuk membangun pabrik gula.

Pada mulanya dibentuk P3G (Panitia Pendiri Pabrik Gula) yang bekerja sama dengan DPR DIY, kemudian dibentuk BP3 (Badan Pelaksanaan Perusahaan Perkebunan) yang akhirnya menjadi YAKTI (Yayasan Kredit Tani Indonesia). Pabrik Gula Madukismo berdiri dengan akte notaris pada pertengahan tahun 1955, tepatnya tanggal 14 Juni 1955 dengan berbentuk Perseroan Terbatas dengan nama Pabrik-Pabrik Gula Madu Baru PT (P2G Madu Baru PT). Badan usaha ini bertujuan mendirikan dan membangun pabrik-pabrik gula di daerah Yogyakarta. Tanggal 31 Maret 1958 merupakan peletakan batu terakhir yang dilakukan oleh Sri Sultan Hamengku Buwono IX dan pada tanggal 29 Mei 1958 pabrik ini diresmikan oleh Presiden Soekarno.

Pada awal berdirinya Pabrik Gula Madukismo, kepemilikan sahamnya terdiri dari 75% milik Sri Sultan Hamengku Buwono IX dan 25% milik Pemerintah RI (Departemen Pertanian RI). Tetapi saat ini telah dirubah menjadi 65% milik Sri Sultan Hamengku Buwono IX dan 35% milik Pemerintah RI (dikuasakan kepada PT. Rajawali Nusantara Indonesia, sebuah BUMN). Peralatan dan mesin-mesin pabrik berasal dari Jerman Timur termasuk teknisi-teknisi pemasangannya, dengan kontraktor utama Machine Fabrik Sangerhusen.

Setelah peresmian pada tahun 1958, pabrik mencoba untuk memproduksi tetapi mesin-mesin belum dapat berjalan dengan lancar. Maka terpaksa tebu yang sudah tersedia digilingkan ke Pabrik Gula Gondang Baru Klaten. Untuk mengatasi hal tersebut, beberapa mesin disempurnakan dan

tenaga kerja ditambah serta dilatih, sehingga kemudian pabrik dapat berjalan lancar dan mulai memproduksi. Pada tahun 1962 Pemerintah Republik Indonesia mengambil alih semua perusahaan yang ada di Indonesia baik milik asing, swasta, maupun semi swasta. Maka mulai tahun tersebut Pabrik Gula Madukismo berubah status menjadi Perusahaan Negara (PN). Untuk memimpin pabrik-pabrik gula pemerintah membentuk suatu badan yang diberi nama “BADAN PIMPINAN UMUM PERUSAHAAN PERKEBUNAN NEGARA (BPU-PPN)”. Bersama dengan dibentuknya badan ini maka pabrik gula berada dibawah kepengurusannya. Serah terima PG Madukismo kepada Pemerintah RI dilakukan pada tanggal 11 Maret 1962 oleh Sri Sultan Hamengku Buwono IX selaku Presiden Direktur Pabrik Gula Madu Baru pada waktu itu.

Pada tahun 1966 BPU-PPN bubar, dan pemerintah memberi kesempatan kepada pabrik-pabrik gula di Indonesia untuk memilih tetap sebagai Perusahaan Negara atau keluar menjadi Perusahaan Swasta (PT). PT Madu Baru memilih Perusahaan Swasta yaitu kembali menjadi Perseroan Terbatas dan disebut Pabrik Gula Madu Baru PT, yang membawahi Pabrik Gula Madukismo dan Pabrik Spiritus Madukismo.

Sejak tanggal 4 Maret 1984 sampai dengan 24 Februari 2004 diadakan kontrak manajemen dengan PT. Rajawali Nusantara Indonesia (RNI) yaitu salah satu BUMN milik Departemen Keuangan RI. Mulai tanggal 24 Februari sampai sekarang PT. Madu Baru menjadi perusahaan mandiri yang dikelola secara profesional dan independent.

B. Lokasi Perusahaan

Lokasi merupakan masalah penting bagi perusahaan, karena ikut menentukan kelangsungan hidup perusahaan. penentuan lokasi harus mengingat faktor tenaga kerja, sumber bahan baku, transportasi (pengangkutan), pasar, dan faktor lain yang mempengaruhi kinerja dan kemajuan perusahaan. Berdasarkan faktor-faktor tersebut maka PT Madu Baru dibangun di bekas Pabrik Gula Padokan, 5 KM sebelah selatan kota Yogyakarta, tepatnya di Desa Padokan, Kelurahan Tirtonirmolo, Kecamatan Kasihan, Kabupaten Bantul, Propinsi Daerah Istimewa Yogyakarta dengan area seluas 30 Ha.

C. Produksi

1. Produksi Utama (dari PG. Madukismo)

Gula Pasir dengan kualitas SHA IA (Superior Head Sugar) atau GKP (Gula Kristal Putih). Mutu produksi dipantau oleh P3GI Pasuruan (Pusat Penelitian Perkebunan Gula Indonesia).

2. Produksi Samping (dari PS. Madukismo)

a. Alkohol Murni (kadar 95%) : bisa dipakai pada industri farmasi, kosmetik, dan lain-lain.

b. Spiritus Bakar (kasar 94 %) : masih mengandung aldehide yang digunakan untuk membuat Spiritus bakar.

Mutu dipantau oleh balai Penelitian Kimia Departemen Perindustrian dan PT.Sucofindo Indonesia.

3. Hasil Produksi rata-rata pertahun

a. Pabrik Gula:

Bahan baku tebu 400.000 – 500.000 ton per tahun.

Hasil gula SHS : \pm 35.000 ton per tahun.

Rendemen antara 7,0 % - 8,5 %

Bahan pembantu : Batu Gamping dan Belerang

b. Pabrik Spiritus

Bahan baku : tetes dari PG. Madukismo \pm 25.000 ton per tahun

Hasil Alkohol : 7,5 – 8 juta liter per tahun

Dipasarkan sebagai Alkohol murni dan Spiritus baker

Bahan pembantu pupuk Urea, NPK, Asam Sulfat

4. Masa Produksi

Sekitar 5 sampai 6 bulan per tahun (24 jam/hari). Terus menerus, antara bula Mei sampai dengan Oktober. Selain bulan tersebut digunakan untuk memelihara mesin pabrik (servis, revisi, perbaikan, penggantian dll).

D. Sumber Daya Manusia

1. Penggolongan Karyawan berdasarkan Sistem Pengupahannya

a. Karyawan Tetap

Karyawan tetap terdiri dari Karyawan Pimpinan dan Karyawan Pelaksana. Sistem pengupahan Karyawan Pimpinan dan Karyawan Pelaksana diatur tersendiri dalam PKB antara Serikat Pekerja dengan Direksi.

b. Karyawan Tidak Tetap

Karyawan tidak tetap terdiri dari Karyawan Kerja Waktu Tertentu / KKWT (hanya bekerja pada masa produksi) dan Karyawan Borong (hanya bekerja bila ada pekerjaan borong). Sistem pengupahannya mengacu pada upah minimum Propinsi yang berlaku. Jumlah karyawan:

Karyawan Pimpinan	60 orang
Karyawan Pelaksana	432 orang
KKWT	844 orang
Jumlah	1.336 orang

2. Organisasi Karyawan Tetap

Organisasi karyawan PT. Madu Baru, mulai tahun 2000 telah membentuk Serikat Pekerja PT. Madu Baru / SPPT Madu baru, dan mulai tahun 2001 telah disahkan Perjanjian Kerja Bersama (PKB) yang mengatur tentang hak dan kewajiban Karyawan dan Perusahaan.

3. Jaminan Sosial

- a. Program JAMSOSTEK (Jaminan Sosial Tenaga Kerja) untuk semua karyawan
- b. Hak Pensiun untuk Karyawan Tetap (Pimpinan dan Pelaksana)
- c. Program Taskat (Tabungan Asuransi Kesejahteraan hari Tua) untuk Karyawan Kampanye
- d. Koperasi Karyawan dan Pensiunan PT. Madu Baru

- e. Perumahan Dinas untuk Karyawan Tetap
- f. Poliklinik dan Klinik KB Perusahaan untuk semua karyawan
- g. Taman Kanak-kanak Perusahaan untuk Karyawan dan Umum
- h. Sarana Olah Raga untuk Karyawan Tetap dan Kesenian
- i. Pakaian Dinas untuk Karyawan Tetap, Kampanye dan Musiman
- j. Biaya Pengobatan
- k. Rekreasi Karyawan dan Keluarga

E. Bidang Akuntansi dan Keuangan

1. Penyajian Laporan Keuangan

Laporan keuangan disusun berdasarkan konsep harga pokok histories.

