

**ANALISIS BIAYA RELEVAN SEBAGAI ALAT UNTUK  
MEMBANTU DALAM PENGAMBILAN KEPUTUSAN  
MENERIMA ATAU MENOLAK PESANAN KHUSUS  
Studi kasus pada UD.Dwi Jaya**

Skripsi

Diajukan untuk Memperoleh Salah Satu Syarat

Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi

Program Studi Akuntansi



Oleh

Nama : Antintyas Sari

Nim : 992114208

NIRM : 990051121303120208

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI JURUSAN AKUNTANSI  
FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS SANATA DHARMA  
YOGYAKARTA  
2006**

**S K R I P S I**

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

**Studi kasus Pada UD. Dwi Jaya**

Oleh :

Antintyas Sari

NIM : 992114208

NIRM : 990051121303120208

Telah disetujui oleh :

Pembimbing I



Drs. Edi Kustanto, M.M

Tanggal 26 Juli 2005

Pembimbing II



Ir. Drs. Hansiadi Yuli Hartanto., M.Si., Akt

Tanggal 25 Agustus 2005

**SKRIPSI**

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

**Studi kasus Pada UD. Dwi Jaya**

Dipersiapkan dan ditulis oleh :

Antintyas Sari

NIM : 992114208

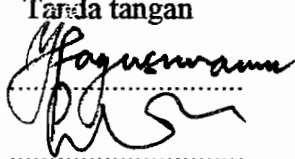
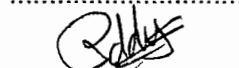
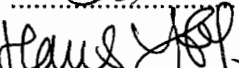

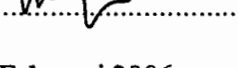
NIRM : 990051121303120208

Telah dipertahankan di depan Panitia Penguji

Pada tanggal 17 Februari 2006

Dan dinyatakan memenuhi syarat

**Susunan Panitia Penguji**

	Nama lengkap	Tanda tangan
Ketua	Dra. YFM. Gien Agustinawansari, M.M., Akt	
Sekretaris	Lisia Apriani, S.E., M.Si., Akt	
Anggota	Drs. Edi Kustanto, M.M	
Anggota	Ir. Drs. Hansiadi Yuli Hartanto, M.Si., Akt	
Anggota	Lisia Apriani, S.E., M.Si., Akt	


Yogyakarta, 28 Februari 2006

Fakultas Ekonomi

Universitas Sanata Dharma

Dekan,



  
Drs. Alex Kahu Lantum, M.S

## MOTTO

- ♥ *Ia membuat segala sesuatu indah pada waktu-Nya*  
( Pkh 3 : 11a )
  
- ♥ *Rahasia sukses adalah mempelajari bagaimana mendayagunakan suka duka,  
Bukan mempelajari bagaimana suka duka melanda  
Jika melakukan, anda mengendalikan kehidupan  
Jika tidak, kehidupan mengendalikan anda*  
( Anthony Robbins )
  
- ♥ *Tidak akan terjadi apapun tanpa didahului impian*  
( Aris Sandburg )
  
- ♥ *Tidak ada yang mustahil di hadapan Allah*
  
- ♥ *Apa yang tidak di lihat oleh mata, dan tidak di dengar oleh telinga dan tidak  
pernah timbul dalam hati manusia, semuanya di sediakan oleh Allah*
  
- ♥ *Kadang.....*  
  
*Jalan yang terlihat jelek di mata kita  
Adalah  
Jalan terbaik yang di takdirkan Tuhan untuk kita*
  
- ♥ *Pencobaan-pencobaan yang kamu alami ialah pencobaan-pencobaan biasa, yang  
tidak melebihi kekuatan manusia, sebab Allah setia dan karena itu Ia tidak  
akan membiarkan kamu di cobai melampaui kekuatanmu. Pada waktu kamu di  
cobai Ia akan memberikan kepadamu jalan keluar, sehingga kamu dapat  
menanggungnya*  
( 1 kor 10 : 13 )
  
- ♥ *Sebab Aku ini mengetahui rancangan-rancangan apa yang ada pada-Ku  
mengenai kamu, demikianlah firman Tuhan, yaitu rancangan damai sejahtera  
dan bukan rancangan kecelakaan, untuk memberikan kepadamu hari depan  
yang penuh harapan*  
( Yer 29 : 11 )

# HALAMAN PERSEMBAHAN

*SKRIPSI INI SAYA PERSEMBAHKAN UNTUK:*

- 1. Tuhan Yesus Kristus*
- 2. Bapak dan Ibu tercinta*
- 3. D" Aci dan D" Aryo tersayang*

## **PERNYATAAN KEASLIAN KARYA**

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

Yogyakarta, 17 Februari 2006

Penulis

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Antintyas Sari', with a horizontal line underneath the name.

Antintyas Sari

## **ABSTRAK**

### **ANALISIS BIAYA RELEVAN SEBAGAI ALAT UNTUK MEMBANTU DALAM PENGAMBILAN KEPUTUSAN MENERIMA ATAU MENOLAK PESANAN KHUSUS STUDY KASUS DI UD. DWI JAYA**

**Antintyas Sari**  
992114208  
990051121303120208

**UNIVERSITAS SANATA DHARMA  
YOGYAKARTA  
2006**

Tujuan dari penelitian ini adalah mengetahui bagaimana biaya relevan sebagai alat untuk membantu dalam pengambilan keputusan. Penelitian ini merupakan yang bersifat studi kasus yang mengambil tempat di UD. Dwi Jaya. 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 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 perhitungan perusahaan ditemukan biaya yang tidak relevan yaitu biaya overhead pabrik yang bersifat tetap.

## **ABSTRACT**

### **THE ANALYSIS OF RELEVANT COST AS SUPPORTING TOOL FOR THE DECISION MAKING OF REFUSING OR ACCEPTING SPECIAL ORDER A CASE STUDY AT UD. DWI JAYA**

**Antintyas Sari**  
**992114208**  
**990051121303120208**

**SANATA DHARMA UNIVERSITY**  
**YOGYAKARTA**  
**2006**

The objective of this research was to know how the relevant cost as become a supporting tool for decision making. This research was case study at UD.Dwi Jaya. Interview and documentation were done to collect the data.

The analysis were conducted by ( 1 ) Comparing the relevant cost determination's procedures done by enterprise and the one in theoretical study. ( 2 ) Comparing the decision making whether to accept or to refuse the special order done by the company and the one in the theoretical study.

Based on the result of analysis, the research found that the decision making done by both the enterprise and the theoretical study gave profit to the enterprise. However, there was difference in the calculation of profit that should be gotten by the company. It was because the company made an incorrect decision about accepting or refusing a special order. This could be seen from the existence of irrelevant cost, that was fixed factory overhead cost, in company's calculation.



## KATA PENGANTAR

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

Penulisan skripsi yng 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 Universitas Sanata Dharma.

