

**ANALISIS BIAYA RELEVAN SEBAGAI ALAT UNTUK MEMBANTU
DALAM PENGAMBILAN KEPUTUSAN MENERIMA ATAU MENOLAK
PESANAN KHUSUS**

Studi Kasus Pada PT Diamond Baru Yogyakarta

Skripsi

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



Novita Bulan

NIM : 982114122

NIRM : 980051121303120121

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

2003

Skripsi

ANALISIS BIAYA RELEVAN SEBAGAI ALAT UNTUK MEMBANTU
DALAM PENGAMBILAN KEPUTUSAN MENERIMA ATAU MENOLAK
PESANAN KHUSUS
Studi Kasus Pada PT Diamond Baru Yogyakarta

Oleh :
Novita Bulan
NIM : 982114122
NIRM : 980051121303120121

Telah disetujui oleh :

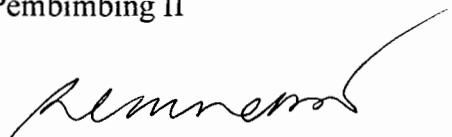
Pembimbing I



Drs. Edi Kustanto, M.M.

Tanggal, 17 Desember 2002

Pembimbing II



Fr. Reni Retno A., SE., M.Si., Akt.

Tanggal, 09 Januari 2003

Skripsi

ANALISIS BIAYA RELEVAN SEBAGAI ALAT UNTUK MEMBANTU
DALAM PENGAMBILAN KEPUTUSAN MENERIMA ATAU MENOLAK
PESANAN KHUSUS

Studi Kasus Pada PT Diamond Baru Yogyakarta

Dipersiapkan dan ditulis oleh :

Novita Bulan

NIM : 982114122

NIRM : 980051121303120121

Telah dipertahankan di depan Panitia Penguji

Pada tanggal, 21 Januari 2003

Dan dinyatakan memenuhi syarat

Susunan Panitia Penguji

Nama lengkap

Ketua	Dra. YF. Gien Agustinawansari, M.M., Akt.
Sekretaris	Ir. Drs. Hansiadi Y. Hartanto., M.Si., Akt.
Anggota	Drs. Edi Kustanto, M.M.
Anggota	Fr. Reni Retno A., S.E., M.Si., Akt.
Anggota	Ir. Drs. Hansiadi Y. Hartanto., M.Si., Akt.

Tanda tangan

Agustinawansari
Hansiadi Y. Hartanto.
Edi Kustanto

Retno A.
Hansiadi Y. Hartanto.

Yogyakarta, 25 Januari 2003

Fakultas Ekonomi

Universitas Sanata Dharma

Dekan



Suseno TW.
Drs. Hg. Suseno TW., M.S.

Motto dan Persembahan

“...I believe in angels something good in everything I see
...I believe in angels when I know the time it's right for me...”

Westlife

“ Bila aku bersedia menerima
Sinar matahari dan kehangatannya
Maka akupun harus bersedia menerima
Petir dan Halilintar “

Kahlil Gibran

Kupersembahkan Kepada:
Jesus Kristus sebagai sumber kekuatanku
Ayah dan Bunda tercinta atas kesempatan
dan kepercayaan yang selalu diberikan.
Kakakku Susan, adik-adikku Agus, Tris dan
Rina atas dukungan, semangat dan doanya.

PERNYATAAN KEASLIAN KARYA

Saya menyatakan dengan sesungguhnya bahwa 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, 10 Februari 2003

Penulis



Novita Bulan

ABSTRAK
ANALISIS BIAYA RELEVAN SEBAGAI ALAT UNTUK MEMBANTU
DALAM PENGAMBILAN KEPUTUSAN MENERIMA ATAU MENOLAK
PESANAN KHUSUS

NOVITA BULAN
UNIVERSITAS SANATA DHARMA
YOGYAKARTA
2003

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 menganbil tempat di Perusahaan Diamond Baru Yogyakarta. Pengumpulan data dilakukan dengan teknik wawancara dan dokumentasi.

Analisis dilakukan dengan membandingkan prosedur penentuan biaya relevan yang dilakukan oleh perusahaan dan menurut kajian teori. Selanjutnya dilakukan perbandingan pengambilan keputusan menerima atau menolak pesanan khusus yang dilakukan oleh perusahaan dan menurut kajian teori.

Berdasarkan hasil analisis yang dilakukan dapat diketahui bahwa pengambilan keputusan yang dilakukan oleh perusahaan maupun kajian teori mendatangkan laba bagi perusahaan. Namun dalam perhitungan antara perusahaan dan teori terdapat perbedaan perhitungan besarnya laba yang seharusnya diterima oleh perusahaan, hal ini dikarenakan pengambilan keputusan yang dilakukan oleh perusahaan dalam menentukan menerima atau menolak pesanan khusus adalah tidak tepat, dimana dalam penghitungan perusahaan ditemukan biaya yang tidak relevan yaitu biaya overhead pabrik yang bersifat tetap.

ABSTRACT

THE ANALYSIS OF RELEVANT COST IN THE DECISION MAKING FOR REFUSING OR ACCEPTING SPECIAL ORDER

Novita Bulan

SANATA DHARMA UNIVERSITY

YOGYAKARTA

2003

The objective of this research was to know how to determine the relevant cost as facility for helping decision making. This research was case study at Diamond Baru Enterprise Yogyakarta. Interview and documentation were done as the data collecting.

The analysis was conducted by (1) Comparing relevant cost determination's procedures between enterprise and theoretical study. (2) Comparing decision making whether to accept or refuse special order.

Based on the result of analysis, the research found that the decision making done by both enterprise and theoretical study gave profit to the enterprise. However, there was difference in accounting profit estimation between enterprise and theoretical study. It was because the company made an incorrect decision toward a special order. This could be seen from the existence. In which, on the enterprise calculation of irrelevant cost, in the from of constant factory overhead.

KATA PENGANTAR

Puji syukur kepada Tuhan Yang Maha Kasih atas berkat, pertolongan serta bimbingan-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.

Penulisan skripsi yang berjudul **“Analisis Biaya Relevan Sebagai Alat Untuk Membantu Dalam Pengambilan Keputusan Menerima atau Menolak Pesanan Khusus”**, 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. Drs. Hg. Suseno TW., M.S. Selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Sanata Dharma.
2. Bapak Drs. Edi Kustanto, M.M. Selaku Dosen Pembimbing I yang telah meluangkan waktu untuk membimbing dan memberi masukan kepada penulis sampai terselesainya skripsi ini.
3. Ibu Fr. Reni Retno A. S.E., M.Si., Ak. Selaku Dosen Pembimbing II yang dengan sabar memberi bimbingan untuk penyempurnaan skripsi ini.
4. Bapak Yulianto Nugroho B.Sc, sekretaris PT. Diamond Baru yang telah mengijinkan penulis untuk mengadakan penelitian dan membantu dalam memperoleh data guna penelitian ini.
5. Sahabat-sahabatku Dare, Liest, Ernie, I'in, Dian thank's atas do'a dan kebersamaannya, juga buat temen-temen Akuntansi Bhe'98 thanks atas dukungan dan persahabatannya selama ini.

6. Buat Penina, Wanti and “my angel in heaven” Tini I love untuk guy’s thanks a lot atas dukungan, kebersamaan dan kenangan serta alasan untuk selalu bersama.
7. Special to my “close friend” thank’s for the have well. Don’t warnning me anymore! And ...Never Give up!!!!!!
8. Teman-teman MPT terima kasih telah saling menemani dan mendukung dalam melewati hari-hari “ luar biasa” selama menyelesaikan skripsi ini.
9. Gank Syantikara U6’98’ & 99, Shanti, Dwi, Djay and Suster Ben thank’s atas dukungan, tumpangan dan nasehat-nasehatnya.
10. Eka, Mba’ As dan Mas Edi thank’s atas dukungannya.
11. Tina dan Agus makasih atas dorongan dan doanya.
12. Jun, Anyie and Fery dan Bang Ali thank’s atas referensi-referensinya.
13. Buat keluarga di Kadipaten Kulon yang selalu mendorong dan membantu dalam segala hal.
14. Buat Pak Iwan “LG Elektronik’s” atas kesempatan kerja yang diberikan untuk membiayai penulisan skripsi ini.
15. Pak De dan Bu De atas bantuannya dan perhatiannya.
16. Keluarga Besar Ikatan Pelajar Mahasiswa Dayak Kutai Barat thanks atas dorongan dan doanya.
17. Semua pihak yang telah mendukung dan membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini, yang tidak bisa disebutkan satu persatu terima kasih atas bantuannya.

Semoga Tuhan Yang Maha Kasih akan membalas budi baik tersebut dengan penuh berkelimpahan. 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 saran yang nantinya akan semakin mengembangkan dan penyempurnaan karya ini.

Yogyakarta, 10 Februari 2003

Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERSETUJUAN.....	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
HALAMAN PERSEMBAHAN.....	iv
PERNYATAAN KEASLIAN KARYA	v
ABSTRAK.....	iv
ABSTRACT.....	v
KATA PENGANTAR	vi
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL.....	xi
DAFTAR GAMBAR	xii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Batasan Masalah.....	3
C. Rumusan Masalah.....	3
D. Tujuan Penelitian	4
E. Manfaat Penelitian.....	4
F. Sistematika Penulisan	4
BAB II LANDASAN TEORI.....	6
A. Pengertian Biaya	6
B. Penggolongan Biaya.....	7
C. Pengertian Biaya Relevan	22
D. Peranan Biaya Relevan Dalam Pengambilan Keputusan.....	23

E. Penggunaan Biaya Relevan.....	26
F. Informasi Diferensial	30
BAB III METODOLOGI PENELITIAN.....	32
A. Jenis Penelitian.....	32
B. Lokasi dan Waktu Penelitian	32
C. Subjek dan Objek penelitian	32
D. Teknik Pengumpulan Data.....	33
E. Teknik Analisis Data.....	34
BAB IV GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN	35
A. Sejarah Berdirinya Perusahaan	35
B. Lokasi Perusahaan.....	38
C. Struktur Organisasi.....	39
D. Personalia	42
E. Proses Produksi	44
F. Pemasaran	48
BAB V DESKRIPSI DATA, ANALISIS DAN PEMBAHASAN.....	50
A. Deskripsi Data.....	50
B. Analisis dan Pembahasan.....	54
BAB VI PENUTUP	72
A. Kesimpulan	72
B. Keterbatasan Penelitian.....	73
C. Saran.....	74

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Biaya Pemeliharaan Mesin	12
Tabel 2.2 Penerapan Biaya Pemeliharaan Mesin.....	14
Tabel 2.3 Biaya Pemeliharaan Mesin	16
Tabel 2.4 Perhitungan Analisis Regresi.....	17
Tabel 2.5 Laporan Laba Rugi Dengan Pendekatan Contribution Margin	28
Tabel 2.6 Analisis Diferensial.....	29
Tabel 5.1 Data Biaya Produksi.....	51
Tabel 5.2 Biaya Bahan Baku.....	51
Tabel 5.3 Biaya Tenaga Kerja Langsung.....	52
Tabel 5.4 Perhitungan HPP Per m ² Con Block.....	52
Tabel 5.5 Volume Produksi dan Penjualan Con Block.....	53
Tabel 5.6 Data Pesanan Khusus	53
Tabel 5.7 Biaya Bahan Baku.....	55
Tabel 5.8 Biaya Tenaga Kerja Langsung.....	55
Tabel 5.9 Pemisahan Biaya Semi Variabel Kedalam Biaya Tetap dan Biaya Variabel.....	67

DAFTAR GAMBAR

Gambar II.1 Diagram Pencar	12
Gambar IV.1 Struktur Organisasi PT. Diamond Baru	40
Gambar IV.2 Bagan Proses Produksi Con Block.....	47

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Perusahaan-perusahaan pada umumnya mempunyai tujuan yang sama yaitu keberhasilan dalam mempertahankan hidup (survive), untuk memperoleh atau menghasilkan laba yang optimal, dan mengembangkan usahanya. Untuk mencapai tujuan tersebut, manajemen dalam setiap perusahaan berusaha menggunakan sumber-sumber ekonomi yang ada pada perusahaan dalam berbagai bentuk, dengan tujuan untuk pengelolaan yang baik dan terarah. Namun demikian di beberapa perusahaan sering terjadi sumber-sumber ekonomi ada yang tidak dimanfaatkan secara penuh, atau dengan kata lain ada kapasitas yang menganggur. Hal ini disebabkan oleh bermacam-macam faktor, diantaranya adalah karena keterbatasan pasar dalam menampung hasil produksi, sehingga perusahaan hanya dapat bekerja sebesar daya serap pasar.

Manajemen sebagai pengelola perusahaan perlu mengetahui informasi mengenai kapasitas menganggur, karena dengan adanya informasi tersebut, maka manajemen dapat memanfaatkannya untuk pengambilan keputusan dalam berbagai keperluan. Salah satunya adalah untuk keperluan pengambilan keputusan jangka pendek, dimana informasi ini akan sangat berguna bagi perusahaan, agar dapat memanfaatkan kapasitas produksi yang ada pada perusahaan secara optimal, sehingga mampu meningkatkan margin laba yang selanjutnya dapat meningkatkan laba perusahaan secara keseluruhan.

Pengambilan keputusan secara umum meliputi pengambilan keputusan jangka pendek dan pengambilan keputusan jangka panjang. Salah satu bentuk pengambilan keputusan jangka pendek diantaranya adalah menambah volume produksi dengan memanfaatkan kapasitas menganggur perusahaan untuk memenuhi pesanan khusus. Keputusan pesanan khusus seringkali menarik bagi perusahaan, khususnya ketika perusahaan sedang beroperasi di bawah kapasitas produktif maksimum.

Pengambilan keputusan yang berkualitas perlu dilakukan berdasarkan pada informasi yang tepat dan relevan. Informasi yang relevan untuk pengambilan keputusan menambah volume produksi untuk perencanaan laba adalah informasi diferensial. Informasi diferensial akan memberikan informasi yang berbeda diantara berbagai keputusan yang akan dipilih oleh manajemen, sehingga keputusan yang diambil akan lebih tepat dan relevan. Menerima atau menolak pesanan khusus adalah dua alternatif keputusan yang kadangkala harus dihadapi oleh manajemen. Pesanan khusus adalah pesanan di luar penjualan normal. Pesanan khusus ini biasa terjadi apabila kapasitas menganggur perusahaan masih ada dan pada saat itu juga terdapat permintaan pesanan dengan harga jual di bawah harga pokok produksi dalam hitungan biaya penuh.

Harga pokok variabel untuk pesanan khusus merupakan harga jual pesanan khusus sejauh biaya tetap yang terjadi pada periode itu tidak terpengaruh. Artinya jika perusahaan memenuhi pesanan khusus dengan harga hanya sebesar harga pokok variabel, perusahaan tidak akan memperoleh

keuntungan dan tidak menderita kerugian. Selama harga jual masih dapat menutup biaya variabel maka pesanan khusus dapat mendatangkan laba bagi perusahaan secara keseluruhan.

Bertitik tolak dari usaha-usaha perusahaan dalam meningkatkan laba dengan memanfaatkan kapasitas menganggur yang ada maka penulis mengambil judul **“Analisis Biaya Relevan Sebagai Alat Untuk Membantu Dalam Pengambilan Keputusan Menerima Atau Menolak Pesanan Khusus Studi Kasus pada Perusahaan Diamond Baru Yogyakarta”**.

B. Batasan Masalah

Masalah yang dihadapi dalam pengambilan keputusan begitu banyak. Tetapi dalam skripsi ini akan dibatasi pada pengambilan keputusan jangka pendek yang berkaitan dengan kebijaksanaan PT Diamond Baru dalam membuat keputusan menerima atau menolak pesanan khusus berdasarkan konsep biaya relevan untuk jenis produk *con block*.

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang seperti di atas maka permasalahan yang akan dibahas adalah :

Apakah implementasi (penerapan) konsep biaya relevan untuk menerima atau menolak pesanan khusus pada Perusahaan Diamond Baru Yogyakarta sudah tepat ?

D. Tujuan Penelitian

Untuk mengetahui tepat atau tidaknya implementasi konsep biaya relevan bila manajemen Perusahaan Diamond Baru Yogyakarta dihadapkan pada suatu keadaan harus menerima atau menolak pesanan khusus.

E. Manfaat Penelitian

1. Bagi Perusahaan

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi bagi perusahaan agar dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan dalam pengambilan keputusan untuk menerima atau menolak pesanan khusus.

2. Bagi Universitas Sanata Dharma

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

3. Bagi penulis

Penelitian dapat menambah wawasan dan pengalaman dalam menerapkan teori yang diperoleh di bangku 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 tentang teori-teori yang berhubungan dengan Biaya Relevan, yaitu pengertian biaya, penggolongan biaya, pengertian biaya relevan, peranan biaya relevan dalam pengambilan keputusan, penggunaan biaya relevan tujuan pengambilan keputusan, informasi diferensial untuk pengambilan keputusan.

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

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

BAB IV GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Dalam gambaran umum perusahaan dipaparkan mengenai sejarah dan perkembangan perusahaan, struktur organisasi, dan uraian masing-masing jabatan.

BAB V ANALISIS DATA

Dalam bab ini akan diuraikan mengenai hasil temuan di 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. Dalam akuntansi manajemen, biaya digunakan dalam berbagai macam tujuan sesuai dengan kebutuhan manajer. Kebutuhan manajemen yang berbeda membutuhkan penggolongan biaya yang berbeda pula, sehingga konsep biaya yang berbeda sangat penting dalam pembahasan akuntansi manajemen.

