

**ANALISIS BIAYA DIFERENSIAL DALAM PENGAMBILAN
KEPUTUSAN MENERIMA ATAU MENOLAK PESANAN KHUSUS**

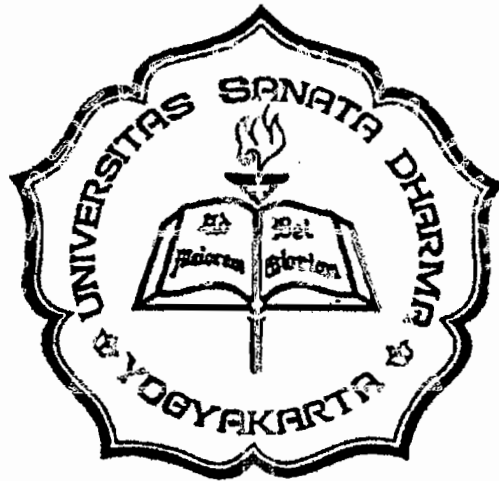
Studi Kasus Pada PT. Hasta Mulia Merapi

Skripsi

Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat

Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi

Program Studi Akuntansi



YENNY

NIM : 992114030

NIRM : 990051121303120030

PROGRAM STUDI AKUNTANSI

JURUSAN AKUNTANSI

FAKULTAS EKONOMI

UNIVERSITAS SANATA DHARMA

YOGYAKARTA

2003

Skripsi
ANALISIS BIAYA DIFERENSIAL DALAM PENGAMBILAN KEPUTUSAN
MENERIMA ATAU MENOLAK PESANAN KHUSUS
Studi Kasus Pada PT. Hasta Mulia Merapi

OLEH:
YENNY
NIM : 992114030
NIRM : 990051121303120030

Telah Disetujui Oleh :

Pembimbing I

Tanggal: 25 JUNI 2003



Fr. Reni Retno A, S.E., M.Si., Ak

Pembimbing II

Tanggal: 7 Agustus 2003



Drs. Edi Kustanto, M. M

Skripsi
ANALISIS BIAYA DIFERENSIAL DALAM PENGAMBILAN
KEPUTUSAN MENERIMA ATAU MENOLAK PESANAN KHUSUS
Studi Kasus Pada PT. Hasta Mulia Merapi

Dipersiapkan dan ditulis oleh:

YENNY

NIM: 992114030


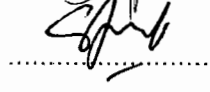
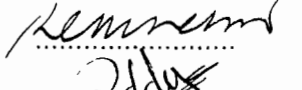
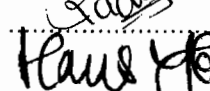

NIRM: 990051121303120030

Telah dipertahankan di depan panitia penguji

Pada tanggal 5 November 2003

Dan dinyatakan memenuhi syarat.

Susunan Panitia Penguji


Nama Lengkap	Tanda Tangan
Ketua : Drs. YP. Supardiyono., M.Si., Ak	
Sekretaris : Drs. G. anto Listianto., MSA., Ak	
Anggota : Fr. Reni Retno A., S.E., M.Si., Ak	
Anggota : Drs. Edi Kustanto., M.M	
Anggota : Ir. Drs. Hansiadi YH., M.Si., Ak	

Yogyakarta, 22 November 2003

Fakultas Ekonomi

Universitas Sanata Dharma




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

Halaman Persembahan

"Ada orang-orang tertentu yang memasuki kehidupan kita:
Untuk memberikan sesuatu...hadiah...berkah...hikmah
Untuk mengajarkan tentang cinta...kasih sayang...dan tentang berbagi
rasa."

*"Karena masa depan sungguh ada dan harapan mu tidak akan hilang."
(Amsal 23:18)*

*"Dan apa saja yang kamu minta dalam doa dengan penuh kepercayaan, kamu
akan menerimanya."
(Matius 21:22)*

"DUNIA INI BEGITU KOSONG BILA ORANG CUMA BERPIKIR TENTANG GUMUNG, SUNGAI, KOTA,
DAN CIANG.
TETAPI BILA KITA MENYADARI BAHWA ADA SESEORANG YANG BERPIKIR DAN MERASA BERSAMA
KITA, MESKIPUN JAUH, NAMUN IA DEKAT DI HATI.
MAKA BUMI INI MENJADI SEBUAH TAMAN YANG INDAH DAN PANJAS DIHUNI."

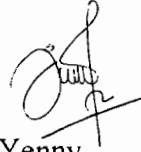
Ku persembahkan untuk:
My Lord and Savior "Jesus Christ"
My Lovely Family; Papa, Mama, Yevi
Someone Special "Anton"
My best friend....
U're always in my heart

Pernyataan Keaslian Karya

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

Yogyakarta, 22 November 2003

Penulis



Yenny

ABSTRAK

ANALISIS BIAYA DIFERENSIAL DALAM PENGAMBILAN KEPUTUSAN UNTUK MENERIMA ATAU MENOLAK PESANAN KHUSUS STUDI KASUS PADA PT. HASTA MULIA MERAPI

**YENNY
UNIVERSITAS SANATA DHARMA
YOGYAKARTA
2003**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui: (1) Berapa kapasitas menganggur yang tersedia untuk pesanan khusus pada PT. Hasta Mulia Merapi, (2) Apakah pengambilan keputusan yang dilakukan oleh perusahaan dalam menerima atau menolak pesanan khusus sudah tepat. Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah wawancara, observasi, dan dokumentasi. Metode yang digunakan untuk menganalisis data adalah metode kuadrat terkecil (*Least square Method*).

Untuk menjawab masalah yang pertama dengan cara mencari selisih antara kapasitas normal mesin dengan kapasitas sesungguhnya mesin. Untuk menjawab masalah yang kedua adalah mengumpulkan data biaya yang kemudian dipisahkan ke dalam biaya tetap, biaya variabel, dan biaya semi variabel. Kemudian biaya semi variabel tersebut dipisahkan lagi ke dalam biaya tetap dan biaya variabel dengan metode kuadrat terkecil. Setelah itu biaya tetap dan biaya variabel yang telah dipisahkan, dianalisis ke dalam biaya relevan dan biaya tidak relevan dan membandingkan antara pendapatan diferensial dengan biaya diferensial.

Berdasarkan hasil analisis dapat ditarik kesimpulan bahwa PT. Hasta Mulia Merapi dapat menerima pesanan khusus untuk tahun 2000-2002 karena diperkirakan perusahaan dapat memenuhi kapasitas yang menganggur. Serta menurut konsep biaya relevan, keputusan yang diambil oleh perusahaan sudah tepat karena terdapat laba diferensial.

ABSTRACT

ANALYSIS OF DIFFERENTIAL COST IN THE DECISION MAKING FOR ACCEPTING OR REFUSING SPECIAL ORDER A CASE STUDY AT PT. HASTA MULIA MERAPI

**YENNY
SANATA DHARMA UNIVERCITY
YOGYAKARTA
2003**

The aim of this research were to find out: (1) How much idle capacity was available for special order at PT. Hasta Mulia Merapi, (2) Was the result of the decision making in accepting or refusing special order appropriate? Data collecting methods used in this research were interview, observation, and documentary. The method used to analyze data was the least square method.

To answer the first problem the writer calculated the difference between normal operation machine capacity and build-in machine capacity. To answer the second problem the writer collected cost data, then divided them into fixed costs, variable costs, and semi-variable costs. Then semi-variable costs were divided again into fixed costs and variable costs using least square method. After divided, it was analyzed based on the concept of relevant costs and irrelevant costs, and finally compared the differential income with the differential cost.

The conclusion was that PT. Hasta Mulia Merapi was able to accept special order in the period of 2000-2002 because the firm still had idle capacity. According to the relevnt cost concept, the decision making taken by the firm was appropriate because there was profit differential.

KATA PENGANTAR

Puji syukur bagi Yesus Kristus juru selamat, pelindung dan pengharapanku yang telah mencurahkan segala hikmat, berkat, dan kasih-NYA sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul **“Analisis Biaya Diferensial Dalam Pengambilan Keputusan Menerima Atau Menolak Pesanan Khusus (Studi Kasus Pada PT. Hasta Mulia Merapi)”** yang diajukan untuk memenuhi salah satu syarat memperoleh gelar Sarjana Ekonomi Universitas Sanata Dharma Yogyakarta. Demikian juga kepada orang tua dan keluargaku yang telah memberi kesempatan dan motivasi dengan penuh kasih sayang, hingga akhirnya tercipta karya ini dengan segala kekurangan dan kelebihan di dalamnya. Semoga karya ini memberikan manfaat bagi siapa saja yang membutuhkannya.

Penulis menyadari tanpa bantuan pihak-pihak lain skripsi tidak akan terselesaikan, oleh karena itu dalam kesempatan ini, penulis secara khusus dan ikhlas mengucapkan terimakasih kepada:

1. Fr. Reni Retno A, S.E., M.Si., Ak selaku dosen pembimbing I yang dengan sabar dan pengertian membimbing serta memberi masukan kepada penulis hingga selesainya skripsi ini.
2. Drs. Edi Kustanto, M.M selaku dosen pembimbing II dan dosen pembimbing akademik yang dengan sabar dan pengertian membimbing serta memberi masukan kepada penulis hingga selesainya skripsi ini.
3. Bapak Tri Hari selaku salah satu pimpinan PT. Hasta Mulia Merapi yang telah memberikan kesempatan kepada penulis untuk mengadakan penelitian di perusahaannya.
4. Seluruh dosen, staff dan karyawan yang telah banyak memberikan wawasan, pengetahuan dan bantuannya.
5. Terhormat, tersayang Papa dan Mama serta adikku Yevi, terimakasih atas segala doa, perhatian, kesempatan dan kasih sayangnya Yenny tahu kalau yenny bisa jadi seperti sekarang ini berkat dukungan kalian semua.
6. Terkasih Icik + keluarga, yang sudah banyak membantu yenny selama ini, thank's untuk semuanya yach.

7. For My beloved “ Anton”, thank’s untuk semua kebersamaan yang qta miliki, untuk kasih sayang, perhatian, kesabaran dan juga pengorbanannya buat de2’. Semoga tambah dewasa lagi yach + sukses selalu.
8. My best friend: Merry (masih kangen yogya gak), lin (wah gak bisa bawain u oleh2 lagi doooong), Ko Rius (u tambah gendut ya), Doddy+Meme, Adjie, Yustinus, Melisa, Herly, Detta, Intan, Santi, Ida, Tina, Pipit, Kiki, Ria dan lain-lain yang masih banyak untuk disebutkan satu persatu...thank’s.
9. Di sekelilingku: Anak2 Kost Narlim (lani, wati, novent, iyes, yekti, mitha, dian, asih, dll), teman2 MPT, temen2 KKN (Fiet, Tya+Sigit, Nonix, Tety+Arif, Genter, Polin, Rio) juga buat anak2 Lahat yang ada di yogya.
10. Segala pihak, orang yang tidak tersebut di tulisan ini yang telah banyak membantu dan menolongku (u’re always in my heart).

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari sempurna. Oleh karena itu kepada semua pihak, penulis terbuka untuk semua saran dan kritik yang sifatnya membangun untuk perbaikan karya ini. Akhirnya harapan penulis, skripsi ini dapat berguna bagi semua pihak dan dapat dijadikan bahan kajian lebih lanjut.

Yogyakarta, November 2003

Penulis

Yenny

DAFTAR ISI



	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
HALAMAN PERSEMBAHAN	iv
PERNYATAAN KEASLIAN KARYA	v
ABSTRAK	vi
ABSTRACT	vii
KATA PENGANTAR	viii
DAFTAR ISI	x
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR GAMBAR	xv
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah	3
C. Batasan Masalah	3
D. Tujuan Penelitian	3
E. Manfaat Penelitian	4
F. Sistematika Penulisan	5
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	7
A. Pengertian Biaya	7
B. Penggolongan Biaya	7

1. Berdasarkan Fungsi Pokok Kegiatan Perusahaan	7
2. Berdasarkan Perilakunya	8
3. Berdasarkan Tujuan Pengambilan Keputusan	10
C. Pemisahan Biaya Semi Variabel	10
1. Penentuan Pola Tingkah Laku Biaya	10
2. Pemisahan Biaya Semi Variabel dengan Pendekatan Teoritis	11
D. Keputusan Taktis dan Teknis	13
E. Tahap-Tahap Pembuatan Keputusan	14
F. Biaya Diferensial Sebagai Konsep dalam Pengambilan Keputusan ...	15
G. Metode Variable Costing Memberikan Informasi Relevan dalam Pengambilan Keputusan Menerima atau Menolak Pesanan Khusus	16
H. Pengambilan Keputusan Menerima atau Menolak Pesanan Khusus	18
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	19
A. Jenis Penelitian	19
B. Tempat dan Waktu Penelitian	19
C. Subyek dan Obyek Penelitian	19
D. Data yang Dicari	20
E. Teknik Pengumpulan Data	20
F. Teknik Analisis Data	21
BAB IV GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN.....	25
A. Sejarah Perusahaan	25

B. Lokasi Perusahaan	26
C. Struktur Organisasi	27
D. Proses Produksi	34
E. Waktu Produktif Mesin	37
F. Personalia	37
G. Pemasaran	39
BAB V TEKNIK ANALISIS DATA	41
A. Deskripsi Data	41
B. Analisis Data dan Pembahasan	45
1. Analisis Data	45
2. Pembahasan	60
BAB VI KESIMPULAN dan SARAN	62
A. Kesimpulan	62
B. Keterbatasan Penelitian	62
C. Saran	63
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