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

1. Bapak Drs. Alex Kahu Lantum.M.S sebagai dekan fakultas ekonomi.
2. Bapak Drs Edi Kustanto.M.M sebagai pembimbing I yang telah meluangkan waktu dalam membimbing dan memberi masukan kepada penulis sampai terselesainya skripsi ini.
3. Bapak E. Maryarsanto. S.E yang telah memberikan bimbingan untuk penyempurnaan skripsi ini.
4. Bapak Ir. Hansiadi Y M.si.Akt yang telah memberikan masukan – masukan kepada penulis.
5. Bapak Ir. Joko Kartono yang telah mengizinkan penulis untuk melakukan penelitian di perusahaannya.

6. Bapak dan Ibu yang sudah memberikan dorongan baik moril dan materiil, serta yang sudah menyebut namaku dalam setiap doanya dan tak putus – putusnya memberikan semangat juga kasih sayangnya. Maaf ya aku baru bisa lulus.
7. D” Aci dan D” Aryo atas kasih sayang, support dan kejailannya
8. Pakde dan Bude War yang telah memberikan perhatian serta rumah tinggal sementara.
9. Alm pakde dan Bude Dodo yang telah memberikan dorongan, perhatian dan rumah tinggal sementara.
10. Mbak Iin, mbak Ciciek, mas Lukman, mbak Ari, mas Yayan, mbak Ira, mbak Amie, mbak Tiek, mbak upik, Yoyok, Aan, Totok atas semua perhatian dan dorongan semangatnya.
11. Ponakan – ponakanku ( Icha, Anin, Karin, Fael ) yang sudah memberikan hiburan disaat jenuh dan pusing.
12. Sahabat – sahabatku senasib seperjuangan Inung “genther”, Sisil “ Femo”, Era, Sukma, Bertha, temen – temen MPT, Jibang, Dedy’99, Dedy’98, Adi Cemplis, Enggar, mas Aris, Dina’99, Diana’00, mas Agus ’98, Hani, Teguh thanks untuk kebersamaan dan kekompakkannya.
13. Bapak dan Ibu Giri terimakasih untuk kasih sayang, perhatiannya.
14. Mas Gandhi makasih untuk dukungan, doa, support, kasih sayangnya dan sudah mengajarkan tentang kesetiaan, memberi dan menerima serta kesabarannya.

15. Untuk 140481 makasih untuk dukungan, semangat, bantuannya dan makasih karena telah mengajarkan aku tentang cinta kasih, kesabaran, mengalah dan belajar menjadi dewasa.
16. Sahabatku di dunia maya untuk perhatian dan yang selalu setia mendengarkan keluh kesahku.
17. Anak – anak akuntansi C '99 atas kebersamaannya selama ini.
18. Kota “gudeg” Yogyakarta untuk semua kenangan yang indah juga sedih waktu aku menyelesaikan studiku.

Semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu – satu yang telah membantu dalam menyelesaikan skripsi ini.

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.

Penulis

Antintyas Sari

# DAFTAR ISI



Halaman

HALAMAN JUDUL .....	i
HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING .....	ii
HALAMAN PENGESAHAN .....	iii
MOTTO .....	iv
HALAMAN PERSEMBAHAN .....	v
PERNYATAAN KEASLIAN KARYA .....	vi
ABSTRAK.....	vii
ABSTRACT.....	viii
KATA PENGANTAR .....	ix
DAFTAR ISI.....	xii
DAFTAR GAMBAR.....	xvii
DAFTAR TABEL.....	xvii
BAB I : PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah .....	1
B. Rumusan Masalah .....	3
C. Batasan Masalah.....	3
D. Tujuan Masalah.....	4
E. Manfaat Penelitian.....	4
F. Sistematika Penulisan.....	5

BAB II : TINJAUAN PUSTAKA.....	6
A. Pengertian Biaya .....	6
B. Penggolongan Biaya.....	7
a. Fungsi Produksi.....	7
b. Fungsi Non Produksi.....	7
1) Penggolongan Biaya Berdasarkan Fungsi Pokok Perusahaan.....	7
2) Penggolongan Biaya Berdasarkan Perilaku .....	10
3) Penggolongan Biaya Berdasarkan Periode Mempertemukannya Dengan Pendapatan.....	12
4) Penggolongan Biaya Berdasarkan Dapat di Telusurinya ke Obyek Biaya.....	13
5) Penggolongan Biaya Berdasarkan Kemampuan Manajer Untuk Mengendalikannya.....	14
6) Penggolongan Biaya Berdasarkan Dampak Keputusan Terhadap Kas Keluar .....	14
7) Penggolongan Biaya Berdasarkan Pengambilan Keputusan.....	15
8) Penggolongan Lain .....	16
C. Relevansi antara Biaya Relevan dan Biaya Tetap.....	17
D. Pengertian Biaya Relevan dan Biaya Diferensial .....	18
E. Penggunaan Biaya Relevan dalam Pengambilan Keputusan Taktikal .....	22

1. Membeli atau Membuat Sendiri ( <i>make or buy decision</i> ).....	22
2. Menjual atau Memproses Lebih Lanjut Suatu Produk ( <i>sell or process further</i> ).....	25
3. Menghentikan atau Melanjutkan Produksi Tertentu atau Kegiatan Usaha Bagian Perusahaan ( <i>stop or continue product line</i> ) .....	27
4. Menerima atau Menolak Pesanan Khusus ( <i>special order decision</i> ).....	30
F. Peranan Biaya Relevan Sebagai Alat Pengambilan Keputusan.....	32
BAB III : METODE PENELITIAN .....	34
A. Jenis Penelitian.....	34
B. Tempat dan Waktu Penelitian .....	34
C. Subjek dan Objek Penelitian .....	34
D. Data yang Diperlukan .....	35
E. Teknik Pengumpulan Data.....	35
F. Teknik Analisis Data.....	36
BAB IV : GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN .....	40
A. Sejarah dan Perkembangan Perusahaan .....	40
B. Tujuan Perusahaan .....	41
C. Alasan Pemilihan Lokasi Perusahaan .....	42
D. Struktur Organisasi Perusahaan .....	43
E. Jam Kerja Karyawan.....	48
F. Sistem Pengupahan .....	49
G. Produksi.....	49

H. Proses Produksi .....	49
I. Pemasaran .....	51
BAB V : ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN .....	52
A. Deskripsi Data .....	52
1. Bahan Baku dan Volume Produksi .....	53
2. Biaya Tenaga Kerja Langsung .....	53
3. Biaya Overhead Pabrik .....	54
4. Data Biaya Pemasaran.....	55
5. Biaya Administrasi dan Umum.....	55
6. Data Jumlah Produksi Perbulan, Biaya Pemeliharaan, Biaya Listrik dan Solar Diesel .....	56
7. Data Jumlah dan Harga Pesanan Khusus yang Berlaku.....	57
B. Analisis Data dan Pembahasan.....	58
1. Analisis.....	58
2. Pembahasan.....	76
BAB VI : KESIMPULAN DAN SARAN .....	85
A. Kesimpulan .....	85
B. Keterbatasan Penelitian.....	86
C. Saran – saran .....	86