Laporan laba/rugi disusun berdasarkan *All Inclusive Concept*. Dana yang digunakan dalam menyusun laporan perubahan posisi keuangan adalah modal kerja bersih, yaitu aktiva lancar dikurangi hutang lancar.

2. Piutang

Piutang dikelompokkan menurut tingkat penyelesaiannya. Pengelompokannya menjadi dua kelompok, yaitu piutang yang tinggi kemungkinan tertagihnya dan piutang yang rendah kemungkinan tertagihnya (rekening piutang sanksi).

3. Pengakuan Nilai Persediaan

Perusahaan harus melakukan penilaian terhadap semua persediaan yang ada pada tanggal laporan keuangan. Penilaian persediaan ini diperlukan untuk menentukan jumlah harga pokok penjualan yang harus dikurangkan dari hasil penjualannya, dalam rangka penentuan laba rugi

periodiknya. Permasalahan pokok dalam akuntansi persediaan adalah jumlah biaya yang harus diakui sebagai aktiva dan konversi selanjutnya sampai pendapatan yang bersangkutan diakui.

4. Persediaan Barang / Bahan

Penentuan harga pokok persediaan barang/bahan adalah dengan menggunakan metode rata-rata berjalan.

5. Cadangan Penyusutan

Penyusutan dihitung dengan menggunakan metode garis lurus tiap-tiap aktiva dikelompokkan menurut jenisnya dan mempunyai umur ekonomis yang berbeda. Sedang untuk menghitung PPh Badan Penyusutan berdasarkan saldo menurun.

6. Utang

Utang disajikan dua kelompok, yaitu tingkat penyelesaiannya kurang dari satu tahun dibukukan sebagai utang lancar dan kewajiban utang yang harus diselesaikan pelunasannya lebih dari satu tahun, disajikan dalam neraca sebagai hutang jangka panjang.

7. Pengakuan Pendapatan

Sesuai PSAK bahwa transaksi penjualan terjadi apabila ada peralihan hak atas barang yang diperjual belikan. Jadi pengeluaran pendapatan atas gula maupun tetes dibukukan apabila sudah diterbitkannya faktur penjualan yang didasarkan atas DO gula dan telah ditandatanganinya kontrak penjualan tetes, untuk itu dapat dimuali sebagai berikut:

a. Gula

Pendapatan hasil gula diakui pada saat gula terjual dengan nilai sebesar realisasi harga penjualan.

b. Tetes

Pendapatan hasil tetes diakui pada saat gula terjual dengan nilai sebesar realisasi harga penjualan maupun senilai harga kontraknya.

c. Alkohol/Spiritus

Pendapatan hasil Alkohol/Spiritus diakui pada saat Alkohol/Spiritus terjual dengan nilai sebesar realisasi harga penjualan.

8. Pembebanan Biaya

Pembebanan biaya dalam periode akuntansi yang bersangkutan dilakukan atas dasar waktu (*accrual basis*).

9. Komputerisasi

PT Madu Baru menggunakan system akuntansi LAN (*Local Area Network*) atau jaringan dengan sebuah bank data. Bidang-bidang yang sudah terkomputerisasi antara lain:

- a. Pembukuan (menggunakan sistem jaringan)
- b. Pengadaan bahan-bahan (menggunakan sistem jaringan)
- c. Pergudangan (menggunakan sistem jaringan)
- d. Penggajian (menggunakan sistem jaringan)
- e. Administrasi Tebangan (menggunakan sistem jaringan)
- f. Administrasi Timbangan (menggunakan sistem LAN)
- g. Instalasi (menggunakan sistem LAN)

- h. Sekretariat (menggunakan sistem LAN)
- i. Administrasi biaya tanaman (menggunakan sistem LAN)
- j. Administrasi data tanaman (menggunakan sistem LAN)
- k. Personalia (menggunakan sistem LAN)
- l. Administrasi Tebu Rakyat (menggunakan sistem LAN)
- m. Hubungan dengan kantor Pusat/Direksi menggunakan internet

10. Pemasaran

a. Gula

Mulai tahun 1998 sampai dengan sekarang gula PG Madukismo dijual bebas, gula milik Madukismo dijual sendiri oleh PG Madukismo. Gudang gula di Madukismo ada 2 buah yaitu:

a.1 Gudang Gula A dengan kapasitas 150.000 ku

a.2 Gudang Gula B dengan kapasitas 50.000 ku

b. Alkohol dan Spiritus

Alkohol dan Spiritus pemasarannya diatur sendiri oleh Perusahaan melalui distributor ada yang berasal dari: Jakarta, Tegal, Semarang, Solo, Surabaya, Yogyakarta.

11. Kapasitas Gudang dan Alkohol

Kapasitas Gudang:

a. Alkohol dan Spiritus : 2.663.350 liter terdiri dari 25 tangki

b. Tetes : 480.000 ku (4 juta liter) terdiri dari 4 tangki

BAB V

ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN

A. Pengambilan Keputusan yang telah dilakukan perusahaan mengenai keputusan khusus untuk menjual dan memproses lebih lanjut.

Dalam proses pengambilan keputusan apakah perusahaan akan menjual dan memproses lebih lanjut tetes tebu, perusahaan memperhatikan beberapa faktor, yaitu:

1. Permintaan tetes di pasar

Apabila permintaan tetes di pasar tinggi, maka perusahaan akan menjual dalam bentuk tetes. Setiap tahun perusahaan tetap memproses lebih lanjut tetes menjadi alkohol dan spiritus. Hal dilakukan untuk memberikan pekerjaan karyawan PS Madukismo, karena perusahaan tidak hanya mencari keuntungan tetapi juga melakukan misi sosial dengan memberi pekerjaan karyawan.

2. Tempat penampungan

Kapasitas gudang tetes di PS Madukismo adalah 480.000 ku (4 juta liter), yang terdiri dari 4 tangki. Apabila produksi tetes melebihi daya tampung tangki, maka tetes tersebut akan dijual. Biasanya penjualan tetes terjadi pada saat musim giling.

Setiap tahun perusahaan memproduksi alkohol/spiritus. Bahan baku pembuatan alkohol/spiritus adalah tetes yang berasal dari PG Madukismo. Jadi perusahaan tetap mengambil keputusan untuk memproses lebih lanjut

tetes menjadi alkohol/spiritus. Demikian juga pada tahun 2006 PT Madu Baru memutuskan untuk memproses lebih lanjut tetes. Akan tetapi perusahaan juga menjual tetes pada saat titik pisah. Hal ini dilakukan karena menyesuaikan permintaan pasar dan harga di pasar.

Tabel V.1
Produksi dan Penjualan Tetes dan Alkohol/Spiritus tahun 2006

	Tetes (ku)	Alkohol 95 % (lt)	Alkohol teknis 94% /Spiritus (lt)
Persediaan Awal	157.156,15		
Produksi tahun 2006	123.898,55	5.331.800	1.069.900
Penjualan	23.899,64	6.044.000	403.400
Harga jual	Rp67.499,85/ku	Rp5.497,43/lt	Rp5.480,93/lt
Jumlah	Rp1.613.222.115,05	Rp33.226.466.920,00	Rp2.211.007.162,00

Sumber: PT Madu Baru

Pada tahun 2006 PT Madu Baru menjual tetes sebesar 23.899,64 ku dan memproses lebih lanjut 238.278 ku tetes menjadi alkohol/spiritus sebesar 6.447.400 lt yang terdiri dari Alkohol 95 % sebanyak 6.044.000 lt dan Alkohol teknis 94%/Spiritus sebanyak 403.400 lt.

B. Perhitungan menurut kajian teori

Pada tahun 2006 PT Madu Baru memproses lebih lanjut tetes menjadi alkohol/spiritus tetapi manajemen perusahaan juga mengambil keputusan untuk menjual tetes pada saat titik pisah. Perusahaan menjual tetes sebanyak 23.899,64 ku dan memproses lebih lanjut 238.278 ku tetes menjadi alkohol/spiritus sebanyak 6.447.400 lt yang terdiri dari 6.044.000 lt Alkohol 95 % dan 403.400 lt Alkohol teknis 94%/Spiritus.