Tabel V.1	Volume Produksi Normal dan Produksi Sesungguhnya	42
Tabel V.2	Biaya Bahan Baku	42
Tabel V.3	Biaya Tenaga Kerja Langsung	43
Tabel V.4	Biaya Overhead Pabrik	44
Tabel V.5	Jumlah Pesanan, Harga Pesanan, dan Harga Jual Pesanan Khusus Yang Berlaku	45
Tabel V.6	Perhitungan Kapasitas Mengganggu Tahun 2000-2002	46
Tabel V.7	Perhitungan Biaya Bahan Baku	47
Tabel V.8	Perhitungan Biaya Tenaga Kerja Langsung	47
Tabel V.9	Analisis Elemen BOP	48
Tabel V.10	Analisis Biaya Relevan dan Biaya Tidak Relevan Untuk Pengambilan Keputusan Pesanan Khusus	53
Tabel V.11	Penerapan Konsep Biaya Relevan Secara Kajian Teori Untuk Pengambilan Keputusan Menerima atau Menolak Pesanan Khusus Triwulan I (Tahun 2000)	54
Tabel V.12	Penerapan Konsep Biaya Relevan Secara Kajian Teori Untuk Pengambilan Keputusan Menerima atau Menolak Pesanan Khusus Triwulan II (Tahun 2000)	54
Tabel V.13	Penerapan Konsep Biaya Relevan Secara Kajian Teori Untuk Pengambilan Keputusan Menerima atau Menolak Pesanan Khusus Triwulan III (Tahun 2000)	55
Tabel V.14	Penerapan Konsep Biaya Relevan Secara Kajian Teori Untuk Pengambilan Keputusan Menerima atau Menolak Pesanan Khusus Triwulan IV (Tahun 2000)	55
Tabel V.15	Penerapan Konsep Biaya Relevan Secara Kajian Teori Untuk Pengambilan Keputusan Menerima atau Menolak Pesanan Khusus Triwulan I (Tahun 2001)	56
Tabel V.16	Penerapan Konsep Biaya Relevan Secara Kajian Teori Untuk Pengambilan Keputusan Menerima atau Menolak Pesanan Khusus Triwulan II (Tahun 2001).....	56

Tabel V.17	Penerapan Konsep Biaya Relevan Secara Kajian Teori Untuk Pengambilan Keputusan Menerima atau Menolak Pesanan Khusus Triwulan III (ahun 2001)	57
Tabel V.18	Penerapan Konsep Biaya Relevan Secara Kajian Teori Untuk Pengambilan Keputusan Menerima atau Menolak Pesanan Khusus Triwulan IV (Tahun 2001)	57
Tabel V.19	Penerapan Konsep Biaya Relevan Secara Kajian Teori Untuk Pengambilan Keputusan Menerima atau Menolak Pesanan Khusus Triwulan I (Tahun 2002)	58
Tabel V.20	Penerapan Konsep Biaya Relevan Secara Kajian Teori Untuk Pengambilan Keputusan Menerima atau Menolak Pesanan Khusus Triwulan II (Tahun 2002)	58
Tabel V.21	Penerapan Konsep Biaya Relevan Secara Kajian Teori Untuk Pengambilan Keputusan Menerima atau Menolak Pesanan Khusus Triwulan III (Tahun 2002).....	59
Tabel V.22	Penerapan Konsep Biaya Relevan Secara Kajian Teori Untuk Pengambilan Keputusan Menerima atau Menolak Pesanan Khusus Triwulan IV (Tahun 2002)	59

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 4.1: Struktur Organisasi PT. Hasta Mulia Merapi	33
Gambar 4.2: Proses Produksi	36

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Sebuah badan usaha selalu berusaha untuk memperoleh laba semaksimal mungkin karena keuntungan merupakan dasar guna kelangsungan usaha. Dalam praktek tidak ada jaminan bahwa perusahaan akan selalu memperoleh laba kecuali dijalankan dengan manajemen yang baik. Salah satu fungsi manajemen adalah perencanaan. Dalam perencanaan, manajemen dihadapkan pada pengambilan keputusan yang menyangkut pemilihan berbagai alternatif. Oleh karena itu manajemen memerlukan data untuk menilai berbagai macam kemungkinan yang berakibat pada masa yang akan datang.

Biaya merupakan salah satu data penting yang diperlukan sebagai dasar perencanaan dan pengambilan keputusan. Berbagai macam tujuan memerlukan informasi biaya yang berbeda (*different cost for different purposes*). Akuntansi biaya adalah informasi biaya yang secara terperinci yang dapat diberikan kepada manajemen. Informasi biaya yang akan diberikan akuntansi biaya kepada manajemen adalah: (Mulyadi, 1992:7-8)

- a. Penentuan harga pokok produksi
- b. Pengendalian biaya
- c. Pengambilan keputusan khusus

Dalam kondisi tertentu, yaitu dalam kapasitas menganggur, manajemen dituntut untuk mengambil keputusan jangka pendek dari berbagai alternatif. Salah satu alternatif tersebut adalah menerima atau menolak pesanan khusus. Adanya pesanan khusus bisa disebabkan oleh berbagai macam faktor, di antaranya keterbatasan pasar menampung hasil produksi, sehingga dengan demikian perusahaan hanya bekerja sebesar daya serap pasar. Apabila kapasitas menganggur ini dibiarkan, berarti perusahaan menanggung biaya yang tidak menghasilkan manfaat sehingga pada akhirnya mengurangi laba perusahaan. Kapasitas menganggur ini kemungkinan bisa dimanfaatkan untuk mengambil keputusan jangka pendek, sehingga dapat menaikkan laba perusahaan dengan memanfaatkan produksi secara optimal. Pesanan khusus adalah pesanan di luar penjualan reguler dengan harga jual lebih rendah dari harga jual normal (Sugiri:1994,142). Untuk dapat diterima atau ditolaknya pesanan khusus, harus diperhatikan syarat-syarat sebagai berikut:

- a. Masih terdapat kapasitas menganggur pada saat pesanan belum terjadi sehingga pesanan khusus yang diterima dapat bermanfaat untuk menaikkan laba perusahaan.
- b. Adanya pemisahan pasar antara penjualan rutin dengan penjualan untuk memenuhi pesanan khusus.

Di samping kedua syarat di atas, yang perlu diperhatikan adalah apabila perusahaan beroperasi di bawah kondisi yang sulit dan ketika dihadapkan pada persaingan yang tajam. Apabila syarat-syarat di atas terpenuhi maka pesanan khusus dapat diterima.

Berdasarkan uraian di atas maka penulis mengambil judul **“ANALISIS BIAYA DIFERENSIAL DALAM PENGAMBILAN KEPUTUSAN UNTUK MENERIMA ATAU MENOLAK PESANAN KHUSUS STUDI KASUS PADA PT. HASTA MULIA MERAPI (MERAPI GALERI)”**.

B. Rumusan Masalah

Berdasar latar belakang masalah di atas maka dapat dirumuskan masalah sebagai berikut:

1. Berapakah kapasitas menganggur yang tersedia untuk pesanan khusus tersebut oleh PT. Hasta Mulia Merapi?
2. Apakah pengambilan keputusan yang dilakukan oleh perusahaan dalam menerima atau menolak pesanan khusus sudah tepat?

C. Batasan Masalah

Dalam penulisan ini yang akan dibahas hanya mengenai masalah pengambilan keputusan untuk menerima atau menolak pesanan khusus dengan menggunakan metode kuadrat terkecil (*least square method*). Hal ini berkaitan dengan masalah kapasitas menganggur dan kenaikan atau penurunan laba yang diperoleh perusahaan dengan analisis biaya diferensial.

D. Tujuan Penelitian

Dengan mengacu pada perumusan di atas, maka tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui berapa kapasitas menganggur yang tersedia untuk pesanan khusus pada PT. Hasta Mulia Merapi.
2. Untuk mengetahui apakah pengambilan keputusan yang dilakukan oleh perusahaan dalam menerima atau menolak pesanan khusus sudah tepat.

E. Manfaat Penelitian

Dalam penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat:

1. Bagi Perusahaan

Dapat memberikan informasi bagi perusahaan sebagai masukan untuk dijadikan bahan pertimbangan dalam menentukan kebijakan di masa yang akan datang.

2. Bagi Universitas Sanata Dharma

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan wawasan dan informasi bagi mahasiswa sehingga dapat meningkatkan mutu pendidikan.

3. Bagi Penulis

Dapat memberikan sumbangan kepada semua pihak untuk dijadikan pedoman atau studi perbandingan dalam melakukan penelitian lebih lanjut.

F. Sistematika Penulisan

BAB I : PENDAHULUAN

Dalam bab ini akan diuraikan latar belakang masalah, batasan masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian dan sistematika penulisan.

BAB II : TINJAUAN PUSTAKA

Dalam bab ini akan diuraikan tentang pengertian biaya, penggolongan biaya, pemisahan biaya semi variabel, keputusan taktis dan teknis, tahap-tahap pembuatan keputusan, biaya diferensial sebagai konsep dalam pengambilan keputusan, metode *variable costing* memberikan informasi yang relevan dalam pengambilan keputusan menolak atau menerima pesanan khusus, serta pengambilan keputusan menerima atau menolak pesanan khusus dengan konsep biaya diferensial.

BAB III : METODOLOGI PENELITIAN

Bab ini akan diuraikan mengenai jenis penelitian, lokasi dan waktu penelitian, subyek dan obyek penelitian, data yang dicari, teknik pengumpulan data dan teknik analisis data.

BAB IV : GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Bab ini diuraikan tentang keadaan perusahaan, baik dalam kegiatan operasinya maupun sejarah berdiri dan struktur organisasinya.

BAB V : ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN

Dalam bab ini akan dijelaskan mengenai analisis data yang telah dikumpulkan dan akan menjawab permasalahan yang telah dikemukakan dengan teori yang telah ada.

BAB VI : KESIMPULAN DAN SARAN

Bab ini akan menyajikan kesimpulan dari hasil penelitian dan saran peneliti bagi pengguna biaya diferensial sebagai salah satu pertimbangan dalam pengambilan keputusan serta memberikan informasi kepada manajemen dalam menentukan keputusan yang berguna bagi perusahaan.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Pengertian Biaya

Dalam pengambilan keputusan, biaya selalu merupakan faktor utama. Biaya yang terjadi pada satu alternatif harus dibandingkan dengan biaya yang terjadi pada alternatif yang lain sebagai satu langkah dalam proses pengambilan keputusan. Agar pengambilan keputusan manajer tepat dan berhasil maka sebaiknya konsep biaya diferensial harus diterapkan.

Secara umum pengertian biaya didefinisikan sebagai berikut: "Biaya merupakan pengorbanan sumber ekonomi yang dapat diukur dengan satuan uang yang telah terjadi atau kemungkinan terjadi untuk mencapai tujuan tertentu" (Mulyadi, 1986:3). Sedangkan pendapat lain tentang pengertian biaya adalah: "Biaya merupakan kas atau nilai ekuivalen yang dikorbankan untuk mendapatkan barang atau jasa yang diharapkan memberi manfaat saat ini atau di masa yang akan datang bagi organisasi" (Hansen dan Mowen, 1997:36).

B. Penggolongan Biaya

1. Berdasarkan Fungsi Pokok Kegiatan Perusahaan
 - a. Biaya Produksi, adalah biaya yang berhubungan dengan fungsi produksi atau kegiatan pengolahan bahan baku menjadi produk selesai. Biaya ini dapat dibagi ke dalam : (Supriyono, 1992:20)

- 1). Biaya Bahan Baku, adalah harga perolehan dari bahan baku yaitu bahan yang akan diolah menjadi produk selesai dan pemakaiannya dapat diidentifikasi atau diikuti jejaknya atau merupakan bagian integral pada produk tertentu.
 - 2). Biaya Tenaga Kerja Langsung, merupakan balas jasa yang diberikan kepada karyawan pabrik atau tenaga kerja yang langsung menangani pembuatan dari bahan baku menjadi barang jadi.
 - 3). Biaya Overhead Pabrik, adalah semua biaya dalam pabrik yang dikeluarkan oleh perusahaan untuk proses produksi.
- b. Biaya Pemasaran, adalah biaya dalam rangka penjualan produk selesai sampai pengumpulan piutang menjadi kas.
 - c. Biaya Administrasi dan Umum, adalah biaya yang berhubungan dengan fungsi administrasi dan umum, meliputi fungsi-fungsi yang berkaitan dengan kegiatan penentuan kebijakan, pengarahan dan pengawasan atau pengendalian organisasi perusahaan.
2. Berdasarkan Perilakunya
- a. Biaya Tetap, adalah biaya yang jumlah totalnya selalu konstan walaupun jumlah yang diproduksi berubah-ubah dalam kapasitas normal. Biaya tetap memiliki karakteristik sebagai berikut (Supriyono, 1992:28):
 - 1). Biaya yang jumlahnya tetap konstan tidak dipengaruhi oleh perubahan volume kegiatan sampai dengan tingkat tertentu.

- 2). Pada biaya tetap, biaya satuan akan berubah berbanding terbalik dengan perubahan volume kegiatan, semakin tinggi volume semakin rendah biaya satuan, semakin rendah volume semakin tinggi biaya satuan.
- b. Biaya Variabel, merupakan biaya yang jumlah totalnya berubah-ubah sebanding dengan volume kegiatan perusahaan, semakin tinggi volume kegiatan maka semakin tinggi pula biaya variabelnya. Ciri-ciri dari biaya variabel adalah (Matz dan Usry, 1988:26):
- 1). Perubahan jumlah total dalam proporsi yang sama dengan perubahan volume.
 - 2). Biaya per unit relatif konstan meskipun volume berubah dalam jenjang yang relevan.
 - 3). Dapat dibebankan ke dalam departemen operasi dengan cukup mudah dan tepat.
 - 4). Dapat dikendalikan oleh kepala departemen tertentu.
- c. Biaya Semi Variabel, adalah biaya yang totalnya selalu berubah tetapi tidak proporsional dengan perubahan volume kegiatan perusahaan. Berubahnya biaya ini tidak dalam tingkat perubahan yang konstan. Biaya ini dapat dikelompokkan pada yang tingkat perubahannya semakin tinggi dan yang tingkat perubahannya semakin rendah. (Halim dan Supomo, 1990:21)

3. Berdasarkan Tujuan Pengambilan Keputusan

- a. Biaya Relevan (*Relevant Cost*), adalah biaya masa depan yang berbeda pada masing-masing alternatif yang akan mempengaruhi pengambilan keputusan. Dua kriteria biaya relevan: (1) akan terjadi dan (2) berbeda, merupakan suatu kesatuan yang harus terpenuhi agar biaya dapat dinamakan biaya relevan. Biaya relevan juga berguna dalam mengambil keputusan taktis yaitu keputusan yang memiliki gambaran langsung. Biasanya, biaya variabel adalah biaya relevan sementara biaya tetap tidak merupakan biaya relevan. Salah satu konsep biaya relevan untuk pengambilan keputusan adalah biaya diferensial. (Supriyono, 1982:358)
- b. Biaya Tidak Relevan (*Irrelevant Cost*), adalah biaya masa depan yang terdapat pada lebih dari satu alternatif dan yang tidak mempengaruhi pengambilan keputusan, oleh karena itu biaya ini tidak perlu diperhitungkan dalam pengambilan keputusan.