Pengertian biaya dalam akuntansi manajemen mencakup biaya masa lalu dan biaya masa yang akan datang. Menurut Mulyadi, biaya merupakan pengorbanan sumber ekonomis yang dapat diukur dengan satuan uang, yang telah terjadi atau kemungkinan akan terjadi untuk mencapai tujuan tertentu. (1986: 3) Sedangkan menurut Polimeni, biaya adalah nilai yang dikorbankan untuk memperoleh barang atau jasa yang diukur dalam unit moneter karena adanya pengurangan asset atau penambahan kewajiban (utang) pada waktu tertentu untuk mencapai tujuan tertentu. (1994: 13)

Dari definisi-definisi diatas, maka biaya terdiri dari biaya yang telah terjadi dan kemungkinan akan terjadi. Biaya yang telah terjadi merupakan *sunk cost* yaitu biaya yang telah dikeluarkan dan tidak dapat diubah oleh keputusan sekarang atau masa yang akan datang. Dengan kata lain biaya ini tidak akan pernah relevan dengan pengambilan keputusan sekarang (Sugiri, 1999: 25), sedangkan biaya yang kemungkinan akan terjadi adalah biaya masa

yang akan datang atau *future cost* yaitu biaya yang dapat diperkirakan akan terjadi dalam periode yang akan datang. Karena biaya ini merupakan yang diharapkan akan terjadi, maka kenyataan terjadinya merupakan ramalan sedangkan pengukurannya merupakan suatu taksiran (Mulyadi, 1984: 15)

B. Penggolongan Biaya

Penggolongan biaya adalah membagi-bagikan atau mengklasifikasikan biaya-biaya yang ada pada perusahaan sesuai dengan fungsinya.

Menurut Sugiri (1999: 16) penggolongan biaya adalah sebagai berikut:

a) Penggolongan biaya berdasarkan fungsi Perusahaan.

Untuk menjalankan usaha dengan baik, perusahaan membagi-bagi kegiatan berdasarkan fungsi-fungsi pokok. Pada perusahaan manufaktur, biaya dapat digolongkan ke dalam :

1. Biaya Produksi

Biaya produksi adalah biaya-biaya yang diperlukan untuk memperoleh bahan baku (mentah) dari pemasok dan mengubahnya menjadi produk selesai yang siap dijual (Sugiri, 1999: 17). Elemen biaya produksi terdiri atas :

a. Biaya bahan baku yaitu biaya bahan yang digunakan untuk membuat produk selesai. Biaya bahan baku dapat diidentifikasi pada suatu produk dan merupakan bagian integral dari produk tersebut. Sebagai contoh adalah biaya bahan (kayu) yang

digunakan untuk membuat daun pintu atau jendela, biaya kertas yang digunakan untuk membuat buku, dan lain sebagainya.

- b. Biaya Tenaga Kerja Langsung yaitu balas jasa yang diberikan kepada karyawan pabrik yang manfaatnya dapat diidentifikasi atau diikuti jejaknya pada produk tertentu yang dihasilkan oleh perusahaan. Contoh dari biaya tenaga kerja langsung antara lain adalah biaya gaji dan upah pembuat daun pintu dan jendela.
- c. Biaya Overhead Pabrik yaitu biaya produksi selain biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung. Yang termasuk ke dalam biaya overhead pabrik antara lain adalah biaya pemeliharaan mesin dan bangunan pabrik dan biaya listrik untuk penerangan dan pembangkit tenaga pabrik.

2. Biaya Non Produksi

Yang termasuk kedalam biaya non produksi adalah :

a. Biaya Pemasaran

Biaya pemasaran adalah biaya dalam rangka penjualan produk selesai sampai dengan pengumpulan piutang menjadi kas. Yang termasuk biaya pemasaran diantaranya adalah biaya iklan, biaya angkut barang-barang yang dijual dan biaya gaji manajer pemasaran.

b. Biaya administrasi dan Umum

Biaya administrasi dan umum adalah semua biaya yang berhubungan dengan fungsi administrasi dan umum. Biaya ini

terjadi dalam rangka penentuan kebijaksanaan, pengarahan, dan pengawasan kegiatan perusahaan secara keseluruhan. Contoh biaya administrasi diantaranya adalah gaji pegawai, biaya suplais kantor dan biaya telpon.

b) Penggolongan biaya berdasarkan Perilakunya

1. Biaya Tetap

Biaya tetap atau biaya kapasitas adalah biaya yang digunakan untuk mempertahankan kemampuan operasi perusahaan pada kapasitas tertentu. Biaya sewa kendaraan sebulan sebesar 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.

2. Biaya Variabel

Biaya variabel adalah biaya yang jumlah totalnya berubah-ubah secara porposional sesuai dengan perubahan volume kegiatan, akan tetapi jumlah per unitnya tetap. Semakin besar volume kegiatan, semakin besar pula biaya totalnya. Sebaliknya, semakin kecil volume kegiatan semakin kecil pula biaya totalnya. Contoh biaya variabel adalah biaya bahan baku, komisi penjualan berdasarkan persentase penjualan, dan biaya telepon berdasarkan lamanya penggunaan telepon.

Untuk mengetahui apakah suatu biaya itu bersifat variabel , tidak perlu dilakukan pengamatan yang cermat atas tiap-tiap elemen biaya

dalam hubungannya dengan tingkat perubahan volume produksi. Ciri-ciri dari biaya variabel adalah : (Matz dan Usry, 1988: 26)

- a. Perubahan jumlah total dalam proporsi yang sama dengan perubahan jumlah volume.
- b. Biaya per unit relatif konstan meskipun volume berubah dalam jenjang (*range*) yang relevan.
- c. Dapat dibebankan kepada departemen operasi dengan cukup mudah dan tepat.
- d. Dapat dikendalikan oleh seorang kepala departemen tertentu.

3. Biaya Semi Variabel

Biaya semi variabel adalah biaya yang jumlah totalnya akan berubah sesuai dengan perubahan volume kegiatan, akan tetapi sifat perubahannya tidak proporsional. Semakin tinggi volume kegiatan semakin besar pula jumlah biaya totalnya, semakin rendah volume kegiatan semakin rendah biaya totalnya.

Pada biaya semi variabel, biaya per unitnya akan berubah berbanding terbalik dengan perubahan volume kegiatan akan tetapi sifatnya tidak sebanding. 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 semi variabel adalah biaya pemeliharaan, gaji pramuniaga dan asuransi karyawan dan gaji pegawai dinas luar perusahaan asuransi.

Untuk keperluan perencanaan, pengendalian biaya, dan pengambilan keputusan, biaya semi variabel harus dipisahkan kedalam biaya tetap dan biaya variabel. Pemisahan biaya semi variabel kedalam biaya variabel dan biaya tetap digunakan beberapa metode : (Sugiri, 1999: 44-54)

1) Metode Diagram Pencar.

Kebaikan metode diagram pencar adalah mudah, cepat, dan taksiran fungsi biayanya cukup teliti karena seluruh hubungan yang ada antara biaya dan kegiatan dipertimbangkan. Adapun keterbatasannya adalah karena metode ini bergantung pada *judgment* analisis karena dia harus memilih secara visual ketepatan yang terbaik. Setiap orang dapat membuat garis lurus yang berbeda –beda melalui diagram pencar yang sama.

Sebagai ilustrasi untuk menaksir fungsi biaya dengan diagram pencar, dipergunakan data biaya pemeliharaan mesin dari bulan ke bulan pada tahun 1998 pada berbagai tingkat kegiatan. Berikut adalah tabel untuk menggambarkan data yang dipergunakan untuk contoh.

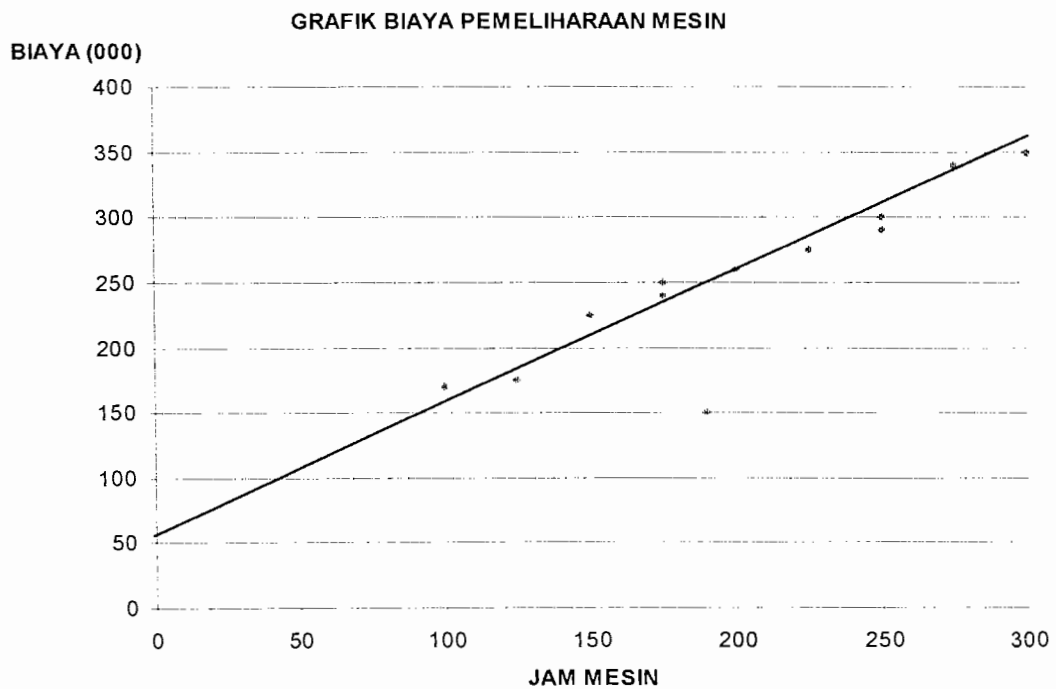
Tabel 2.1 : Biaya Pemeliharaan Mesin

Bulan	Jam Mesin	Biaya Pemeliharaan Mesin (Rp)
Januari	225	275.000
Pebruari	250	300.000
Maret	250	290.000
April	200	260.000
Mei	175	250.000
Juni	150	225.000
Juli	125	175.000
Agustus	100	170.000
September	175	240.000
Oktober	190	250.000
November	275	340.000
Desember	300	350.000

Sumber: Slamet Sugiri, Akuntansi Manajemen, 1999.

Dari data di atas, akan terlihat dalam Diagram Pencar berikut, dengan biaya sebagai sumbu Y dan Jam Mesin sebagai sumbu X adalah :

Gambar 2.1: Diagram Pencar



Sumber: Slamet Sugiri, Akuntansi Manajemen, 1999

Diagram pencar dari tabel data diatas yang terlihat pada gambar diatas. Menurut diagram pencar biaya tetap total (per bulan) berada pada kira-kira Rp. 60.000,00. Ini terjadi pada titik sentuh antara sumbu vertikal dan garis lurus yang ditarik melalui titik-titik data. Jika ditaksir bahwa pada kegiatan 250 jam biaya totalnya adalah Rp. 310.000,00, maka taksiran biaya variabel total adalah Rp. 250.000,00 (Rp.310.000,00-Rp.60.000,00). Dengan demikian, biaya variabel per jam mesin adalah Rp. 1000,00 (Rp.250.000,00 dibagi 250). Setelah biaya tetap total dan biaya variabel per jam mesin diketahui, maka fungsi biaya pemeliharaan dapat dibuat sebagai berikut :

$$Y = 60.000 + 1.000 X$$

Setelah fungsi biaya pemeliharaan diketahui, besarnya biaya pemeliharaan dalam bulan tertentu dapat ditaksir. Jika diharapkan dalam bulan tertentu, kegiatan sebesar 200 jam, maka taksiran biaya totalnya adalah $60.000 + 1000 (200) = \text{Rp. } 260.000,00$

2) Metode Titik Tertinggi-Titik Terendah.

Menurut metode titik tertinggi titik terendah, biaya campuran dipisahkan dengan mencari selisih antara biaya total pada kegiatan tertinggi dan biaya total pada kegiatan terendah. Selisih tersebut merupakan biaya variabel total yang terjadi pada tingkat kegiatan antara yang tertinggi dan yang terendah. Metode

titik tertinggi titik terendah memberi informasi yang berguna untuk menaksir biaya.

Untuk mengilustrasikan penggunaan metode titik tertinggi-titik terendah, digunakan tabel data yang sama pada contoh metode diagram pencar. Penerapan untuk biaya pemeliharaan pada contoh data di atas adalah sebagai berikut :

Tabel 2.2: Tabel Penerapan Untuk Biaya Pemeliharaan

KETERANGAN	JAM MESIN	BIAYA PEMELIHARAAN (Rp)
Tertinggi	300	350.000
Terendah	100	170.000
Selisih	200	180.000

Selisih biaya total Rp. 180.000,00 menunjukkan biaya variabel total pada tingkat kegiatan 200 jam mesin. Oleh karena itu biaya variabel per jam mesin adalah Rp. 900,00 yaitu diperoleh dari Rp. 180.000,00 dibagi 200. setelah biaya variabel per jam mesin diketahui, biaya tetap total dicari dengan mengurangi biaya total pada titik tertinggi atau titik terendah dengan biaya variabel total pada titik tertinggi atau titik terendah tersebut sebagai berikut:

Biaya total pada titik tertinggi..... Rp. 350.000,00
 Dikurangi biaya variabel total pada
 titik tertinggi: 300 x Rp.900,00.....Rp. 270.000,00
 Biaya tetap total dalam satu bulan.....Rp. 80.000,00

Atau :

Biaya total pada titik terendah.....Rp. 170.000,00

Dikurangi biaya variabel total pada

Titik terendah : 100 x Rp.900,00..... Rp. 90.000,00

Biaya Tetap total dalam satu bulan..... Rp. 80.000,00

Dengan perhitungan di atas, fungsi biaya pemeliharaan adalah sebagai berikut :

$$Y = 80.000 + 900 X$$

Fungsi ini dapat digunakan untuk menaksir biaya campuran total pada volume kegiatan tertentu. Jika diharapkan pemeliharaan dalam bulan tertentu 200 jam mesin maka taksiran biaya totalnya adalah : $80.000 + 900 (200) = \text{Rp. } 260.000$

3) Metode Regresi Linier.

Metode analisis regresi linier memisahkan biaya variabel dan biaya tetap dengan menggunakan model matematika yang biasanya diterapkan dalam bidang statistika. Salah satu model dari analisis regresi linier ini adalah metode kuadrat terkecil (*least-square method*), yang dapat diperoleh dengan rumus dasar $y = a + bx$, 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. Didalam persamaan $y = a + bx$, a menunjukkan unsur tetap dalam variabel y sedangkan b menunjukkan unsur biaya variabelnya. Variabel a dan b dapat dicari dengan menggunakan rumus :

$$b = \frac{n \cdot \sum xy - \sum x \cdot \sum y}{n \cdot \sum x^2 - (\sum x)^2} \dots\dots\dots (1)$$

$$a = \frac{\sum y - b \cdot \sum x}{n} \dots\dots\dots (2)$$

Untuk mengilustrasikan metode analisis Regresi linier, dengan metode kuadrat terkecil (*least square method*). Dipergunakan data biaya pemeliharaan mesin dari bulan ke bulan pada perusahaan "X" 1998 pada berbagai tingkat kegiatan, tabel

2.3

Tabel 2.3: Biaya Pemeliharaan Mesin

Bulan	Jam mesin	Biaya pemeliharaan mesin (Rp)
Januari	200	275.000
Februari	250	300.000
Maret	250	290.000
April	200	260.000
Mei	175	250.000
Juni	150	225.000
Juli	120	175.000
Agustus	100	170.000
September	175	240.000
Oktober	180	250.000
November	270	340.000
Desember	300	350.000

Sumber: Slamet Sugiri, Akuntansi Manajemen, 1999

Dengan metode ini regresi linier, data di atas untuk variabel x dimisalkan sebagai jam mesin, dan variabel y dimisalkan sebagai

biaya pemeliharaan mesin, sedangkan jumlah bulan adalah n. sehingga diperoleh analisis regresi sebagai berikut:

Tabel 2.4: Perhitungan Dengan Analisis Regresi

Bulan	Jam mesin (x)	Biaya (y)	(X) x (Y)	X ²
Januari	200	275.000	55.000.000	40.000
Februari	250	300.000	75.000.000	62.500
Maret	250	280.000	70.000.000	62.500
April	200	260.000	52.000.000	40.000
Mei	175	240.000	42.000.000	30.625
Juni	150	220.000	33.000.000	22.500
Juli	120	175.000	21.000.000	14.400
Agustus	100	160.000	16.000.000	10.000
September	175	260.000	45.500.000	30.625
Oktober	190	250.000	47.500.000	36.100
November	270	340.000	93.500.000	75.625
Desember	300	350.000	105.000.000	90.000
Jumlah	2.385	3.110.000	655.500.000	514.875

Sumber: Slamet Sugiri, Akuntansi Manajemen, 1999.

Dengan menggunakan rumus, b dan a dihitung sebagai berikut:

$$\begin{aligned}
 b &= \frac{12(655.500.000) - (2386)(3.110.000)}{12(514.875) - (2.385)^2} \\
 &= \frac{7.866.000.000 - 7.417.350.000}{6.178.500 - 5.688.225} \\
 &= \frac{448.650.000}{490.275} \\
 &= 915,09
 \end{aligned}$$

Jadi biaya variabel per jam mesin adalah Rp. 95,09

$$\begin{aligned}
 a &= \frac{3.110.000}{12} - 915,09 \left(\frac{2385}{12} \right) \\
 &= 259.166,67 - 915,09 \times 198,75 \\
 &= 259.166,67 - 181.874,14 \\
 &= 77.292,53
 \end{aligned}$$

Jadi, biaya tetap total sebulan (karena datangnya bulanan) adalah Rp. 77.292,53 setelah biaya variabel per unit dan biaya tetap per bulan diketahui, fungsi biayanya dibuat sebagai berikut:

$$\hat{Y} = 77.292,53 + 915,09 x$$

Apabila perusahaan merencanakan beroperasi pada bulan tertentu selama 200 jam mesin, maka taksiran biaya pemeliharaan mesin adalah Rp. 260.310,53 Sebagai berikut:

$$\hat{Y} = 77.292,53 + 915,09 x 200$$

Dibandingkan dengan dua metode sebelumnya, metode regresi linier lebih teliti karena secara matematis menentukan garis lurus (regresi) yang meminimkan jumlah kuadrat selisih-selisih antara garis itu dengan berbagai titik data.