Untuk mengevaluasi apakah keputusan yang diambil oleh perusahaan sudah tepat, maka penulis melakukan analisis berdasarkan konsep biaya relevan. Karena, kedua alternatif keputusan diambil oleh perusahaan maka penulis melakukan dua kali analisis, yaitu berdasarkan:

1. Keputusan yang diambil perusahaan adalah memproses lebih lanjut tetes menjadi alkohol/spiritus. Maka, jumlah tetes yang dijual sama dengan jumlah tetes yang diproses lebih lanjut pada tahun 2006 yaitu sebesar 238.278 ku.
2. Keputusan yang diambil perusahaan adalah menjual tetes pada saat titik pisah. Maka, jumlah tetes yang diproses lebih lanjut sama dengan jumlah tetes yang dijual pada tahun 2006 yaitu sebesar 23.899,64 ku. Tetes sebesar 23.899,64 ku jika diproses lebih lanjut akan menghasilkan alkohol/spiritus sebanyak 642.100,09 lt yang terdiri dari 534.787,52 lt Alkohol 95 % dan 107.312,57 lt Alkohol teknis 94%/Spiritus.

Selanjutnya melakukan analisis menurut kajian teori dengan langkah-langkah sebagai berikut:

1. Jika keputusan yang diambil oleh perusahaan adalah memproses lebih lanjut tetes menjadi alkohol/spiritus. Maka jumlah tetes yang dijual sama dengan jumlah tetes yang diproses lebih lanjut yaitu sebesar 238.278 ku.
 - a. Menghimpun seluruh biaya yang berkaitan dengan dua alternatif yang akan dipertimbangkan dalam pengambilan keputusan khusus.

Tabel V.2

Biaya-biaya yang Berkaitan Dengan Pengambilan Keputusan Menjual Tetes Pada Saat Titik Pisah

No.	Komponen Biaya	Jumlah
1.	Biaya Bahan Baku:	
	Pembibitan	Rp 647.239.654,24
	Tebu Giling	Rp 2.871.875.820,92
2.	Biaya Tenaga Kerja Langsung	
	Biaya Gaji Karyawan Pelaksana	Rp 967.285.302,98
	Upah Karyawan Kerja Waktu Tertentu (KKWT)	Rp 978.218.034,60
3.	Biaya Overhead Pabrik	
	Biaya Tebang dan Angkutan	Rp 928.696.573,73
	Biaya Eksploitasi Angkutan Motor	Rp 276.969.760,42
	Biaya Pompa Air dan Hama	Rp 185.025.055,96
	Biaya Bahan Pembantu Pabrikasi	Rp 329.961.430,96
	Biaya Bahan Bakar	Rp 2.206.213.114,53
	Biaya Bahan dan Peralatan KO (Karena Obat)	Rp 98.551.200,77
	Biaya Pemeliharaan Mesin dan Instalasi	Rp 2.556.104.695,09
	Biaya Penyusutan Aktiva	Rp 596.981.404,20
	Biaya Tenaga Kerja Tidak Langsung	Rp 150.974.199,57
	Biaya Pemeliharaan Gedung dan Penataran	Rp 3.167.656.061,97
	Biaya Lain-lain	Rp 8.093.979,14
	Total Biaya Produksi	Rp15.969.846.289,08

Sumber: PT Madu Baru

Tabel V.3
 Tambahan Biaya-biaya yang Berkaitan Dengan Pengambilan Keputusan
 Memproses Lebih Lanjut

No.	Komponen Biaya	Jumlah
1.	Biaya Tenaga Kerja Langsung:	
	Biaya Gaji Karyawan Pelaksana	Rp 715.865.617,76
	Upah Karyawan Kerja Waktu Tertentu (KKWT)	Rp 516.530.202,00
2.	Biaya Overhead Pabrik:	
	Biaya Bahan Pembantu Pabrikasi	Rp15.567.367.953,00
	Biaya Bahan Bakar	Rp 6.332.524.209,00
	Biaya Bahan dan Peralatan KO (Karena Obat)	Rp 155.229.879,29
	Biaya Pemeliharaan Gedung dan Penataran	Rp 263.793.788,05
	Biaya Pemeliharaan Mesin dan Instalasi	Rp 1.087.793.845,12
	Biaya Pembungkusan & Angkutan	Rp 29.916.395,00
	Biaya Eks Angkutan Motor	Rp 533.345.385,58
	Biaya Penyusutan Aktiva	Rp 306.985.836,30
	Biaya Tenaga Kerja Tidak Langsung	Rp 5.784.966.012,44
	Biaya Lain-lain	Rp 30.000,00
	Total Biaya Produksi	Rp 31.294.349.123,54

Sumber: PT Madu Baru

- b. Mengeliminasi biaya terbenam (*sunk cost*) karena biaya tersebut tidak relevan dalam pengambilan keputusan khusus.

Biaya terbenam (*sunk cost*) termasuk biaya tidak relevan untuk dipertimbangkan dalam pengambilan keputusan. Adapun yang termasuk dalam biaya terbenam (*sunk cost*) adalah biaya penyusutan aktiva tetap. Meskipun jumlah biaya penyusutan aktiva tetap pada masing-masing alternatif berbeda, yaitu Rp 596.981.404,20 pada keputusan menjual pada saat titik pisah dan Rp 306.985.836,30 pada keputusan memproses lebih lanjut, tetapi biaya penyusutan aktiva tetap ini merupakan biaya yang tidak

relevan karena biaya ini telah ditetapkan di masa lalu dan tidak dapat dipengaruhi oleh keputusan apapun di masa depan.

c. Mengeliminasi biaya tidak relevan atau biaya yang tidak berbeda diantara alternatif yang dipertimbangkan.

1) Menjual pada saat titik pisah

Seluruh biaya yang dikeluarkan untuk alternatif menjual pada saat titik pisah merupakan biaya tidak relevan karena seluruh biaya ini juga dikeluarkan untuk alternatif memproses lebih lanjut, yaitu untuk bahan baku tetes.

2) Memproses lebih lanjut

Pada alternatif memproses lebih lanjut hanya biaya bahan baku berupa tetes saja yang merupakan biaya tidak relevan.

Tabel V.4

Biaya Relevan yang Berkaitan Dengan Pengambilan Keputusan Menjual Pada Saat Titik Pisah dan Memproses Lebih Lanjut Tetes Tahun 2006

No.	Komponen Biaya	Menjual pada Saat Titik Pisah	Memproses Lebih lanjut
1.	Biaya Gaji Karyawan Pelaksana	Rp -	Rp 715.865.617,76
2.	Upah Karyawan Kerja Waktu Tertentu (KKWT)	Rp -	Rp 516.530.202,00
3.	Biaya Bahan pembantu Pabrikasi	Rp -	Rp15.567.367.953,00
4.	Biaya Bahan Bakar	Rp -	Rp 6.332.524209,00
5.	Biaya Bahan dan Peralatan KO (Karena Obat)	Rp -	Rp 155.229.879,29
6.	Biaya Pemeliharaan Gedung dan Penataran	Rp -	Rp 263.793.788,05
7.	Biaya Pemeliharaan Mesin dan Instalasi	Rp -	Rp 1.087.793.845,12
8.	Biaya Pembungkusan & Angkutan	Rp -	Rp 29.916.395,00
9.	Biaya Eks Angkutan Motor	Rp -	Rp 533.345.385,58
10.	Biaya Tenaga Kerja Tidak Langsung	Rp -	Rp 5.784.966.012,44
11.	Biaya Lain-lain	Rp -	Rp 30.000,00
	Total	Rp -	Rp 30.987.363.287,24

Sumber : Data Diolah

- d. Melakukan analisis selisih antara dua alternatif yang dipertimbangkan untuk kemudian dihasilkan keputusan apakah perusahaan harus menjual pada saat titik pisah atau memproses lebih lanjut.