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

## DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar II.1 Data Biaya Perunit dan Biaya untuk Produk Y .....	20
Gambar II.2 Pendapatan Diferensial dan Biaya Diferensial yang di Pertimbangkan dalam Pengambilan Keputusan Menerima atau Menolak Pesanan Khusus .....	21
Gambar II.3 Biaya Produksi Penuh ( <i>Full cost of Production</i> ) Suku Cadang A.....	24
Gambar II.4 Biaya Diferensial yang di Pertimbangkan dalam Pengambilan Keputusan Membeli atau Menbuat Sendiri.....	24
Gambar II.5 Data Informasi Biaya Penuh Produk A .....	26
Gambar II.6 Biaya Diferensial yang di pertimbangkan dalam Pengambilan Keputusan Menjual atau Memproses Lebih Lanjut .....	27
Gambar II.7 Laporan Rugi – Laba per Departemen Tahun Anggaran 19x4 .....	28
Gambar II.8 Biaya Diferensial yang di Pertimbangkan dalam Pengambilan Keputusan Menghentikan atau Meneruskan Suatu Produk atau Departemen Tertentu.....	29
Gambar II.9 Data Biaya per Satuan dan Total Biaya Produk X .....	31
Gambar II.10 Pendapatan Diferensial dan Biaya Diferensial yang di Pertimbangkan dalam Pengambilan Keputusan Menerima atau Menolak Pesanan Khusus .....	31
Gambar IV.1 Bagan Struktur Organisasi UD. Dwi Jaya .....	44
Gambar IV.2 Proses Produksi UD. Dwi Jaya .....	51



## DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel V.1 Biaya Bahan Baku dan volume Produksi Bulan Desember 2003 .....	53
Tabel V.2 Biaya Tenaga Kerja Langsung dan Prosentase Jam Kerja Mesin Bulan Desember 2003 .....	54
Tabel V.3 Data BOP Bulan Desember 2003 .....	55
Tabel V.4 Biaya Pemasaran .....	55
Tabel V.5 Biaya Administrasi dan Umum Bulan Desember 2003 .....	56
Tabel V.6 Jam Kerja Mesin, Biaya Pemeliharaan Mesin, Biaya Listrik dan Biaya Solar Diesel Tahun 2003.....	57
Tabel V.7 Jumlah dan Harga Pesanan Khusus Bulan Desember 2003.....	57
Tabel V.8 Biaya Bahan Baku.....	58
Tabel V.9 Biaya Tenaga Kerja Langsung per Unit Bulan Desember 2003 .....	59
Tabel V.10 Pengelompokkan BOP kedalam Biaya Tetap, Biaya Variabel, dan Biaya Semi Variabel.....	59
Tabel V.11 BOP Tetap per Jenis Produk .....	61
Tabel V.12 Jam Kerja Mesin, Biaya Pemeliharaan Mesin, Biaya Listrik dan Biaya Solar Diesel Tahun 2003.....	62
Tabel V.13 Biaya Pemeliharaan Mesin, Biaya Listrik dan Biaya Solar Diesel Tetap dan Variabel Tahun 2003 .....	67
Tabel V.14 Biaya Pemeliharaan Mesin, Biaya Listrik dan Biaya Solar Diesel Tetap .....	68

Tabel V.15 Pemeliharaan Mesin, Biaya Listrik dan Biaya Solar Diesel	
Variabel per m <sup>3</sup> .....	68
Tabel V.16 BOP Setelah dipisahkan ke Dalam Biaya Tetap dan Biaya Variabel	
Bulan Desember 2003 .....	69
Tabel V.17 Perhitungan HPP per Unit Bulan Desember 2003 .....	69
Tabel V.18 Biaya Pemasaran per Jenis Produk Desember 2003 .....	70
Tabel V.19 Biaya Administrasi dan Umum per Jenis Produk bulan Desember 2003	
.....	71
Tabel V.20 Analisis Biaya ke Dalam Biaya Relevan dan Tidak Relevan Untuk	
Pengambilan Keputusan Pesanan Khusus Menurut Kajian Teori.....	74
Tabel V.21 Analisis Biaya ke Dalam Biaya Relevan dan Tidak Relevan Untuk	
Pengambilan Keputusan Pesanan Khusus Menurut Perusahaan.....	75
Tabel V.22 Perbandingan Kapasitas Normal, Kapasitas sesungguhnya dan Kapasitas	
Menganggur UD. Dwi Jaya. Bulan Desember 2003 .....	76
Tabel V.23 Perbandingan Harga Pesanan Khusus, Harga Pasar dan HPP	
UD. Dwi Jaya Bulan Desember 2003 .....	77
Tabel V.24 Perhitungan Laba Diferensial dalam Pengambilan Keputusan	
Menerima/Menolak Pesanan Khusus Menurut Perusahaan .....	79
Tabel V.25 Perhitungan Laba Diferensial dalam Pengambilan Keputusan	
Menerima/Menolak Pesanan Khusus Menurut Kajian Teori	
Produk Kusen .....	80

Tabel V.26	Perhitungan Laba Diferensial dalam Pengambilan Keputusan Menerima/Menolak Pesanan Khusus Menurut Kajian Teori Produk Daun Pintu .....	80
Tabel V.27	Perhitungan Laba Diferensial dalam Pengambilan Keputusan Menerima/Menolak Pesanan Khusus Menurut Kajian Teori Produk Daun Jendela.....	81
Tabel V.28	Perhitungan Laba Diferensial dalam Pengambilan Keputusan Menerima/Menolak Pesanan Khusus Menurut Kajian Teori Produk Lis .....	81
Tabel V.29	Perbandingan Pengambilan Keputusan Menerima/Menolak Pesanan Khusus Menurut Perusahaan dan Kajian teori.....	83

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

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

Pada umumnya tujuan perusahaan adalah mempunyai atau menghasilkan laba. Untuk tujuan itu dikerahkan sumber-sumber ekonomi dalam berbagai bentuk untuk pengelolaan yang baik dan terarah. Namun dibebberapa perusahaan sering terjadi sumber-sumber ekonomi yang tak dimanfaatkan secara penuh. Hal ini disebabkan oleh bermacam-macam faktor, diantaranya keterbatasan pasar menampung hasil produksi, sehingga dengan demikian perusahaan hanya bekerja sebesar daya serap pasar.

Dalam jangka pendek biaya tetap yang ditimbulkan oleh sumber ekonomi yang tidak dimanfaatkan. Apabila sumber-sumber ekonomi tidak dimanfaatkan, berarti perusahaan akan menanggung biaya yang tidak menghasilkan manfaat. Hal ini jelas merupakan pemborosan yang akhirnya akan mengurangi laba perusahaan. Sumber-sumber ekonomi yang tidak dimanfaatkan ini kemungkinan bisa dimanfaatkan untuk mengambil keputusan jangka pendek, sehingga dapat meningkatkan laba perusahaan dengan memanfaatkan produksi secara optimal.