- c) Penggolongan biaya berdasarkan periode yang mempertemukan antara biaya dengan pendapatan:

Akuntansi menggunakan konsep *proper matching cost with revenues*. Agar konsep mempertemukan biaya dan pendapatan diterapkan secara wajar maka perlu pembagian biaya menjadi :

1. Biaya produk

Biaya produk adalah biaya-biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh atau memproduksi barang atau produk. Biaya-biaya ini dipertemukan atau ditandingkan dengan pendapatan pada periode penjualan produk. Pada perusahaan dagang, biaya produk terdiri atas

biaya-biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh barang dagangan, yang meliputi, antara lain harga beli dan biaya pengangkutan.

2. Biaya periode

Biaya periode adalah biaya yang diidentifikasi dengan interval waktu tertentu karena tidak diperlukan untuk memperoleh barang atau produk yang akan dijual. Biaya periode diakui sebagai biaya (ditandingkan dengan penghasilan) pada periode terjadinya. Contoh biaya periode adalah gaji manajer pemasaran, biaya gaji direktur, biaya iklan, rekening langganan koran dan lain sebagainya.

d) Penggolongan biaya berdasarkan dapat ditelusuri ke objek biaya.

Berdasarkan atas dapat ditelusuri ke objek biaya, yaitu objek yang menjadi sasaran biaya, biaya ini dapat digolongkan kedalam :

1. Biaya langsung (*direct cost*)

Biaya langsung adalah biaya yang dapat ditelusuri atau diidentifikasi ke suatu objek biaya tertentu karena hanya dikeluarkan untuk manfaat objek biaya itu sendiri. Contohnya adalah biaya bahan baku langsung dan biaya tenaga kerja langsung.

2. Biaya tidak langsung (*indirect cost*)

Biaya tidak langsung adalah biaya yang dikeluarkan untuk lebih dari satu objek biaya dan tidak dapat ditelusuri ke salah satu objek biaya tertentu, karenanya biaya tersebut bersifat umum dan disebut *common cost*. Contoh biaya tidak langsung adalah biaya overhead pabrik.

- e) Penggolongan biaya berdasarkan kemampuan manajer untuk mengendalikannya.

Dipandang dari sudut dapat atau tidaknya biaya dikendalikan oleh seorang manajer, biaya dapat digolongkan menjadi :

1. Biaya terkendali (*controllable cost*)

Biaya terkendali adalah biaya yang secara signifikan dapat dipengaruhi dan dapat dikendalikan oleh manajer tertentu pada periode tertentu. Contoh dari biaya terkendali misalnya biaya akibat keputusan ekspansi.

2. Biaya tak terkendali (*Uncontrollable cost*)

Biaya tak terkendali adalah biaya yang secara signifikan tak dapat dipengaruhi dan dikendalikan oleh manajer tertentu pada periode tertentu. Contoh biaya tak terkendali misalnya biaya untuk program pengiklanan. Begitu program pengiklanan diputuskan dan kontrak dengan perusahaan iklan ditandatangani, maka manajer tidak langsung mempunyai kekuasaan untuk mengubah jumlah biaya tersebut.

- f).Penggolongan biaya berdasarkan dampak keputusan terhadap kas keluar.

Penggolongan biaya yang lebih spesifik lagi adalah penggunaan biaya berdasarkan dampak keputusan terhadap kas keluar. Penggunaan biaya ini terdiri dari :

1. *Sunk cost*

Sunk cost adalah biaya yang telah dikeluarkan dan yang tak dapat diubah oleh keputusan sekarang atau masa yang akan datang.

Misalnya perusahaan mengeluarkan kas 5 juta rupiah untuk membeli mesin. Pengeluaran untuk investasi ini telah dilakukan akibat keputusan masa lalu. Oleh karena itu, harga pokok yang melekat pada mesin tersebut adalah *sunk cost*. Keputusan apapun yang akan diambil sehubungan dengan mesin tersebut tidak akan pernah mengubah jumlah 5 juta rupiah tersebut.

2. Biaya tunai (*out-of pocket cost*)

Biaya tunai adalah biaya yang membutuhkan pengeluaran kas di masa mendatang akibat keputusan sekarang atau keputusan yang akan datang. Sebagai contoh, perusahaan sekarang mengambil keputusan untuk melakukan ekspansi usaha, keputusan ini mengakibatkan munculnya biaya-biaya seperti upah karyawan yang akan dipekerjakan dan bahan habis pakai yang akan digunakan.

g) Penggolongan biaya untuk pengambilan keputusan

Untuk tujuan pengambilan keputusan oleh manajemen, data biaya dikelompokkan dalam:

1. Biaya relevan (*Relevant cost*)

Biaya relevan adalah biaya yang akan terjadi di masa mendatang dan berbeda di antara berbagai alternatif keputusan. Pengambilan keputusan dapat berupa pemilihan dua alternatif atau lebih dari dua alternatif. Contoh jika manajemen akan memilih alternatif menggunakan mesin foto kopi merek X dan merek Y, jika upah

operator dalam mengoperasikan mesin X dan mesin Y berbeda maka upah operator adalah biaya relevan.

2. Biaya tidak relevan (*Irrelevant cost*)

Biaya tidak relevant adalah biaya yang tidak mempengaruhi pengambilan keputusan, oleh karena itu biaya ini tidak perlu diperhitungkan didalam pengambilan keputusan. Contoh biaya tidak relevan adalah nilai buku aktiva tetap yang sekarang digunakan.

C. Pengertian Biaya Relevan

Pengertian relevan adalah berhubungan dengan masalah yang dihadapi, dalam (Standar Akuntansi Keuangan, 1999: 5) dijelaskan arti relevan dalam penyajian laporan keuangan sebagai laporan yang sesuai dengan kebutuhan dalam pengambilan keputusan.

Menurut Hansen dan Mowen, biaya relevan merupakan biaya masa depan yang berbeda-beda pada masing-masing alternatif (2000: 5). Semua keputusan berhubungan dengan masa depan ; oleh karena itu, hanya biaya masa depan atau biaya masa yang akan datanglah yang dapat dikatakan relevan dalam setiap pengambilan keputusan. Namun, untuk menjadi relevan, suatu biaya tidak hanya harus merupakan biaya masa depan, tetapi harus juga berbeda dari satu alternatif dengan alternatif lainnya.

Menurut Sugiri, biaya relevan adalah biaya yang akan terjadi di masa yang akan datang dan berbeda diantara alternatif yang sedang dipertimbangkan di dalam suatu keputusan (1999: 103). Gagasan dalam

kalimat tersebut perlu digarap lagi secara saksama, karena penerapannya luas sekali. Data-data historis atau data-data masa lalu tidak punya hubungan langsung dengan keputusan, data historis mungkin bisa membantu dalam merumuskan ramalan, tetapi angka-angka masa lalu sama sekali tidak relevan dengan keputusan itu sendiri, karena angka-angka tersebut bukanlah data-data yang diharapkan di waktu mendatang, yang harus di buat oleh manajer dalam membuat keputusan yang tepat.

Dua kriteria yaitu pertama akan terjadi dan kedua berbeda, merupakan suatu kesatuan yang harus terpenuhi agar biaya dapat dikatakan biaya relevan. Biaya relevan untuk pengambilan keputusan didasarkan pada konsep *different analysis for different purpose* yang berarti untuk tujuan yang berbeda diperlukan analisis yang berbeda pula.

Sedangkan menurut Supriyono biaya relevan meliputi semua biaya yang akan terpengaruh oleh suatu pengambilan keputusan, karena itu biaya tersebut harus dipertimbangkan dalam pengambilan keputusan (1993: 399).

D. Peranan Biaya Relevan Dalam Pengambilan Keputusan

Pengambilan keputusan merupakan pemilihan berbagai macam alternatif untuk masa yang akan datang sehingga data yang bermanfaat adalah data di masa yang akan datang. Tetapi tidak semua data yang tersedia dapat digunakan hanya data yang relevan yang dapat dimanfaatkan untuk pengambilan keputusan.

Data yang relevan adalah data masa yang akan datang yang diperkirakan akan berbeda diantara berbagai macam alternatif (Mulyadi,

1992: 3). Suatu data dianggap relevan dalam pengambilan keputusan apabila memenuhi dua syarat yaitu : (1) data tersebut merupakan data masa yang akan datang yang diperkirakan akan terjadi dan (2) data tersebut berbeda diantara berbagai macam alternatif yang akan dipilih.

Salah satu bentuk keputusan jangka pendek adalah menerima atau menolak pesanan khusus. Untuk pengambilan keputusan itu, manajer perlu untuk mempertimbangkan hal-hal yang mempengaruhi dalam pengambilan keputusan tersebut. Sebelum menganalisa dan mengambil keputusan apakah akan menerima atau menolak pesanan khusus tersebut, perlu diketahui terlebih dahulu kondisi ataupun syarat yang harus dipenuhi untuk memproduksi pesanan khusus, yaitu : (Supriyono, 1989: 278).

1. Perusahaan memiliki kapasitas yang menganggur.

Pada umumnya perusahaan membangun pabrik untuk jangka panjang, sehingga perusahaan diharapkan akan mampu memenuhi permintaan pasar tertinggi untuk tahun-tahun mendatang. Dalam keadaan itulah, maka dimungkinkan adanya kapasitas yang menganggur jika permintaan tidak setinggi kapasitas pabriknya. Besarnya kapasitas menganggur berbeda untuk tiap-tiap tahunnya, karena perencanaan produksi dilakukan dalam jangka pendek (satu tahun).

2. Dapat dilakukan analisis pasar.

Diperlukan pemisahan pasar antara penjualan biasa dengan penjualan untuk memenuhi pesanan khusus. Tujuan pemisahan tersebut agar harga jual kepada umum yang lebih tinggi tidak rusak atau turun karena pengaruh harga jual pesanan khusus yang jumlahnya lebih kecil.

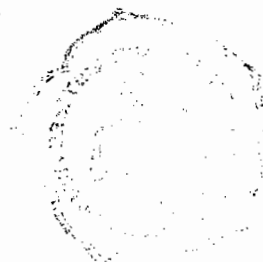
3. Pesanan tersebut dapat menambah laba keseluruhan perusahaan.

Informasi biaya relevan yang digunakan untuk menerima atau menolak pesanan khusus adalah konsep biaya diferensial. Dalam memutuskan menerima atau menolak pesanan khusus dipertimbangkan pula besarnya biaya diferensial.

Untuk menetapkan besarnya laba yang diperoleh perusahaan, yang berkaitan dengan pengambilan keputusan diantara berbagai alternatif, analisis biaya relevan sangat dibutuhkan. Tidak ada aturan umum untuk membedakan suatu biaya ke dalam biaya relevan dan tidak relevan. Pada dasarnya semua biaya adalah relevan untuk tujuan tertentu. Perbedaannya hanya meliputi keputusan khusus yang akan diambil. Kemungkinan ada suatu jenis biaya yang merupakan biaya relevan dalam pengambilan suatu keputusan tertentu, tetapi merupakan biaya tidak relevan dalam keputusan yang lain.

Langkah-langkah untuk menentukan suatu biaya itu relevan adalah :
(Hariadi, 1992: 30)

1. Tetapkan semua biaya yang berhubungan dengan masing-masing alternatif.
2. Sisihkan biaya-biaya yang tenggelam.
3. Sisihkan biaya-biaya yang tetap sama.
4. Sisa data yang ada adalah relevan untuk diperhitungkan dalam pengambilan keputusan.



E. Penggunaan Biaya Relevan Untuk Tujuan Pengambilan Keputusan

Pengambilan keputusan berdasarkan biaya relevan ada beberapa macam, berikut ini akan dijelaskan beberapa keputusan jangka pendek dengan menerapkan konsep biaya relevan, diantaranya adalah: (Hansen dan Mowen, 2000: 277-284).

1. Keputusan Membuat atau Membeli (*Make or Buy Decisions*).

Manajer seringkali dihadapkan dengan keputusan apakah harus membuat atau membeli sendiri komponen yang akan digunakan dalam produksi. Sesungguhnya, manajemen secara periodik harus mengevaluasi keputusan masa lalu yang berhubungan dengan produksi. Kondisi-kondisi yang menjadi dasar pembuatan keputusan sebelumnya mungkin telah berubah dan, akibatnya, pendekatan yang berbeda mungkin diperlukan. tentu saja evaluasi periodik bukanlah satu-satunya sumber dari keputusan membuat atau membeli seringkali keputusan dimotivasi oleh masalah yang tidak berhubungan langsung.

2. Keputusan Meneruskan atau Menghentikan (*Keep or Drop Decisions*).

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

3. Keputusan Menjual atau Memproses Lebih Lanjut. (*Sell or Process Further*).

Produk gabungan atau *joint products* memiliki proses yang umum dan biaya produksi sampai pada titik *split-off*. Pada titik tersebut, mereka dapat dibedakan. Seringkali produk gabungan dijual pada titik *split-off*. Kadangkala lebih menguntungkan memproses lebih lanjut suatu produk, setelah titik *split-off*, sebelum menjualnya. Penentuan apakah akan menjual atau memproses lebih lanjut merupakan suatu keputusan penting yang harus dibuat oleh manajer.

4. Keputusan pesanan khusus (*Special Order Decisions*).

Menerima atau menolak pesanan khusus adalah situasi yang kadangkala harus dihadapi oleh perusahaan, situasi ini terjadi apabila kapasitas mesin perusahaan belum penuh (ada kapasitas menganggur) dan pada saat itu ada permintaan pesanan dengan harga jual dibawah harga pokok produksi dalam hitungan biaya penuh.

Keputusan pesanan khusus memfokuskan pada pertanyaan apakah pesanan harga khusus harus diterima atau ditolak. Pesanan-pesanan seperti ini seringkali menarik, khususnya ketika perusahaan sedang beroperasi di bawah kapasitas produktif maksimum.

Untuk memberi gambaran, anggapan bahwa perusahaan "X" berkapasitas maksimum 10.000 unit produk. Selama ini perusahaan hanya beroperasi pada kapasitas normal 8.000 unit. Perusahaan sedang mempertimbangkan pesanan khusus sebanyak 1500 unit dengan harga jual

Rp.15,00 yang lebih rendah daripada harga jual normal Rp.20,00. Laporan

Rugi-laba dengan format contribution margin untuk tahun lalu adalah :

Tabel 2.5: Laporan Rugi laba Dengan Pendekatan Contribution Margin

Penjualan (8000 @ Rp. 20,00)		Rp. 160.000,00
Biaya variabel (8000 x Rp. 10,00)		(80.000,00)
Contribusi margin		80.000,00
Biaya tetap :		
Overhead	Rp. 30.000,00	
Administrasi dan Penjualan	20.000,00	(Rp. 50.000,00)
Laba bersih		<u>Rp. 30.000,00</u>

Sumber: Slamet Sugiri, Akuntansi Manajemen, 1999.

*) biaya variabel terdiri atas :

Bahan baku.....	Rp. 4,00
Tenaga Kerja Langsung	Rp. 3,00
Overhead	Rp. 2,00
Administrasi dan penjualan.....	Rp. 1,00

Jika dilihat secara sepintas, pesanan khusus tersebut akan segera ditolak, karena harga yang diminta jauh dibawah harga pokok produksi. Jika dihitung dengan perhitungan di atas (harga pokok penuh), sehingga perusahaan akan menderita rugi jika menerima pesanan tersebut.

Tetapi dengan melihat kapasitas perusahaan yang ada maka dapat diketahui bahwa kapasitas produksi masih ada 2000 unit produk, sedangkan harga pasar tidak akan dirusak dengan adanya pesanan khusus

tersebut. Kemudian untuk menghitung kenaikan atau penurunan laba digunakan konsep biaya relevan, dalam hal ini menggunakan informasi akuntansi diferensial, maka pesanan tersebut dapat diterima.

Hal ini dapat dibuktikan pada perhitungan Tabel. 2.5 berikut :

Tabel 2.6: Analisis Diferensial Dengan Dan Tanpa Pesanan Khusus

	Tanpa pesanan Khusus (1)	Dengan pesanan Khusus (2)	Beda (3), (2), (1)
Penjualan			
8000 x Rp. 20,00	Rp. 160.000,00	Rp. 160.000,00	Rp. -0-
1500 x Rp. 15,00	-	22.500,00	22.500,00 (A)
	Rp. 160.000,00	Rp. 182.500,00	Rp. 22.500,00
Biaya Variabel			
8000 x Rp. 10,00	Rp. 80.000,00	Rp. 80.000,00	Rp. -0-
1500 x Rp. 10,00	-	Rp. 15.000,00	Rp. 15.000,00 (B)
	Rp. 80.000,00	Rp. 87.500,00	Rp. 7.500,00
Kontribusi Margin			
Biaya tetap :			
Overhead	Rp. 30.000,00	Rp. 30.000,00	- 0 -
Administrasi dan Penjualan	Rp. 20.000,00	Rp. 20.000,00	- 0 -
	50.000,00	Rp. 50.000,00	Rp. 0
Laba bersih	<u>Rp. 30.000,00</u>	<u>Rp. 37.500,00</u>	<u>Rp. 7.500,00 (C)</u>

Sumber: Slamet Sugiri, *Akuntansi Manajemen*, 1999.

Ket : A : *Diferensial revenue*
 B : *Diferensial Cost*
 C : *Diferensial income*

Jika pesanan khusus diterima, maka tambahan *contribution margin* total adalah sebesar Rp. 7.500,00. Hal ini disebabkan jumlah biaya diferensial dapat ditutup dengan pendapatan diferensial. Sedangkan biaya tetap tidak terpengaruh terhadap alternatif yang dipilih baik sebelum maupun sesudah ada pesanan, karena jumlahnya tetap sama, sehingga bukan merupakan biaya relevan dalam pengambilan keputusan tersebut.

pesanan khusus lebih rendah dari pada harga jual normal. Pesanan khusus diterima karena memberi margin kontribusi yang positif.