Tabel V.5

Analisis Selisih Biaya Dua Alternatif Menjual Pada Saat Titik Pisah Dan Memproses Lebih Lanjut Tetes Tahun 2006

No.	Komponen Biaya	Menjual Pada Saat Titik Pisah	Memproses Lebih lanjut	Diferensial
1.	Biaya Gaji Karyawan Pelaksana	Rp -	Rp 715.865.617,76	Rp (715.865.617,76)
2.	Upah Karyawan Kerja Waktu Tertentu (KKWT)	Rp -	Rp 516.530.202,00	Rp (516.530.202,00)
3.	Biaya Bahan pembantu Pabrikasi	Rp -	Rp15.567.367.953,00	Rp15.567.367.953,00)
4.	Biaya Bahan Bakar	Rp -	Rp 6.332.524.209,00	Rp(6.332.524.209,00)
5.	Biaya Bahan dan Peralatan KO (Karena Obat)	Rp -	Rp 155.229.879,29	Rp (155.229.879,29)
6.	Biaya Pemeliharaan Gedung dan Penataran	Rp -	Rp 263.793.788,05	Rp (263.793.788,05)
7.	Biaya Pemeliharaan Mesin dan Instalasi	Rp -	Rp 1.087.793.845,12	Rp(1.087.793.845,12)
8.	Biaya Pembungkusan & Angkutan	Rp -	Rp 29.916.395,00	Rp (29.916.395,00)
9.	Biaya Eks Angkutan Motor	Rp -	Rp 533.345.385,58	Rp (533.345.385,58)
10.	Biaya Tenaga Kerja Tidak Langsung	Rp -	Rp 5.784,966,012.44	Rp(5.784.966.012,44)
11.	Biaya Lain-lain	Rp -	Rp 30.000,00	Rp (30.000,00)
	Total	Rp -	Rp30.987.363.287,24	Rp(30.987.363.287,24)

Sumber : Data Diolah

Berdasarkan perhitungan diatas, dapat diketahui bahwa alternatif memproses lebih lanjut mempunyai biaya relevan yang lebih besar dibandingkan dengan alternatif menjual pada saat titik pisah. Dengan

menjual tetes pada saat titik pisah akan menghemat biaya sebesar Rp30.987.363.287,24.

Keputusan untuk menjual pada saat titik pisah atau memproses lebih lanjut tidak hanya mempertimbangkan biaya saja, akan tetapi juga harus mempertimbangkan tambahan penghasilan jika produk melalui pemrosesan lebih lanjut. Maka, selanjutnya adalah menghitung pendapatan diantara dua alternatif menjual pada saat titik pisah dan memproses lebih lanjut tetes.

Tabel V.6
Perbedaan Jumlah Pendapatan Jika Memproses Lebih Lanjut

Keterangan	Memproses Lebih Lanjut	Menjual Pada Saat Titik Pisah	Perbedaan Jumlah Jika Memproses Lebih Lanjut
Pendapatan	Rp35.437.374.082,00	Rp16.083.729.258,30	Rp19.353.644.823,70
Biaya Pemrosesan	Rp30.987.363.287,24	-	Rp30.987.363.287,24
Total	Rp 4.450.010.794,76	Rp16.083.729.258,30	Rp(11.633.718.463,54)

Sumber : Data Diolah

Dari tabel diatas dapat diketahui bahwa pendapatan dari penjualan jika diproses lebih lanjut lebih besar daripada pendapatan jika langsung dijual pada saat titik pisah. Akan tetapi biaya pemrosesan lebih lanjut lebih besar dibanding dengan tambahan penghasilan yang akan diperoleh, maka tetes tersebut harus langsung dijual pada saat titik pisah. Jika keputusan yang diambil adalah memproses lebih lanjut tetes maka akan menurunkan laba perusahaan secara keseluruhan sebesar Rp 11.633.718.463,54.

2. Jika keputusan yang diambil oleh perusahaan adalah menjual tetes pada saat titik pisah. Maka jumlah tetes yang diproses lebih lanjut sama dengan jumlah tetes yang dijual pada tahun 2006 yaitu sebesar 23.899,55 ku.
- a. Menghimpun seluruh biaya yang berkaitan dengan dua alternatif yang akan dipertimbangkan dalam pengambilan keputusan khusus.

Tabel V.7

Biaya-biaya yang Berkaitan Dengan Pengambilan Keputusan Menjual Tetes Pada Saat Titik Pisah

No.	Komponen Biaya	Jumlah
1.	Biaya Bahan Baku:	
	Pembibitan	Rp 64.919.105,96
	Tebu Giling	Rp 288.053.442,80
2.	Biaya Tenaga Kerja Langsung	
	Biaya Gaji Karyawan Pelaksana	Rp 97.020.163,50
	Upah Karyawan Kerja Waktu Tertentu (KKWT)	Rp 98.116.732,84
3.	Biaya Overhead Pabrik	
	Biaya Tebang dan Angkutan	Rp 93.149.656,21
	Biaya Eksploitasi Angkutan Motor	Rp 27.780.481,48
	Biaya Pompa Air dan Hama	Rp 18.558.290,02
	Biaya Bahan Pembantu Pabrikasi	Rp 33.095.625,34
	Biaya Bahan Bakar	Rp 221.286.477,14
	Biaya Bahan dan Peralatan KO (Karena Obat)	Rp 9.884.832,93
	Biaya Pemeliharaan Mesin dan Instalasi	Rp 256.381.126,31
	Biaya Penyusutan Aktiva	Rp 59.878.128,27
	Biaya Tenaga Kerja Tidak Langsung	Rp 15.142.938,16
	Biaya Pemeliharaan Gedung dan Penataran	Rp 317.720.643,64
	Biaya Lain-lain	Rp 811.838,22
	Total Biaya Produksi	Rp 1.601.799.482,81

Sumber: PT Madu Baru

Tabel V.8
 Tambahan Biaya-biaya yang Berkaitan Dengan Pengambilan Keputusan
 Memproses Lebih Lanjut

No.	Komponen Biaya	Jumlah
1.	Biaya Tenaga Kerja Langsung:	
	Biaya Gaji Karyawan Pelaksana	Rp 71.802.393,86
	Upah Karyawan Kerja Waktu Tertentu (KKWT)	Rp 51.808.753,04
2.	Biaya Overhead Pabrik:	
	Biaya Bahan pembantu Pabrikasi	Rp 1.561.430.326,22
	Biaya Bahan Bakar	Rp 635.161.664,53
	Biaya Bahan dan Peralatan KO (Karena Obat)	Rp 15.569.789,43
	Biaya Pemeliharaan Gedung dan Penataran	Rp 26.458.912,11
	Biaya Pemeliharaan Mesin dan Instalasi	Rp 109.107.352,22
	Biaya Pembungkusan & Angkutan	Rp 3.000.659,23
	Biaya Eks Angkutan Motor	Rp 53.496.341,15
	Biaya Penyusutan	Rp 30.791.139,26
	Biaya Tenaga Kerja Tidak Langsung	Rp 580.240.757,15
	Biaya Lain-lain	Rp 3.009,04
	Total Biaya Produksi	Rp 3.138.870.048,38

Sumber: PT Madu Baru

- b. Mengeliminasi biaya terbenam (*sunk cost*) karena biaya tersebut tidak relevan dalam pengambilan keputusan khusus.

Adapun yang termasuk dalam biaya terbenam (*sunk cost*) adalah biaya penyusutan aktiva tetap. Meskipun jumlah biaya penyusutan aktiva tetap pada masing-masing alternatif berbeda, yaitu Rp 59.878.128,27 pada keputusan menjual pada saat titik pisah dan Rp 30.791.139,26 pada keputusan memproses lebih lanjut, tetapi biaya penyusutan aktiva tetap ini merupakan biaya yang tidak relevan karena biaya ini telah ditetapkan di masa lalu dan tidak dapat dipengaruhi oleh keputusan apapun di masa depan.

c. Mengeliminasi biaya tidak relevan atau biaya yang tidak berbeda diantara alternatif yang dipertimbangkan.

1) Menjual pada saat titik pisah

Seluruh biaya yang dikeluarkan untuk alternatif menjual pada saat titik pisah merupakan biaya tidak relevan karena seluruh biaya ini juga dikeluarkan untuk alternatif memproses lebih lanjut, yaitu untuk bahan baku tetes.

2) Memproses lebih lanjut

Pada alternatif memproses lebih lanjut hanya biaya penyusutan aktiva tetap saja yang merupakan biaya tidak relevan.