Pencapaian efisien dan efektifitas perusahaan manajemen mempunyai peranan penting dalam pengambilan keputusan terhadap

suatu kegiatan yang direncanakan dimasa yang akan datang. Ada dua hal mendasar dalam pengambilan keputusan yang harus diperhatikan oleh pihak manajemen yaitu dalam pengambilan keputusan untuk jangka pendek dan jangka panjang. Keputusan jangka pendek antara lain menerima atau menolak pesanan khusus, pengurangan atau penambahan jenis produk atau departemen, membuat sendiri atau membeli bahan baku produksi, menjual atau memproses lebih lanjut hasil produksi, menyewakan atau menjual fasilitas perusahaan dan alternatif-alternatif yang lain. Sedangkan pengambilan keputusan untuk jangka panjang adalah segala keputusan yang menyangkut penanaman modal atau investasi aktiva tetap.

Pesanan khusus dalam suatu perusahaan yang memproduksi barangnya secara rutin dapat menimbulkan suatu masalah, apakah harus diterima atau tidak. Dalam pemecahan masalah ini manajemen perusahaan harus mengetahui kapasitas maksimum produksi dan kapasitas yang terpakai oleh perusahaan tersebut, sehingga sisa kapasitas tersebut dapat dijadikan salah satu patokan untuk menerima atau menolak pesanan khusus. Manajemen harus mempertimbangkan apakah menerima atau menolak pesanan khusus dengan cara mengumpulkan informasi-informasi yang relevan dalam pengambilan keputusan.

Informasi ini dikumpulkan dari bidang-bidang yang bersangkutan dan dikelompokkan menjadi dua bagian: informasi

kuantitatif dan non kuantitatif. Informasi ini akan membantu pihak manajemen dalam pengambilan keputusan untuk mengolah biaya relevan atau biaya differensial. Adapun definisi dari informasi akuntansi menurut Mulyadi (1997 : 114 ) adalah “ Taksiran perbedaan aktiva, pendapatan dan atau biaya dalam alternatif tindakan tertentu dibandingkan dengan alternatif tindakan yang lain “

Informasi relevan yang ada dalam pertimbangan menerima atau menolak pesanan khusus adalah pendapatan pesanan khusus dan biaya-biaya yang akan timbul dikarenakan pemenuhan pesanan khusus. Biaya-biaya disini biasanya berupa biaya variabel saja dikarenakan biaya tetap merupakan biaya periode saat terjadinya dan biaya tetap tersebut telah dibebankan kepada produk reguler, sehingga biaya tetap tidak relevan lagi dalam pengambilan keputusan, dengan asumsi pesanan khusus tersebut tidak mengakibatkan berubahnya biaya tetap.

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

Apakah penerapan konsep biaya relevan untuk menerima / menolak pesanan khusus pada UD. Dwi Jaya Sudah tepat ?

#### **C. Batasan Masalah**

Berdasarkan latar belakang diatas penulis akan membatasi bidang yang diteliti dan dibahas hanya pada pengambilan keputusan manajemen perusahaan sehubungan dengan menerima atau menolak pesanan khusus.

#### **D. Tujuan Masalah**

Memberikan jawaban terhadap masalah yang ada yaitu mengambil keputusan untuk menerima atau menolak pesanan khusus di U.D DWI JAYA.

#### **E. Manfaat Penelitian**

##### **1. Bagi Perusahaan**

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi kepada perusahaan dalam mempertimbangkan alternatif-alternatif produksi yang ada untuk mengambil keputusan menentukan menerima atau menolak pesanan khusus.

##### **2. Bagi Universitas**

Hasil penelitian ini dapat memberikan sumbangan informasi bagi mahasiswa dan pihak yang membutuhkan dalam rangka pengembangan ilmu pengetahuan dan mutu pendidikan.

##### **3. Bagi Penulis**

- a. Merupakan kesempatan untuk menerapkan teori yang sudah diperoleh dibangku kuliah kedalam praktik yang sesungguhnya khususnya pada kasus yang diteliti.
- b. Untuk lebih memantapkan dalam berpikir ilmiah dalam pengembangan pemikiran yang sehat dalam menghadapi permasalahan dalam praktek didunia nyata yang semakin kompleks.

## **F. Sistematika Penulisan**

### **BABI PENDAHULUAN**

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

### **BAB II TINJAUAN PUSTAKA**

Bab ini membahas tentang teori-teori yang berhubungan dengan biaya relevan, yaitu pengertian biaya, penggolongan biaya relevan, peranan biaya relevan dalam pengambilan keputusan, penggunaan biaya relevan untuk 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 di paparkan mengenai sejarah dan perkembangan perusahaan, struktur organisasi, uraian masing-masing jabatan.

### **BAB V ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN**

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

### **BAB VI PENUTUP**

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



## BAB II

### TINJAUAN PUSTAKA

#### A. Pengertian Biaya

Biaya merupakan salah satu faktor dalam pengambilan keputusan.. Kebutuhan seorang manajer terhadap biaya dapat berfungsi untuk kepentingan yang berbeda pula. Secara umum pengertian biaya dapat 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 1990:7). 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 dimasa datang bagi organisasi ” (Hansen dan Mowen 1997 : 36).

Dari definisi diatas, maka biaya terdiri dari biaya yang telah terjadi dan biaya yang akan terjadi. Biaya yang telah terjadi merupakan *historical cost* dan disebut juga sebagai *sunk cost* yaitu biaya masa lalu yang telah terjadi atau biaya tenggelam, sedangkan biaya yang kemungkinan terjadi disebut *future cost*.

Adapun definisi dari beban (*expense*) menurut Sugiri (1994:21) adalah “Pengorbanan sumber daya ekonomis untuk memperoleh penghasilan (*revenue*)”. Jika barang dagangan dijual maka *cost* yang melekat pada barang dagangan tersebut kini berubah menjadi *expense*. *Expense* dilaporkan di laporan rugi-laba sebagai pengurang penghasilan.

## B. Penggolongan Biaya

Untuk menjalankan usaha dengan baik, perusahaan membagi-bagi kegiatan berdasarkan fungsi-fungsi pokok. Pada perusahaan manufaktur misalnya, kegiatan dibagi ke dalam fungsi produksi dan fungsi non produksi.

1) **Fungsi produksi** bertugas dan bertanggungjawab untuk memproduksi barang dengan kualitas tertentu. Tempat untuk memproduksi barang disebut pabrik, yang mengolah bahan baku dengan bantuan tenaga manusia dan mesin atau peralatan menjadi produk selesai.

2) **Fungsi non produksi** juga disebut fungsi komersial terdiri atas fungsi administrasi dan fungsi penjualan.

**Fungsi administrasi** melakukan kegiatan-kegiatan akuntansi, personalia, penggajian dan lain sebagainya.

**Fungsi penjualan** bertugas melakukan kegiatan dalam rangka memasarkan hasil produksi, misalnya mengiklankan hasil produksi, melakukan promosi penjualan barang dan menentukan saluran distribusi. Dan fungsi-fungsi pokok tersebut dibagi dalam beberapa bagian yaitu:

1. Penggolongan biaya berdasarkan fungsi pokok perusahaan

*a. Biaya Produksi*

adalah biaya yang berhubungan dengan faktor produksi yaitu biaya dalam rangka pengolahan bahan

baku menjadi produk selesai yang siap dijual. Biaya produksi sendiri terdiri dari tiga macam yaitu biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya overhead pabrik.