F. Informasi Diferensial untuk Pengambilan Keputusan.

Informasi diferensial untuk pembuatan keputusan agar dapat mendatangkan laba bagi perusahaan menekankan pada laba diferensial yaitu perbedaan pendapatan dan biaya dari suatu keputusan tertentu apabila dibandingkan dengan alternatif lainnya.

Pada pengambilan keputusan menerima atau menolah pesanan khusus biaya diferensialnya adalah biaya variabel, istilah biaya ini sinonim dengan pertambahan biaya, konotasi yang dipakai para ekonom atau para insinyur yaitu berapa pertambahan biaya akan terjadi bila suatu kegiatan atau pengembangan aktivitas ingin dilaksanakan.

Manajemen dalam melaksanakan fungsi perencanaan, koordinasi, dan pengendalian akan selalu dihadapkan pada masalah pemilihan alternatif tindakan. Dari rangkaian alternatif tindakan yang ada, manajemen harus mengambil tindakan yang mana yang akan dipilih. Ketepatan pilihan yang dilakukan oleh manajemen besar pengaruhnya dalam pencapaian tujuan perusahaan secara efektif dan efisien.

Untuk dapat memutuskan pesanan khusus tersebut dapat diterima atau ditolak ada beberapa kriteria yang dapat dijadikan patokan sehubungan dengan harga yang perlu diperhatikan, yaitu sebagai berikut : (Supriyono, 1983: 312)

1. Harga jual pesanan khusus $<$ biaya variabel satuan \rightarrow dari pesanan khusus perusahaan menderita rugi.
2. Harga jual pesanan khusus $>$ biaya variabel satuan \rightarrow dari pesanan khusus perusahaan memperoleh laba.
3. Harga jual satuan pesanan khusus = biaya variabel satuan \rightarrow maka perusahaan perlu untuk mempertimbangkan factor-faktor sebagai berikut :
 - a. Pemasaran produk di masa yang akan datang.
 - b. Efektivitas modal kerja.

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang dilakukan adalah studi kasus pada “PT Diamond Baru Yogyakarta.”

B. Tempat dan Waktu Penelitian

1). Tempat Penelitian

Penelitian dilakukan di PT Diamond Baru, Jalan Magelang Km.5

2). Waktu Penelitian

Penelitian dilakukan pada bulan Agustus-September Tahun 2002.

C. Subyek dan Obyek Penelitian

1). Subyek Penelitian

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

2). Obyek Penelitian

- a. Volume produksi
- b. Biaya produksi
- c. Biaya non produksi
- d. Biaya pesanan khusus

3). Data yang dicari

- a. Gambaran umum perusahaan yang berkenaan dengan sejarah berdirinya perusahaan, produksi, pemasaran, personalia, dan catatan akuntansi perusahaan.
- b. Penerapan konsep biaya relevan dalam perusahaan.
- c. Data penjualan dan pesanan khusus.
- d. Harga pokok con block tiap m².
- e. Harga jual con block tiap m².
- f. Data-data biaya.

D. Teknik Pengumpulan Data

1. Wawancara

Yaitu pengumpulan data dengan cara melakukan Tanya Jawab secara langsung terhadap subyek penelitian untuk mendapatkan data yang lebih akurat. Data yang akan dicari dengan menggunakan teknik wawancara ini adalah data tentang gambaran umum perusahaan, jenis produk yang dihasilkan, proses produksi untuk menghasilkan produk dan kebijakan perusahaan yang digunakan berkaitan dengan penerimaan atau penolakan pesanan khusus.

2. Dokumentasi

Yaitu mengumpulkan data dengan melihat berkas-berkas atau dokumen-dokumen perusahaan, serta catatan-catatan yang berkaitan dengan obyek yang diteliti. Data yang dikumpulkan melalui teknik ini adalah struktur organisasi,

jumlah bahan baku yang digunakan, jumlah produksi, jumlah penjualan produk, data pesanan dan data biaya.

E. Teknik Analisis Data

Untuk menjawab masalah yang ada maka dilakukan langkah-langkah sebagai berikut :

- 1). Mengumpulkan data-data yang ada di perusahaan yang berkaitan dengan penggunaan biaya relevan untuk pengambilan keputusan menerima atau menolak pesanan khusus.
- 2). Mendeskripsikan konsep biaya relevan yang dilakukan oleh PT Diamond Baru berkaitan dengan penggunaan konsep biaya relevan dalam pengambilan keputusan menerima atau menolak pesanan khusus.
- 3). Menghitung biaya relevan menerima atau menolak pesanan khusus berdasarkan kajian teori yaitu dengan cara membandingkan antara besarnya pendapatan diferensial (yaitu tambahan pendapatan dengan adanya pesanan khusus) dan biaya diferensial (yaitu tambahan biaya karena adanya pesanan khusus). Jika pendapatan diferensial lebih tinggi dari biaya diferensial maka pesanan khusus sebaiknya diterima, namun apabila pendapatan diferensial lebih rendah dari biaya diferensial maka pesanan khusus sebaiknya ditolak.
- 4). Membandingkan apakah implementasi biaya relevan untuk menerima atau menolak pesanan khusus yang dilakukan oleh PT Diamond Baru sudah sesuai dengan kajian teori yang ada atau belum.

BAB IV

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

A. Sejarah Berdirinya Perusahaan dan Perkembangannya.

Pada awal tahun 1972 atas prakarsa Bapak Djadjuli Wimawan berdirilah sebuah perusahaan ubin dengan nama Diamond yang berbentuk perusahaan perseorangan, diatas tanah seluas 1500 m² terletak di Jalan Magelang nomor 117 Yogyakarta. Dasar hukum berdirinya perusahaan dikeluarkan oleh kepala daerah Tingkat II Kota Madya Yogyakarta antara lain :

1. Izin Usaha Sementara no. 105 / 2.F / Per. I / 72 tanggal 4 April 1972
2. Izin Perdagangan no. 4456 / P.E / XII / I tanggal 11 September 1972
3. Izin Gangguan (HO) no. II / 199 / 8F / 73 tanggal 24 September 1973 (izin tetap)

Saat itu perusahaan memiliki mesin press ubin model *hand press* yang masih sangat sederhana dan sepenuhnya menggunakan tenaga manusia untuk daya tekannya. Dengan kapasitas 1500 unit atau sama dengan 60 m². Peralatan lain berupa rak-rak pengisis dan rak-rak pengering ubin terbuat dari kayu, bak-bak perendam ubin serta peralatan kantor dan bengkel.

Hasil produksi berupa ubin polos abu-abu dan ubin polos berwarna. Kemudian tahun 1975 perusahaan mulai memproduksi ubin teraso untuk itu perusahaan telah menambah sebuah mesin *press semi otomatis*. Permintaan dari tahun ke tahun menunjukkan peningkatan sehingga perusahaan terus meningkatkan

kapasitas produksinya serta mengadakan modernisasi alat-alat produksinya dengan mesin-mesin press ubin otomatis untuk menggantikan mesin-mesin lama.

Dari awal berdirinya hingga tahun 1977 perusahaan telah memiliki 5 buah mesin *press semi otomatis* yang telah menggunakan tenaga listrik sehingga mutu produk menjadi lebih baik. Pada saat yang bersamaan perusahaan telah memiliki alat pengangkutan berupa sebuah *colt pick up* dan dua buah truk serta sebuah sedan untuk keperluan pemasaran keluar kota.

Melihat prospek yang cerah dibidang pembangunan baik sektor swasta maupun pemerintah maka timbulah gagasan untuk mengadakan perluasan atau ekspansi dengan mendirikan sebuah pabrik lagi yang dilengkapi dengan mesin-mesin modern diatas tanah seluas 3000 m², terletak di Jalan Magelang Km. 5 Yogyakarta, yang dibeli perusahaan tahun 1977. Mengingat kemampuan perusahaan yang saat itu belum sanggup untuk membiyai sendiri seluruh ekspansi, maka diperlukan bantuan modal, yaitu kredit dari Bank. Untuk keperluan ekspansi tersebut kemudian didirikan sebuah perusahaan yang berbentuk Perseroan Terbatas (PT) untuk menggantikan perusahaan lama yang berbentuk Perseorangan. Dengan perusahaan yang telah berbentuk PT. Maka persyaratan telah terpenuhi untuk mendapat fasilitas PMDN (Penanaman Modal dalam Negeri). Sebagai pemasok kreditnya dipilih Bank Pembangunan Indonesia yang khusus melayani kredit investasi dengan bunga cukup ringan pada waktu itu untuk keperluan ekspansi tersebut.

Pada tanggal 5 Januari 1978 berdirilah sebuah perusahaan berbentuk PT dengan nama PT Diamond Baru. Dengan akta notaries RM. Suryanto

Partaningrat. SH, no: 10 tanggal 5 Januari 1978 dan akta perubahannya no: 124 tanggal 28 April 1979. dengan modal dasar perusahaan saat itu Rp 200.000.000 Akta pendirian beserta perubahannya telah terdaftar di Pengadilan Negeri Yogyakarta pada tanggal 25 Maret 1980 dengan nomor. 342 / 80 sedangkan pengesahannya oleh Menteri Kehakiman pada tanggal 23 Januari 1980 dengan no. YA 5 / 45 / 7.

Seluruh kredit yang diterima PT Diamond Baru dari BAPINDO sebesar Rp 250.000.000 dipergunakan untuk membiayai proyek ubin teraso yang terletak di Jalan Magelang Km.5 Yogyakarta, serta untuk mengimpor mesin-mesin press ubin teraso, *mixer* dan lain-lain. Pembangunan proyek ini selesai bulan Juni 1980 dan pada bulan Agustus 1980 telah mulai produksi, dengan mesin-mesin modern yang berasal dari *Italy*.

Kemajuan demi kemajuan telah tercapai berkat banyaknya proyek-proyek pemerintah dan swasta yang menggunakan produk perusahaan, terutama ubin teraso. Sampai dengan tahun 1985, PT Diamond Baru boleh dibilang menjadi raja di bidang ubin teraso akan tetapi sedikit demi sedikit dari tahun ke tahun omset perusahaan mulai mengalami penurunan akibat tersaingi oleh produk ubin keramik yang sebelumnya memproduksi ubin keramik untuk dinding telah memproduksi ubin keramik untuk lantai dan ini berlangsung terus hingga saat ini.

Mereka yang dahulu teraso *minded* telah berubah haluan dan berpaling ke keramik sesuai dengan perkembangan zaman. Memang ditinjau dari segi kepraktisan dan kemudahan dalam merawat, ubin keramik lebih unggul. Satu-satunya jalan keluar yang dapat dilakukan oleh PT Diamond baru yaitu dengan

diversifikasi produk yang kebetulan saat itu telah muncul produk-produk yang sehaluan dengan industri yang kami kelola yakni *Concrete Block* atau *Con Block* dan *genteng press*.

Untuk menunjang diversifikasi produksi, maka di datangkan mesin *ex import* yang terdiri dari mesin-mesin cetak genteng beton sebanyak 4 unit buatan Taiwan dan mesin cetak *con block* 1 unit yang berasal dari Jerman yang full otomatis (*Hess*) di samping mesin-mesin *ex local*.

Diharapkan dengan adanya diversifikasi produk perusahaan dapat berjalan dengan lancar dan dapat menghidupi seluruh karyawan serta dapat ikut serta dalam membantu program pemerintah di bidang pembangunan. Tidak tertutup kemungkinan di kemudian hari akan muncul produk-produk baru dan perusahaan telah siap menghadapi tantangan tersebut.

B. Lokasi Perusahaan

Istilah lokasi perusahaan biasanya diganti dengan tempat kedudukan dan tempat kediaman perusahaan. Istilah ini berarti tempat dimana perusahaan melakukan aktivitas-aktivitasnya, sedangkan tempat kedudukan perusahaan berarti tempat dimana kantor pusat berada.

Tempat kedudukan dan tempat kediaman perusahaan tidak harus selalu berada pada suatu tempat yang sama. Oleh karena itu setiap perusahaan dalam memilih lokasi baik itu sebagai tempat kedudukan maupun sebagai tempat kediaman perusahaan, haruslah selalu memperhatikan dan memperhitungkan berbagai masalah atau dengan kata lain perusahaan harus memperhatikan

beberapa faktor yang mempengaruhi pemilihan lokasi pabrik. Faktor-faktor tersebut adalah lingkungan masyarakat, sumber daya alam, sumber daya manusia, pasar, transportasi, dan lain sebagainya. Sebab dengan memperhatikan faktor-faktor pemilihan lokasi perusahaan tersebut maka akan diperoleh banyak keuntungan.

Tempat kedudukan PT Diamond Baru di Jalan Magelang 107 Yogyakarta, sedangkan tempat kediaman perusahaan ada dua, yaitu :

1. Di Jalan Magelang Km. 5 Yogyakarta
2. Di Jalan Magelang Km. 7,2 Yogyakarta

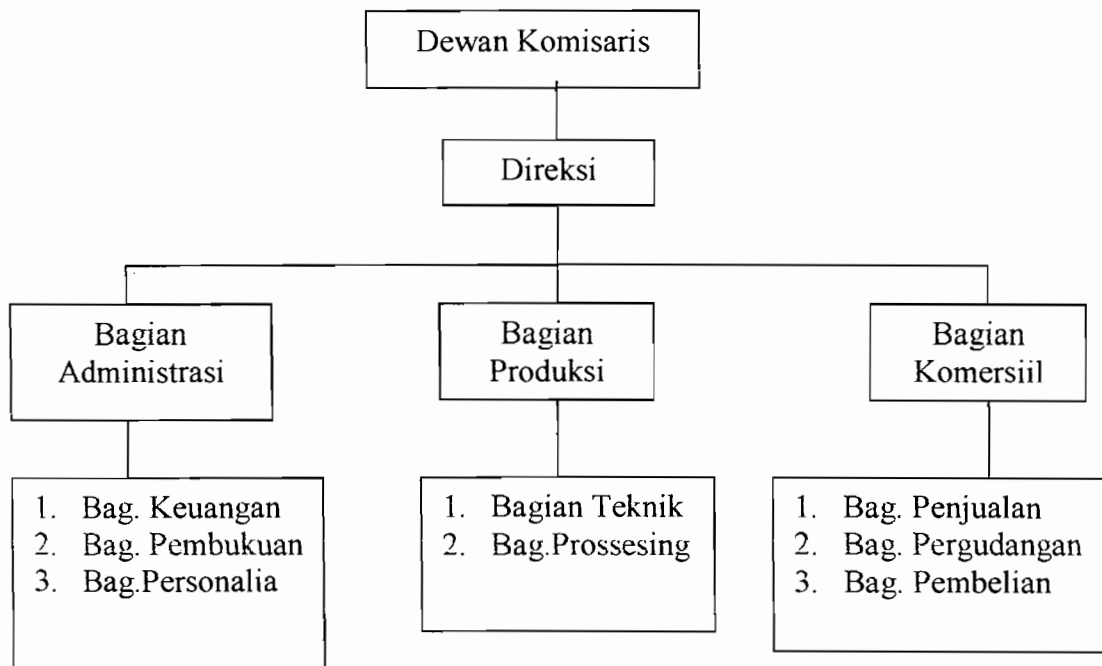
Lokasi PT Diamond Baru ini berada di pinggiran kota yaitu tepatnya di jalan raya Yogyakarta-Magelang. Dengan lokasi tersebut perusahaan mempunyai pertimbangan bahwa dalam masalah transportasi perusahaan tidak mengalami kesulitan sehingga memudahkan pengangkutan bahan baku dan pemasaran hasil produksi.

B. Struktur Organisasi

Struktur organisasi adalah suatu kerangka yang menunjukkan hubungan-hubungan antara pejabat maupun bidang kerja satu sama lain. Wewenang dan tanggung jawab masing-masing.

Setiap perusahaan mempunyai susunan organisasi yang berbeda sesuai dengan kebutuhannya. Adapun faktor-faktor yang membedakan tersebut meliputi keadaan buruh, manajemen dan pabrik. Adapun susunan struktur organisasi perusahaan *Con Block* PT. Diamond Baru adalah sebagai berikut :

Gambar IV.1 : STRUKTUR ORGANISASI PT. DIAMOND BARU



Sumber : PT Diamond Baru Yogyakarta

Adapun tugas dari masing-masing jabatan atau bagian tersebut adalah sebagai berikut :

1. Dewan Komisaris

- Tugasnya mengawasi direktur dalam menjalankan kegiatan perusahaan.
- Meminta keterangan dan penjelasan kepada direksi apabila dianggap perlu.

2. Direktur

- Tugasnya memimpin dan mengkoordinir seluruh kegiatan perusahaan, menentukan kebijaksanaan perusahaan terutama dalam bidang perdagangan termasuk usaha untuk memperbesar market share perusahaan

- Menentukan kebijaksanaan perusahaan dalam bidang produksi termasuk pengawasan kualitas.

3. Sekretaris direksi

- Membantu direksi dan mewakili direksi ke rapat-rapat.

4. Produksi

a. Bagian teknik:

- Memelihara kelancaran kerja mesin dan memperbaiki kerusakan kerja mesin
- Mengawasi kerja mesin-mesin.
- Mengerjakan proses produksi
- Mengadakan pengawasan proses produksi.

b. Bagian Prosesing

- Bersama direktur membuat perencanaan dalam menentukan besarnya volume produksi
- Menentukan standar kualitas dan komposisi bahan
- Melakukan penelitian dan pengembangan produk untuk mengembangkan produk dan kualitas produk.

5. Pemasaran

a. Bagian penjualan, tugasnya adalah :

- Menjual hasil-hasil produksi
- mempromosikan hasil –hasil produksi.
- Melakukan kontrak kerja dengan pelanggan .

b. Bagian logistik, tugasnya adalah :

- Membeli bahan mentah dan bahan-bahan lain untuk proses produksi
- Menyimpan persediaan bahan baku dan barang jadi.