C. Pemisahan Biaya Semi Variabel

1. Penentuan Pola Tingkah Laku Biaya

Ada 3 faktor yang harus dipertimbangkan dalam menerapkan pola tingkah laku suatu biaya, yaitu:

- a. Harus dipilih biaya yang akan diselidiki pola tingkah lakunya. Biaya ini merupakan variabel tidak bebas (*dependent variable*) dan biasanya dinyatakan dengan simbol Y.

- b. Harus dipilih variabel bebas (*independent variable*). Secara sistematis fungsi tersebut dinyatakan dengan $Y=f(x)$.
- c. Harus dipilih besarnya kegiatan yang relevan (*relevant range of activity*), di mana hubungan antara variabel bebas dan tidak bebas yang dinyatakan dalam fungsi biaya tersebut berlaku.

Fungsi tersebut dapat berupa fungsi linear atau non linear. Para akuntan dan manajer biasanya menggunakan fungsi linear $Y= a + bx$, dalam menggambarkan pola tingkah laku biaya. Y adalah nilai variabel tidak bebas untuk setiap nilai variabel x tertentu. Konstanta a merupakan *intercept* yaitu nilai variabel Y bila x sama dengan nol, dan b adalah *slope* yaitu jumlah kenaikan nilai Y untuk setiap kenaikan satu satuan x. Nilai a dan b tersebut merupakan nilai koefisien.

2. *Pemisahan Biaya Semi Variabel Dengan Pendekatan Historis*

Dalam pendekatan historis, fungsi biaya ditentukan dengan cara menganalisa tingkah laku biaya di masa lalu dalam hubungannya dengan perubahan volume kegiatan dalam masa yang sama. Biaya masa lalu tersebut mungkin tidak cocok dengan situasi yang diharapkan terjadi pada masa yang akan datang. Oleh karena itu hasil perhitungan menurut pendekatan historis harus disesuaikan apabila keadaan di masa yang akan datang diperkirakan akan berubah. Pendekatan secara historis dapat dilakukan dengan beberapa metode berikut ini:

- a. Metode Titik Tertinggi dan Titik Terendah (*High and Low Point Method*), yaitu membandingkan besarnya biaya pada tingkat kegiatan tertinggi dan terendah.
- b. Metode Biaya Berjaga (*Stand by Cost Method*), yaitu memisahkan biaya tetap dan biaya variabel dengan cara menghitung besarnya biaya pada waktu perusahaan ditutup untuk sementara tapi dalam keadaan siap berproduksi.
- c. Metode Grafik Statistical (*Statistical Scatergraph Method*), yaitu memisahkan biaya tetap dan biaya variabel dengan menggambarkan biaya setiap bulan pada sebuah grafik dan menarik satu garis di tengah titik-titik tersebut.
- d. Metode Kuadrat Terkecil (*Least Square Method*), yaitu memisahkan biaya tetap dan biaya variabel dengan cara menentukan hubungan variabel tergantung dengan variabel bebas dari sekumpulan data.

Mengingat banyaknya metode pemisahan biaya semi variabel ini dan masing-masing metode mempunyai kelebihan dan kelemahan, maka penulis dalam memisahkan biaya semi variabel ke dalam biaya tetap dan biaya variabel menggunakan metode kuadrat terkecil, dengan alasan metode ini lebih bersifat obyektif jika dibandingkan metode yang lain karena semua data yang ada diteliti.

Metode kuadrat terkecil menggunakan garis lurus $Y = a + bx$. Langkah-langkah dalam memisahkan biaya tetap dan biaya variabel adalah:

- a. Menentukan besarnya biaya variabel per satuan atau b, dengan rumus:

$$b = \frac{n \sum xy - (\sum x)(\sum y)}{n \sum x - (\sum x)}$$

Di mana: x = tingkat kegiatan
 y = jumlah biaya semi variabel
 n = periode terjadinya biaya
 b = jumlah biaya variabel
 a = jumlah biaya tetap

- b. Menentukan besarnya total biaya tetap atau a, dengan rumus:

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

- c. Menentukan persamaan $Y = a + bx$

D. Keputusan Taktis dan Teknis

Pengambilan keputusan tidak selamanya digunakan untuk waktu jangka panjang yang mempunyai tingkat kepastian yang tinggi, tetapi ada juga keputusan yang mengandalkan kemampuan perusahaan atas sumber daya dan waktu yang singkat. Hasil keputusan ini dapat terlihat jelas atau mempunyai kompleksitas yang rendah. Keputusan jenis ini biasanya disebut dengan keputusan tingkat taktis dan teknis.

Menurut pendapat Don R. Hansen dan Maryanne M. Mowen (1997: 266-267), pembuatan keputusan taktis merupakan:

“Pemilihan di antara berbagai alternatif dengan hasil langsung atau terbatas yang dapat terlihat, bersifat jangka pendek, berskala kecil yang bermanfaat untuk tujuan jangka panjang.”

Pembuatan keputusan tingkat taktis dan teknis merupakan sebuah proses untuk mengusahakan agar tugas-tugas spesifik dapat

diimplementasikan dengan cara yang efektif dan efisien, mempunyai hasil langsung dan terbatas yang dapat terlihat, bertujuan jangka pendek dan harus mendukung keputusan-keputusan jangka panjang. Contoh keputusan jangka pendek antara lain:

1. Membeli atau membuat sendiri.
2. Menjual atau memproses lebih lanjut suatu produk.
3. Menghentikan atau melanjutkan proses produksi tertentu atau kegiatan usaha suatu bagian perusahaan.
4. Menerima atau menolak pesanan khusus.

E. Tahap-Tahap Pembuatan Keputusan

Pimpinan tidak bisa mutlak menjamin keputusan yang diambilnya, karena keputusan akan menghadapi masa depan yang tidak pasti. Berdasarkan kenyataan ini, maka dalam pembuatan keputusan diperlukan perencanaan sebaik mungkin melalui tahap-tahap pengambilan keputusan yang rasional, sistematis, dan obyektif. Dengan cara ini pembuatan keputusan akan lebih sesuai dengan masalah yang dihadapi bila dibandingkan dengan pendekatan informal atau subyektif, karena pendekatan ini menekankan pembuatan keputusan sama seperti yang dibuat di masa lalu.

Menurut Don R. Hansen dan Maryanne M. Mowen (1997: 267), menyatakan bahwa pengambilan keputusan adalah: "Serangkaian prosedur yang bila diikuti akan membawa kepada suatu keputusan." Sangkaian prosedur tersebut antara lain adalah:

1. Kenali dan tetapkan masalah
2. Identifikasi setiap alternatif sebagai solusi yang layak atas masalah tersebut, eliminasi alternatif yang secara nyata tidak layak.
3. Identifikasi biaya dan manfaat yang berkaitan dengan setiap alternatif yang layak.
4. Hitunglah total biaya dan manfaat relevan dari masing-masing alternatif.
5. Nilailah faktor-faktor kualitatif.
6. Tetapkan alternatif yang menawarkan manfaat terbesar.

F. Biaya Diferensial sebagai Konsep dalam Pengambilan Keputusan

Para manajer seringkali menghadapi masalah pengambilan keputusan di antara dua alternatif atau lebih. Keputusan tersebut seringkali bersifat kompleks yang menyangkut pemilihan berbagai kemungkinan alternatif. Keputusan yang lain seringkali bersifat sederhana seperti misalnya keputusan menerima atau menolak pesanan khusus.

Biaya diferensial adalah biaya masa yang akan datang yang diperkirakan akan berbeda atau terpengaruh oleh suatu pengambilan keputusan pemilihan di antara berbagai macam alternatif. Dalam pengambilan keputusan, biaya diferensial dibandingkan dengan penghasilan diferensial untuk menentukan laba diferensial. Penghasilan diferensial adalah laba yang berbeda pada berbagai alternatif pengambilan keputusan. Laba diferensial diperoleh dengan cara membandingkan antara penghasilan diferensial dan biaya diferensial dengan rumus: (Supriyono, 1982:359)

Laba diferensial = Penghasilan diferensial – Biaya diferensial

Oleh karena itu biaya tersebut adalah relevan dengan analisis yang dilakukan oleh manajer dalam pengambilan keputusan. Sehingga hanya informasi akuntansi diferensial yang diperlukan oleh manajer untuk pengambilan keputusan.

G. Metode Variabel Costing Memberikan Informasi Relevan dalam Pengambilan Keputusan Menolak atau Menerima Pesanan Khusus

Pengambilan keputusan berkualitas, perlu menggunakan informasi yang relevan dan tepat. Informasi yang relevan didefinisikan sebagai data-data yang diharapkan di waktu mendatang akan berbeda di antara berbagai alternatif. Pengambilan keputusan pemanfaatan kapasitas produksi menganggur untuk memenuhi pesanan khusus juga memerlukan informasi yang relevan. Informasi yang relevan dalam hal ini akan diperoleh apabila perusahaan menentukan harga pokok produksinya berdasarkan metode *variable costing*.

Definisi dari metode *variable costing* adalah sebagai berikut:

(Mas'ud,1992:102)

Metode *variable costing* adalah metode perhitungan harga pokok produksi dengan hanya membebankan biaya produksi yang berubah-ubah selaras dengan perubahan volume (bervariasi langsung dengan volume), hanya *prime cost* (biaya bahan baku dan upah langsung) ditambah dengan biaya overhead pabrik variabel sebagai dasar penilaian persediaan.

Variable Costing Memberikan Informasi Kontribusi Margin

Apabila dikaitkan dengan pengambilan keputusan menerima atau menolak pesanan khusus, akan lebih mudah apabila manajemen menyusun perhitungan harga pokok dengan *variable costing*. Dengan metode ini dasar-dasar informasi yang diperlukan oleh manajemen akan lebih tepat dan relevan karena lebih dekat kaitannya dengan laba kontribusi. Alasan menggunakan pendekatan laba kontribusi adalah karena dalam pendekatan laba kontribusi tersedia informasi struktur biaya yang lebih lengkap untuk menunjukkan adanya pemisahan biaya menurut perubahan volume kegiatan ke dalam unsur tetap dan unsur variabel. Selanjutnya informasi tersebut dapat dijadikan alat oleh manajemen di antaranya merencanakan laba dengan menerima atau menolak pesanan khusus.

Apabila kontribusi margin dikombinasikan dengan pendekatan kontribusi, akan merupakan senjata yang ampuh bagi manajemen untuk pengambilan keputusan non rutin. Pengambilan keputusan non rutin tersebut antara lain adalah pemenuhan pesanan khusus. (Horngren, 1982:318)

Pesanan khusus dimaksudkan untuk memanfaatkan kapasitas menganggur, sehingga kapasitas menganggur dapat ditekan. Perubahan volume produksi untuk memenuhi pesanan khusus hanya akan meningkatkan biaya variabel, sejauh biaya tetap yang terjadi pada periode itu tidak terpengaruh. Variabilitas biaya menurut *variable costing* hanya dihubungkan dengan aktivitas yang bersangkutan dengan jumlah produksi yang dihasilkan.

H. Pengambilan Keputusan Menerima Atau Menolak Pesanan Khusus Dengan Konsep Biaya Diferensial

Perusahaan seringkali menghadapi masalah dalam pengambilan keputusan untuk memanfaatkan kapasitas menganggur. Salah satu cara adalah dengan mempertimbangkan apakah suatu pesanan khusus sebaiknya diterima atau ditolak. Sebelum memutuskan untuk menerima atau menolak pesanan khusus terlebih dahulu harus dipertimbangkan hal-hal sebagai berikut: (Supriyono, 1982:288)

1. Dalam perusahaan tersebut masih terdapat kapasitas menganggur.
2. Dengan diterimanya pesanan khusus tersebut diharapkan tidak merusak pasar reguler.
3. Diharapkan dengan adanya pesanan khusus akan menimbulkan kenaikan laba bagi perusahaan.

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan adalah studi kasus, yaitu penelitian terhadap obyek tertentu pada PT. Hasta Mulia Merapi, sehingga kesimpulan yang diambil berdasarkan penelitian itu hanya berlaku pada obyek yang diteliti.

B. Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan pada PT. Hasta Mulia Merapi (MERAPI GALERI) dari bulan Mei 2003 sampai dengan selesai.

C. Subyek Penelitian dan Obyek Penelitian

1. Subyek Penelitian:

- a. Kepala Bagian Akuntansi
- b. Kepala Bagian Administrasi dan Umum
- c. Kepala Bagian Produksi
- d. Kepala Bagian Personalia
- e. Kepala Bagian Pemasaran

2. Obyek Penelitian:

Dalam hal ini obyek yang akan diteliti adalah penetapan harga pesanan khusus dalam analisis biaya diferensial sebagai alat pengambilan keputusan terhadap pesanan khusus.

D. Data yang Dicari

1. Untuk mengetahui gambaran umum perusahaan:
 - a. Sejarah dan perkembangan perusahaan
 - b. Tujuan dan usaha perusahaan
 - c. Struktur organisasi
2. Untuk menilai diterima tidaknya pesanan khusus
 - a. Volume produksi
 - b. Volume dari pesanan khusus yang ada
 - c. Biaya produksi
 - d. Biaya non produksi
 - e. Biaya pesanan khusus

E. Teknik Pengumpulan Data

1. Wawancara

Wawancara adalah dengan mengadakan tanya jawab langsung untuk mendapatkan informasi mengenai gambaran umum perusahaan serta jenis dan jumlah produksi yang dihasilkan oleh perusahaan.

2. Dokumentasi

Dokumentasi adalah pengumpulan data dengan jalan mencatat data dari sumber catatan atau arsip perusahaan untuk memperoleh informasi mengenai data penerimaan dan penolakan pesanan khusus, data mengenai kebijakan harga jual produk reguler maupun pesanan khusus, dan data yang termasuk biaya produksi dan biaya non produksi.

3. Observasi

Observasi adalah pengumpulan data dengan mengadakan pengamatan secara langsung terhadap obyek yang akan diteliti, disertai pencatatan terhadap obyek tersebut.

F. Teknik Analisis Data

Untuk menjawab masalah yang telah diuraikan di atas maka dilakukan analisis data dengan langkah-langkah sebagai berikut:

1. Untuk menjawab masalah (a):

Untuk mengetahui berapa kapasitas menganggur yang tersedia untuk pesanan khusus tersebut oleh PT. Hasta Mulia Merapi (MERAPI GALERI) yaitu dengan membandingkan kapasitas normal dengan kapasitas yang sesungguhnya.