#### 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 paling mendasar pada produk tertentu yang dipakai dalam pengolahan produk BOP. Semua biaya dalam pabrik yang dikeluarkan oleh perusahaan untuk proses produksi selain biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung elemennya yang dapat digolongkan kedalam biaya bahan penolong, biaya tenaga kerja tidak langsung, biaya depresiasi dan amortisasi aktiva tetap, biaya reparasi dan pemeliharaan aktiva tetap, serta biaya overhead lain-lain

#### 2). Biaya Tenaga Kerja Langsung

adalah merupakan balas jasa yang diberikan perusahaan kepada karyawan pabrik atau tenaga

kerja langsung menangani pembuatan dari bahan baku menjadi barang jadi.

### 3). Biaya Overhead Pabrik

adalah seluruh biaya produksi yang tidak dapat diklasifikasikan sebagai biaya bahan baku langsung atau biaya tenaga kerja langsung. Biaya overhead dapat pula didefinisikan sebagai seluruh biaya produksi yang tidak dapat dilacak atau tidak perlu dilacak keunit produksi secara individual.

#### *b. Biaya Non Produksi*

##### 1). Biaya Pemasaran

adalah biaya dalam rangka penjualan produk selesai sampai dengan pengumpulan piutang menjadi kas. Biaya ini meliputi biaya untuk melaksanakan fungsi penjualan, fungsi penggudangan, produk selesai, fungsi pengepakan, advertesi, dan fungsi pembuatan faktur atau administrasi penjualan.

##### 2). Biaya Administrasi dan Umum

adalah biaya-biaya yang berhubungan dengan fungsi administrasi dan umum, meliputi fungsi-fungsi yang berkaitan dengan kegiatan penentuan kebijaksanaan, pengolahan dan

pengawasan atau pengendalian organisasi perusahaan.

## 2. Penggolongan biaya berdasarkan perilakunya

### *a. Biaya Tetap*

Menurut Mowen (1997:52), biaya tetap adalah “Biaya yang secara total tidak berubah dalam rentang relevan ketika tingkat output aktivitasnya berubah “

Klasifikasi biaya tetap hanya berlaku atas dasar asumsi bahwa keadaan pada periode tertentu dalam kisaran aktivitas yang disebut rentang relevan (*relevant range*).

Menurut pendapat Hansen dan Mowen(1997:53) rentang relevan adalah: “Rentang tertentu dimana hubungan biaya tetap yang diasumsikan masih berlaku“

Dari definisi diatas dapat disimpulkan bahwa biaya tetap merupakan biaya yang digunakan untuk mempertahankan kemampuan perusahaan beroperasi pada kapasitas tertentu, dan tidak terpengaruh terhadap volume kegiatan pada waktu yang terbatas. Biaya ini harus mempunyai ciri-ciri khusus, sehingga dapat dikatakan sebagai biaya tetap.

### *b. Biaya Variabel*

Definisi dari biaya variable adalah: “ Biaya yang secara total bervariasi dalam proporsi langsung dengan output aktivitas “ (Hansen dan Mowen 1997:54).

### *c. Biaya Semi-variabel*

Beberapa biaya ada yang tidak dapat dikelompokkan secara pasti kedalam biaya tetap dan biaya variabel, maka biaya yang mempunyai perilaku seperti ini dimasukkan kedalam kelompok tersendiri yaitu kelompok biaya semi-variabel. karena biaya tersebut mengandung unsur keduanya.

Pengertian biaya semi-variabel ini menurut Halim dan Supomo (1990:20) adalah sebagai berikut: “ Biaya yang totalnya selalu berubah tetapi tidak proporsional dengan perubahan volume kegiatan perusahaan “. Sedangkan menurut Hansen dan Mowen (1997:55), biaya semi-variabel atau campuran adalah: “ Biaya yang mengandung komponen tetap maupun variabel. Perubahan biaya ini tidak dalam tingkat perubahan yang konstan. Biaya ini dikelompokkan pada perubahan yang konstan dan tingkat perubahan hanya semakin rendah”

Untuk keperluan perencanaan, pengendalian biaya dan pengambilan keputusan, biaya semi-variabel

harus dipisahkan ke dalam biaya tetap dan biaya variabel.

3. Penggolongan biaya berdasarkan periode mempertemukannya dengan pendapatan.

a. Biaya Produk

adalah biaya-biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh atau memproduksi barang atau produk. Biaya-biaya ini dipertemukan (ditandingkan) dengan pendapatan pada periode penjualan produk. Biaya-biaya produk pada perusahaan manufaktur adalah biaya baik langsung maupun tidak langsung yang dikeluarkan untuk memproduksi barang atau produk. Pada perusahaan dagang, biaya produk terdiri atas biaya-biaya yang dikeluarkan memperoleh barang dagangan yang meliputi, antara lain harga beli dan biaya pengangkutan. Biaya produk baik pada perusahaan dagang maupun perusahaan manufaktur disebut *inventoriable cost*.

b. 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 perioda terjadinya. Biaya ini tidak boleh dimasukkan sebagai elemen harga pokok persediaan dan karenanya disebut *noninventoriable cost*. Contoh dari biaya perioda adalah gaji manajer pemasaran, gaji direktur, penyusutan gedung kantor administrasi, biaya iklan, rekening langganan koran.

4. Penggolongan biaya berdasarkan dapat ditelusurinya ke objek biaya

**Obyek biaya** adalah obyek yang menjadi sasaran biaya. Obyek biaya dapat berupa produk, departemen, atau kegiatan. Jika obyek biayanya adalah produk maka dikenal biaya langsung dan biaya tak langsung produk. Jika obyek biayanya adalah departemen maka dikenal biaya langsung departemen dan tak langsung departemen.

a. Biaya Langsung (*direct cost*)

adalah biaya yang dapat ditelusur atau diidentifikasi ke suatu obyek biaya tertentu karena hanya dikeluarkan untuk manfaat obyek biaya itu sendiri.

b. Biaya tak Langsung (*indirect cost*)

adalah biaya yang dikeluarkan untuk lebih dari satu obyek dan tak dapat ditelusur kesalah satu obyek



biaya tertentu. Karenanya biaya tersebut bersifat umum dan disebut *common cost*.

5. Penggolongan biaya berdasarkan kemampuan manajer untuk mengendalikannya.

- a. Biaya Terkendali (*controllable cost*)

adalah biaya yang secara signifikan dapat dipengaruhi dan dikendalikan oleh manajer tertentu pada periode tertentu.

- b. Biaya tak Terkendali (*uncontrollable cost*)

adalah biaya yang secara signifikan tak dapat dipengaruhi dan dikendalikan oleh manajer tertentu pada periode tertentu.

6. Penggolongan biaya berdasarkan dampak keputusan terhadap kas keluar.

Klasifikasi biaya yang lebih spesifik lagi adalah *sunk cost* dan *out-of pocket cost*.