Tabel V.9

Biaya Relevan yang Berkaitan Dengan Pengambilan Keputusan Menjual Pada Saat Titik Pisah dan Memproses Lebih Lanjut Tetes Tahun 2006

No.	Komponen Biaya	Menjual pada Saat Titik Pisah	Memproses Lebih lanjut
1.	Biaya Gaji Karyawan Pelaksana	Rp -	Rp 71.802.393,86
2.	Upah Karyawan Kerja Waktu Tertentu (KKWT)	Rp -	Rp 51.808.753,04
3.	Biaya Bahan pembantu Pabrikasi	Rp -	Rp 1.561.430.326,22
4.	Biaya Bahan Bakar	Rp -	Rp 635.161.664,53
5.	Biaya Bahan dan Peralatan KO (Karena Obat)	Rp -	Rp 15.569.789,43
6.	Biaya Pemeliharaan Gedung dan Penataran	Rp -	Rp 26.458.912,11
7.	Biaya Pemeliharaan Mesin dan Instalasi	Rp -	Rp 109.107.352,22
8.	Biaya Pembungkusan & Angkutan	Rp -	Rp 3.000.659,23
9.	Biaya Eks Angkutan Motor	Rp -	Rp 53.496.341,15
20.	Biaya Tenaga Kerja Tidak Langsung	Rp -	Rp 580.240.757,15
11.	Biaya Lain-lain	Rp -	Rp 3.009,04
	Total	Rp -	Rp 3.108.079.957,98

Sumber : Data Diolah

- d. Melakukan analisis selisih antara dua alternatif yang dipertimbangkan untuk kemudian dihasilkan keputusan apakah perusahaan harus menjual pada saat titik pisah atau memproses lebih lanjut.

Tabel V.10

Analisis Selisih Biaya Dua Alternatif Menjual Pada Saat Titik Pisah Atau Memproses Lebih Lanjut Tetes Tahun 2006

No.	Komponen Biaya	Menjual Pada Saat Titik Pisah	Memproses Lebih lanjut	Diferensial
1.	Biaya Gaji Karyawan Pelaksana	Rp -	Rp 71.802.393,86	Rp (71.802.393,86)
2.	Upah Karyawan Kerja Waktu Tertentu (KKWT)	Rp -	Rp 51.808.753,04	Rp (51.808.753,04)
3.	Biaya Bahan pembantu Pabrikasi	Rp -	Rp1.561.430.326,22	Rp(1.561.430.326,22)
4.	Biaya Bahan Bakar	Rp -	Rp 635.161.664,53	Rp (635.161.664,53)
5.	Biaya Bahan dan Peralatan KO (Karena Obat)	Rp -	Rp 15.569.789,43	Rp (15.569.789,43)
6.	Biaya Pemeliharaan Gedung dan Penataran	Rp -	Rp 26.458.912,11	Rp 26.458.912,11)
7.	Biaya Pemeliharaan Mesin dan Instalasi	Rp -	Rp 109.107.352,22	Rp (109.107.352,22)
8.	Biaya Pembungkusan & Angkutan	Rp -	Rp 3.000.659,23	Rp (3.000.659,23)
9.	Biaya Eks Angkutan Motor	Rp -	Rp 53.496.341,15	Rp (53.496.341,15)
10.	Biaya Tenaga Kerja Tidak Langsung	Rp -	Rp 580.240.757,15	Rp (580.240.757,15)
11.	Biaya Lain-lain	Rp -	Rp 3.009,04	Rp (3.009,04)
	Total	Rp -	Rp3.108.079.957,98	Rp(3.108.079.957,98)

Sumber : Data Diolah

Berdasarkan perhitungan diatas, dapat diketahui bahwa alternatif memproses lebih lanjut mempunyai biaya relevan yang lebih besar dibandingkan dengan alternatif menjual pada saat titik pisah. Dengan menjual tetes pada saat titik pisah akan menghemat biaya sebesar Rp3.108.079.957,98.

Keputusan untuk menjual pada saat titik pisah atau memproses lebih lanjut tidak hanya mempertimbangkan biaya saja, akan tetapi juga harus mempertimbangkan tambahan penghasilan jika produk melalui pemrosesan lebih lanjut. Maka, selanjutnya adalah menghitung pendapatan diantara dua alternatif menjual pada saat titik pisah dan memproses lebih lanjut tetes.

Tabel V.11
Perbedaan Jumlah Jika Menjual Pada Saat Titik Pisah

Keterangan	Menjual Pada Saat Titik Pisah	Memproses Lebih Lanjut	Perbedaan Jumlah Jika Menjual Pada Saat Titik Pisah
Pendapatan	Rp1.613.222.115,05	Rp3.528.129.640,34	Rp1.914.907.525,29
Biaya pemrosesan	-	Rp3.108.079.957,98	Rp3.108.079.967,98
Total	Rp1.613.222.115,05	Rp 420.049.682,36	Rp(1.193.172.432,69)

Sumber : Data Diolah

Dari tabel diatas dapat diketahui bahwa pendapatan dari penjualan jika diproses lebih lanjut lebih besar daripada pendapatan jika langsung dijual pada saat titik pisah. Akan tetapi biaya pemrosesan lebih lanjut lebih besar dibanding dengan tambahan penghasilan yang akan diperoleh, maka tetes tersebut harus langsung dijual pada saat titik pisah. Jika keputusan yang diambil adalah memproses lebih lanjut tetes maka akan menurunkan laba perusahaan secara keseluruhan sebesar Rp 1.193.172.432,69.

BAB VI

PENUTUP

A. KESIMPULAN

Berdasarkan penelitian yang dilakukan di PT Madu Baru mengenai pengambilan keputusan khusus, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut: Pengambilan keputusan menjual pada saat titik pisah dan memproses lebih lanjut tetes yang telah dilakukan oleh PT Madu Baru adalah belum tepat. Meskipun pendapatan dari penjualan jika diproses lebih lanjut lebih besar daripada pendapatan jika langsung dijual pada saat titik pisah, tetapi jika keputusan yang diambil adalah memproses lebih lanjut tetes maka akan menurunkan laba perusahaan secara keseluruhan.

B. KETERBATASAN PENELITIAN

Data keuangan yang diberikan perusahaan adalah data keuangan tahun 2006. Oleh karena itu, hasil dari penelitian ini hanya diberlakukan untuk tahun tersebut.

C. SARAN

Berdasarkan penelitian yang dilakukan di PT Madu Baru, penulis mengajukan beberapa saran bagi perusahaan.

1. Analisis ini hanya berlaku untuk tahun 2006 saja, maka sebaiknya perusahaan melakukan analisis untuk periode-periode selanjutnya. Hal ini

akan menjadi penting, khususnya apabila terjadi perubahan-perubahan, misalnya harga.

2. Perusahaan sebaiknya tidak hanya memperhitungkan pendapatan yang akan diterima untuk masing-masing keputusan, tetapi juga memperhitungkan biaya relevan yang berkaitan dengan alternatif keputusan. Sehingga pengambilan keputusan lebih tepat dan akurat.

DAFTAR PUSTAKA

- Arista, Tian Sandu. 2005. *Analisis Biaya Relevan Dalam Pengambilan Keputusan Menerima atau Menolak Pesanan Khusus*. Yogyakarta: Universitas Sanata Dharma.
- Blocher, Edward J., Kung H. Chen., Thomas W. Lin., 2000. *Manajemen Biaya*. Jakarta: Salemba Empat.
- Dewi, Fransiska Hapsari Sanni. 2005. *Evaluasi Terhadap Pengambilan Keputusan Khusus Membeli atau Membuat Sendiri Komponen Produk Perusahaan*. Yogyakarta: Universitas Sanata Dharma.
- Garrison, Ray H., 1988. *Akuntansi Manajemen: Konsep-konsep Untuk Perencanaan, Pengendalian, dan Pengambilan Keputusan*. Edisi Ketiga. Texas: Business Publication, Inc.
- Hansen, Don R dan Maryane M. Mowen. 1997. *Akuntansi Manajemen*. Jakarta: Erlangga.
- Hansen, Don R dan Maryane M. Mowen. 2005. *Akuntansi Manajemen*. Jakarta: Salemba Empat.
- 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, 1: 15-30.
- Mardiasmo.1994. *Akuntansi Biaya, Penentuan Harga Pokok Produksi*. Yogyakarta: BPFY Yogyakarta
- Mulyadi. 1993. *Akuntansi Biaya*. Edisi Kelima. Yogyakarta: Bagian Penerbitan STIE YKPN
- Polimeni, Ralp S., Frank J. Fabozzi., Athur H. Adelberg. 1988. *Akuntansi Biaya, Konsep dan Aplikasi Untuk Pengambilan Keputusan Manajerial*. Edisi Kedua. New York: Mc Grow-Hill.
- Polimeni, Ralp S., Frank J. Fabozzi., Athur H. Adelberg. 1991. *Cost Accounting*. Edisi Ketiga. New York: Mc Grow-Hill.
- Sudarmanto, R. Gunawan. 2003. Pengaruh Penerapan Metode Harga Pokok Terhadap Laba Perusahaan. *Jurnal Manajemen dan Keuangan*, 1, 1: 1-14.

Sulistyo, Marlina. 2005. *Evaluasi Pengambilan Keputusan Membuat Sendiri atau Membeli Dengan Pendekatan Biaya Relevan*. Yogyakarta: Universitas Sanata Dharma.