6. Administrasi dan Keuangan

a. Keuangan

- Melakukan penerimaan dan pengeluaran kas yang berhubungan dengan kegiatan administrasi perusahaan.

b. Pembukuan

- Mencatat transaksi keuangan yang berhubungan dengan kegiatan pemasaran
- Membuat laporan keuangan.

c. Personalia

- Menyediakan tenaga kerja yang dibutuhkan
- Melakukan pengawasan absensi pegawai.
- Membayar upah dan gaji pegawai
- Mengurusi perihal surat-menyurat yang berhubungan dengan perusahaan.

D. Personalia.

PT Diamond Baru hingga akhir tahun 2001 mempunyai tenaga kerja sebanyak 100 orang. Operasi perusahaan dalam sehari adalah 7 jam, dimana dalam satu minggu ada 6 hari kerja yang digunakan.

Jam kerja dimulai dari jam 09.00 sampai dengan jam 16.00 untuk hari senin sampai dengan jumat (istirahat 1 jam), sedangkan jam kerja untuk hari sabtu di mulai pukul 08.00 – 15.00 dan pukul 12.00 – 13.00 merupakan waktu istirahat. Pada hari libur nasional dan hari minggu para tenaga kerja libur.

Untuk memenuhi kebutuhan tenaga kerja yang diperlukan, dapat diperoleh dari luar dan dari dalam perusahaan, diberlakukan promosi jabatan dari karyawan yang dipandang cocok dan mampu menduduki jabatan yang kosong tersebut. Hal ini terutama untuk bagian staff, sedangkan untuk tenaga kerja harian dan tukang cetak diperoleh dari luar perusahaan, yaitu diutamakan dari masyarakat sekitar perusahaan. Untuk menarik masyarakat agar mengisi pekerjaan di PT Diamond Baru sesuai dengan kebutuhannya, maka perusahaan akan memesan dari pekerja yang sudah ada atau dengan kata lain melalui relasi karyawan.

Penerimaan pegawai untuk staff minimal harus berijazah SMU. Untuk bagian teknik minimum harus berijazah STM sesuai dengan bidangnya. Untuk tukang cetak yang diutamakan adalah keahliannya, sedangkan untuk tenaga kerja serabutan minimum harus berijazah SD dan mempunyai keadaan phisik yang sehat.

Pencatatan pegawai di PT Diamond Baru dilakukan secara sederhana yaitu sesuai dengan petunjuk dari departemen tenaga kerja, yakni setiap hari dilakukan pencatatan di buku absensi untuk para karyawan harian dan tukang cetak yang kemudian dipindahkan ke daftar upah untuk perhitungan besarnya upah. Untuk kaeryawan staff juga tersedia buku absensi yang proses pencatannya

dilakukan dua kali sehari yaitu pagi hari saat masuk kerja dan sore hari saat pulang kerja.

Sedangkan sistem penggajian dan pengupahan yang dilakukan oleh PT Diamond Baru dari hasil pengamatan data yang ada adalah sebagai berikut :

- 1) Pegawai bulanan terdiri dari para staff yang dibayar secara bulanan.
- 2) Pegawai borongan terdiri dari para tukang cetak dibayarkan secara mingguan.
- 3) Upah harian yang dibayarkan kepada para pekerja harian dibayar secara mingguan.
- 4) Upah lembur dibayarkan kepada para pekerja yang lembur yaitu pekerja yang bekerja di luar jam kerja resmi 7 jam.

Faktor yang menjadi pertimbangan dalam penggajian adalah keahlian dalam bidangnya, masa kerja, dan loyalitas serta kesetiaan

PT Diamond Baru juga memberikan jaminan social bagi para karyawannya antara lain berupa keikutsertaan dalam program ASTEK, THR yang diberikan setiap akhir tahun, premi upah dan makan setiap hari sekali serta fasilitas asrama bagi para pekerja yang tinggal di luar kota khususnya karyawan harian/borongan diantara para staff diberi tempat tinggal / dipinjami.

E. Proses Produksi.

1. Jenis produk yang dihasilkan

Hasil produksi dari PT. Diamond Baru adalah berupa bahan bangunan antara lain :

a. Tegel

Tegel merupakan produk utama yang dihasilkan oleh PT. Diamond Baru, tegel yang dihasilkan tersebut meliputi beberapa jenis yaitu : tegel abu-abu, tegel berwarna dan teraso.

a. *Concrete Block* atau *Con Block*

b. Genteng Beton

2. Bahan Baku yang digunakan.

Untuk menghasilkan con block PT Diamond Baru menggunakan bahan baku sebagai berikut :

a. Pasir

Jenis pasir yang digunakan dalam pembuatan con block adalah pasir yang mempunyai kualitas baik, artinya pasir yang digunakan tidak mengandung lumpur. Untuk bahan baku pasir ini PT Diamond Baru mendatangkan dari daerah penambangan pasir dari sungai opak, progo dan krasak.

b. Semen

bahan lain yang digunakan dalam pembuatan con block adalah semen. Semen tersebut di produksi oleh PT. Semen Nusantara dan Tiga Roda yang di beli melalui supplier yang berada di kota Yogyakarta, seperti UD. Setia Tunggal, UD.Bima, UD. Dharma Niaga,UD. Makmur, UD. King Son.

- c. Kerakal

Bahan kerakal diperoleh bersamaan dengan pasir yang berasal dari para penambang pasir di kawasan sungai opak, Krasak ataupun Wedi.
 - d. Air

Air ini digunakan untuk sebagai bahan untuk mencampur masing-masing batuan tersebut diatas.
3. Alat-alat yang digunakan untuk membuat con block dari awal sampai menjadi barang jadi antara lain terdiri dari:
- a. Cangkul dan Sekop

alat ini digunakan untuk mengambil bahan-bahan yang diperlukan baik pasir, krakal ataupun semen dan juga digunakan untuk memasukkan masing-masing bahan kedalam mesin pengaduk atau mixer.
 - b. Mesin pengaduk / mixer

Mixer digunakan untuk mencetak bahan-bahan yang dimasukkan kedalamnya. Mixer ini akan bekerja sesuai dengan orang yang menjalankannya.
 - c. Mesin cetak con block

Mesin cetak ini digunakan untuk mencetak bahan-bahan yang sudah tercampur rata sesuai dengan jenis dan ukurannya masing-masing.
 - d. Papan

Alat ini digunakan sebagai tempat con block yang telah tercetak.

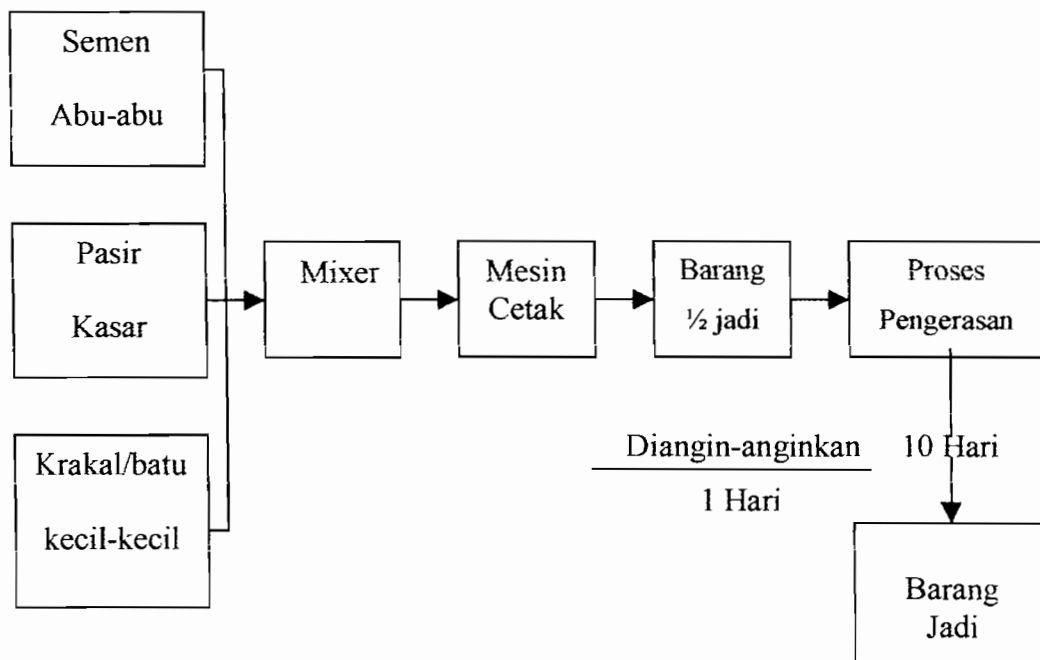
e. Rak pengering

Rak ini digunakan sebagai tempat untuk mengeringkan con block hasil cetakan yang masih basah.

4. Proses Produksi

Proses produksi dapat diartikan sebagai cara, metode atau teknis untuk menciptakan atau menambah kegunaan suatu barang atau jasa dengan menggunakan sumber daya yang ada baik itu berupa tenaga kerja, mesin-mesin, bahan baku, dan modal. Jika dilihat dari urutan proses produksi con block semenjak dari persiapan bahan baku sampai menjadi barang siap jual, tampak bahwa sifat produksi pada PT Diamond Baru adalah terus-menerus (*Continuous Process*). Untuk lebih jelasnya proses produksi pada PT Diamond Baru dapat di gambarkan sebagai berikut :

Gambar : IV.2 BAGAN PROSES PRODUKSI CON BLOCK



Sumber : PT Diamond Baru Yogyakarta.

Keterangan Langkah-langkah proses produksi gambar diatas :

a. Persiapan bahan baku (pasir)

Bahan baku pasir biasanya diperoleh PT Diamond Baru dari para penambang pasir di sekitar sungai Krasak, sungai opak, dan sungai Wedi.

b. Pengolahan

Bahan-bahan yang telah disiapkan yaitu berupa pasir, kerakal, dan semen dimasukkan dalam mesin pengaduk /Mixer dengan cangkul ataupun skop. Setelah semua bahan dimasukkan dalam Mixer kemudian mesin dihidupkan agar bahan-bahan yang dimasukkan tercampur sampai rata. Setelah tercampur dengan rata bahan-bahan dikeluarkan dan siap untuk dicetak.

c. Pencetakan

Campuran bahan-bahan yang sudah tercampur dengan rata tadi dimasukkan dalam mesin cetak con block. Setelah bahan masuk dalam mesin cetak kemudian ditekan sehingga hasil cetakan akan padat. Setelah itu alat penekan dan mesin diangkat ke atas kemudian di pasang lagi papan yang baru untuk pencetakan selanjutnya.

d. Pengeringan

Setelah con block tertata rapi di rak-rak pengering dan diangin-anginkan kurang lebih 1 hari kemudian di sirami dengan air. Penyiraman air ini dimaksudkan agar bahan-bahan con block lebih keras. Proses pengairan ini dilakukan sampai dengan 10 hari setelah itu barang sudah siap untuk dijual.

F. Pemasaran

1. Saluran distribusi

Pemasaran dapat dikatakan sebagai ujung tombak dari kegiatan perusahaan. Dalam memasarkan hasil produksinya PT Diamond Baru menggunakan saluran distribusi langsung, artinya dalam pemasaran produknya perusahaan tidak menggunakan perantara. Pemasaran produk ditangani langsung oleh perusahaan sendiri tanpa menunjuk agen maupun distributor.

2. Dalam usaha meningkatkan penjualan produknya, PT Diamond Baru juga melaksanakan berbagai kegiatan promosi. Adapun macam-macam kegiatan promosi yang dilakukan oleh PT Diamond Baru adalah:

a. Periklanan

Media yang digunakan oleh PT Diamond Baru untuk menunjang periklanan dapat digolongkan sebagai berikut :

- 1) Surat kabar dan Majalah
- 2) Slide
- 3) Brosur dan Kalender
- 4) Spanduk dan Billboard

b. Promosi Penjualan

Kegiatan promosi penjualan yang biasanya dilakukan oleh PT Diamond Baru dapat dibedakan menjadi :

- 1) Pameran
- 2) Sponsor
- 3) Personal Selling

BAB V

DESKRIPSI DATA, ANALISIS DAN PEMBAHASAN

A. Deskripsi Data

Penentuan keputusan pesanan khusus menggunakan konsep biaya relevan membutuhkan informasi yang relevan berhubungan dengan alternatif yang dipertimbangkan yaitu menerima atau menolak pesanan khusus berdasarkan data yang diperoleh dari PT Diamond Baru.

Biaya-biaya yang dikeluarkan PT diamond Baru dapat diklasifikasikan menjadi tiga golongan yaitu biaya produksi, biaya administrasi dan umum, serta biaya pemasaran. Namun demikian perusahaan belum memisahkan biaya-biaya tersebut dalam biaya tetap, biaya variabel dan biaya semi variabel.

Karena itu untuk memudahkan dalam pengambilan keputusan menerima atau menolak pesanan khusus biaya tersebut harus dipisahkan menjadi biaya tetap dan biaya variabel. Adapun data yang data yang diperoleh yang bermanfaat dalam pengambilan keputusan pada PT Diamond Baru adalah :



Tabel 5.1 : Data Biaya Produksi PT Diamond Baru Unit Con Block pada Tahun 2001 :

Jenis biaya	Tahun 2001 (Rp)
1. Biaya Bahan Baku	
- Pemakaian pasir dan semen	46.959.539
2. Biaya Tenaga Kerja Langsung	22.030.000
3. Biaya Overhead Pabrik	
- Biaya pemeliharaan Mesin	6.896.448
- Biaya Spare Part	4.474.634
- Biaya Listrik Pabrik	5.892.946
- Biaya Penyusutan Gedung Pabrik	2.500.000
- Biaya Penyusutan Mesin	3.000.000
4. Biaya Administrasi dan Umum	
- Gaji pegawai	17.755.000
- Tunjangan-tunjangan	6.562.000
- Suplais Kantor	3.061.550
- Telepon	6.991.435
- Listrik untuk penerangan	435.000
- Penggunaan air	134.000
- Pemeliharaan gedung kantor	457.600
- Keamanan	100.000
- Kebersihan	50.000
5. Biaya Pemasaran	
- (Biaya Angkut) Kendaraan dan Bensin	1.418.200
- Biaya Promosi	3.000.000
- Gaji Bagian Sales	1.525.000
- Biaya Perjalanan Dinas	3.248.200

Sumber : PT Diamond Baru Yogyakarta

Tabel 5.2
Biaya Bahan Baku
Tahun 2001

TRIWULAN	Jumlah Biaya (Rp) I	Biaya Bahan Baku Per m ² (Rp) II	Jumlah Produksi (m ²) III=I:II
I	11.979.914	5438	2.203
II	11.308.500	5250	2.154
III	13.039.000	5525	2.360
IV	10.632.125	5075	2.095

Sumber : PT Diamond Baru Yogyakarta

Tabel 5.3
Biaya Tenaga Kerja Langsung
Tahun 2001

TRIWULAN	Jumlah Biaya (Rp) I	Biaya Bahan Baku Per m ² (Rp) II	Jumlah Produksi (m ²) III=I:II
I	5.507.500	3.500	2.203
II	5.385.000	3.500	2.154
III	5.900.000	3.500	2.360
IV	5.237.000	3.500	2.095

Sumber : PT Diamond Baru Yogyakarta

Tabel 5.4 Perhitungan HPP per m² untuk unit con block
Tahun 2001

Jenis Biaya	Triwulan I	Triwulan II	Triwulan III	Triwulan IV
Bi. Bahan Baku	Rp 5.438	Rp 5.250	Rp 5.525	Rp 5.075
Bi. Tenaga Kerja Langsung	Rp 3.500	Rp 3.500	Rp 3.500	Rp 3.500
Bi. Overhead Pabrik	Rp 5.133,56	Rp 5.133,56	Rp 5.133,56	Rp 5.133,56
HPP Per m ²	Rp 14.071,56	Rp 13.883,56	Rp 14.158,56	Rp 12.708,56

Sumber : PT Diamond Baru Yogyakarta

B. Kebijakan Perusahaan terhadap Pesanan Khusus.

PT Diamond Baru dalam melaksanakan kebijakannya dalam menerima atau menolak pesanan khusus juga menetapkan beberapa syarat antara lain :

- a. Ada kapasitas yang menganggur
- b. Adanya kesesuaian maupun kecocokan dalam penentuan harga
- c. Jangka waktu penyelesaian pesanan dapat dipenuhi
- d. Masalah pembayaran, uang muka minimal 25 % dari total harga

Kapasitas produksi yang dimiliki oleh PT Diamond Baru, jam kerja pada PT Diamond Baru sekitar 7 jam dalam satu hari, dan dapat

menghasilkan con block rata-rata 50 m² sehingga dalam setahun jika kapasitas produksi yang digunakan penuh dapat menghasilkan con block 15.000 m².

Mengingat perekonomian yang relatif sulit, saat ini PT Diamond Baru tidak memproduksi secara penuh bahkan jauh dibawah kapasitas produksi penuh mesin-mesin yang ada. Ini dimaksudkan agar tidak terjadi over produksi sehingga biaya yang dikeluarkan dapat ditekan. Saat ini produk yang dihasilkan dalam satu hari kurang lebih sekitar 30 m², sehingga dalam setahun (asumsi 1 tahun=300 hari) jumlah produk yang dihasilkan 9.000 m² dengan harga jual per m² untuk tahun 2001 adalah sebesar Rp 19.500, dan kapasitas yang masih ada digunakan untuk memenuhi pesanan khusus.

Jumlah volume produksi dan volume penjualan termasuk pesanan khusus yang terjadi selama tahun 2001 dari data yang diperoleh di perusahaan Diamond Baru adalah sebagai berikut :

Tabel 5.5 Volume Produksi dan Penjualan Con Block
Tahun 2001

TRIWULAN	BULAN	Volume Produksi	Volume Penjualan
I	Januari-Maret	2.203 m ²	2.103 m ²
II	April-Juni	2.154 m ²	2.095 m ²
III	Juli-September	2.360 m ²	2.335 m ²
IV	Oktober-Desember	2.095 m ²	2.045 m ²
Jumlah		8.812 m ²	8.578 m ²

Sumber PT Diamond Baru Yogyakarta.