2. Untuk menjawab masalah (b):

- a. Data biaya yang diperoleh dipisahkan ke dalam biaya tetap, biaya variabel dan biaya semi variabel serta melihat perilaku dari setiap biaya terhadap volume produksi.
- b. Data biaya semi variabel dipisahkan ke dalam biaya tetap dan biaya variabel dengan metode kuadrat terkecil yang menganggap adanya hubungan yang bersifat linear antara biaya dengan jumlah produksi dengan rumus: $Y = a + bx$. Sedangkan a dan b dicari dengan rumus sebagai berikut:

$$b = \frac{n \sum xy - (\sum x)(\sum y)}{n \sum x^2 - (\sum x)^2} \qquad a = \frac{\sum y - b \sum x}{n}$$

Di mana: x = tingkat kegiatan
 y = jumlah biaya semi variabel
 n = periode terjadinya biaya
 b = jumlah biaya variabel
 a = jumlah biaya tetap

Uji Koefisien Regresi b, langkah-langkah yang dilakukan adalah:

1). Membuat Hipotesis

Ho: Koefisien regresi tidak signifikan.

Ha: Koefisien regresi signifikan.

2). Menentukan *level of significance*: 5%

3). Menentukan nilai r

$$r = \frac{n(\sum XY) - \sum X \sum Y}{\sqrt{n(\sum X^2) - (\sum X)^2} \sqrt{n(\sum Y^2) - (\sum Y)^2}}$$

4). Menentukan nilai t *hitung*

$$t = r \sqrt{\frac{n-2}{1-r^2}}$$

Keterangan:

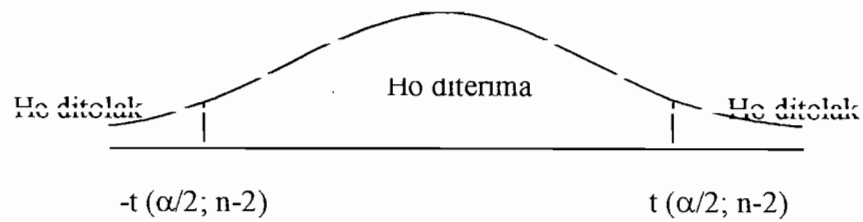
r: koefisien korelasi

n: jumlah sampel

X: periode terjadinya biaya

Y: jumlah biaya semi variable

5). Kriteria pengujian



Ho diterima jika $-t(\alpha/2; n-2) < t < t(\alpha/2; n-2)$

Ho ditolak jika $t > t(\alpha/2; n-2)$ atau $t < -t(\alpha/2; n-2)$

6). Kesimpulan:

- ❖ Jika Ho ditolak maka koefisien regresi signifikan.
- ❖ Jika Ho diterima maka koefisien regresi tidak signifikan.

- c. Data biaya yang diperoleh dipisahkan ke dalam biaya tetap dan biaya variabel kemudian biaya-biaya tersebut dipisahkan ke dalam biaya relevan dan biaya tidak relevan. Penghitungan biaya relevan ini menekankan pentingnya biaya variabel dan biaya tetap. Biasanya, biaya variabel adalah biaya relevan sementara biaya tetap tidak merupakan biaya relevan. Oleh karena itu, biaya tersebut perlu dipisahkan ke dalam biaya relevan dan biaya tidak relevan.

- d. Pesanan khusus baru diterima oleh perusahaan apabila pendapatan diferensial lebih besar daripada biaya diferensial karena apabila pendapatan diferensial lebih besar daripada biaya diferensial maka terdapat laba diferensial yang dihasilkan oleh perusahaan.

BAB IV

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN



A. Sejarah Perusahaan

PT. Hasta Mulia Merapi didirikan pertama kali oleh Bapak Ir. A. Kadir dan Bapak Tri Hari pada tahun 1994 dengan nama PT. Mulia Asajati Mandiri yang merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang produksi tas kulit. Kegiatan produksi ini pada waktu itu bertempat di Jalan Parangtritis Km. 4. Usaha tas kulit ini tetap berproduksi, sampai pada tahun 1996 PT. Mulia Asajati Mandiri mulai mengkombinasikan kegiatan produksinya antara produksi tas kulit dengan produksi *furniture* seperti meja, kursi, dan lemari.

Kegiatan produksi tas kulit tersebut ternyata tidak banyak membawa kemajuan sehingga menyebabkan permintaan terhadap tas kulit semakin menurun sedangkan produksi *furniture* membawa kemajuan pada perusahaan. Akhirnya pada awal tahun 1997 PT. Mulia Asajati Mandiri berganti nama menjadi PT. Hasta Mulia Merapi yang kegiatan produksinya lebih difokuskan pada produksi *furniture* sedangkan produksi tas kulit tetap dilanjutkan tetapi hanya sebagai produk sampingan yang dihasilkan oleh perusahaan selain produksi *furniture*. Dengan adanya pergantian nama perusahaan maka pendirinya pun berubah yaitu terdiri dari Bapak Viva Iskandar, Bapak Tri Hari, dan Bapak Ragil. Lokasi kegiatan yang dulu di Jalan Parangtritis Km. 4 juga dipindah ke Jalan Kasongan, Bantul.

Berpindahnya perusahaan ke lokasi yang baru ini diharapkan dapat lebih mengembangkan usahanya dan dapat memproduksi lebih banyak lagi.

Dari tahun ke tahun perusahaan ini semakin mengalami kemajuan walaupun tidak secara pesat, karena memang tujuan utama didirikan perusahaan ini bukanlah mencari keuntungan semata-mata. Adapun tujuan didirikan perusahaan tersebut adalah untuk menciptakan lapangan kerja di daerah Kasongan karena di daerah ini banyak terdapat tenaga-tenaga kerja potensial yang dapat dimanfaatkan. Selain itu desa Kasongan ini juga merupakan desa kerajinan dan juga desa wisata sehingga dapat menjaga kelangsungan hidup perusahaan.

PT. Hasta Mulia Merapi ini sejak berdirinya sampai dengan sekarang ini bentuk organisasi usahanya adalah Perseroan Terbatas (PT) yang terdiri dari 5 pemegang saham. Tetapi sampai saat ini hanya ada 3 orang pemegang saham yang aktif sedangkan 2 orang pemegang saham lainnya tidak aktif. Modal awal yang disetor pertama kali adalah sebesar Rp 125.000.000,00 dengan jumlah lembar saham sebanyak 372 lembar saham. Masing-masing pemegang saham menyetor sebanyak 102 lembar saham, 90 lembar saham, 90 lembar saham, 55 lembar saham, 35 lembar saham.

B. Lokasi Perusahaan

PT. Hasta Mulia Merapi berlokasi di daerah Jalan Kasongan, Bantul. Penentuan lokasi perusahaan didasarkan atas pertimbangan sebagai berikut:

1. Adanya tanah yang masih luas di daerah strategis sehingga masih memungkinkan untuk diadakan perluasan.
2. Transportasi mudah dijangkau, sehingga akan memudahkan dalam pengangkutan bahan baku, bahan jadi, dan lain-lain.
3. Pemasarannya mudah karena berada di desa kerajinan (telah terbentuknya segmen pasar
4. Kebutuhan akan tenaga kerja potensial yang mudah dipenuhi di sekitar lokasi perusahaan sehingga dapat berpengaruh terhadap peningkatan taraf hidup masyarakat sekitarnya karena sebagian besar tenaga kerja diambil dari daerah sekitar perusahaan.
5. Sarana-sarana seperti air, jasa komunikasi, dan sarana lain mudah didapatkan.

C. Struktur Organisasi

Organisasi perusahaan sebenarnya merupakan suatu kelompok yang terdiri dari 2 orang atau lebih yang bekerja sama. Agar hubungan antar anggota dapat diarahkan, yaitu pencapaian tujuan organisasi, diperlukan koordinasi dalam semua sisi kegiatan para anggota yang ada di dalamnya.

Struktur organisasi PT. Hasta Mulia Merapi disusun dengan kondisi dan kebutuhan perusahaan, mengingat perusahaan belum digolongkan sebagai perusahaan besar, maka struktur organisasinya pun disusun secara sederhana. Adapun struktur organisasi PT. Hasta Mulia Merapi dapat dilihat pada gambar 4.1:

1. *Direktur*

- a. Memimpin perusahaan dan bertanggung jawab secara mutlak atas kegiatan yang ada di perusahaan.
- b. Memegang dan mengatur jalannya seluruh aktivitas perusahaan sehingga dapat mencapai hasil yang optimal.
- c. Merumuskan dan menetapkan kebijakan-kebijakan perusahaan untuk melaksanakan peraturan-peraturan yang berlaku.
- d. Memberikan bimbingan, koordinasi, dan pengarahan terhadap pelaksanaan tugas-tugas yang didelegasikan kepada bagian produksi, bagian sumber daya manusia, bagian akuntansi dan keuangan, dan bagian pemasaran demi tercapainya tujuan perusahaan sesuai dengan kebijaksanaan yang telah ditetapkan.

2. *General Manager*

- a. Menetapkan kebijaksanaan umum perusahaan dalam menyusun rencana kerja dan rancangan anggaran dan belanja perusahaan.
- b. Mengatur dan mengarahkan sumber daya yang ada di perusahaan dalam mencapai tujuan perusahaan.
- c. Bertindak sebagai penanggung jawab utama atas semua kegiatan dan usaha untuk mencapai tujuan perusahaan.
- d. Bersama-sama dengan anggota organisasi unitnya melakukan pengendalian atas kegiatan unitnya.

3. *Manager Keuangan*

- a. Menyelenggarakan lalu lintas keuangan yang meliputi penerimaan, penyimpanan dan pengeluaran uang, pengurusan surat-surat berharga dan barang jaminan, penyelesaian utang-piutang, rencana kebutuhan uang per bulan dan melakukan verifikasi.
- b. Melaksanakan penjualan produk, yang meliputi hasil produksi, barang yang tidak terpakai, serta meneliti kelengkapan jaminan sehubungan dengan penjualan kredit.
- c. Melakukan pencatatan atas kekayaan dan hutang perusahaan yang meliputi buku harian, klasifikasi *posting*, *recording*, menyiapkan dokumen untuk pengolahan data yang menyangkut administrasi dan keuangan serta menyusun laporan keuangan.
- d. Menyiapkan bahan dan ikut menyusun anggaran.
- e. Mengadakan analisis secara periodik atas pelaksanaan tugasnya di bidang keuangan, penjualan, dan pengadaan material.

4. *Manager Akuntansi*

Bagian ini mempunyai tugas utama menyediakan data-data yang diperlukan oleh pimpinan untuk pengambilan keputusan, mengadakan perencanaan dan pengendalian produksi serta menyusun laporan-laporan yang dibutuhkan oleh pihak luar.

5. *Manager Pemasaran*

- a. Melakukan pencatatan atas penjualan.

- b. Memberikan peringatan lisan maupun tertulis kepada bawahan langsung atas kesalahan terhadap peraturan perusahaan yang telah diberikan.
- c. Melaksanakan koordinasi untuk kelancaran pengiriman kepada pelanggan.
- d. Menanggapi dan menganalisa keluhan pelanggan serta menyelesaikan apabila terjadi pengembalian atau retur.
- e. Secara rutin mengikuti perkembangan pasar baik dari jenis maupun harga, jumlah serta melakukan analisis terhadap keadaan pasar.
- f. Melakukan pencatatan atas perkembangan mutu.

6. *Manager Personalia*

- a. Menyelenggarakan kegiatan penerimaan dan penempatan karyawan berdasarkan formasi organisasi dan persyaratan kerja yang telah ditetapkan.
- b. Menyelenggarakan kegiatan personil dan hubungan perburuhan serta administrasinya, yang meliputi penilaian kerja, promosi, pemberhentian karyawan, pendidikan dan pelatihan kerja, administrasi penggajian dan jaminan sosial, penghasilan dan tunjangan lain-lainnya, cuti dan istirahat karyawan, pesangon dan uang jasa, asuransi dan dana kecelakaan serta tunjangan kematian.
- c. Mengkoordinir dan mengawasi kerja serta memberikan rekomendasi kerja karyawan seksi personalia.

7. *Manager Produksi*

Secara garis besar bagian produksi bertugas mengatur jalannya produksi sesuai dengan kebijaksanaan dari direktur, tetapi secara operasionalnya bagian ini bertanggung jawab penuh atas pelayanan konsumen, baik mengenai ketepatan waktu maupun mutu dari hasil produksinya. Tugas dan wewenang dari manajer produksi adalah :

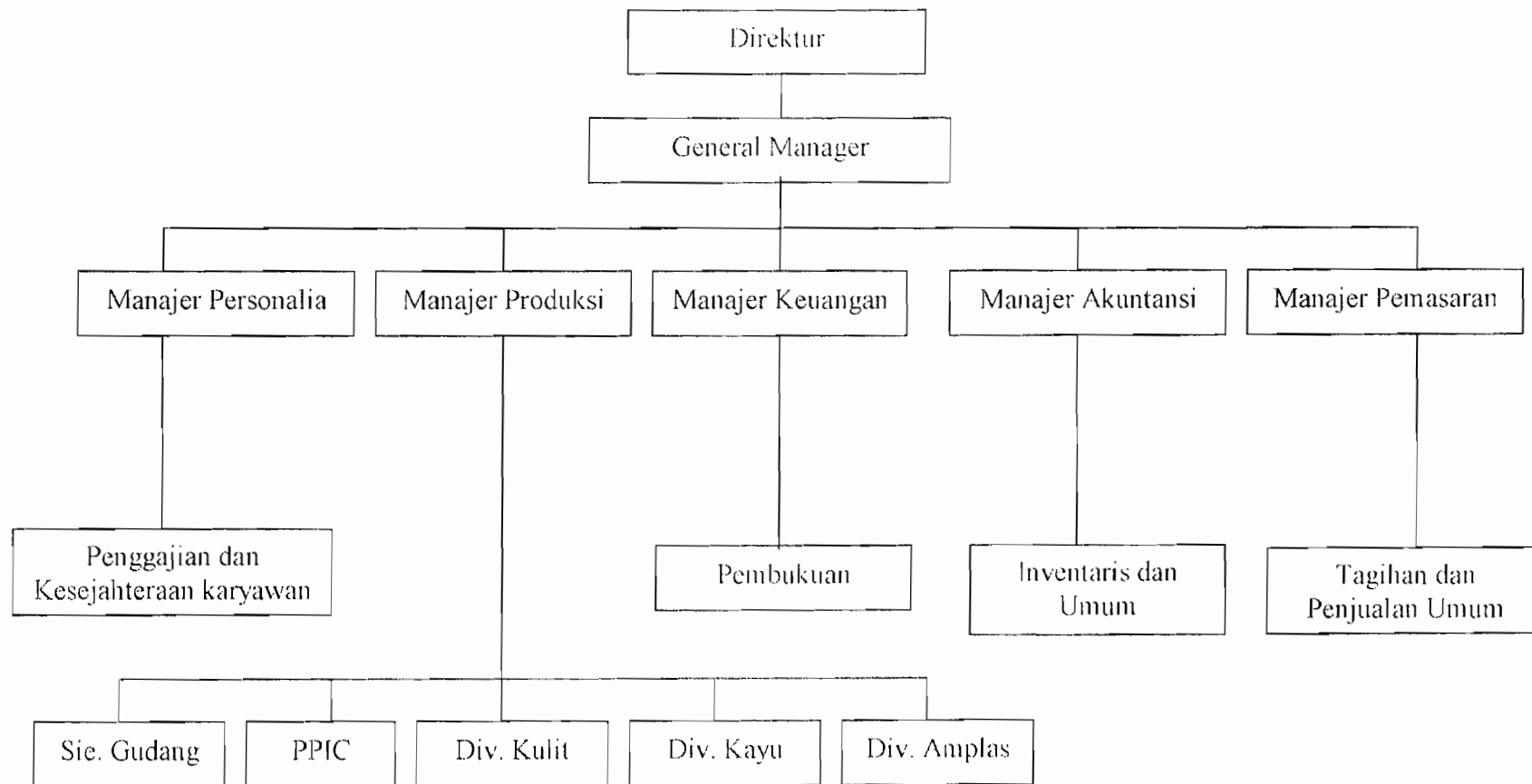
- a. Mengatur dan melaksanakan proses produksi dari bahan baku menjadi barang jadi sesuai *production order*.
- b. Mengatur pelaksanaan *maintenance*, rehabilitasi dan *overhaul* mesin-mesin produksi sehingga selalu dalam keadaan standar untuk operasi.
- c. Membuat rencana kebutuhan bahan baku dan bahan pembantu serta alat-alat lainya yang berhubungan dengan tugasnya.
- d. Mengatur dan mengawasi usaha-usaha perlindungan keselamatan kerja di bidang produksi.