- a. *Sunk Cost*

adalah biaya yang telah dikeluarkan dan yang tak dapat diubah oleh keputusan sekarang atau masa yang akan datang, biaya tersebut tak dapat digunakan untuk menganalisa alternatif tindakan yang akan datang. Dengan kata lain, biaya ini tidak akan pernah relevan dengan pengambilan keputusan sekarang.

b. Biaya Tunai (*out-of pocket cost*)

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 tertentu seperti upah karyawan yang akan dipekerjakan dan bahan habis pakai yang akan digunakan. Biaya-biaya ini sudah barang tentu memerlukan pengeluaran kas. Itulah biaya tunai.

7. Penggolongan biaya berdasarkan pengambilan keputusan.

a. Biaya Relevan (*relevant cost*)

adalah biaya yang akan terjadi dimasa mendatang dan berbeda di antara pelbagai alternatif keputusan. Dua kriteria (1) akan terjadi dan (2) berbeda, merupakan suatu keputusan yang harus terpenuhi agar biaya dapat dinamakan biaya relevan. Oleh karena adanya dua kriteria itu maka biaya relevan harus dipertimbangkan didalam membuat keputusan. Beda antara dua atau lebih biaya relevan disebut *differential cost*.

b. Biaya tak Relevan (*irrelevant cost*)

adalah biaya yang tak memenuhi salah satu atau keduanya-duanya dari kriteria biaya relevan. Oleh karena itu biaya tak relevan tidak perlu dipertimbangkan di dalam pengambilan keputusan.

c. Biaya Terhindarkan (*avoidable cost*)

adalah biaya yang dapat dihindarkan jika satu alternatif keputusan diambil.

d. Biaya tak Terhindarkan (*unavoidable cost*)

adalah biaya yang tak dapat dihindarkan. Jika dikaitkan dengan relevansi biaya terhadap keputusan, maka biaya terhindarkan adalah biaya relevan dan biaya tak terhindarkan adalah biaya tak relevan.

8. Penggolongan lain

***Opportunity cost*** adalah manfaat potensial yang hilang atau dikorbankan karena dipilihnya satu alternatif keputusan tertentu. Manfaat potensial ini dapat berupa penghasilan (*revenue*) atau penghematan biaya (*cost saving*). *Opportunity cost* tidak dicatat direkening Buku Besar dan oleh karena itu, tidak akan dijumpai direkening Buku Besar perusahaan. Biaya kesempatan (*opportunity cost*) hanya ada dalam pengertian ekonomi. Dalam menentukan besarnya biaya atau pendapatan, jumlah

*opportunity cost* harus diperhitungkan pada alternatif yang dipilih untuk menentukan *true cost*.

### **C. Relevansi antara Biaya Relevan dan Biaya Tetap**

Kalkulasi biaya relevan pada awalnya menekankan pentingnya biaya variabel versus biaya tetap. Biasanya, biaya variabel adalah relevan sementara biaya tetap tidak. Sebagai contoh, biaya variabel produksi adalah relevan untuk keputusan membuat atau membeli. Beban penyusutan dan lease pabrik tidak relevan. Namun, kalkulasi biaya berdasarkan aktivitas (ABC) memungkinkan kita bergerak lebih jauh ketika mempertimbangkan biaya variabel berkenaan dengan penggerak biaya berdasarkan unit dan non unit.

Kuncinya adalah bahwa perubahan pada penawaran dan permintaan sumberdaya aktivitas harus dipertimbangkan ketika menilai relevansi. Apabila perubahan permintaan dan penawaran sumber daya diantara alternatif menciptakan perubahan pengeluaran atau belanja sumberdaya, maka perubahan belanja sumber daya merupakan biaya relevan yang harus digunakan dalam menilai keunggulan relatif dari kedua alternatif.

Model penggunaan sumberdaya aktivitas memiliki tiga kategori sumberdaya: (1) sumberdaya yang diperoleh karena digunakan dan diperlukan, (2) sumberdaya yang diperoleh dimuka (periode tunggal atau jangka pendek), dan (3) sumberdaya yang diperoleh dimuka

(kapabilitas pelayanan multiperioda). Setiap kategori berguna untuk membantu mengidentifikasi biaya relevan dan dengan demikian, memudahkan analisa biaya relevan.

#### **D. Pengertian Biaya Relevan dan Biaya Diferensial**

##### *a. Biaya Relevan*

Pengertian biaya relevan (*relevant cost*) menurut Hansen dan Mowen (1997:271) didefinisikan sebagai berikut :“ Biaya masa depan yang berbeda pada masing-masing alternatif “. Sedangkan menurut Halim dan Supomo (1990:76), biaya relevan adalah:

“ Biaya yang berbeda dalam suatu kondisi, dibandingkan dengan kondisi-kondisi yang lain “

Seperti halnya pengertian biaya, yaitu pengorbanan sumber ekonomi yang dapat diukur dengan satuan uang, yang telah terjadi atau kemungkinan terjadi dalam mencapai tujuan tertentu, maka semua faktor biaya relevan juga dapat diukur dengan satuan uang.

Dari pengertian diatas dapat diketahui bahwa biaya relevan merupakan informasi biaya masa depan yang berbeda pada setiap alternatif.

b. *Biaya tidak Relevan.*

Biaya tidak relevan adalah biaya yang tidak mempengaruhi dalam pengambilan keputusan, oleh sebab itu biaya ini tidak perlu diperhitungkan dalam pengambilan keputusan tetapi dapat menjadi data yang berguna untuk menaksir data masa akan datang, biasanya data biaya ini terjadi di masa lalu atau biaya masa depan yang sama pada masing-masing alternatif.

c. *Biaya Diferensial.*

Biaya diferensial dan biaya relevan kadang silih berganti diungkapkan dalam arti yang sama, menurut Mulyadi mengungkapkan bahwa ada perbedaan antara biaya relevan dan biaya diferensial. Biaya diferensial merupakan taksiran perbedaan biaya dalam alternatif tindakan tertentu dibandingkan dengan alternatif tindakan yang lain. Pengertian ini diambil dari konsep informasi akuntansi diferensial yang diungkapkan oleh Mulyadi (1992:63) "Informasi akuntansi diferensial merupakan perbedaan aktiva, pendapatan dan, atau biaya dalam alternatif tindakan tertentu dibandingkan dengan alternatif tindakan yang lain".

Uraian diatas diketahui bahwa informasi akuntansi diferensial merupakan informasi relevan yang telah diolah dan bermanfaat untk pengambilan keputusan. Dengan demikian biaya diferensial adalah perbedaan biaya- biaya masa depan yang berbeda pada setiap alternatif yang bermanfaat untuk pengambilan keputusan.

Dari pengungkapan penjelasan diatas bahwa dapat diketahui biaya relevan merupakan salah satu unsur dari biaya diferensial dan belum tentu bermanfaat dalam pengambilan keputusan, atau dapat dikatakan sebagai istilah yang umum. Sedangkan biaya diferensial merupakan biaya relevan yang telah diolah, sehingga mempunyai manfaat dalam pertimbangan pengambilan keputusan. Sedangkan biaya-biaya yang tidak berhubungan dengan masa depan atau terdapat pada masing-masing alternatif, maka biaya tersebut tidak memiliki pengaruh pada pengambilan keputusan.