Adapun Pesanan Khusus yang terjadi selama tahun 2001 adalah :

Tabel 5.6 Data Pesanan Khusus Tahun 2001

TRIWULAN	Jumlah Pesanan	Harga Pesanan
I	225 m ²	Rp 14.500
II	305 m ²	Rp 13.250
III	275 m ²	Rp 14.250
IV	375 m ²	Rp 13.750

Sumber PT Diamond Baru Yogyakarta

C. Analisis Data dan Pembahasan

1. Analisis

Analisis biaya relevan dalam pengambilan keputusan untuk pesanan khusus dimulai dengan memisahkan biaya menurut perilakunya. Pemisahan ini digunakan untuk mengetahui biaya-biaya yang relevan dan tidak relevan. Biaya yang bersifat variabel merupakan biaya yang relevan karena biaya ini berubah sesuai dengan perubahan volume produksi, sedangkan biaya tetap tidak terpengaruh atas perubahan volume produksi sampai dengan batas tertentu, kecuali pesanan khusus akan merubah besarnya biaya tetap, maka biaya tetap tersebut merupakan biaya relevan.

Berikut ini untuk menentukan biaya relevan dari data-data biaya yang diperoleh, penulis akan memilah-milah biaya yang telah terjadi selama tahun 2001 kedalam unsur biaya tetap, biaya variabel dan biaya semi variabel.

A. Biaya Produksi

Biaya produksi yang terjadi selama tahun 2001 dapat diperinci sebagai berikut :

1). Biaya Bahan baku

Biaya bahan baku dapat digolongkan kedalam biaya variabel karena ada keterkaitan dengan jumlah produk yang dihasilkan, yang berarti perubahan jumlah volume produksi akan mengakibatkan perubahan bahan baku secara total.

Dalam proses produksi con block, bahan baku yang digunakan adalah pasir, semen dan kerakal. Adapun penentuan biaya bahan baku dihitung berdasarkan volume produksi selama tahun 2001 sebagai berikut :

Tabel 5.7
Biaya Bahan Baku
Tahun 2001

TRIWULAN	Jumlah Biaya (Rp) I	Biaya Bahan Baku Per m ² (Rp) II	Jumlah Produksi (m ²) III=I:II
I	11.979.914	5438	2.203
II	11.308.500	5250	2.154
III	13.039.000	5525	2.360
IV	10.632.125	5075	2.095

2). Biaya Tenaga Kerja Langsung

Biaya Tenaga kerja langsung adalah balas jasa yang diberikan pada karyawan yang menangani pembuatan suatu produk secara langsung. Biaya ini dapat digolongkan kedalam biaya variabel. Biaya tenaga kerja langsung yang dikeluarkan selama tahun 2001 adalah sebagai berikut :

Tabel 5.8
Biaya Tenaga Kerja Langsung
Tahun 2001

TRIWULAN	Jumlah Biaya (Rp) I	Biaya Bahan Baku Per m ² (Rp) II	Jumlah Produksi (m ²) III=I:II
I	5.507.500	3.500	2.203
II	5.385.000	3.500	2.154
III	5.900.000	3.500	2.360
IV	5.237.000	3.500	2.095

3). Biaya Overhead pabrik

Yang dimaksud dengan biaya overhead pabrik adalah biaya yang dibebankan perusahaan untuk membuat barang jadi selain biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung. Elemen biaya Overhead pabrik yang terdapat pada PT Diamond Baru perlu diklasifikasikan menurut perilaku biaya.

a. Biaya Penyusutan gedung pabrik

Biaya penyusutan gedung pabrik dapat digolongkan kedalam biaya tetap karena besarnya biaya ini tidak akan berpengaruh walaupun besarnya volume produksi berfluktuasi. Perusahaan menetapkan bahwa gedung pabrik disusut selama 10 tahun dengan metode garis lurus. Besarnya Biaya pemeliharaan gedung pabrik tahun 2001 adalah sebesar Rp 2.500.000.,

b. Biaya penyusutan mesin

Biaya penyusutan mesin juga di golongan dalam biaya tetap karena besarnya biaya penyusutan mesin tidak akan berpengaruh terhadap perubahan volume produksi perusahaan. Perusahaan menetapkan bahwa

mesin-mesin pabrik disusut selama 10 tahun dengan metode garis lurus. Besarnya biaya penyusutan mesin tahun 2001 adalah sebesar Rp 3.000.000.,

c. Biaya reparasi mesin

Agar mesin-mesin dapat berproduksi secara baik dan lancar maka mesin-mesin tersebut memerlukan perawatan dan pemeliharaan. Biaya reparasi mesin dapat digolongkan ke dalam biaya semi variabel karena jumlahnya selalu berubah-ubah, namun perubahannya tidak proporsional dengan volume produksi. Biaya reparasi dan pemeliharaan mesin digunakan untuk memperbaiki mesin yang rusak dan juga untuk pemeliharaan mesin tersebut. Untuk itu penulis akan memilah biaya tersebut kedalam biaya tetap dan biaya variabel dengan menggunakan metode kuadrat terkecil (*least square method*). Dengan metode ini akan dicari kedua unsur dengan persamaan :

$y = a + bx$ dimana :

$$b : \frac{n\sum xy - \sum x \cdot \sum y}{n\sum x^2 - (\sum x)^2}$$

$$a : \frac{\sum y - b\sum x}{n}$$

Keterangan :

y: Biaya semi variabel

b: Biaya tetap

a: Biaya variabel per unit

x: Tingkat kegiatan

n: Jumlah sample

Besarnya biaya reparasi dan pemeliharaan mesin tahun 2001 adalah Rp 6.6896.448., Dari hasil perhitungan SPSS pada lampiran 2 dengan uji F atau *F test*, di dapat F Hitung adalah 139,792 dengan tingkat signifikansi 0,000. Karena probabilitas (0,000) jauh lebih kecil dari 0,05, maka model regresi ini bisa dipakai untuk memprediksi biaya semi variabel. Pada tabel selanjutnya diperoleh persamaan $Y=36.913,309+773,965X$.

Y= Total Bi. Reparasi dan Pemeliharaan Mesin

X= Jumlah unit yang diproduksi.

Besarnya koefisien korelasi $r = 0,897$ menunjukkan hubungan yang erat antara jumlah produksi dengan biaya reparasi dan pemeliharaan mesin dan mempunyai hubungan yang positif. Jika jumlah produksi naik maka biaya reparasi dan pemeliharaan mesin naik, jika jumlah produksi turun maka biaya reparasi dan pemeliharaan mesin juga akan turun.

Besarnya koefisien determinasi $R^2 = 0,804$ menunjukkan bahwa 80,4% perubahan biaya reparasi dan pemeliharaan mesin dijelaskan oleh jumlah produksi sedangkan sisanya sebesar 19,6% dijelaskan oleh faktor lain.

Hipotesis untuk pemisahan biaya kedalam biaya tetap dan biaya variabel ini :

H_0 = koefisien regresi tidak signifikan

H_1 = Koefisien regresi signifikan

Pengambilan keputusan

Dasar pengambilan keputusan :

Dengan membandingkan antara statistik hitung dan statistik tabel.

Jika statistik F Hitung < dari statistik tabel (F tabel), maka H_0 diterima.

Jika statistik F Hitung > dari statistik tabel (F tabel), maka H_0 ditolak.

Keputusan :

F hitung dari output adalah sebesar 139,792. Sedangkan statistik tabel pada lampiran (tabel F) dengan tingkat signifikansi $\alpha=5\%$, $df = 34$ (36-2) didapat angka 4,13. Terlihat bahwa F hitung $139,792 > 4,13$ (F tabel) maka H_0 ditolak, dengan tingkat keyakinan sebesar 95% diperoleh biaya tetap sebesar Rp 36.913,309 dan biaya variabel per unit sebesar Rp 773,965

d. Biaya spare part

Biaya spare part adalah biaya yang dikeluarkan untuk mengganti suku cadang mesin yang telah rusak, oleh karena itu biaya ini termasuk dalam golongan biaya semi variabel karena besar kecilnya volume produksi akan mempengaruhi kinerja mesin walaupun pengaruhnya tidak proporsional. Besarnya biaya reparasi dan pemeliharaan mesin tahun 2001 adalah Rp 4.476.634., Dari hasil perhitungan SPSS pada lampiran 3 dengan uji F atau *F test*, di dapat F Hitung adalah 98,095 dengan tingkat signifikansi 0,000. Karena probabilitas (0,000) jauh lebih kecil dari 0,05,

maka model regresi ini bisa dipakai untuk memprediksi biaya semi variabel.

pada tabel selanjutnya diperoleh persamaan : $Y=41.776,231+505,852X$

Y= Total Biaya spare part

X= Jumlah unit yang diproduksi.

Besarnya koefisien korelasi $r = 0,826$ menunjukkan hubungan yang erat antara jumlah produksi dengan biaya reparasi dan pemeliharaan mesin dan mempunyai hubungan yang positif. Jika jumlah produksi naik maka biaya spare part naik, jika jumlah produksi turun maka biaya spare part juga akan turun.

Besarnya koefisien determinasi $R^2 = 0,743$ menunjukkan bahwa 74,3% perubahan biaya spare part dijelaskan oleh jumlah produksi sedangkan sisanya sebesar 25,7% dijelaskan oleh faktor lain.

Hipotesis untuk pemisahan biaya kedalam biaya tetap dan biaya variabel ini :

H_0 = koefisien regresi tidak signifikan

H_1 = Koefisien regresi signifikan

Pengambilan keputusan

Dasar pengambilan keputusan :

Dengan membandingkan antara statistik hitung dan statistik tabel.

Jika statistik F Hitung < dari statistik tabel (F tabel), maka H_0 diterima.

Jika statistik F Hitung > dari statistik tabel (F tabel), maka H_0 ditolak.

Keputusan :

Berdasarkan perbandingan F hitung dan F tabel :

F hitung dari output adalah sebesar 98,095. Sedangkan statistik tabel pada lampiran (tabel F) dengan tingkat signifikansi $\alpha=5\%$, $df = 34$ (36-2) didapat angka 4,13. Terlihat bahwa F hitung $98,095 > 4,13$ (F tabel) maka H_0 ditolak, dengan tingkat keyakinan sebesar 95% diperoleh biaya tetap sebesar Rp 41.776,231 dan biaya variabel per unit sebesar Rp 505,852

e. Biaya Listrik Pabrik

Biaya listrik pabrik adalah termasuk dalam biaya semi variabel. Oleh karena itu biaya listrik juga dipisahkan ke dalam biaya tetap dan biaya variabel. Besarnya biaya listrik pabrik 2001 adalah Rp 5.892.946., Dari hasil perhitungan SPSS pada lampiran 4 dengan uji F atau *F test*, di dapat F Hitung adalah 131,141 dengan tingkat signifikansi 0,000. Karena probabilitas (0,000) jauh lebih kecil dari 0,05, maka model regresi ini bisa dipakai untuk memprediksi biaya semi variabel. pada tabel selanjutnya diperoleh persamaan : $Y=147.590,76+873,462X$

Y= Total Biaya Listrik pabrik

X = Jumlah unit yang diproduksi

Besarnya koefisien korelasi $r = 0,891$ menunjukkan hubungan yang erat antara jumlah produksi dan biaya listrik dan mempunyai korelasi positif. Jika jumlah produksi naik maka biaya listrik naik, jika jumlah produksi turun maka biaya listrik juga akan turun.

Besarnya koefisien determinasi $R^2 = 0,794$ menunjukkan bahwa 79,4% perubahan biaya listrik dijelaskan oleh jumlah produksi, sedangkan sisanya sebesar 20,6% dijelaskan oleh faktor lain.

Hipotesis untuk pemisahan biaya kedalam biaya tetap dan biaya variabel ini :

H_0 = koefisien regresi tidak signifikan

H_1 = Koefisien regresi signifikan

Pengambilan keputusan

Dasar pengambilan keputusan :

Dengan membandingkan antara statistik hitung dan statistik tabel.

Jika statistik F Hitung < dari statistik tabel (F tabel), maka H_0 diterima.

Jika statistik F Hitung > dari statistik tabel (F tabel), maka H_0 ditolak.

Keputusan :

Berdasarkan perbandingan F hitung dan F tabel :

F hitung dari output adalah sebesar 131,141. Sedangkan statistik tabel pada lampiran (tabel F) dengan tingkat signifikansi $\alpha=5\%$, $df = 34$ (36-2) didapat angka 4,13. Terlihat bahwa F hitung $131,141 > 4,13$ (F tabel) maka H_0 ditolak, dengan tingkat keyakinan sebesar 95% diperoleh biaya tetap sebesar Rp 147.590,76 dan biaya variabel per unit sebesar Rp 873,462.

B. Biaya Non Produksi

1. Biaya administrasi dan umum

Biaya administrasi dan umum yang dikeluarkan perusahaan dapat digolongkan ke dalam biaya tetap, biaya variabel dan juga biaya semi variabel, karena perubahan biaya ini berhubungan dengan perubahan aktivitasnya meskipun biaya tersebut tidak secara jelas dihubungkan dengan volume produksi. Biaya administrasi dan umum yang tergolong kedalam biaya semi variabel adalah:

- Biaya telepon Rp 6.991.435
- Biaya suplais kantor Rp 3.061.550

a. Biaya Telepon

Telepon merupakan sarana perhubungan kantor dengan pihak luar untuk berbagai macam keperluan yang berhubungan dengan perusahaan. Besarnya rekening telepon tahun 2001 adalah Rp 6.991.435., Dari hasil perhitungan SPSS pada lampiran 5 dengan uji F atau *F test*, di dapat F Hitung adalah 90,043 dengan tingkat signifikansi 0,000. Karena probabilitas (0,000) jauh lebih kecil dari 0,05, maka model regresi ini bisa dipakai untuk memprediksi biaya semi variabel. pada tabel selanjutnya diperoleh persamaan

$$Y = 51.982,198 + 782,260X.$$

Y = Total Biaya telepon

X = Jumlah unit yang diproduksi

Besarnya koefisien korelasi $r = 0,852$ menunjukkan hubungan yang positif antara jumlah produksi dan biaya telpon. Jika jumlah produksi naik maka biaya telpon akan naik, jika jumlah produksi turun maka biaya telepon juga akan turun.

Besarnya koefisien determinasi $R^2 = 0,726$ menunjukkan bahwa 72,6% biaya telpon dijelaskan oleh jumlah produksi, sedangkan sisanya sebesar 27,4% dijelaskan oleh faktor lain.

Hipotesis untuk pemisahan biaya kedalam biaya tetap dan biaya variabel ini :

H_0 = koefisien regresi tidak signifikan

H_1 = Koefisien regresi signifikan

Pengambilan keputusan

Dasar pengambilan keputusan :

Dengan membandingkan antara statistik hitung dan statistik tabel.

Jika statistik F Hitung < dari statistik tabel (F tabel), maka H_0 diterima.

Jika statistik F Hitung > dari statistik tabel (F tabel), maka H_0 ditolak.

Keputusan :

Berdasarkan perbandingan F hitung dan F tabel :

F hitung dari output adalah sebesar 90,043. Sedangkan statistik tabel pada lampiran (tabel F) dengan tingkat signifikansi $\alpha=5\%$, $df = 34$ (36-2) didapat angka 4,13. Terlihat bahwa F hitung $90,043 > 4,13$ (F tabel) maka H_0 ditolak, dengan tingkat keyakinan sebesar 95% diperoleh biaya tetap sebesar Rp 51.982,198., dan biaya variabel per unit sebesar Rp 782,260.,

b. Biaya Suplais Kantor

Biaya suplais kantor adalah biaya yang dikeluarkan untuk membeli keperluan atau alat-alat kantor seperti alat tulis kantor. Besarnya biaya suplies kantor untuk tahun 2001 adalah Rp 3.061.550., Dari hasil perhitungan SPSS pada lampiran 6 dengan uji F atau *F test*, di dapat F Hitung adalah 39,755 dengan tingkat signifikansi 0,000. Karena probabilitas (0,000) jauh lebih kecil dari 0,05, maka model regresi ini bisa dipakai untuk memprediksi biaya semi variabel.

Pada tabel selanjutnya diperoleh persamaan $Y=59.280,733+338,594X$.

Y = Total Biaya suplies kantor

X = Jumlah unit yang diproduksi

Besarnya koefisien korelasi $r = 0,734$ menunjukkan hubungan yang erat antara jumlah produksi dan biaya suplies kantor. Jika jumlah produksi naik maka biaya suplies kantor akan naik, jika jumlah produksi turun maka biaya suplais kantor juga akan turun.

Besarnya koefisien determinasi $R^2 = 0,539$ menunjukkan bahwa 53,9% perubahan biaya suplais kantor dijelaskan oleh jumlah produksi, sedangkan sisanya sebesar 46,1% dijelaskan oleh faktor lain.

Hipotesis untuk pemisahan biaya kedalam biaya tetap dan biaya variabel ini :

H_0 = koefisien regresi tidak signifikan

H_1 = Koefisien regresi signifikan

Pengambilan keputusan

Dasar pengambilan keputusan :

Dengan membandingkan antara statistik hitung dan statistik tabel.

Jika statistik F Hitung < dari statistik tabel (F tabel), maka H_0 diterima.

Jika statistik F Hitung > dari statistik tabel (F tabel), maka H_0 ditolak.