Dalam pelaksanaanya, bagian produksi dibantu oleh divisi-divisi yang mempunyai tugas khusus sebagai berikut :

- a. Divisi Gudang
 - 1) Mengawasi persediaan barang, baik barang jadi, barang setengah jadi, maupun bahan baku.
 - 2) Mengukur dan menyimpan hasil produksi dalam gudang
 - 3) Menghitung dan mempersiapkan pengiriman barang.
 - 4) Melaporkan jumlah persediaan barang.

- 5) Mengawasi barang hasil produksi.
- b. *Production Planning Inventory Control* (PPIC), yang bertugas untuk meramalkan berapa jumlah barang yang dipakai.
 - c. Divisi Kulit
 - 1) Melakukan *Quantity Control* (QC) terhadap setiap bahan baku kulit yang diterima dan akan digunakan dalam proses produksi.
 - 2) Melakukan proses-proses bertahap dalam pembuatan suatu produksi seperti misalnya: pembesetan, pemotongan, penjahitan, pewarnaan kulit.
 - d. Divisi Kayu dan Amplas
 - 1) Melakukan QC terhadap penerimaan bahan baku kayu.
 - 2) Melakukan pengolahan/ proses kayu menjadi sebuah produk.
 - 3) Pengamplasan kayu dan proses *finishing* lainnya.

Gambar IV.1
Struktur Organisasi
PT. Hasta Mulia Merapi



Sumber: Struktur Organisasi PT. Hasta Mulia Merapi

D. Proses Produksi

Proses produksi yang berlaku di PT. Hasta Mulia Merapi memiliki jenis produksi proses dan pesanan, maksudnya pada produksi proses perusahaan menghasilkan produk yang homogen, bentuk produksi bersifat standar dan tidak tergantung pada spesifikasi yang diminta oleh pembeli sedangkan pada produksi pesanan terdapat bermacam-macam pola yang selalu berubah-ubah dalam pelaksanaan produksinya disesuaikan dengan jenis permintaan yang ada.

Tahap I

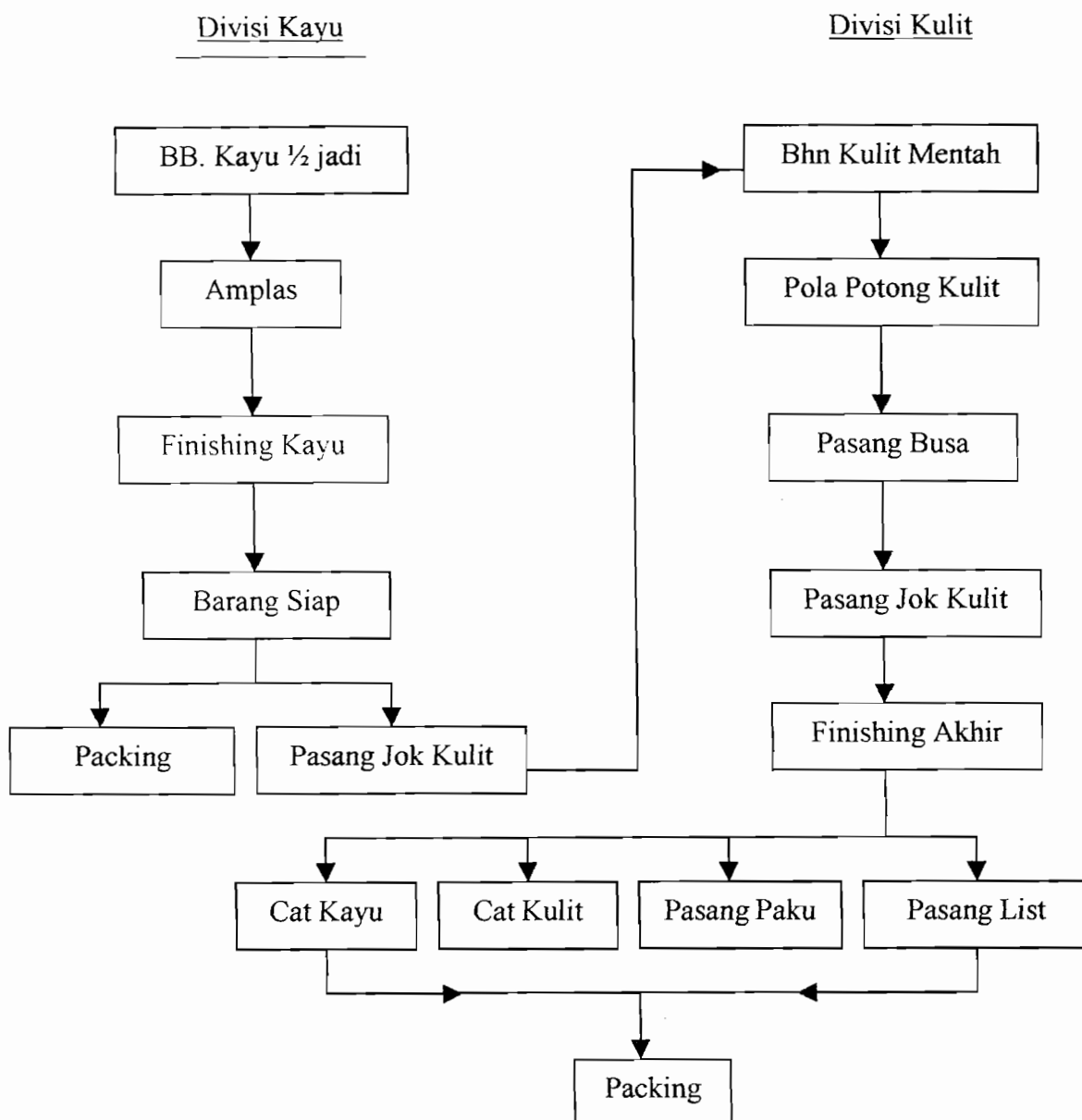
Pada tahap pertama ini divisi kayu melakukan proses produksi yang diawali dengan penerimaan bahan baku kayu setengah jadi, dengan memperhatikan *Quality Control* (QC) yang telah ditetapkan sebagai dasar dalam proses lebih lanjut. Setelah bahan baku kayu tersebut telah melewati QC, maka langkah selanjutnya dilakukan proses pengamplasan. Setelah kayu diampelas, maka kayu masuk dalam proses *finishing* sementara (dalam bentuk rangka atau *frame*), karena ada juga konsumen yang menginginkan dalam bentuk seperti itu tanpa 100% sebuah produk jadi.

Tahap II

Produk setengah jadi dari tahap I dibawa ke divisi kulit untuk proses selanjutnya. Divisi kulit juga melakukan QC bagi setiap penerimaan bahan baku kulit yang akan diolah. Setelah kulit mentah dibersihkan, maka kulit siap untuk dipotong berdasarkan pola potong yang telah disiapkan terlebih dulu.

Dalam waktu yang hampir bersamaan, *frame* tersebut juga diukur dan dipasang busa sesuai dengan bentuk dan kebutuhan. Setelah semua busa dipasang, maka jok kulit yang telah diukur tadi dijahit lalu dipasangkan pada *frame*. Dalam hal ini *furniture* masuk dalam proses *finishing* akhir sebuah produk. Untuk proses finishing akhir dilakukan proses pengecatan, pewarnaan kulit atau jok, pemasangan paku dan pemasangan *list* sesuai dengan kebutuhan yang diminta. Setelah melalui proses-proses tersebut maka produk siap *dipacking* dan dipasarkan.

Gambar IV. 2
Proses Produksi Kursi
PT. Hasta Mulia Merapi



Sumber: PT. Hasta Mulia Merapi

E. Waktu Produktif Mesin

Mesin yang digunakan oleh PT. Hasta Mulia Merapi untuk pengepresan kayu, pemotongan kayu, menjahit kulit adalah berbeda untuk semua jenis kayu dan kulit yang dihasilkan. Waktu produktif mesin di perusahaan ini adalah:

Dalam satu hari mesin bekerja : 5 jam

Hari kerja untuk satu bulan : 30 hari

Jumlah mesin yang dipakai : 6 buah mesin

Waktu produktif mesin dalam satu bulan adalah

= 5 jam x 30 hari x 6 buah mesin

=900 jam kerja mesin

F. Personalia

Untuk mendapatkan tenaga kerja yang dibutuhkan, perusahaan tidak menuntut persyaratan yang diberikan. Dalam hal ini perusahaan juga harus mengadakan seleksi karyawan di mana setiap karyawan harus mempunyai ketrampilan, sehingga berdasarkan ketrampilan itu maka perusahaan baru akan mengetahui di mana calon karyawan itu akan ditempatkan. Karyawan baru yang lolos seleksi dan diterima oleh perusahaan kemudian diberi latihan di tempat kerja.

Kegiatan pengawasan karyawan dilaksanakan secara sederhana. Setiap hari kerja dilakukan pencatatan di buku absensi. Selain pengawasan juga dilakukan oleh perusahaan terhadap kerjaan yang dilakukan oleh karyawan.

Sistem upah yang digunakan oleh PT. Hasta Mulia Merapi adalah:

1. Upah bulanan yang dibayarkan kepada pegawai kantor, dalam hal ini direktur, *general manager*, manajer personalia, manajer produksi, manajer keuangan, manajer akuntansi, dan manajer pemasaran.
2. Upah mingguan yang dibayarkan kepada karyawan pabrik.
3. Upah lembur yaitu upah yang diberikan kepada karyawan pabrik apabila terjadi kerja lembur.

Selain memberikan upah, perusahaan juga memberikan jaminan sosial yang berupa tunjangan kesehatan, asuransi tenaga kerja/Astek, insentif yang diberikan kepada karyawan pabrik berdasarkan absensi.

Jam kerja dalam 1 hari kerja adalah 8 jam yaitu dari jam 08.00 WIB sampai dengan jam 16.00 WIB dari hari senin sampai dengan hari sabtu. Dalam satu minggu karyawan bekerja selama $6 \times 8 = 48$ jam.

PT. Hasta Mulia Merapi sampai saat ini mempunyai 40 orang karyawan.

Jumlah tenaga kerja ini terbagi atas:

- a. Direktur : 1 orang
- b. General Manager : 1 orang
- c. Manajer Personalia : 1 orang
- d. Manajer Produksi : 1 orang

- e. Manajer Keuangan : 1 orang
- f. Manajer Akuntansi : 1 orang
- g. Manajer Pemasaran : 1 orang
- h. Mandor : 4 orang
- i. Karyawan : 29 orang

G. Pemasaran

Pemasaran merupakan kegiatan terakhir dari suatu proses produksi suatu barang, yaitu kegiatan untuk memasarkan atau menjual hasil produksi bagi suatu perusahaan. Pemasaran merupakan kegiatan yang sangat penting guna membantu kelangsungan proses produksi suatu barang agar tidak berhenti. Oleh karena itu kegiatan pemasaran harus mendapat perhatian dari suatu perusahaan sebab keberhasilan dalam memasarkan suatu produk dapat berarti tujuan perusahaan guna mencari laba dapat tercapai sehingga kelangsungan hidup perusahaan dapat dipertahankan.

PT. Hasta Mulia Merapi dalam rangka memasarkan hasil produksinya tidak mengalami kesulitan karena perusahaan telah mempunyai langganan tetap, yaitu negara Eropa (80%), negara Canada (10%), negara Asia (10%). Langganan tetap ini pula yang menyebabkan PT. Hasta Mulia Merapi dapat bertahan meskipun menghadapi persaingan dari perusahaan lain. Dengan pemasaran yang mudah tersebut diharapkan kegiatan proses produksi dapat berjalan lancar. Adapun saluran distribusi yang digunakan oleh PT. Hasta

Mulia Merapi adalah saluran distribusi pendek, yaitu dari produsen langsung ke konsumen. Dalam hal ini perusahaan memasarkan produknya langsung ke konsumen tanpa melalui perantara. Para konsumen ini bisa mengetahui produk-produk yang dihasilkan oleh perusahaan ini melalui internet dan juga pameran-pameran yang diadakan 2 kali selama setahun.

Untuk meningkatkan daya saing serta menarik minat konsumen, perusahaan menerapkan strategi sebagai berikut:

1. Pelayanan yang baik, meliputi pengiriman barang dan penyelesaian pesanan tepat pada waktunya.
2. Mempertahankan kualitas produk.
3. Menetapkan harga produk yang bersaing.