Penulis mengambil sebuah contoh dari pengambilan keputusan unuk menerima atau menolak pesanan khusus.

PT X memproduksi suatu produk Y, kapasitas produksi pabrik tersebut 200.000 unit per tahun, sedangkan kapasitas sesungguhnya hanya 150.000 unit. Harga jual produk tersebut sebesar Rp. 1.250,00. Apabila perusahaan mendapatkan tawaran pesanan dengan harga Rp. 750,00 sebanyak 30.000 unit, apakah perusahaan akan menerima atau menolak jika biaya yang dikeluarkan sebagai berikut :

Gambar II.I  
Data biaya per unit dan total biaya untuk produk Y

	Per unit	Total
Biaya Variabel		
Biaya Produksi Variabel	Rp. 400	Rp. 60.000.000,-
Biaya Komersial Variabel	Rp. 120	Rp. 18.000.000,-
Biaya Tetap		
Biaya Produksi Tetap	Rp. 300	Rp. 45.000.000,-
Biaya Produksi Variabel	Rp. 150	Rp. 22.500.000,-

Sumber: Mulyadi. (1992). *Akuntansi Manajemen: Konsep, manfaat dan Rekayasa*. hal 91

Pengambilan keputusan dengan analisis biaya relevan untuk menerima atau menolak pesanan khusus adalah sebagai berikut :

Gambar II.2  
Pendapatan diferensial dan biaya diferensial yang dipertimbangkan dalam pengambilan keputusan menerima atau menolak pesanan khusus

Pendapatan Diferensial	
30.000 unit x Rp. 750	Rp. 22.500.000
Biaya diferensial	
Biaya produksi variabel	Rp. 12.000.000
Biaya komersial variabel	Rp. 3.600.000

Sumber: Mulyadi. (1992). *Akuntansi Manajemen: Konsep, manfaat dan Rekayasa*. Hal 91

Dari contoh diatas penulis akan menguraikan biaya relevan, biaya tidak relevan dan biaya diferensial. Biaya produksi variabel dan biaya komersial variabel dalam memenuhi pesanan khusus merupakan biaya relevan dikarenakan biaya tersebut menyangkut masa depan dan tidak timbul jika perusahaan menolak pesanan khusus. Total dari perbedaan biaya relevan tersebut dikatakan sebagai biaya diferensial dikarenakan biaya tersebut memusatkan perhatian kita dalam pengambilan keputusan. Sedangkan biaya produksi tetap dan komersial tetap merupakan biaya tidak relevan dikarenakan biaya tersebut tidak mempunyai pengaruh pada pengambilan keputusan dan biaya tersebut telah dibebankan kepada produk reguler, atau perusahaan tetap menanggung biaya tersebut ada pesanan khusus atau tidak.



### **E. Penggunaan Biaya Relevan dalam Pengambilan Keputusan Taktikal**

Biaya relevan merupakan salah satu unsur yang bermanfaat dalam pengambilan keputusan. Biaya relevan merupakan biaya yang akan terjadi dimasa yang akan datang dan berbeda dari alternatif yang ada. Penggunaan biaya relevan biasanya digunakan manajemen untuk pengambilan keputusan jangka pendek. Keputusan jangka pendek ini oleh Mulyadi, (1992:76) dibagi menjadi 4 macam yaitu:

1. Membeli atau membuat sendiri (*make or buy decision*).
2. Menjual atau memproses lebih lanjut suatu produk (*sell or proses further*).
3. Menghentikan atau melanjutkan produksi tertentu atau kegiatan usaha bagian perusahaan (*stop or continue product line*).
4. Menerima atau menolak pesanan khusus (*spesial order decision*).

Dari keempat macam pengambilan keputusan diatas ada beberapa keputusan tidak mutlak digolongkan sebagai keputusan jangka panjang. Penjelasan dari penggolongan keputusan ini dan peranan biaya dalam pengambilan keputusan diuraikan sebagai berikut:

1. Membeli atau Membuat sendiri (*Make or Buy Decision*)

Pengambilan keputusan membeli atau membuat sendiri suatu produk jika suatu perusahaan mempunyai produk yang berkomponen lebih dari satu, sehingga dalam penyediaan komponen produk tersebut perusahaan biasa memproduksi sendiri dan akan berpindah untuk membeli komponen tersebut, atau perusahaan sebelumnya membeli komponen tersebut dan akan memproduksinya.

Alternatif-alternatif tersebut biasanya digunakan pihak manajemen untuk mendapatkan suatu keuntungan, dengan memperhitungkan manfaat dan pengorbanannya. Manfaat dari pemilihan alternatif membeli adalah besarnya biaya diferensial yang berupa biaya-biaya yang terhindarkan dari penghentian kegiatan membuat sendiri. Sedangkan pengorbanannya sebesar biaya diferensial yang berupa biaya yang dikeluarkan untuk membeli dari pemasok luar.

Apabila ditinjau dari jangka waktunya pengambilan keputusan untuk membeli atau membuat sendiri dapat digolongkan menjadi 2, yaitu :

- a. Keputusan membeli atau membuat sendiri, apabila perusahaan sebelumnya memproduksi sendiri, kemudian akan membeli dari luar perusahaan.
- b. Keputusan membeli atau membuat sendiri, apabila perusahaan sebelumnya membeli dari luar, kemudian akan memproduksi sendiri.

Keputusan membeli atau membuat sendiri pada tipe a merupakan keputusan jangka pendek, dikarenakan tidak menyangkut investasi jangka panjang, sedangkan keputusan tipe b merupakan keputusan jangka panjang dikarenakan ada kemungkinan dibutuhkan investasi dana yang cukup yang besar untuk pengadaan mesin dan perlengkapan produksi. Contoh dari pertimbangan pengambilan keputusan untuk membeli atau membuat sendiri pada perusahaan yang sebelumnya membuat suatu produk dan akan membelinya adalah sebagai berikut :

PT Yogyakarta berusaha dalam bidang perakitan. Suku cadang A dari produk rakitannya selama ini diproduksi sendiri dalam pabriknya. Kebutuhan suku cadang tersebut berjumlah 100.000 buah setahun. Perusahaan tersebut menerima tawaran dari perusahaan lain untuk membeli suku cadang A tersebut dengan harga Rp 25,00 per buah. Biaya produksi suku cadang A disajikan di bawah ini :

Gambar II.3  
Biaya produksi penuh (Full cost of production) suku cadang A

	Per buah	100 000 buah
Biaya bahan baku	Rp 5	Rp 500 000,-
Biaya tenaga kerja variabel	Rp 10	Rp1000 000,-
Biaya overhead pabrik variabel	Rp 3	Rp 300 000,-
Biaya overhead pabrik tetap terhindarkan	Rp 4	Rp 400 000,-
Biaya overhead pabrik tetap bersama	<u>Rp 5</u>	<u>Rp 500 000,-</u>
<b>Jumlah biaya produksi</b>	<u>Rp 27</u>	<u>Rp2 700 000,-</u>