Keputusan :

Berdasarkan perbandingan F hitung dan F tabel :

F hitung dari output adalah sebesar 39,755. Sedangkan statistik tabel pada lampiran (tabel F) dengan tingkat signifikansi $\alpha=5\%$, $df = 34$ (36-2) didapat angka 4,13. Terlihat bahwa F hitung $39,755 > 4,13$ (F tabel) maka H_0 ditolak, dengan tingkat keyakinan sebesar 95% diperoleh biaya tetap sebesar Rp 59.280,733 dan biaya variabel per unit sebesar Rp 338,594.,

2. Biaya Pemasaran

Biaya pemasaran adalah biaya yang dikeluarkan dalam rangka melaksanakan kegiatan pemasaran atau kegiatan untuk menjual barang atau jasa yang dihasilkan perusahaan. Biaya pemasaran terdiri dari biaya tetap dan biaya variabel. Biaya pemasaran pada PT. Diamond Baru tahun 2001 terdiri dari:

- Biaya angkut	Rp 1.418.200
- Gaji Bagian sales	Rp 1.525.000
- Biaya promosi	Rp 3.000.000
- Biaya Pekerjaan Dinas	Rp 3.248.200

Yang termasuk ke dalam biaya variabel adalah kendaraan dan bensin (biaya angkut) dan biaya perjalanan dinas, karena semakin besar jumlah volume penjualan semakin besar pula jumlah biaya angkut dan biaya perjalanan dinas. Sedangkan untuk biaya promosi dan gaji sales termasuk dalam kelompok biaya tetap, karena biaya ini tidak akan terpengaruh dengan adanya pesanan khusus.

a. Biaya angkut

Biaya angkut adalah biaya yang digunakan untuk mengantarkan produk jadi dalam jumlah tertentu dari perusahaan ketempat pembeli. Besar total biaya angkut tahun 2001 adalah Rp 1.418.200.,

Jadi jumlah Biaya Angkut Per m² adalah:

$$\frac{\text{Rp } 1.418.200.,}{8.578 \text{ m}^2} \times \text{Rp } 165,3$$

b. Biaya Perjalanan Dinas

Biaya ini merupakan biaya yang digunakan oleh perusahaan untuk melakukan perjalanan ke suatu tempat lain dalam rangka melaksanakan tuags dari perusahaan. Besarnya biaya perjalanan dinas adalah Rp. 3.248.200.,

Jadi jumlah Biaya Perjalanan Dinas Per m² adalah:

$$\frac{\text{Rp } 3.248.200.,}{8.578 \text{ m}^2} \times \text{Rp } 378,7$$

dengan demikian setelah dilakukan pemisahan maka akan diperoleh hasil pemisahan biaya semi variable ke dalam biaya tetap dan biaya variabel tampak dalam tabel 5.9 sebagai berikut:

Tabel 5.9 Pemisahan Biaya Semi Variabel kedalam Biaya Tetap dan Biaya Variabel Per Unit Tahun 2001

Jenis Biaya	Biaya total (Rp)	Biaya Variabel Per Unit (Rp.)
1. Biaya Overhead Pabrik		
- Biaya pem. Mesin (BSV)	6.896.448	773,965
- Biaya Spare Part (BSV)	4.474.634	505,852
- Biaya Listrik Pabrik (BSV)	5.892.946	873,462
- Bi. Peny. Gedung Pabrik (BT)	2.500.000	
- Biaya Penyusutan Mesin (BT)	3.000.000	
2. Biaya Adm. Dan Umum		
- Gaji Pegawai (BT)	17.755.000	338,594
- Tunjangan-tunjangan (BT)	6.562.000	782,260
- Suplais Kantor (BSV)	3.061.550	
- Telepon (BSV)	6.991.435	
- Listrik untuk penerangan (BT)	435.000	
- Penggunaan air (BT)	134.000	
- Pemeliharaan gedung kantor (BT)	45.6000	
- Keamanan (BT)	120.000	
- Kebersihan (BT)	60.000	
3. Biaya Pemasaran		
- Biaya Angkut (BV)	1.418.200	165,3
- Biaya Promosi (BT)	3.000.000	
- Gaji Bagian Sales (BT)	1.525.000	
- Biaya Perjalanan Dinas (BV)	3.248.200	378,7

Sumber: Data yang telah diolah

Keterangan:

BT : Biaya tetap

BV : Biaya Variabel

BSV : Biaya Semi Variabel

2. Pembahasan

2.1. Deskripsi PT Diamond Baru dalam penerapan konsep biaya relevan untuk pengambilan keputusan menerima atau menolak pesanan khusus.

Deskripsi PT Diamond Baru dalam membuat keputusan menerima atau menolak pesanan khusus yang terjadi selama tahun 2001:

	Triwulan I	Triwulan II	Triwulan III	Triwulan IV
Pendapatan diferensial	225X14.500= Rp 3.262.500	305X13.250= Rp 4.041.250	275X14.250= Rp 3.918.750	375X13.750= Rp 5.156.250
Biaya diferensial:				
Bi. Bhn. Bk	225X5438= Rp 1.223.550	305X5250= Rp 1.601.250	275X5525= Rp 1.519.375	375X5075= Rp 1.884.375
Bi. TKL	225X3500= Rp 787.500	305X3500= Rp 1.067.500	275X3500= Rp.962.500	375X3500= Rp 1.321.500
Bi. OP	225X5133,56= Rp 1.155.051	305X5.133,56= Rp 1.565.735,8	275X5.133,56= Rp 1.411.729	375X5.133,56= Rp 1.925.085
Jml. Biaya	Rp 3.166.101	Rp 3.954.485,2	Rp 3.893.604	Rp 5.121.960
Laba diferensial	Rp 96.399	Rp 98.764,2	Rp 25.146	Rp 34.290

Sumber: PT Diamond Baru, Yogyakarta.

Berdasarkan hasil perhitungan yang dilakukan oleh perusahaan maka pesanan khusus diatas diterima oleh PT Diamond Baru karena pesanan-pesanan khusus tersebut memberikan laba bagi perusahaan sebesar Rp. 254.599., (Rp. 96.399.,+ Rp. 98.764.,+ Rp. 25.146.,+ Rp. 34. 290.,) Namun apabila perusahaan menolak pesanan khusus tersebut maka Laba Diferensial yang diterima oleh perusahaan adalah sebesar Rp. 0., (Pendapatan Diferensial Rp. 0.,- Biaya Diferensial Rp. 0.,= Laba Diferensial Rp. 0.,)

2.2 Penerapan Konsep Biaya Relevan secara kajian teori untuk memutuskan menerima atau menolak pesanan khusus

Dalam kajian teori untuk memutuskan menerima atau menolak pesanan khusus data yang relevan adalah data mengenai biaya relevan yang berhubungan dengan pengambilan keputusan pesanan khusus tersebut. Data yang relevan tersebut adalah data mengenai biaya variabel.

	Triwulan I	Triwulan II	Triwulan III	Triwulan IV
Pendapatan Diferensial	225X14.500 = Rp 3.262.500	305X13.250 = Rp 4.041.250	275X14.250= Rp 3.918.750	375X13.750= Rp 5.156.250
Bi.Diferensial:				
1. B.Bhn.BK	225X5438= Rp1.223.550	305X5250= Rp 1.601.250	275x 14.250= Rp 3.918.750	375x 5075= Rp 1.884.375
2. Bi.TKL	225X3500= Rp 787.500	305X3500= Rp 1.067.500	275x 3500= Rp 962.500	375x 3500= Rp 1.321.500
3. Bi.OP Var:				
a.Bi.Reparasi dan pem. Mesin	225X773,9=Rp 175.230	305X773,9=Rp237.534	275x773,9=Rp 214.170	375x 773,9= Rp 292.050
b.Bi.SparePart	225X505,8=Rp 113.130	305X505,8=Rp 153.354	275x 505,8=Rp138.270	375x 505,8= Rp 188.550
c.Bi.Listrik Pbk	225X873,4=Rp 197.865	305X873,4=Rp 97.865	275x 873,4=Rp 73.720	375x 873,4= Rp 329.775
4.Bi. Adm dan Umum var:				
a.Bi.Suplais Ktr	225X338,5=Rp 76.680	305X338,5=Rp 103.944	275x 338,5=Rp 93.720	375x 338,5= Rp 127.800
b.Bi. Telepon	225X782,2=Rp 177.278	305X782,2=Rp 240.310	275x782,2=Rp 216.673	375x 782,2= Rp 295,463
5.Bi.Pem. Var:				
a.Bi. Angkut	225X165,3=Rp 37.193	305X165,3=Rp 50.417	275x 165,3=Rp 45.458	375x 165,3= Rp 61.988
b.B. Perj. Dinas	225X378,7=Rp 85.208	305X378,7=Rp 115.504	275X378,7=Rp 104.143	375X378,7= Rp 142.013
Jumlah Biaya	Rp 2.873.634	Rp 3. 836.030	Rp 3.536.683	Rp 4.643.513
Laba Diferensial	Rp 388.866	Rp 203.220	Rp 382.067	Rp 512.737

Sumber : data yang telah diolah

Menurut kajian teori pesanan khusus tersebut sebaiknya diterima oleh perusahaan karena dengan adanya pesanan khusus tersebut akan mendatangkan laba bagi perusahaan sebesar Rp. 1.486.890., (Rp. 388.866.,+ Rp. 203.220.,+ Rp. 382.067.,+ Rp. 512.737.,) Dan apabila menolak maka Laba Diferensial secara kajian teori adalah sebesar Rp. 0., (Pendapatan Diferensial Rp. 0.,- Biaya Diferensial Rp. 0.,= Laba Diferensial Rp. 0.,)

Analisis diatas menunjukkan bahwa pesanan khusus tahun 2001 akan diterima baik menurut kajian teori maupun oleh perusahaan, dikarenakan pesanan khusus tersebut memberikan keuntungan atau laba bagi perusahaan dan menurut kajian teori. Perbedaan perhitungan laba dalam pengambilan keputusan untuk menerima atau menolak pesanan khusus ini dikarenakan informasi yang relevan menurut konsep biaya relevan dalam penelitian ini hanya mencakup biaya yang bersifat variabel dan pendapatan pesanan khusus. Sedangkan perusahaan mengambil informasi relevan dari pendapatan pesanan khusus dan HPP. Informasi pesanan khusus menurut perusahaan yang berasal dari HPP tersebut masih mempunyai unsur biaya tetap yang berasal dari biaya overhead pabrik.

Berdasarkan atas analisis diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa pengambilan keputusan untuk menerima atau menolak pesanan khusus yang dilakukan oleh perusahaan berdasarkan HPP adalah tidak tepat, karena BOP yang bersifat tetap bukan termasuk biaya relevan karena volume produksi yang terjadi untuk memenuhi pesanan khusus yang terjadi masih dalam kapasitas produksi yang menganggur, sehingga biaya tetap merupakan biaya masa lalu dan telah dibebankan pada harga pokok produk reguler.

BAB VI

PENUTUP

A. KESIMPULAN

Dari hasil analisis yang dilakukan pada industri ubin, genteng beton dan *Con Block* PT Diamond Baru, maka penulis dapat mengambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Dalam mencatat biayanya perusahaan telah mengklasifikasikan menjadi biaya produksi, biaya administrasi dan umum dan biaya pemasaran, tetapi untuk pengambilan keputusan menerima atau menolak pesanan khusus, perusahaan belum memisahkan biaya menjadi biaya tetap dan biaya variabel, sehingga biaya yang dikeluarkan terlalu besar karena masih mengandung unsur biaya tetap didalamnya.
2. Penerapan metode biaya relevan untuk menerima atau menolak pesanan khusus ternyata menghasilkan perbedaan perhitungan antara kajian teori dan perusahaan. Besarnya laba yang seharusnya diperoleh apabila menerima pesanan khusus menurut konsep biaya relevan berdasarkan kajian teori adalah sebesar Rp 1.486.890., sedangkan menurut perhitungan perusahaan laba yang diperoleh adalah sebesar Rp 254.599., karena menggunakan konsep biaya penuh.

B. KETERBATASAN PENELITIAN

Dalam penelitian ini penulis menyadari bahwa masih banyaknya kekurangan karena kurang dapat melacak data-data yang ada di perusahaan meskipun data-data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data dari PT Diamond Baru Yogyakarta. Data yang dimaksud adalah data mengenai Biaya Overhead Pabrik Variabel dan biaya-biaya yang dikeluarkan karena adanya pesanan khusus.

Keterbatasan lain yang dijumpai penulis adalah tidak adanya informasi mengenai pesanan khusus, yaitu volume dan harga pesanan khusus waktu ditolak, sehingga data pesanan khusus yang diperoleh hanya data mengenai pesanan khusus waktu diterima saja. Dalam penelitian ini penulis sudah berusaha untuk mendapatkan data-data dengan datang langsung ke perusahaan tempat diadakan penelitian dan data tersebut penulis peroleh secara langsung dari perusahaan sehingga dianggap benar.

C. SARAN

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

1. Jika mendapat pesanan khusus dalam menghitung biayanya, perusahaan sebaiknya menggunakan konsep biaya relevan dengan memisahkan biaya tetap dan biaya variabel yang berasal dari biaya overhead pabrik, biaya

administrasi serta pemasaran karena dapat membantu kecermatan perhitungan biaya yang seharusnya dikeluarkan dan seharusnya dalam keputusan khusus.

2. Perusahaan seharusnya memanfaatkan kapasitas yang ada dalam menerima pesanan khusus yang diminta dengan tetap mempertahankan mutu dan kualitas dari produk yang dihasilkan. Apabila telah memenuhi syarat yaitu menambah laba perusahaan dan tidak merusak harga pasar dari produk yang ada maka pesanan khusus bisa disetujui oleh manajemen.

DAFTAR PUSTAKA

- Halim dan Supomo. *Akuntansi Manajemen*. Yogyakarta : BPFE. 1990.
- Hansen, Don R., Maryanne M.Mowen *Management Accounting Terjemahan*, (ed.5th), Cincinnati, Ohio : South-Western College Publishing. 2000.
- Hariadi, Bambang. *Akuntansi Manajemen suatu Pengantar*. Yogyakarta : BPFE. 1992.
- Ikatan Akuntan Indonesia. *Standar Akuntansi Keuangan*. Jakarta : Erlangga. 1999.
- Maltz, Adolp And Milton F. Usry. *Cost Accounting Planning and Control Terjemahan*, Anannati : South- Western publishing company. 1988.
- Mulyadi. *Akuntansi Biaya*. Yogyakarta : BPFE. 1986.
- Polimeni, Ralp S. *Cost Accounting*. (ed.3th). New York : Prentice Hall. 1994.
- Sugiri, Slamet. *Akuntansi Manajemen*. Edisi Revisi. Yogyakarta : UPP AMP YKPN. 1999.
- Supriyono. *Akuntansi Biaya*. Yogyakarta : BPFE. 1989.
- _____. *Akuntansi Manajemen*. Yogyakarta : BPFE. 1992.
- _____. *Akuntansi Manajemen I*. Yogyakarta : BPFE. 1993.
- _____. *Akuntansi Biaya, Pengumpulan Biaya dan Harga Pokok* . (Edisi II). Yogyakarta : BPFE. 1990.

LAMPIRAN

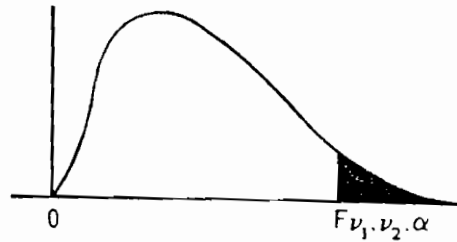
TABEL VII (lanjutan)

derajat bebas penyebut (v_2)	Derajat bebas pembilang (v_1)											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
34	4.13	3.28	2.88	2.65	2.49	2.38	2.30	2.23	2.17	2.12	2.08	2.05
	7.24	5.29	4.42	3.93	3.61	3.38	3.21	3.08	2.97	2.89	2.82	2.76
36	4.11	3.26	2.86	2.63	2.48	2.36	2.28	2.21	2.15	2.10	2.06	2.03
	7.39	5.25	4.38	3.89	3.58	3.35	3.18	3.04	2.94	2.86	2.79	2.72
38	4.10	3.25	2.85	2.62	2.46	2.35	2.26	2.19	2.14	2.09	2.05	2.02
	7.35	5.21	4.34	3.86	3.54	3.32	3.15	3.02	2.91	2.82	2.75	2.69
40	4.08	3.23	2.84	2.61	2.45	2.34	2.25	2.18	2.12	2.07	2.04	2.00
	7.31	5.18	4.31	3.83	3.51	3.29	3.12	2.99	2.88	2.80	2.73	2.66
42	4.07	3.22	2.83	2.59	2.44	2.32	2.24	2.17	2.11	2.06	2.02	1.99
	7.27	5.15	4.29	3.80	3.49	3.26	3.10	2.96	2.86	2.77	2.70	2.64
44	4.06	3.21	2.82	2.58	2.43	2.31	2.23	2.16	2.10	2.05	2.01	1.98
	7.24	5.12	4.26	3.78	3.46	3.24	3.07	2.94	2.84	2.75	2.68	2.62
46	4.05	3.20	2.81	2.57	2.42	2.30	2.22	2.14	2.09	2.04	2.00	1.97
	7.21	5.10	4.24	3.76	3.44	3.22	3.05	2.92	2.82	2.73	2.66	2.50
48	4.04	3.19	2.80	2.56	2.41	2.30	2.21	2.14	2.08	2.03	1.99	1.96
	7.19	5.08	4.22	3.74	3.42	3.20	3.04	2.90	2.80	2.71	2.64	2.58
50	4.03	3.18	2.79	2.56	2.40	2.29	2.20	2.13	2.07	2.02	1.98	1.95
	7.17	5.06	4.20	3.72	3.41	3.18	3.02	2.88	2.78	2.70	2.62	2.56
55	4.02	3.17	2.78	2.54	2.38	2.27	2.18	2.11	2.05	2.00	1.97	1.93
	7.12	5.01	4.16	3.68	3.37	3.15	2.98	2.85	2.75	2.66	2.59	2.53
60	4.00	3.15	2.76	2.52	2.37	2.25	2.17	2.10	2.04	1.99	1.95	1.92
	7.08	4.98	4.13	3.65	3.34	3.12	2.95	2.82	2.72	2.63	2.56	2.50
65	3.99	3.14	2.75	2.51	2.36	2.24	2.15	2.08	2.02	1.98	1.94	1.90
	7.04	4.95	4.10	3.62	3.31	3.09	2.93	2.79	2.70	2.61	2.54	2.47
70	3.98	3.13	2.74	2.50	2.35	2.32	2.14	2.07	2.01	1.97	1.93	1.89
	7.01	4.92	4.08	3.60	3.29	3.07	2.91	2.77	2.67	2.59	2.51	2.45
80	3.96	3.11	2.72	2.48	2.33	2.21	2.12	2.05	1.99	1.95	1.91	1.88
	6.96	4.88	4.04	3.56	3.25	3.04	2.87	2.74	2.64	2.55	2.48	2.41
100	3.94	3.09	2.70	2.46	2.30	2.19	2.10	2.03	1.97	1.92	1.88	1.85
	6.90	4.82	3.98	3.51	3.20	2.99	2.82	2.69	2.59	2.51	2.43	2.36
125	3.92	3.07	2.68	2.44	2.29	2.17	2.08	2.01	1.95	1.90	1.86	1.83
	6.84	4.78	3.94	3.47	3.17	2.95	2.79	2.65	2.56	2.47	2.40	2.33
150	3.91	3.06	2.67	2.43	2.27	2.16	2.07	2.00	1.94	1.89	1.85	1.82
	6.81	4.75	3.91	3.44	3.13	2.92	2.76	2.62	2.53	2.44	2.37	2.30
200	3.89	3.04	2.65	2.41	2.26	2.14	2.05	1.98	1.92	1.87	1.83	1.80
	6.76	4.71	3.88	3.41	3.11	2.90	2.73	2.60	2.50	2.41	2.34	2.28

TABEL VII DISTRIBUSI F

Titik 5% (atas) dan 1% (bawah) untuk distribusi F.