BAB V

ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN

A. Deskripsi Data

Penentuan keputusan pesanan khusus konsep biaya diferensial yang membutuhkan informasi relevan yang berhubungan dengan alternatif yang dipertimbangkan yaitu menerima atau menolak pesanan khusus. Berdasarkan data yang diperoleh dari PT. Hasta Mulia Merapi maka dilakukan dengan analisis dengan menggunakan teori. Data yang diperoleh menjadi data yang bermanfaat dalam pengambilan keputusan menerima atau menolak pesanan khusus. Adapun data yang bermanfaat dalam pengambilan keputusan terhadap pesanan khusus adalah sebagai berikut:

1. *Volume Produksi Normal dan Volume Produksi Sesungguhnya*

Kapasitas produksi normal dan kapasitas produksi sesungguhnya serta yang dikeluarkan oleh PT. Hasta Mulia Merapi selama tahun 2000-2002 sebagai berikut:

Tabel V.1
Volume Produksi Normal dan Produksi Sesungguhnya
Tahun 2000-2002

Tahun	Triwulan	Vol Prod Normal (Unit)	Vol Prod Sesungguhnya (Unit)
2000	I	8.500	4.975
	II	8.500	4.819
	III	8.500	5.610
	IV	8.500	5.014
2001	I	8.500	5.363
	II	8.500	5.631
	III	8.500	5.968
	IV	8.500	6.160
2002	I	8.500	6.183
	II	8.500	5.897
	III	8.500	6.050
	IV	8.500	6.170

Sumber: Data PT. Hasta Mulia Merapi

2. *Biaya Bahan Baku*

Tabel V.2
Biaya Bahan Baku Tahun 2000-2002

Tahun	Triwulan	Bi. Bahan Baku (Rp)
2000	I	69.791.300
	II	68.357.350
	III	74.865.000
	IV	70.132.550
2001	I	76.500.250
	II	80.987.500
	III	82.645.350
	IV	85.989.900
2002	I	94.612.500
	II	89.825.700
	III	89.275.600
	IV	92.736.200

Sumber: Data PT. Hasta Mulia Merapi

3. *Biaya Tenaga Kerja Langsung*

Tabel V.3
Biaya Tenaga Kerja Langsung Tahun 2000-2002

Tahun	Triwulan	Bi. TKL (Rp)
2000	I	55.419.000
	II	53.419.150
	III	58.270.500
	IV	56.891.350
2001	I	58.112.750
	II	59.639.500
	III	59.497.750
	IV	61.750.000
2002	I	67.565.000
	II	62.830.200
	III	61.892.100
	IV	65.912.700

Sumber: Data PT. Hasta Mulia Merapi

4. *Biaya Overhead Pabrik (BOP)*

Biaya overhead pabrik adalah biaya produksi yang tidak langsung yang dikumpulkan untuk setiap bagian produksi yang menikmati manfaat biaya tersebut. Biaya overhead pabrik yang dikeluarkan selama tahun 2000-2002 sebagai berikut:

Tabel V.4
Biaya Overhead Pabrik Tahun 2000-2002

Thn	Jenis BOP	Triwulan I (Rp)	Triwulan II (Rp)	Triwulan III (Rp)	Triwulan IV (Rp)
2000	Pmlhm. Mesin	98.650	96.300	103.450	100.500
	Dpr. Mesin	168.750	168.750	168.750	168.750
	Biaya Listrik	177.100	179.050	189.250	184.100
	Biaya TKTL	561.750	530.100	580.250	573.400
Jml		1.006.250	974.200	1.041.700	1.026.750
2001	Pmlhm. Mesin	101.600	105.250	104.650	109.500
	Dpr. Mesin	168.750	168.750	168.750	168.750
	Biaya Listrik	181.300	179.450	185.150	187.550
	Biaya TKTL	565.850	596.750	607.900	616.500
Jml		1.017.500	1.050.200	1.066.450	1.082.300
2002	Pmlhm. Mesin	114.850	109.800	111.000	113.500
	Dpr. Mesin	168.750	168.750	168.750	168.750
	Biaya Listrik	189.650	185.900	190.000	192.350
	Biaya TKTL	638.600	615.000	616.000	630.300
Jml		1.111.850	1.079.450	1.085.750	1.104.900

Sumber: Data PT. Hasta Mulia Merapi

5. *Jumlah dan Harga Pesanan Khusus Serta Harga Pasar yang Berlaku selama tahun 2000-2002*

Selama tahun 2000-2002 PT. Hasta Mulia Merapi menerima pesanan khusus yang ditunjukkan pada tabel berikut:

Tabel V.5
Jumlah Pesanan dan Harga Pesanan Khusus Serta Harga Jual
yang Berlaku Tahun 2000-2002

Tahun	Triwulan	Jml. Pesanan (Unit)	Harga Pesanan (Rp)
2000	I	325	45.000
	II	358	41.750
	III	387	42.500
	IV	380	43.000
2001	I	385	40.500
	II	400	41.500
	III	391	43.250
	IV	394	44.000
2002	I	398	44.500
	II	400	40.600
	III	415	42.800
	IV	387	43.750

Sumber: Data PT. Hasta Mulia Merapi

B. Analisis Data dan Pembahasan

1. Analisis Data

a. Menghitung Kapasitas yang Menganggur

Dalam mengambil keputusan terhadap pesanan khusus, yang harus dilakukan adalah analisis kapasitas perusahaan dan laba atau rugi terhadap perusahaan. Analisis kapasitas yang menganggur dapat dihitung dengan membandingkan kapasitas normal dengan kapasitas yang telah dimanfaatkan. Perhitungan dapat dilihat pada tabel berikut

Tabel V.6
Perhitungan Kapasitas Menganggur PT. Hasta Mulia Merapi Tahun 2000-2002

Tahun	Triwulan	Kapasitas Normal (Unit)	Kapasitas Sesungguhnya (Unit)	Kapasitas Menganggur (Unit)
2000	I	8.500	4.975	3.525
	II	8.500	4.819	3.681
	III	8.500	5.610	2.890
	IV	8.500	5.014	3.486
2001	I	8.500	5.363	3.137
	II	8.500	5.631	2.869
	III	8.500	5.968	2.532
	IV	8.500	6.160	2.340
2002	I	8.500	6.183	2.317
	II	8.500	5.897	2.603
	III	8.500	6.050	2.450
	IV	8.500	6.170	2.330

Sumber: Data PT. Hasta Mulia Merapi yang sudah Diolah

Dari hasil perhitungan di atas, kapasitas perusahaan masih ada yang menganggur, sehingga syarat yang pertama dipenuhi.

b. Analisis Keputusan Menerima atau Menolak Pesanan Khusus

Untuk mengambil keputusan menerima atau menolak pesanan khusus, dilakukan pemisahan komponen biaya produksi ke dalam biaya tetap, biaya variabel, dan biaya semi variabel.

1). Biaya Bahan Baku

Dalam pengolahan produk biaya bahan baku mengalami perubahan jumlah totalnya sebanding dengan perubahan volume produksi. Apabila volume produksi meningkat maka kebutuhan bahan baku akan meningkat pula. Oleh karena itu biaya bahan baku masuk dalam biaya variabel.

Tabel V.7
Perhitungan Biaya Bahan Baku Tahun 2000-2002

Tahun	Triwulan	Bi. Bhn Baku (Rp)	Jml. Produksi (Unit)	Bi. Bhn Baku per Unit (Rp)
2000	I	69.791.300	4.975	14.028
	II	68.357.350	4.819	14.185
	III	74.865.000	5.610	13.345
	IV	70.132.550	5.014	13.987
2001	I	76.500.250	5.363	14.265
	II	80.987.500	5.631	14.382
	III	82.645.350	5.968	13.848
	IV	85.989.900	6.160	13.959
2002	I	94.612.500	6.183	15.302
	II	89.825.700	5.897	15.232
	III	89.275.600	6.050	14.756
	IV	92.736.200	6.170	15.030

Sumber: Data PT. Hasta Mulia Merapi yang sudah Diolah

2). Biaya Tenaga Kerja Langsung

Biaya tenaga kerja langsung dikelompokkan dalam biaya variabel, karena besarnya biaya total per unit dapat dihitung dengan membandingkan total biaya tenaga kerja langsung dengan jumlah produksi.

Tabel V.8
Perhitungan Biaya Tenaga Kerja Langsung Tahun 2000-2002

Tahun	Triwulan	Bi. TKL (Rp)	Jml. Produksi (Unit)	Bi. TKL per Unit (Rp)
2000	I	55.419.000	4.975	11.140
	II	53.419.150	4.819	11.085
	III	58.270.500	5.610	10.387
	IV	56.891.350	5.014	11.347
2001	I	58.112.750	5.363	10.836
	II	59.639.500	5.631	10.951
	III	59.497.750	5.968	9.970
	IV	61.750.000	6.160	10.024
2002	I	67.565.000	6.183	10.928
	II	62.850.200	5.897	10.655
	III	61.892.100	6.050	10.230
	IV	65.912.700	6.170	10.683

Sumber: Data PT. Hasta Mulia Merapi yang sudah Diolah

3). Biaya Overhead Pabrik (BOP)

BOP adalah biaya yang bukan biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung yang berkaitan dengan proses produksi.. BOP yang terjadi di departemen produksi tersebut belum dipisahkan ke dalam biaya tetap, biaya variabel, dan biaya semi variabel. Langkah selanjutnya adalah memisahkan biaya semi variabel ke dalam biaya tetap dan biaya variabel. Metode yang digunakan dalam pemisahan biaya tersebut adalah metode kuadrat terkecil (*least square method*).

Tabel V.9
Analisis Elemen Biaya Overhead Pabrik Tahun 2000-2002

Thn	Elemen BOP	Sifat Biaya	Triwulan I	Triwulan II	Triwulan III	Triwulan IV
2000	Pmlhrn. Mesin	Semi Var	98.650	96.300	103.450	100.500
	Biaya Listrik	Semi Var	177.100	179.050	189.250	184.100
	Dpr. Mesin	Tetap	168.750	168.750	168.750	168.750
	Biaya TKTL	Tetap	561.750	530.100	580.250	573.400
2001	Pmlhrn. Mesin	Semi Var	101.600	105.250	104.650	109.500
	Biaya Listrik	Semi Var	181.300	179.450	185.150	187.550
	Dpr. Mesin	Tetap	168.750	168.750	168.750	168.750
	Biaya TKTL	Tetap	565.850	596.750	607.900	616.500
2002	Pmlhrn. Mesin	Semi Var	114.850	109.800	111.000	113.500
	Biaya Listrik	Semi Var	189.650	185.900	190.000	192.350
	Dpr. Mesin	Tetap	168.750	168.750	168.750	168.750
	Biaya TKTL	Tetap	638.600	615.000	616.000	630.300

Sumber: Data PT. Hasta Mulia Merapi yang sudah Diolah

Dari analisis di atas, pengeluaran BOP pada PT. Hasta Mulia Merapi yang termasuk dalam biaya semi variabel meliputi biaya pemeliharaan mesin dan biaya listrik.

a) Biaya pemeliharaan mesin

Agar mesin dapat berproduksi secara baik dan lancar maka mesin tersebut memerlukan pemeliharaan. Biaya ini digolongkan ke dalam biaya semi variabel karena jumlahnya selalu berubah-ubah, namun perubahannya tidak proporsional dengan volume produksi.

Besarnya biaya pemeliharaan mesin dari tahun 2000-2002 adalah Rp 1.269.050. Dari hasil perhitungan SPSS pada lampiran 1 dengan uji t atau *T test* didapat t_{hitung} adalah 8,328 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 $Y = 42.967,246 + 11,107x$.

Y= Total biaya pemeliharaan mesin

X= Jumlah volume produksi

Besarnya koefisien determinasi $R^2 = 0,874$ menunjukkan bahwa 87,4% perubahan biaya pemeliharaan mesin dijelaskan oleh volume produksi sedangkan sisanya sebesar 12,6% dijelaskan oleh faktor lain.

Hipotesis untuk pemisahan biaya ke dalam biaya tetap dan biaya variabel ini:

H_0 = Koefisien regresi tidak signifikan

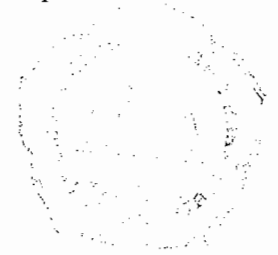
H_a = Koefisien regresi signifikan

Dasar pengambilan keputusan adalah dengan membandingkan antara statistik hitung dengan statistik tabel.

H_0 diterima jika $-t_{tabel} < t_{hitung} < t_{tabel}$

H_0 ditolak jika $t_{hitung} > t_{tabel}$ atau $t_{hitung} < -t_{tabel}$

Keputusan: t_{hitung} dari output adalah sebesar 8,328 sedangkan t_{tabel} dengan tingkat signifikansi $\alpha=5\%$, $df=10$ (12-2) didapat angka 2,228. Terlihat bahwa t_{hitung} 8,328 > 2,228 maka H_0 ditolak, dengan tingkat keyakinan 95% diperoleh biaya tetap sebesar Rp 42.967,246 dan biaya variabel per unit sebesar Rp 11,107.



b) Biaya Listrik

Biaya listrik juga termasuk dalam biaya semi variabel, oleh karena itu biaya listrik juga dipisahkan ke dalam biaya tetap dan biaya variabel.

Besarnya biaya listrik tahun 2000-2002 adalah Rp 2.220.350. Dari hasil perhitungan SPSS pada lampiran 2 dengan uji t atau *t test*, didapat t_{hitung} adalah 4,137 dengan tingkat signifikansi 0,002. Karena probabilitas (0,002) jauh lebih kecil dari 0,05, maka model regresi ini bisa dipakai untuk memprediksi biaya semi variabel. Pada tabel selanjutnya diperoleh persamaan $Y = 14.886 + 7,815x$.

Y = Total biaya listrik

X = Jumlah volume produksi

Besarnya koefisien determinasi $R^2 = 0,631$ menunjukkan bahwa 63,1% perubahan biaya listrik dijelaskan oleh volume produksi sedangkan sisanya sebesar 36,9% dijelaskan oleh faktor lain.

Hipotesis untuk pemisahan biaya ke dalam biaya tetap dan biaya variabel ini:

H_0 = Koefisien regresi tidak signifikan

H_a = Koefisien regresi signifikan

Dasar pengambilan keputusan adalah dengan membandingkan antara statistik hitung dengan statistik tabel.