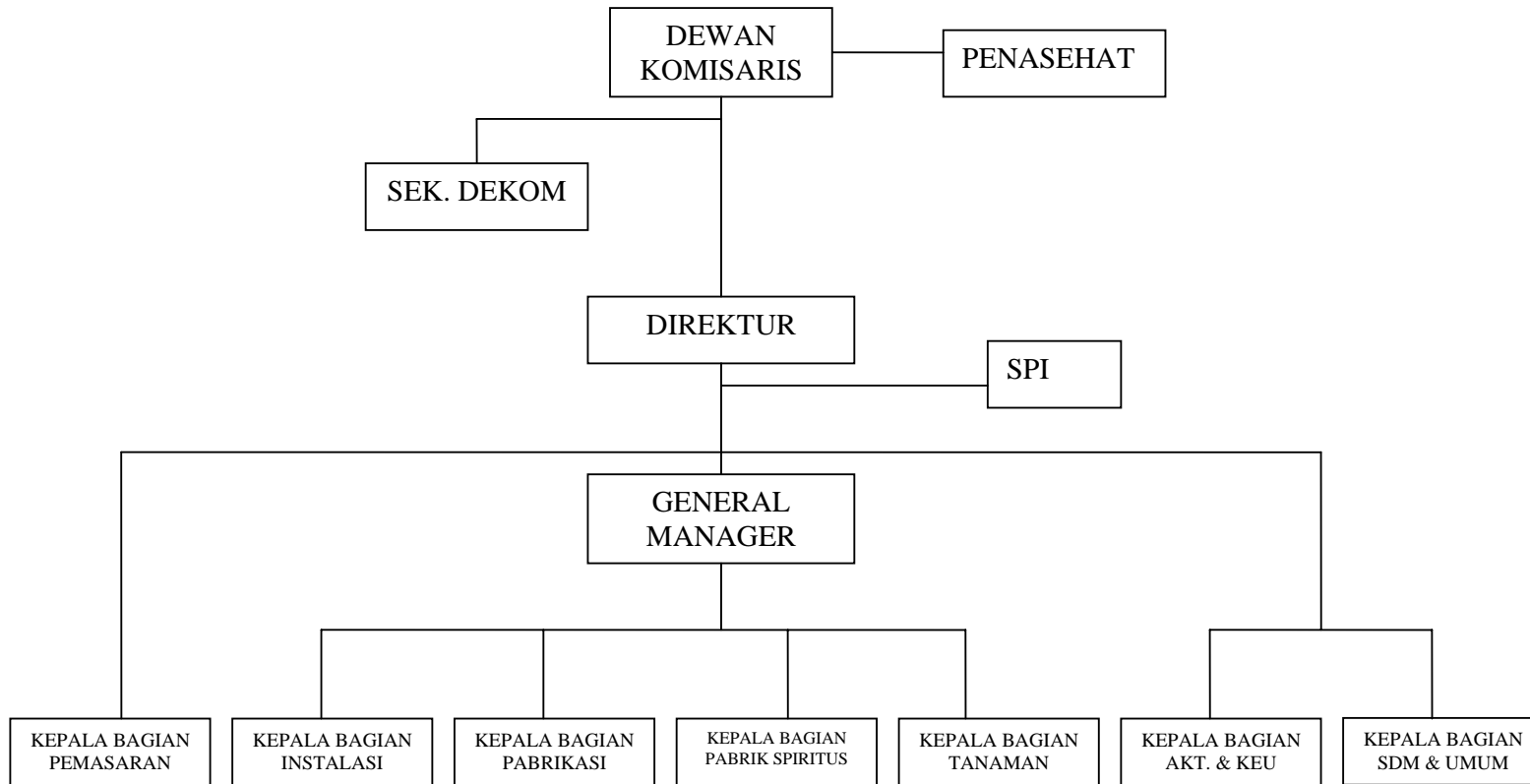
Supriyono, R.A. 1999. *Akuntansi Biaya, Pengumpulan Biaya dan Penentuan Harga Pokok*. Edisi Kedua. Yogyakarta: BPFE Yogyakarta.

Supriyono, R.A. 1999. *Akuntansi Biaya, Perencanaan dan Pengendalian Biaya Serta Pembuatan Keputusan*. Edisi Kedua. Yogyakarta: BPFE Yogyakarta.

LAMPIRAN

LAMPIRAN 1

Struktur Organisasi PT Madu Baru



Sumber: PT Madu Baru

LAMPIRAN 2

DATA BIAYA-BIAYA YANG BERKAITAN DENGAN PENGAMBILAN KEPUTUSAN MENJUAL PADA SAAT TITIK PISAH DAN MEMPROSES LEBIH LANJUT YANG TERJADI PADA PT MADU BARU TAHUN 2006

Tabel 1
Data Produksi Tetes Tahun 2006

No.	Keterangan	Jumlah
1.	Persediaan Awal (Ku)	157.156,15
2.	Produksi tahun 2006 (Ku)	123.898,55
3.	Jumlah Produk Tersedia (Ku)	281.054,70
4.	Jumlah Produk Terjual (Ku)	23.899,64
5.	Jumlah Produk Diproses Lebih Lanjut (Ku)	238.278,00
6.	Biaya Produksi	Rp 8.303.917.268,65

Sumber : PT Madu Baru

Tabel 2
Data Produksi Pabrik Spiritus

No.	Keterangan	Jumlah
1.	Jumlah tetes dimasak (Ku)	238.278
2.	Biaya Produksi	Rp 31.294.349.123,54
3.	Produksi Alkohol (ltr)	5.331.800
4.	Produksi Alkohol Teknis (ltr)	1.069.900
5.	Jumlah Produksi (ltr)	6.401.700

Sumber : PT Madu Baru

Tabel 3
Komponen Biaya Produksi Tetes Tahun 2006

No.	Komponen Biaya	Jumlah
1	Biaya Bahan Baku:	
	Pembibitan	Rp 336.548.295,11
	Tebu Giling	Rp 1.493.302.990,59
2	Biaya Tenaga Kerja Langsung:	
	Biaya Gaji dan Karyawan Pelaksana	Rp 502.963.960,06
	Upah Karyawan KKWT	Rp 508.648.704,75
3	Biaya Overhead Pabrik:	
	Biaya Tebang dan Angkutan	Rp 482.898.794,16
	Biaya Eksploitasi Angkutan Motor	Rp 144.017.289,51
	Biaya Pompa Air dan Hama	Rp 96.208.362,28
	Biaya Bahan Pembantu Pabrikasi	Rp 171.571.621,60
	Biaya Bahan Bakar	Rp 1.147.175.173,04
	Biaya Bahan dan Peralatan KO	Rp 51.244.138,68
	Biaya Pemeliharaan Mesin dan Instalasi	Rp 1.329.109.969,74
	Biaya Penyusutan Aktiva	Rp 310.415.272,74
	Pemeliharaan Gedung dan Penataran	Rp 78.502.775,81
	Biaya Tenaga Kerja Tidak Langsung	Rp 1.647.101.255,58
	Lain-lain	Rp 4.208.665,00
	Total Biaya Produksi	Rp 8.303.917.268,65

Sumber : PT Madu Baru

Tabel 4
Komponen Biaya Produksi Alkohol/Spiritus Tahun 2006

No.	Komponen Biaya	Jumlah
1	Biaya Tenaga Kerja Langsung:	
	Biaya Gaji Karyawan Pelaksana	715.865.617,76
	Upah Karyawan KKWT	516.530.202,00
2	Biaya Overhead Pabrik:	
	Biaya Bahan pembantu Pabrikasi	15.567.367.953,00
	Biaya Bahan Bakar	6.332.524.209,00
	Biaya Bahan dan Peralatan KO	155.229.879,29
	Biaya Pemeliharaan Gedung dan Penataran	263.793.788,05
	Biaya Pemeliharaan Mesin dan Instalasi	1.087.793.845,12
	Biaya Pembungkusan & Angkutan	29.916.395,00
	Biaya Eks Angkutan Motor	533.345.385,58
	Biaya Penyusutan	306.985.836,30
	Biaya Tenaga Kerja Tidak Langsung	5.784.966.012,44
	Biaya Lain-lain	30.000,00
	Total Biaya Produksi	31.294.349.123,54