Angka-angka dalam tabel menunjukkan luas atau probabilitas $P(F > F(v_1, v_2, \alpha)) = \alpha$, di mana F berdistribusi F dengan derajat bebas pembilang = v_1 , dan derajat bebas penyebut = v_2 .



derajat bebas penyebut (v_2)	derajat bebas pembilang (v_1)											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1	161 4052	200 4999	216 5403	225 5625	230 5764	234 5859	237 5928	239 5981	241 6022	242 6056	243 6082	244 6106
2	18.51 98.49	19.00 99.01	19.16 99.17	19.25 99.25	19.30 99.30	19.33 99.33	19.36 99.34	19.37 99.36	19.38 99.38	19.39 99.40	19.40 99.41	19.41 99.42
3	10.13 34.12	9.55 30.81	9.28 29.48	9.12 28.71	9.01 29.24	8.94 27.91	8.88 27.67	8.84 27.49	8.81 27.34	8.78 27.23	8.76 27.13	8.74 27.05
4	7.71 21.20	6.94 18.00	6.59 16.69	6.39 15.98	6.26 15.52	6.16 15.21	6.09 14.98	6.04 14.80	6.00 14.66	5.96 14.54	5.93 14.45	5.91 14.37
5	6.61 16.26	5.79 13.27	5.41 12.06	5.19 11.39	5.05 10.97	4.95 10.67	4.88 10.45	4.82 10.27	4.78 10.15	4.74 10.05	4.70 9.96	4.68 9.89
6	5.99 13.74	5.14 10.92	4.76 9.78	4.53 9.15	4.39 8.75	4.28 8.47	4.21 8.26	4.15 8.10	4.10 7.98	4.06 7.87	4.03 7.79	4.00 7.72
7	5.59 12.25	4.74 9.55	4.35 8.45	4.12 7.85	3.97 7.46	3.87 7.19	3.79 7.00	3.73 6.84	3.68 6.71	3.63 6.62	3.60 6.54	3.57 6.47
8	5.32 11.26	4.46 8.65	4.07 7.59	3.84 7.01	3.69 6.63	3.58 6.37	3.50 6.19	3.44 6.03	3.39 5.91	3.34 5.82	3.31 5.74	3.28 5.67
9	5.12 10.56	4.26 8.02	3.86 6.99	3.63 6.42	3.48 6.06	3.37 5.80	3.29 5.62	3.23 5.47	3.18 5.35	3.13 5.26	3.10 5.18	3.07 5.11
10	4.96 10.04	4.10 7.56	3.71 6.55	3.48 5.99	3.33 5.64	3.22 5.39	3.14 5.21	3.07 5.06	3.02 4.95	2.97 4.85	2.94 4.78	2.91 4.71
11	4.84 9.65	3.98 7.20	3.59 6.22	3.36 5.67	3.20 5.32	3.09 5.07	3.01 4.88	2.95 4.74	2.90 4.63	2.86 4.54	2.82 4.46	2.79 4.26
12	4.75 9.33	3.88 6.93	3 5.95	3.26 5.41	3.11 5.06	3.00 4.82	2.92 4.65	2.85 4.50	2.80 4.39	2.76 4.30	2.72 4.22	2.69 4.16
13	4.67 9.07	3.80 6.70	3.41 5.74	3.18 5.20	3.02 4.86	2.92 4.62	2.84 4.44	2.77 4.30	2.72 4.19	2.67 4.10	2.63 4.02	2.60 3.98
14	4.60 8.86	3.74 6.51	3.34 5.56	3.11 5.03	2.96 4.69	2.85 4.46	2.77 4.28	2.70 4.14	2.65 4.03	2.60 3.94	2.56 3.86	2.53 3.80

Summarize

Case Summaries

	Volume Produksi	Biaya Listrik	Biaya Reparasi dan Pemelihara an Mesin	Biaya Spare Part	Biaya Telepon	Biaya Suplais Kantor	Biaya Angkut	Biaya Perjalan an Dinas
1	565	727237	551308	362905	417944	314460	116317	240867
2	587	673169	493222	318999	507930	230625	106446	249066
3	464	506139	351386	230648	522421	173085	71458	165976
4	412	561908	395620	251685	367742	225703	80160	178503
5	643	646299	480439	312768	563327	247712	97916	208344
6	598	672709	510885	318841	530241	265093	93132	218553
7	547	623904	472448	303232	484379	215812	88407	247008
8	592	677824	515816	326653	533720	246728	93362	197717
9	535	619628	462084	286258	482718	246105	93593	220080
10	662	774539	569294	377679	642513	313916	104013	275473
11	612	695814	515678	331422	541479	281578	107736	261410
12	626	708260	538393	337655	562748	289707	98203	243541
13	633	749378	570618	440305	428444	338183	127228	264837
14	651	695310	512532	396399	518430	254348	117357	273036
15	532	528280	370696	308048	532921	196808	82369	189946
16	483	584049	414930	329085	378242	249426	91071	202473
17	715	668440	499749	390168	573827	271435	108827	232314
18	663	694850	530195	396241	540741	288816	104043	242523
19	618	646045	491758	380632	494879	239535	99318	270978
20	658	699965	535126	404053	544220	270451	104273	221687
21	601	641769	481394	363658	493218	269828	104504	244050
22	728	796680	588604	455079	653013	337639	114924	299443
23	678	717955	534988	408822	551979	305301	118647	285380
24	692	730401	557703	415055	573248	313430	109114	267511
25	730	872492	681829	452805	543444	363583	149528	308068
26	750	818424	623743	408899	633430	279748	139657	316267
27	630	651394	481907	320548	647921	222208	104669	233177
28	580	707163	526141	341585	493242	274826	113371	245704
29	810	791554	610960	412668	688827	296835	131127	275545
30	760	817964	641406	408741	655741	314216	126343	285754
31	710	769159	602969	393132	609879	264935	121618	314209
32	755	823079	646337	416553	659220	295851	126573	264918
33	698	764883	592605	376158	608218	295228	126804	287281
34	825	919794	699815	467579	768013	363039	137224	342674
35	775	841069	646199	421322	666979	330701	140947	328611
36	789	853515	668914	427555	688248	338830	131414	310742
Total	N	36	36	36	36	36	36	36

Regression

Descriptive Statistics

	Mean	Std. Deviation	N
Biaya Listrik	713084.50	95868.99	36
Volume Produksi	647.42	97.81	36

Correlations

		Biaya Listrik	Volume Produksi
Pearson Correlation	Biaya Listrik	1.000	.891
	Volume Produksi	.891	1.000
Sig. (1-tailed)	Biaya Listrik	.	.000
	Volume Produksi	.000	.
N	Biaya Listrik	36	36
	Volume Produksi	36	36

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.891 ^a	.794	.788	44135.16

a. Predictors: (Constant), Volume Produksi

ANOVA^b

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	2,55E+11	1	2,5545E+11	131.141	.000 ^a
	Residual	6,62E+10	34	1947912307		
	Total	3,22E+11	35			

a. Predictors: (Constant), Volume Produksi

b. Dependent Variable: Biaya Listrik

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients		
		B	Std. Error	Beta	t	Sig.
1	(Constant)	147590,76	49925.708		2.956	.006
	Volume Produksi	873.462	76.274	.891	11.452	.000

a. Dependent Variable: Biaya Listrik

Regression

Descriptive Statistics

	Mean	Std. Deviation	N
Biaya Reparasi dan Pemeliharaan Mesin	537991.42	84405.63	36
Volume Produksi	647.42	97.81	36

Correlations

		Biaya Reparasi dan Pemeliharaan Mesin	Volume Produksi
Pearson Correlation	Biaya Reparasi dan Pemeliharaan Mesin	1.000	.897
	Volume Produksi	.897	1.000
Sig. (1-tailed)	Biaya Reparasi dan Pemeliharaan Mesin		.000
	Volume Produksi	.000	
N	Biaya Reparasi dan Pemeliharaan Mesin	36	36
	Volume Produksi	36	36

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.897 ^a	.804	.799	37878.33

a. Predictors: (Constant), Volume Produksi

ANOVA^b

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	2,01E+11	1	2,0057E+11	139.792	.000 ^a
	Residual	4,88E+10	34	1434768050		
	Total	2,49E+11	35			

a. Predictors: (Constant), Volume Produksi

b. Dependent Variable: Biaya Reparasi dan Pemeliharaan Mesin

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients		t	Sig.
		B	Std. Error	Beta			
1	(Constant)	36913.309	42847.983			.861	.395
	Volume Produksi	773.965	65.461	.897		11.823	.000

a. Dependent Variable: Biaya Reparasi dan Pemeliharaan Mesin

Regression

Descriptive Statistics

	Mean	Std. Deviation	N
Biaya Telepon	558430.17	89802.46	36
Volume Produksi	647.42	97.81	36

Correlations

		Biaya Telepon	Volume Produksi
Pearson Correlation	Biaya Telepon	1.000	.852
	Volume Produksi	.852	1.000
Sig. (1-tailed)	Biaya Telepon	.	.000
	Volume Produksi	.000	.
N	Biaya Telepon	36	36
	Volume Produksi	36	36

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.852 ^a	.726	.718	47701.97

a. Predictors: (Constant), Volume Produksi

ANOVA^b

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	2,05E+11	1	2,0489E+11	90.043	.000 ^a
	Residual	7,74E+10	34	2275477540		
	Total	2,82E+11	35			

a. Predictors: (Constant), Volume Produksi

b. Dependent Variable: Biaya Telepon

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	51982.198	53960.481		.963	.342
	Volume Produksi	782.260	82.438	.852	9.489	.000

a. Dependent Variable: Biaya Telepon

Regression

Descriptive Statistics

	Mean	Std. Deviation	N
Biaya Telepon	558430.17	89802.46	36
Volume Produksi	647.42	97.81	36

Correlations

		Biaya Telepon	Volume Produksi
Pearson Correlation	Biaya Telepon	1.000	.852
	Volume Produksi	.852	1.000
Sig. (1-tailed)	Biaya Telepon	.	.000
	Volume Produksi	.000	.
N	Biaya Telepon	36	36
	Volume Produksi	36	36

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.852 ^a	.726	.718	47701.97

a. Predictors: (Constant), Volume Produksi

ANOVA^b

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	2,05E+11	1	2,0489E+11	90.043	.000 ^a
	Residual	7,74E+10	34	2275477540		
	Total	2,82E+11	35			

a. Predictors: (Constant), Volume Produksi

b. Dependent Variable: Biaya Telepon

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	51982.198	53960.481		.963	.342
	Volume Produksi	782.260	82.438	.852	9.489	.000

a. Dependent Variable: Biaya Telepon

Regression

Descriptive Statistics

	Mean	Std. Deviation	N
Biaya Suplais Kantor	278492.33	45108.28	36
Volume Produksi	647.42	97.81	36

Correlations

		Biaya Suplais Kantor	Volume Produksi
Pearson Correlation	Biaya Suplais Kantor	1.000	.734
	Volume Produksi	.734	1.000
Sig. (1-tailed)	Biaya Suplais Kantor	.	.000
	Volume Produksi	.000	.
N	Biaya Suplais Kantor	36	36
	Volume Produksi	36	36

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.734 ^a	.539	.525	31073.88

a. Predictors: (Constant), Volume Produksi

ANOVA^b

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	3,84E+10	1	38386569523	39.755	.000 ^a
	Residual	3,28E+10	34	965586324,9		
	Total	7,12E+10	35			

a. Predictors: (Constant), Volume Produksi

b. Dependent Variable: Biaya Suplais Kantor

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients		
		B	Std. Error	Beta	t	Sig.
1	(Constant)	59280.773	35150.790		1.686	.101
	Volume Produksi	338.594	53.701	.734	6.305	.000

a. Dependent Variable: Biaya Suplais Kantor

DAFTAR PERTANYAAN

A. GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

1. Berdasarkan apa perusahaan Diamond Baru didirikan?
2. Dikelolah oleh siapakah perusahaan Diamond baru waktu didirikan?
3. Dimanakah letak Perusahaan Diamond Baru?
4. Mengapa dipilih lokasi tersebut?
5. Apakah tujuan dan tugas pokok Perusahaan Diamond Baru?
6. Apakah fungsi dalam melaksanakan tugas dan tujuan Perusahaan Diamond Baru?
7. Bagaimana status Perusahaan Diamond Baru?

B. ORGANISASI DAN TATA KERJA

1. Untuk apa organisasi dan tata kerja Perusahaan Diamond Baru dibentuk?
2. Berdasarkan apa struktur dan tata kerja Perusahaan Diamond Baru direalisasi?
3. Mengacu pada apa struktur dan tata kerja ini?
4. Bagaimana bagan Struktur organisasi dan tata kerja Perusahaan Diamond Baru?

C. DIREKSI

1. Berdasarkan apa direksi Perusahaan Diamond Baru diangkat dan diberhentikan?
2. Bagaimana susunannya?
3. Apa tugas dari direksi?
4. Apa visi Perusahaan Diamond baru?
5. Apa misi Perusahaan Diamond Baru?
6. Apa tujuan Perusahaan Diamond Baru?
7. Apa strategi Perusahaan Diamond Baru?

D. PERSONALIA

1. Terdiri dari apakah karyawan Perusahaan Diamond Baru?
2. Berapakah jumlah karyawan tetap?
3. Berapakah jumlah karyawan tidak tetap?
4. Apakah ada penambahan karyawan tiap tahun?
5. Bagaimana cara penerimaan karyawan?
6. Bagaimana penilaian karyawan?
7. Bagaimana komposisi karyawan menurut tingkat pendidikan?
8. Apakah fasilitas yang diberikan pada karyawan?
9. Bagaimana sistem jam kerja diberlakukan?
10. Apa yang dilakukan untuk meningkatkan kualitas karyawan?

E. BIDANG KEUANGAN

1. Berapakah jumlah aktiva perusahaan?
2. Berapakah jumlah passiva yang dimiliki perusahaan?
3. Berapa pendapatan Perusahaan Diamond Baru?
4. Bagaimana Neraca Perusahaan Diamond Baru?
5. Bagaimana laporan Rugi/ Laba Perusahaan Diamond Baru?

F. BIDANG OPERASIONAL

a. PRODUKSI

1. Apakah perusahaan melakukan produksi tiap hari?
2. Bahan baku apa saja yang diperlukan?
3. Dari manakah bahan baku diperoleh?
4. Bahan pembantu apa sajakah yang diperlukan?
5. Bagaimana proses produksi dilaksanakan?
6. Peralatan apakah yang digunakan untuk proses produksi?
7. Apa sajakah produk yang dihasilkan perusahaan?

b. PENJUALAN

1. Bagaimana perusahaan mencari pelanggan?
2. Apa kegiatan promosi yang dilaksanakan?
3. Apa perusahaan punya *showroom* sendiri?
4. Bagaimana penjualan hasil produksi?
5. Apakah ada *retur* dari pelanggan?



INDUSTRI UBIN • CON BLOCK • GENTENG BETON • KERB STONE

PT DIAMOND BARU

JL. MAGELANG KM. 5 TELP. 561470, 581661, 564822 FAX. 564822 YOGYAKARTA 55284

JL. MAGELANG KM. 7,2 TELP. 868070, 868073 FAX. 868070 YOGYAKARTA 55286

SURAT KETERANGAN

Menerangkan dengan sebenarnya bahwa mahasiswi tersebut dibawah :



Nama : Novita Bulan
No. Mhs : 982114122
Nirm : 980051121303/20121
Fakultas : Ekonomi
Jurusan : Akuntansi
Universitas : Sanata Dharma Yogyakarta

telah melakukan penelitian diperusahaan PT. Diamond Baru untuk keperluan penyusunan skripsinya yang berjudul :

" ANALISA BIAYA RELEVAN SEBAGAI ALAT UNTUK MEMBANTU DALAM
PENGAMBILAN KEPUTUSAN MENERIMA / MENOLAK PESANAN KHUSUS "

selama lebih kurang sebulan mulai tanggal 09 Juli sd. 15 Agustus 2002.
Demikian Surat Keterangan ini diberikan untuk dapat dipergunakan sebagai-
mana mestinya.

Yogyakarta, 10 Januari 2003

Yang menerangkan,


Nugroho, BSc.

Sekretaris Direksi