H_0 diterima jika $-t_{tabel} < t_{hitung} < t_{tabel}$

H_0 ditolak jika $t_{hitung} > t_{tabel}$ atau $t_{hitung} < -t_{tabel}$

Keputusan: t_{hitung} dari output adalah sebesar 4,137 sedangkan t_{tabel} dengan tingkat signifikansi $\alpha=5\%$, $df=10$ (12-2) didapat angka 2,228. Terlihat bahwa $t_{hitung} 4,137 > 2,228$ maka H_0 ditolak, dengan tingkat keyakinan sebesar 95% diperoleh biaya tetap sebesar Rp 140.886 dan biaya variabel per unit sebesar Rp 7,815.

- c. Penerapan konsep biaya relevan secara kajian teori untuk memutuskan menerima atau menolak pesanan khusus

Untuk menghitung laba diferensial digunakan konsep biaya relevan dengan informasi akuntansi diferensial. Untuk memenuhi syarat ini, maka seluruh biaya yang dikeluarkan harus dipisahkan ke dalam biaya relevan dan biaya tidak relevan.

Pemisahan biaya ke dalam biaya relevan dan biaya tidak relevan ini dikaitkan dengan adanya pesanan khusus tersebut. Masalah yang dihadapi manajer tentang pesanan khusus ini, manajer harus mengambil keputusan menerima atau menolak pesanan khusus. Jadi kondisi yang satu merupakan alternatif menerima pesanan khusus, sedangkan kondisi yang lain adalah menolak pesanan khusus tersebut. Untuk mengambil keputusan ini, maka biaya harus dianalisis dengan dipisahkan ke dalam biaya relevan dan biaya tidak relevan dengan adanya pesanan khusus.

Tabel V.10

Analisis Biaya Relevan dan Biaya Tidak Relevan
Untuk Pengambilan Keputusan Pesanan Khusus

Elemen Biaya	Sifat Biaya
Biaya Bahan Baku	Relevan
Biaya Tenaga Kerja Langsung	Relevan
Biaya Overhead Pabrik:	
Biaya Pemeliharaan Mesin Tetap	Tidak Relevan
Biaya Pemeliharaan Mesin Variabel	Relevan
Biaya Listrik Tetap	Tidak Relevan
Biaya Listrik Variabel	Relevan
Depresiasi Mesin	Tidak Relevan
Biaya Tenaga Kerja Tidak Langsung	Tidak Relevan

Tabel V.11
Penerapan Konsep Biaya Relevan Secara Kajian Teori Untuk
Pengambilan Keputusan Menerima atau Menolak Pesanan Khusus
Triwulan I (Tahun 2000)

	Menerima PK	Menolak PK	Diferensial
Pendapatan	325 x Rp 45.000 = Rp 14.625.000	0	Rp 14.625.000
Biaya Relevan:			
Bi. Bahan Baku	325 x Rp 14.028 = Rp 4.559.100	0	Rp 4.559.100
Bi. TKL	325 x Rp 11.140 = Rp 3.620.500	0	Rp 3.620.500
BOP Variabel:			
Bi. Pemeliharaan Mesin	325 x Rp 11,107 = Rp 3.610	0	Rp 3.610
Bi. Listrik	325 x Rp 7,815 = Rp 2.540	0	Rp 2.540
Jml Bi. Relevan	Rp 8.185.750	0	Rp 8.185.750
Laba	Rp 6.439.250	0	Rp 6.439.250

Sumber: Data PT. Hasta Mulia Merapi yang sudah Diolah

Tabel V.12
Penerapan Konsep Biaya Relevan Secara Kajian Teori Untuk
Pengambilan Keputusan Menerima atau Menolak Pesanan Khusus
Triwulan II (Tahun 2000)

	Menerima PK	Menolak PK	Diferensial
Pendapatan	358 x Rp 41.750 = Rp 14.946.500	0	Rp 14.946.500
Biaya Relevan:			
Bi. Bahan Baku	358 x Rp 14.185 = Rp 5.078.230	0	Rp 5.078.230
Bi. TKL	358 x Rp 11.085 = Rp 3.968.430	0	Rp 3.968.430
BOP Variabel:			
Bi. Pemeliharaan Mesin	358 x Rp 11,107 = Rp 3.976	0	Rp 3.976
Bi. Listrik	358 x Rp 7,815 = Rp 2.798	0	Rp 2.798
Jml Bi. Relevan	Rp 9.053.434	0	Rp 9.053.434
Laba	Rp 5.893.066	0	Rp 5.893.066

Sumber: Data PT. Hasta Mulia Merapi yang sudah Diolah

Tabel V.13
**Penerapan Konsep Biaya Relevan Secara Kajian Teori Untuk
 Pengambilan Keputusan Menerima atau Menolak Pesanan Khusus
 Triwulan III (Tahun 2000)**

	Menerima PK	Menolak PK	Diferensial
Pendapatan	387 x Rp 42.500 = Rp 16.447.500	0	Rp 16.477.500
Biaya Relevan:			
Bi. Bahan Baku	387 x Rp 13.345 = Rp 5.164.515	0	Rp 5.164.515
Bi. TKL	387 x Rp 10.387 = Rp 4.019.769	0	Rp 4.019.769
BOP Variabel:			
Bi. Pemeliharaan Mesin	387 x Rp 11,107 = Rp 4.298	0	Rp 4.298
Bi. Listrik	387 x Rp 7,815 = Rp 3.024	0	Rp 3.024
Jml Bi. Relevan	Rp 9.191.606	0	Rp 9.191.606
Laba	Rp 7.255.894	0	Rp 7.255.894

Sumber: Data PT. Hasta Mulia Merapi yang sudah Diolah

Tabel V.14
**Penerapan Konsep Biaya Relevan Secara Kajian Teori Untuk
 Pengambilan Keputusan Menerima atau Menolak Pesanan Khusus
 Triwulan IV (Tahun 2000)**

	Menerima PK	Menolak PK	Diferensial
Pendapatan	380 x Rp 43.000 = Rp 16.340.000	0	Rp 16.340.000
Biaya Relevan:			
Bi. Bahan Baku	380 x Rp 13.987 = Rp 5.315.060	0	Rp 5.315.060
Bi. TKL	380 x Rp 11.347 = Rp 3.494.876	0	Rp 3.494.876
BOP Variabel:			
Bi. Pemeliharaan Mesin	380 x Rp 11,107 = Rp 4.221	0	Rp 4.221
Bi. Listrik	380 x Rp 7,815 = Rp 2.970	0	Rp 2.970
Jml Bi. Relevan	Rp 8.817.127	0	Rp 8.817.127
Laba	Rp 7.522.873	0	Rp 7.522.873

Sumber: Data PT. Hasta Mulia Merapi yang sudah Diolah

Tabel V.15
Penerapan Konsep Biaya Relevan Secara Kajian Teori Untuk
Pengambilan Keputusan Menerima atau Menolak Pesanan Khusus
Triwulan I (Tahun 2001)

	Menerima PK	Menolak PK	Diferensial
Pendapatan	385 x Rp 40.500 = Rp 15.592.500	0	Rp 15.592.500
Biaya Relevan:			
Bi. Bahan Baku	385 x Rp 14.265 = Rp 5.492.025	0	Rp 5.315.060
Bi. TKL	385 x Rp 10.836 = Rp 4.171.860	0	Rp 4.171.860
BOP Variabel:			
Bi. Pemeliharaan Mesin	385 x Rp 11,107 = Rp 4.276	0	Rp 4.276
Bi. Listrik	385 x Rp 7,815 = Rp 3.009	0	Rp 3.009
Jml Bi. Relevan	Rp 9.671.170	0	Rp 9.671.170
Laba	Rp 5.921.330	0	Rp 5.921.330

Sumber: Data PT. Hasta Mulia Merapi yang sudah Diolah

Tabel V.16
Penerapan Konsep Biaya Relevan Secara Kajian Teori Untuk
Pengambilan Keputusan Menerima atau Menolak Pesanan Khusus
Triwulan II (Tahun 2001)

	Menerima PK	Menolak PK	Diferensial
Pendapatan	400 x Rp 41.500 = Rp 16.600.000	0	Rp 16.600.000
Biaya Relevan:			
Bi. Bahan Baku	400 x Rp 14.382 = Rp 5.752.800	0	Rp 5.752.800
Bi. TKL	400 x Rp 10.591 = Rp 4.236.400	0	Rp 4.236.400
BOP Variabel:			
Bi. Pemeliharaan Mesin	400 x Rp 11,107 = Rp 4.443	0	Rp 4.443
Bi. Listrik	400 x Rp 7,815 = Rp 3.126	0	Rp 3.125
Jml Bi. Relevan	Rp 9.996.769	0	Rp 9.996.769
Laba	Rp 6.603.231	0	Rp 6.603.231

Sumber: Data PT. Hasta Mulia Merapi yang sudah Diolah

Tabel V.17
Penerapan Konsep Biaya Relevan Secara Kajian Teori Untuk
Pengambilan Keputusan Menerima atau Menolak Pesanan Khusus
Triwulan III (Tahun 2001)

	Menerima PK	Menolak PK	Diferensial
Pendapatan	391 x Rp 43.250 = Rp 16.910.750	0	Rp 16.910.750
Biaya Relevan:			
Bi. Bahan Baku	391 x Rp 13.848 = Rp 5.414.568	0	Rp 5.414.568
Bi. TKL	391 x Rp 9.970 = Rp 3.898.270	0	Rp 3.898.270
BOP Variabel:			
Bi. Pemeliharaan Mesin	391 x Rp 11,107 = Rp 4.343	0	Rp 4.343
Bi. Listrik	391 x Rp 7,815 = Rp 3.056	0	Rp 3.056
Jml Bi. Relevan	Rp 9.320.237	0	Rp 9.320.237
Laba	Rp 7.590.513	0	Rp 7.590.513

Sumber: Data PT. Hasta Mulia Merapi yang sudah Diolah

Tabel V.18
Penerapan Konsep Biaya Relevan Secara Kajian Teori Untuk
Pengambilan Keputusan Menerima atau Menolak Pesanan Khusus
Triwulan IV (Tahun 2001)

	Menerima PK	Menolak PK	Diferensial
Pendapatan	394 x Rp 44.000 = Rp 17.336.000	0	Rp 17.336.000
Biaya Relevan:			
Bi. Bahan Baku	394 x Rp 13.959 = Rp 5.499.846	0	Rp 5.499.846
Bi. TKL	394 x Rp 10.024 = Rp 3.949.456	0	Rp 3.949.456
BOP Variabel:			
Bi. Pemeliharaan Mesin	394 x Rp 11,107 = Rp 4.376	0	Rp 4.376
Bi. Listrik	394 x Rp 7,815 = Rp 3.079	0	Rp 3.079
Jml Bi. Relevan	Rp 9.456.757	0	Rp 9.456.757
Laba	Rp 7.879.243	0	Rp 7.879.243

Sumber: Data PT. Hasta Mulia Merapi yang sudah Diolah

Tabel V.19
Penerapan Konsep Biaya Relevan Secara Kajian Teori Untuk
Pengambilan Keputusan Menerima atau Menolak Pesanan Khusus
Triwulan I (Tahun 2002)

	Menerima PK	Menolak PK	Diferensial
Pendapatan	398 x Rp 44.500 = Rp 17.711.000	0	Rp 17.711.000
Biaya Relevan:			
Bi. Bahan Baku	398 x Rp 15.302 = Rp 6.090.196	0	Rp 6.090.196
Bi. TKL	398 x Rp 10.928 = Rp 4.349.344	0	Rp 4.349.344
BOP Variabel:			
Bi. Pemeliharaan Mesin	398 x Rp 11,107 = Rp 4.421	0	Rp 4.421
Bi. Listrik	398 x Rp 7,815 = Rp 3.110	0	Rp 3.310
Jml Bi. Relevan	Rp 10.447.071	0	Rp 10.447.071
Laba	Rp 7.263.929	0	Rp 7.263.929

Sumber: Data PT. Hasta Mulia Merapi yang sudah Diolah

Tabel V.20
Penerapan Konsep Biaya Relevan Secara Kajian Teori Untuk
Pengambilan Keputusan Menerima atau Menolak Pesanan Khusus
Triwulan II (Tahun 2002)

	Menerima PK	Menolak PK	Diferensial
Pendapatan	400 x Rp 40.600 = Rp 16.240.000	0	Rp 16.240.000
Biaya Relevan:			
Bi. Bahan Baku	400 x Rp 15.232 = Rp 6.092.800	0	Rp 6.092.800
Bi. TKL	400 x Rp 10.655 = Rp 4.262.000	0	Rp 4.262.000
BOP Variabel:			
Bi. Pemeliharaan Mesin	400 x Rp 11,107 = Rp 4.443	0	Rp 4.443
Bi. Listrik	400 x Rp 7,815 = Rp 3.126	0	Rp 3.126
Jml Bi. Relevan	Rp 10.362.369	0	Rp 10.362.369
Laba	Rp 5.877.631	0	Rp 5.877.631

Sumber: Data PT. Hasta Mulia Merapi yang sudah Diolah

Tabel V.21
Penerapan Konsep Biaya Relevan Secara Kajian Teori Untuk
Pengambilan Keputusan Menerima atau Menolak Pesanan Khusus
Triwulan III (Tahun 2002)

	Menerima PK	Menolak PK	Diferensial
Pendapatan	415 x Rp 42.800 = Rp 17.762.000	0	Rp 17.762.000
Biaya Relevan:			
Bi. Bahan Baku	415 x Rp 14.756 = Rp 6.123.740	0	Rp 6.123.740
Bi. TKL	415 x Rp 10.230 = Rp 4.245.450	0	Rp 4.245.450
BOP Variabel:			
Bi. Pemeliharaan Mesin	415 x Rp 11,107 = Rp 4.609	0	Rp 4.609
Bi. Listrik	415 x Rp 7,815 = Rp 3.243	0	Rp 3.243
Jml Bi. Relevan	Rp 10.377.042	0	Rp 10.377.042
Laba	Rp 7.384.958	0	Rp 7.384.958

Sumber: Data PT. Hasta Mulia Merapi yang sudah Diolah

Tabel V.22
Penerapan Konsep Biaya Relevan Secara Kajian Teori Untuk
Pengambilan Keputusan Menerima atau Menolak Pesanan Khusus
Triwulan IV (Tahun 2002)

	Menerima PK	Menolak PK	Diferensial
Pendapatan	387 x Rp 43.750 = Rp 16.931.250	0	Rp 16.931.250
Biaya Relevan:			
Bi. Bahan Baku	387 x Rp 15.030 = Rp 5.816.610	0	Rp 5.816.610
Bi. TKL	387 x Rp 10.683 = Rp 4.134.321	0	Rp 4.134.321
BOP Variabel:			
Bi. Pemeliharaan Mesin	387 x Rp 11,107 = Rp 4.298	0	Rp 4.298
Bi. Listrik	387 x Rp 7,815 = Rp 3.024	0	Rp 3.024
Jml Bi. Relevan	Rp 9.958.253	0	Rp 9.958.253
Laba	Rp 6.972.997	0	Rp 6.972.997

Sumber: Data PT. Hasta Mulia Merapi yang sudah Diolah

2. Pembahasan

a. Kapasitas menganggur yang tersedia untuk pesanan khusus

Dari perhitungan antara volume produksi normal dan volume produksi sesungguhnya maka terdapat kapasitas menganggur pada PT. Hasta Mulia Merapi dari tahun 2000-2002. Pada tahun 2000 kapasitas menganggur yang tersedia sebesar 13.582 unit, tahun 2001 sebesar 10.878 unit, dan tahun 2002 sebesar 9.700 unit.

b. Keputusan menerima suatu pesanan khusus

Setelah diadakan pemisahan biaya-biaya ke dalam biaya relevan dan biaya tidak relevan, selanjutnya diadakan perhitungan terhadap pesanan khusus tersebut antara diterima atau ditolak. Dalam perhitungan tersebut dibandingkan antara pendapatan diferensial yang diterima perusahaan dengan biaya diferensial yang dikeluarkan perusahaan sehingga ada laba diferensial yang dihasilkan oleh perusahaan.