Sumber : PT Madu Baru

LAMPIRAN 3

DATA BIAYA DAN PENDAPATAN JIKA PERUSAHAAN MENGAMBIL KEPUTUSAN MEMPROSES LEBIH LANJUT

(Tetes yang Diproses Lebih Lanjut Sebesar 238.278 Ku)

Tabel 1

**Komponen Biaya yang Berkaitan dengan Keputusan Menjual Pada Saat
Titik Pisah**

No.	Keterangan	Jumlah
1	Biaya Bahan Baku:	
	Pembibitan	Rp 647.239.654,24
	Tebu Giling	Rp 2.871.875.820,92
2	Biaya Tenaga Kerja Langsung:	
	Biaya Gaji Karyawan Pelaksana	Rp 967.285.302,98
	Upah Karyawan KKWT	Rp 978.218.034,60
3	Biaya Overhead Pabrik:	
	Biaya Tebang dan Angkutan	Rp 928.696.573,73
	Biaya Eksploitasi Angkutan Motor	Rp 276.969.760,42
	Biaya Pompa Air dan Hama	Rp 185.025.055,96
	Biaya Bahan Pembantu Pabrikasi	Rp 329.961.430,96
	Biaya Bahan Bakar	Rp 2.206.213.114,53
	Biaya Bahan dan Peralatan KO	Rp 98.551.200,77
	Biaya Pemeliharaan Mesin dan Instalasi	Rp 2.556.104.695,09
	Biaya Penyusutan Aktiva	Rp 596.981.404,20
	Biaya Pemeliharaan Gedung dan Penataran	Rp 150.974.199,57
	Biaya Tenaga Kerja Tidak Langsung	Rp 3.167.656.061,97
	Biaya Lain-lain	Rp 8.093.979,14
	Total Biaya Produksi	Rp 15.969.846.289,08

Sumber : Data Diolah

Keterangan:

1. Biaya Bahan Baku:

$$\text{Pembibitan} = \frac{228.078}{118.878,22} \times \text{Rp } 336.548.295,11$$

$$= \text{Rp } 647.239.654,24$$

$$\text{Tebu Giling} = \frac{228.078}{118.878,22} \times \text{Rp } 1.493.302.990,59$$

$$= \text{Rp } 2.871.875.820,92$$

2. Biaya Tenaga Kerja Langsung:

$$\text{Biaya Gaji Karyawan Pelaksana} = \frac{228.078}{118.878,22} \times \text{Rp } 502.963.960,06$$

$$= \text{Rp } 967.285.302,98$$

$$\text{Upah karyawan KKWT} = \frac{228.078}{118.878,22} \times \text{Rp } 508.648.704,75$$

$$= \text{Rp } 978.218.034,60$$

3. Biaya Overhead Langsung:

$$\text{Biaya Tebang dan Angkutan} = \frac{228.078}{118.878,22} \times \text{Rp } 482.898.794,16$$

$$= \text{Rp } 928.696.573,73$$

$$\text{Biaya Eksploitasi Angkutan Motor} = \frac{228.078}{118.878,22} \times \text{Rp } 144.017.289,51$$

$$= \text{Rp } 276.969.760,42$$

$$\text{Biaya Pompa Air dan Hama} = \frac{228.078}{118.878,22} \times \text{Rp } 96.208.362,28$$

$$= \text{Rp } 185.025.055,96$$

$$\begin{aligned} \text{Biaya Bahan Pembantu Pabrikasi} &= \frac{228.078}{100.000.000} \times \text{Rp } 171.571.621,60 \\ &= \text{Rp } 329.961.430,96 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Biaya Bahan Bakar} &= \frac{228.078}{100.000.000} \times \text{Rp } 1.147.175.173,04 \\ &= \text{Rp } 2.206.213.114,53 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Biaya Bahan dan Peralatan KO} &= \frac{228.078}{100.000.000} \times \text{Rp } 51.244.138,68 \\ &= \text{Rp } 98.551.200,77 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Biaya Pemeliharaan Mesin dan Instalasi} &= \frac{228.078}{100.000.000} \times \text{Rp } 1.329.109.969,74 \\ &= \text{Rp } 2.556.104.695,09 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Biaya Penyusutan Aktiva} &= \frac{228.078}{100.000.000} \times \text{Rp } 310.415.272,74 \\ &= \text{Rp } 596.981.404,20 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Biaya Pemeliharaan Gedung dan Penataran} &= \frac{228.078}{100.000.000} \times \text{Rp } 78.502.775,81 \\ &= \text{Rp } 150.974.199,57 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Biaya Tenaga Kerja Tidak Langsung} &= \frac{228.078}{100.000.000} \times \text{Rp } 1.647.101.255,58 \\ &= \text{Rp } 3.167.656.061,97 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Biaya Lain-lain} &= \frac{228.078}{100.000.000} \times \text{Rp } 4.208.665,00 \\ &= \text{Rp } 8.093.979,14 \end{aligned}$$

Tabel 2

Perbedaan Jumlah Jika Memproses Lebih Lanjut

Keterangan	Memproses Lebih Lanjut	Menjual Pada Saat Titik Pisah	Perbedaan Jumlah Jika Memproses Lebih Lanjut
Pendapatan	Rp35.437.374.082,00	Rp16.083.729.258,30	Rp 19.353.644.823,70
Biaya Pemrosesan	Rp31.294.349.123,54	-	Rp 31.294.349.123,54
Total	Rp 4.143.024.958,46	Rp16.083.729.258,30	Rp(11.940.704.299,84)

Sumber : Data Diolah

Keterangan:

1. Pendapatan jika tetes diproses lebih lanjut:

$$\text{Alkohol} = 6.044.000 \text{ lt} \times \text{Rp } 5.497,43$$

$$= \text{Rp } 33.226.466.920,00$$

$$\text{Alkohol tehnik} = 403.400 \text{ lt} \times \text{Rp } 5.480,93$$

$$= \text{Rp } 2.211.007.162,00$$

$$\text{Jumlah} = \text{Rp}35.437.374.082,00$$

2. Pendapatan jika menjual pada saat titik pisah = 238.278 ku x Rp 67.499,85

$$= \text{Rp}16.083.729.258,30$$

LAMPIRAN 4

DATA BIAYA DAN PENDAPATAN JIKA PERUSAHAAN MENGAMBIL KEPUTUSAN MENJUAL PADA SAAT TITIK PISAH (Tetes yang Dijual sebesar 23,899.64 Ku)

Tabel 1
Komponen Biaya yang Berkaitan dengan Keputusan Menjual Pada Saat Titik Pisah

No.	Komponen Biaya	Jumlah
1.	Biaya Bahan Baku:	
	Pembibitan	Rp 64.919.105,96
	Tebu Giling	Rp 288.053.442,80
2.	Biaya Tenaga Kerja Langsung	
	Biaya Gaji Karyawan Pelaksana	Rp 97.020.163,50
	Upah Karyawan KKWT	Rp 98.116.732,84
3.	Biaya Overhead Pabrik	
	Biaya Tebang dan Angkutan	Rp 93.149.656,21
	Biaya Eksploitasi Angkutan Motor	Rp 27.780.481,48
	Biaya Pompa Air dan Hama	Rp 18.558.290,02
	Biaya Bahan Pembantu Pabrikasi	Rp 33.095.625,34
	Biaya Bahan Bakar	Rp 221.286.477,14
	Biaya Bahan dan Peralatan KO	Rp 9.884.832,93
	Biaya Pemeliharaan Mesin dan Instalasi	Rp 256.381.126,31
	Biaya Penyusutan Aktiva	Rp 59.878.128,27
	Biaya Tenaga Kerja Tidak Langsung	Rp 15.142.938,16
	Biaya Pemeliharaan Gedung dan Penataran	Rp 317.720.643,64
	Biaya Lain-lain	Rp 811.838,22
	Total Biaya Produksi	Rp 1.601.799.482,81

Sumber : Data Diolah

Keterangan:

1. Biaya Bahan Baku:

$$\text{Pembibitan} = \frac{23.877,64}{118.878,22} \times \text{Rp } 336.548.295,11$$

$$= \text{Rp } 64.919.105,96$$

$$\text{Tebu Giling} = \frac{23.877,64}{118.878,22} \times \text{Rp } 1.493.302.990,59$$

$$= \text{Rp } 288.053.442,80$$

2. Biaya Tenaga Kerja Langsung:

$$\text{Biaya Gaji Karyawan Pelaksana} = \frac{23.877,64}{118.878,22} \times \text{Rp } 502.963.960,06$$

$$= \text{Rp } 97.020.163,50$$

$$\text{Upah karyawan KKWT} = \frac{23.877,64}{118.878,22} \times \text{Rp } 508.648.704,75$$

$$= \text{Rp } 98.116.732,84$$

3. Biaya Overhead Langsung:

$$\text{Biaya Tebang dan Angkutan} = \frac{23.877,64}{118.878,22} \times \text{Rp } 482.898.794,16$$

$$= \text{Rp } 93.149.656,21$$

$$\text{Biaya Eksploitasi Angkutan Motor} = \frac{23.877,64}{118.878,22} \times \text{Rp } 144.017.289,51$$

$$= \text{Rp } 27.780.481,48$$

$$\text{Biaya Pompa Air dan Hama} = \frac{23.877,64}{118.878,22} \times \text{Rp } 96.208.362,28$$

$$= \text{Rp } 18.558.290,02$$

$$\begin{aligned} \text{Biaya Bahan Pembantu Pabrikasi} &= \frac{22.877,64}{113.878,22} \times \text{Rp } 171.571.621,60 \\ &= \text{Rp } 33.095.625,34 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Biaya Bahan Bakar} &= \frac{22.877,64}{113.878,22} \times \text{Rp } 1.147.175.173,04 \\ &= \text{Rp } 221.286.477,14 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Biaya Bahan dan Peralatan KO} &= \frac{22.877,64}{113.878,22} \times \text{Rp } 51.244.138,68 \\ &= \text{Rp } 9.884.832,93 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Biaya Pemeliharaan Mesin dan Instalasi} &= \frac{22.877,64}{113.878,22} \times \text{Rp } 1.329.109.969,74 \\ &= \text{Rp } 256.381.126,31 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Biaya Penyusutan Aktiva} &= \frac{22.877,64}{113.878,22} \times \text{Rp } 310.415.272,74 \\ &= \text{Rp } 59.878.128,27 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Biaya Pemeliharaan Gedung dan Penataran} &= \frac{22.877,64}{113.878,22} \times \text{Rp } 78.502.775,81 \\ &= \text{Rp } 15.142.938,16 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Biaya Tenaga Kerja Tidak Langsung} &= \frac{22.877,64}{113.878,22} \times \text{Rp } 1.647.101.255,58 \\ &= \text{Rp } 317.720.643,64 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Biaya Lain-lain} &= \frac{22.877,64}{113.878,22} \times \text{Rp } 4.208.665,00 \\ &= \text{Rp } 811,838,22 \end{aligned}$$

Tabel 2

Data Produksi Pabrik Spiritus Jika Tetes yang Dimasak 23.899,64 Ku

No.	Keterangan	Jumlah
1.	Jumlah tetes dimasak (Ku)	23.899,64
2.	Biaya Produksi	Rp 3.138.870.048,38
3.	Produksi Alkohol (ltr)	534.787,52
4.	Produksi Alkohol Teknis (ltr)	107.312,57
5.	Jumlah Produksi (ltr)	642.100,09

Sumber : Data Diolah

Keterangan:

1. Jumlah tetes yang dimasak = jumlah tetes yang dijual = 23.899,64 ku

2. Biaya Produksi = $\frac{23.899,64}{239,278} \times \text{Rp}31.294.349.123,54$

= Rp 3.138.870.048,38

3. Produksi Alkohol = $\frac{23.899,64}{239,278} \times 5.331.800$

= 534,787.82

4. Produksi Alkohol Teknis (ltr) = $\frac{23.899,64}{239,278} \times 1.069.900$

= 107,312.57 ltr

Tabel 3

Komponen Biaya Produksi Alkohol/Spiritus Tahun 2006 (Tetes yang dimasak 23,899.64 ku)

No.	Komponen Biaya	Jumlah
1.	Biaya Tenaga Kerja Langsung	
	Biaya Gaji Karyawan Pelaksana	Rp 71.802.392,74
	Upah Karyawan KKWT	Rp 51.808.752,24
2.	Biaya Overhead Pabrik	
	Biaya Bahan pembantu Pabrikasi	Rp 1,561.430.301,90
	Biaya Bahan Bakar	Rp 635.161.654,64
	Biaya Bahan dan Peralatan KO	Rp 15.569.789,19
	Biaya Pemeliharaan Gedung dan Penataran	Rp 26.458.911,70
	Biaya Pemeliharaan Mesin dan Instalasi	Rp 109.107.350,52
	Biaya Pembungkusan & Angkutan	Rp 3.000.659,19
	Biaya Eks Angkutan Motor	Rp 53.495.340,31
	Biaya Penyusutan	Rp 30.791.138,78
	Biaya Tenaga Kerja Tidak Langsung	Rp 580.240.748,12
	Biaya Lain-lain	Rp 3.009,04
	Total Biaya Produksi	Rp 3.138.870.048,38

Sumber : Data Diolah

Keterangan

1. Biaya Tenaga Kerja Langsung

$$\begin{aligned} \text{Biaya Gaji Karyawan Pelaksana} &= \frac{23.899.64}{238.278} \times 715.865.617,76 \\ &= 71.802.392,74 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Upah Karyawan KKWT} &= \frac{23.899.64}{238.278} \times 516.530.202,00 \\ &= 51.808.752,24 \end{aligned}$$

2. Biaya Overhead Pabrik

Biaya Bahan pembantu Pabrikasi	$= \frac{23.899,64}{238,278} \times 15.567.367.953,00$
	= 1.561.430.301,90
Biaya Bahan Bakar	$= \frac{23.899,64}{238,278} \times 6.332.524.209,00$
	= 635.161.654,64
Biaya Bahan dan Peralatan KO	$= \frac{23.899,64}{238,278} \times 155.229.879,29$
	= 15.569.789,19
Biaya Pemeliharaan Gedung dan Penataran	$= \frac{23.899,64}{238,278} \times 263.793.788,05$
	= 26.458.911,70
Biaya Pemeliharaan Mesin dan Instalasi	$= \frac{23.899,64}{238,278} \times 1.087.793.845,12$
	= 109.107.350,52
Biaya Pembungkusan & Angkutan	$= \frac{23.000,00}{238,278} \times 29,916,395,00$
	= 3,000,659,19
Biaya Eks Angkutan Motor	$= \frac{23.899,64}{238,278} \times 533.345.385,58$
	= 53.495.340,31
Biaya Penyusutan	$= \frac{23.899,64}{238,278} \times 306.985.836,30$
	= 30.791.138,78
Biaya Tenaga Kerja Tidak Langsung	$= \frac{23.899,64}{238,278} \times 5.784.966.012,44$
	= 580.240.748,12
Biaya Lain-lain	$= \frac{23.899,64}{238,278} \times 30.000,00$
	= 3.009,00

Tabel 4
Perbedaan Jumlah Jika Menjual Pada Saat Titik Pisah

Keterangan	Menjual Pada Saat Titik Pisah	Memproses Lebih Lanjut	Perbedaan Jumlah Jika Menjual Pada Saat Titik Pisah
Pendapatan	Rp1.613.222.115,05	Rp3.528.129.640,34	Rp1.914.907.525,29
Biaya pemrosesan	-	Rp3.138.870.048,38	Rp3.138.870.048,38
Total	Rp1.613.222.115,05	Rp 389.259.591,96	Rp(1.223.962.523,09)

Keterangan:

1. Penjualan pada saat titik pisah = 23.899,64 ku x Rp 67.499,85
= Rp 1.613.222.115,05

2. Penjualan jika diproses lebih lanjut:
 - Alkohol = 534.787,52 lt x Rp 5.497,43
= Rp 2,939,956.956,07

 - Alkohol tehnik = 107.312,57 lt x Rp 5.480,93
= Rp 588.172.129.684,34

 - Jumlah = Rp 3.528.129.640,34



PT MADU BARU

PG/PS MADUKISMO

SURAT KETERANGAN

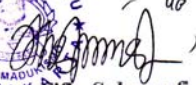
No. : 3226 /DIR/MB/V/2008

Yang bertandatangan dibawah ini menerangkan bahwa,

N a m a : Amik Purnima.
No. Mhs. : 042114111

Adalah mahasiswa dari Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Sanata Dharma Yogyakarta yang telah selesai melaksanakan Penelitian di Bagian Akuntansi & Keuangan PG/PS Madukismo Yogyakarta mulai tanggal 1 April 2008 s/d 28 Mei 2008

Demikian Surat Keterangan ini dibuat untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Yogyakarta, 28 Mei 2008
A.n Direktur PG/PS Madukismo

Fifi Suharnafi
Ka. Bag. SDM & Umum