Dari hasil analisis dengan biaya relevan pesanan khusus tahun 2000 dapat diterima, karena meningkatkan laba perusahaan sebesar Rp 27.111.083 (TW I= Rp 6.439.250, TW II= Rp 5.893.066, TW III= Rp 7.255.894, TW IV= Rp 7.522.873). Begitu juga untuk tahun-tahun selanjutnya yaitu tahun 2001 perusahaan menghasilkan laba sebesar Rp 27.994.317 (TW I= Rp 5.921.330, TW II= Rp 6.603.231, TW III= Rp 7.590.513, TW IV= Rp 7.879.243) dan tahun 2002

sebesar Rp 27.499.515 (TW I= Rp 7.263.929, TW II= Rp 5.877.631, TW III= Rp 7.384.958, TW IV= Rp 6.972.997).

Jadi dalam hal ini keputusan menerima pesanan khusus yang dibuat oleh PT. Hasta Mulia Merapi pada tahun 2000 sampai dengan 2002 sudah tepat karena terdapat laba diferensial.

BAB VI

KESIMPULAN, KETERBATASAN PENELITIAN, DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan data, analisis, dan pembahasan yang dilakukan serta informasi yang telah diperoleh maka dapat ditarik beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. Pada PT. Hasta Mulia Merapi terdapat kapasitas menganggur antara tahun 2000-2002, yaitu masing-masing 13.582 unit pada tahun 2000, 10.878 unit pada tahun 2001, dan 9.700 unit pada tahun 2002.
2. Menurut konsep biaya relevan, keputusan menerima pesanan khusus yang diambil oleh PT. Hasta Mulia Merapi pada tahun 2000 sampai dengan 2002 sudah tepat karena terdapat laba diferensial.

B. Keterbatasan Penelitian

1. Peneliti tidak dapat memperoleh data-data tentang kapasitas produksi yang ada di PT. Hasta Mulia Merapi.
2. Data tentang biaya yang diperoleh dalam penelitian terbatas sehingga dalam pemisahan biaya semi variabel ke dalam biaya tetap dan biaya variabel tidak sepenuhnya benar.

3. Penulis tidak mengetahui secara pasti apakah perusahaan menerapkan konsep biaya relevan dalam pengambilan keputusan terhadap penerimaan atau penolakan terhadap pesanan khusus.

C. Saran

Meskipun keputusan yang diambil oleh PT. Hasta Mulia Merapi sudah tepat tetapi jika perusahaan belum menggunakan konsep biaya relevan dalam pengambilan keputusan terhadap pesanan khusus maka alangkah baiknya jika perusahaan mempertimbangkan untuk menggunakan konsep biaya relevan supaya pengambilan keputusan terhadap pesanan khusus dapat diambil secara tepat.

Daftar Pustaka

- Abikusno, Agustinus. (2001). *Skripsi: Analisis Biaya Relevan Dalam Pengambilan Keputusan Untuk Menolak Atau Menerima Pesanan Khusus*. Yogyakarta. Universitas Sanata Dharma.
- Djarwanto. (1993). *Statistik Induktif*. Yogyakarta. BPFE.
- Halim dan Supomo. (1990). *Akuntansi Manajemen*. Yogyakarta. BPFE.
- Hansen, Don, R, and Maryane M. Mowen. (1997). *Akuntansi Manajemen*. Edisi 4. Jilid 1 dan 2 . Jakarta: Erlangga.
- Horngren, C.T. (1982). *Pengantar Akuntansi Manajemen*. Terjemahan H. Gunawan. Jilid I. Jakarta: Erlangga.
- Machfoed, Mas'ud. (1992). *Akuntansi Manajemen 2*. Jilid 4. Yogyakarta. BPFE UGM.
- Mats dan Usry. (1988). *Akuntansi Biaya: Perencanaan dan Pengendalian*. terjemahan Gunawan dan Alfonsus. Jakarta: Erlangga.
- Mrabawani, A, Dwi. (2000). *Skripsi: Penerapan Metode Variabel Costing Dalam Pengambilan Keputusan Menerima Atau Menolak Pesanan Khusus*. Yogyakarta. Universitas Sanata Dharma.
- Mulyadi. (1992). *Akuntansi Manajemen: Konsep, Manfaat, dan Rekayasa*. Edisi 1. Cetakan Pertama. Yogyakarta: Penerbit STIE YKPN.
- Sugiri, Slamet. (1994). *Akuntansi Manajemen*. Edisi 1. Yogyakarta: UPP AMP YKPN.
- Sulistyawati, Tatik. (2000). *Skripsi: Analisis Biaya Relevan Sebagai Alat Pengambilan Keputusan Terhadap Pesanan Khusus*. Yogyakarta. Universitas Sanata Dharma.
- Supriyono, RA. (1982). *Akuntansi Biaya*. Yogyakarta. BPFE UGM.
- Supriyono, RA. (1992). *Akuntansi Biaya: Perencanaan dan Pengendalian Biaya Serta Pembuatan Keputusan*. Buku Dua. Edisi 2. Yogyakarta. BPFE.

LAMPIRAN

Biaya Pemeliharaan Mesin Tahun 2000-2002

Regression

Variables Entered/Removed^d

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	volume produksi ^a		Enter

- a. All requested variables entered.
 b. Dependent Variable: bi pemeliharaan mesin

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,935 ^a	,874	,861	2222,8961

- a. Predictors: (Constant), volume produksi

ANOVA^b

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	3,4E+08	1	3,4E+08	69,362	,000 ^a
	Residual	4,9E+07	10	4941267		
	Total	3,9E+08	11			

- a. Predictors: (Constant), volume produksi
 b. Dependent Variable: bi pemeliharaan mesin

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	42967,246	7566,185		5,679	,000
	volume produksi	11,107	1,334	,935	8,328	,000

- a. Dependent Variable: bi pemeliharaan mesin

Biaya Listrik Tahun 2000-2002

Regression

Variables Entered/Removed^a

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	volume produksi, ^a		Enter

a. All requested variables entered.

b. Dependent Variable: biaya listrik

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,794 ^a	,631	,594	3148,8218

a. Predictors: (Constant), volume produksi

ANOVA^b

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	1,7E+08	1	1,7E+08	17,115	,002 ^a
	Residual	9,9E+07	10	9915079		
	Total	2,7E+08	11			

a. Predictors: (Constant), volume produksi

b. Dependent Variable: biaya listrik

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	140886,0	10717,805		13,145	,000
	volume produksi	7,815	1,889	,794	4,137	,002

a. Dependent Variable: biaya listrik

Tabel Distribusi Nilai T

d.f. \ α	.25	.20	.15	.10	.05	.025	.010	.005	.0005
1	1,000	1,376	1,963	3,078	6,314	12,706	31,821	63,657	636,619
2	,816	1,061	1,386	1,886	2,920	4,303	6,965	9,925	31,598
3	,765	,978	1,250	1,638	2,353	3,182	4,541	5,841	12,941
4	,741	,941	1,190	1,533	2,132	2,776	3,747	4,604	8,610
5	,727	,920	1,156	1,476	2,015	2,571	3,365	4,032	6,859
6	,718	,906	1,134	1,440	1,943	2,447	3,143	3,707	5,959
7	,711	,896	1,119	1,415	1,895	2,365	2,998	3,499	5,405
8	,706	,889	1,108	1,397	1,860	2,306	2,896	3,355	5,041
9	,703	,883	1,100	1,383	1,833	2,262	2,821	3,230	4,781
10	,700	,879	1,093	1,372	1,812	2,228	2,764	3,169	4,587
11	,697	,876	1,088	1,363	1,796	2,201	2,718	3,106	4,437
12	,695	,873	1,083	1,336	1,782	2,179	2,681	3,055	4,318
13	,694	,870	1,079	1,350	1,771	2,160	2,650	3,012	4,221
14	,692	,868	1,076	1,345	1,761	2,145	2,624	2,977	4,140
15	,691	,866	1,074	1,341	1,763	2,131	2,602	2,947	4,073
16	,690	,865	1,071	1,337	1,746	2,120	2,583	2,921	4,015
17	,689	,863	1,069	1,333	1,740	2,110	2,567	2,898	3,965
18	,688	,862	1,067	1,330	1,734	2,101	2,552	2,878	3,922
19	,688	,861	1,066	1,328	1,729	2,093	2,539	2,861	3,883
20	,687	,860	1,064	1,325	1,725	2,086	2,528	2,845	3,850
21	,686	,859	1,063	1,323	1,721	2,080	2,518	2,831	3,819
22	,686	,858	1,061	1,321	1,717	2,074	2,508	2,819	3,792
23	,685	,858	1,060	1,319	1,714	2,069	2,500	2,807	3,767
24	,685	,857	1,059	1,318	1,711	2,064	2,492	2,797	3,745
25	,684	,856	1,058	1,316	1,708	2,060	2,485	2,787	3,732
26	,684	,856	1,058	1,315	1,706	2,056	2,479	2,779	3,707
27	,684	,855	1,057	1,314	1,703	2,052	2,473	2,771	3,690
28	,683	,855	1,056	1,313	1,701	2,048	2,467	2,763	3,674
29	,683	,854	1,055	1,311	1,699	2,045	2,462	2,756	3,659
30	,683	,854	1,055	1,310	1,697	2,042	2,457	2,750	3,646
40	,681	,851	1,050	1,303	1,684	2,021	2,423	2,704	3,551
60	,679	,845	1,046	1,296	1,671	2,000	2,390	2,660	3,460
120	,677	,843	1,041	1,289	1,658	1,980	2,358	2,617	3,373
∞	,674	,842	1,036	1,282	1,645	1,960	2,326	2,576	3,291

Daftar Pertanyaan

A. Sejarah Perusahaan

1. Kapan perusahaan ini didirikan?
2. Siapakah yang mendirikan perusahaan ini?
3. Siapakah yang menjadi pimpinan perusahaan saat ini?
4. Dimanakah lokasi perusahaan ini didirikan dan mengapa memilih lokasi tersebut?
5. Apakah perusahaan mempunyai lokasi di tempat lain?
6. Apakah bentuk perusahaan ini dan bagaimanakah struktur organisasinya?

B. Bagian Personalia

1. Berapakah jumlah karyawan yang dimiliki oleh perusahaan?
2. Berapakah jumlah karyawan masing-masing bagian?
3. Apakah ada ketentuan mengenai jam kerja karyawan?
4. Bagaimanakah sistem upah yang dijalankan oleh perusahaan?

C. Bagian Produksi

1. Apa sajakah bahan baku yang dibutuhkan oleh perusahaan dalam menjalankan proses produksinya?
2. Dari manakah asal bahan baku tersebut diperoleh?
3. Berapakah harga bahan baku tersebut dan bagaimana cara pembeliannya?
4. Apakah perusahaan mengalami kesulitan dalam usaha pemenuhan kebutuhan bahan baku?
5. Bagaimana metode penentuan bahan baku untuk masing-masing produk?

6. Apakah perusahaan membutuhkan bahan penolong dalam proses produksinya?
7. Dari manakah bahan penolong tersebut diperoleh?
8. Berapa macam bahan penolong yang dibutuhkan oleh perusahaan?
9. Apakah ada kesulitan dalam memperoleh bahan penolong?
10. Biaya apa saja yang termasuk biaya tenaga kerja langsung?
11. Bagaimana penentuan jam kerja langsung dan berapakah tarif per jam kerja langsung?
12. Biaya apa saja yang termasuk dalam biaya overhead pabrik?
13. Metode apa yang digunakan dalam menentukan tarif biaya overhead pabrik dan bagaimanakah pengalokasian selisihnya?
14. Bagaimanakah penentuan biaya overhead pabrik untuk setiap jenis produk?
15. Bagaimanakah langkah-langkah proses produksi?
16. Berapa lama waktu yang digunakan untuk proses produksi?
17. Apa saja peralatan yang digunakan untuk proses produksi?
18. Berapakah kapasitas mesin yang mampu menghasilkan produk untuk jangka waktu tertentu?
19. Berapa macam produk yang dihasilkan oleh perusahaan?
20. Usaha apa yang dilakukan oleh perusahaan dalam rangka mempertahankan kualitas produknya?
21. Apakah ada produk sampingan yang dihasilkan oleh perusahaan?

D. Bagian Distribusi

1. Saluran distribusi apa yang digunakan oleh perusahaan/
2. Faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi pemilihan saluran distribusi?
3. Bagaimana cara perusahaan untuk mendapatkan langganan/konsumen?
4. Di mana daerah pemasaran produk perusahaan?

E. Kalkulasi Biaya

1. Berapakah biaya bahan baku langsung untuk tahun 2000-2002?
2. Berapakah biaya tenaga kerja langsung dan biaya overhead pabrik selama tahun 2000-2002?
3. Berapakah jumlah produk selesai selama tahun 2000-2002?
4. Berapakah harga pokok produksi pada tahun 2000-2002?
5. Berapakah harga jual yang berlaku di pasaran?

F. Pesanan Khusus

1. Berapakah volume pesanan khusus yang diterima oleh perusahaan?
2. Berapakah harga pesanan khusus yang ditetapkan oleh perusahaan?