Sumber : Mulyadi (1992). Akuntansi Manajemen: *Konsep, manfaat, dan rekayasa*. Hal 79

Dari contoh di atas, biaya diferensial yang dipertimbangkan disajikan di bawah ini :

Gambar 11.4  
Biaya diferensial yang dipertimbangkan dalam pengambilan keputusan membeli atau membuat sendiri

<b>Manfaat :</b>	
Biaya diferensial ( biaya terhindarkan )	
Biaya-biaya variabel( biaya bahan baku, biaya tenaga kerja variable,	
biaya overhead variabel)	Rp 18
Biaya tetap terhindarkan	<u>Rp 4</u>
Jumlah biaya-biaya terhindarkan jika membeli dari luar Rp 22	
<b>Pengorbanan</b>	
Harga beli jika membeli dari luar	<u>Rp 25</u>
Kerugian atau keuntungan jika membeli dari luar	<u>Rp 3</u>

Sumber : Mulyadi. ( 1992 ). *Akuntansi Manajemen : Konsep, manfaat dan Rekayasa*. Hal.79.



Dari contoh diatas dapat diketahui bahwa biaya diferensial berasal dari jumlah biaya-biaya variabel dan biaya tetap dari kegiatan membuat sendiri suatu produk. Sedangkan pengorbanan berasal dari biaya-biaya yang akan ditanggung apabila membeli dari pemasok luar. Selisih dari manfaat dan pengorbanan tersebut dikatakan sebagai laba atau rugi diferensial jika membeli dari luar. Apabila selisih manfaat membuat lebih kecil daripada pengorbanan membeli dari luar, maka sebaiknya perusahaan mengambil alternatif untuk membuat sendiri dan sebaliknya apabila selisih membuat lebih besar dari membeli dari luar, maka sebaiknya perusahaan membuat sendiri produk tersebut.

2. Menjual atau Memproses Lebih Lanjut Suatu Produk (*Sell or Process Further*)

Menjual atau memproses lebih lanjut suatu produk adalah suatu masalah yang dihadapi oleh pihak manajemen untuk menjual suatu produk seperti kondisi sekarang atau memproses lebih lanjut produk tersebut sehingga menghasilkan pendapatan yang lebih mahal harganya. Permasalahan ini dianggap sebagai pengambilan keputusan jangka pendek jika alternatif memproses lebih lanjut tidak memerlukan investasi sedangkan dimasukkan sebagai keputusan jangka panjang jika alternatif memproses lebih lanjut memerlukan investasi.

Dalam pengambilan keputusan ini pihak manajemen membutuhkan informasi yang relevan yaitu pendapatan diferensial dan biaya diferensial.

Contoh dari pengambilan keputusan menjual atau memproses lebih lanjut adalah sebagai berikut:

Produk A mempunyai harga jual sebesar Rp 10 000,- per satuan pada kondisinya sekarang. Biaya penuh (*full costs*) per satuan produk A dihitung seperti di bawah ini :

Gambar II.5  
Data informasi biaya penuh produk A

	Per satuan	10 000 satuan
Biaya bahan baku	Rp 2 000,-	Rp 20 000 000
Biaya tenaga kerja langsung	Rp 1000,-	Rp 10 000 000
Biaya overhead pabrik variable	Rp 1 500,-	Rp 15 000 000
Biaya overhead pabrik tetap	Rp 1 300,-	Rp 13 000 000
Biaya administrasi dan umum tetap	Rp 500,-	Rp 5 000 000
Biaya pemasaran tetap	Rp 750,-	Rp 7 500 000
<b>Total biaya penuh per satuan</b>	<b>Rp 7050,-</b>	<b>Rp 70 500 000</b>

Sumber : Mulyadi (1992). Akuntansi Manajemen: *Konsep, manfaat, dan rekayasa*. Hal 85.

Dari data di atas, pada kondisi yang sekarang produk A mampu menghasilkan laba bersih

Rp 29.500 000,- (Rp 100.000 000 – Rp 70.500 000) pada volume penjualan 10.000 satuan.

Misalnya, di pasar telah terjadi perkembangan baru meningkatnya permintaan konsumen terhadap produk A-1 pada harga jual Rp 18.500,- per satuan. Produk A-1 merupakan hasil pengolahan lebih lanjut produk A. Jika hanya dilihat tambahan pendapatan jika produk A diolah lebih lanjut menjadi produk A-1, perusahaan akan memperoleh pendapatan diferensial Rp 8.500,- per satuan. Jika pengolahan lebih lanjut produk A menjadi produk A-1 tersebut tidak memerlukan investasi dalam mesin dan ekipmen, namun hanya memerlukan biaya pengolahan lebih lanjut (biaya

diferensial) sebesar Rp 5.000,- per satuan maka perhitungan informasi akuntansi diferensial adalah sebagai berikut :

Gambar II.6

Biaya diferensial yang dipertimbangkan dalam pengambilan keputusan menjual atau memproses lebih lanjut

<b>Pendapatan diferensial</b>	
( Rp 18 500 – Rp 10 000) 10 000 satuan	Rp 8 500 000
Biaya differensial	Rp 5 000 000
Laba Diferensial	<u>Rp 3 500 000</u>

Sumber : Mulyadi (1992).Akuntansi Manajemen:*Konsep, manfaat, dan rekayasa*. Hal 86

Pendapatan diferensial diperoleh dari selisih pendapatan menjual dan memproses lebih lanjut suatu produk sedangkan biaya diferensial merupakan selisih biaya yang dikeluarkan untuk langsung menjual dan memproses lebih lanjut. Apabila pendapatan diferensial lebih besar dari biaya dari biaya diferensialnya maka sebaiknya perusahaan memproses lebih lanjut sedangkan pendapatan diferensial lebih kecil dari biaya diferensialnya maka perusahaan sebaiknya perusahaan langsung menjual produk tersebut.

### 3. Menghentikan atau Melanjutkan Produksi Produk Tertentu atau Kegiatan

Usaha Suatu Bagian Perusahaan (*Stop or Continue Product Line*)

Kerugian salah satu kelompok produk atau departemen dalam suatu perusahaan yang memiliki berbagai departemen penghasil laba dapat terjadi, kejadian ini pihak manajemen harus

mengambil suatu keputusan untuk memilih alternatif untuk menghentikan atau melanjutkan produk tertentu atau kegiatan usaha departemen tertentu. Informasi relevan yang dibutuhkan oleh manajemen adalah biaya diferensial dan pendapatan diferensial. Contoh dari pertimbangan pengambilan keputusan untuk menghentikan atau meneruskan suatu produksi departemen tertentu adalah sebagai berikut :

Suatu toko memiliki 3 departemen: departemen kosmetika, pakaian, barang kelontong. Laporan rugi-laba setiap departemen tahun anggaran 19x4 adalah sebagai berikut :

Gambar II.7  
Laporan Rugi – Laba Departemen Tahun Anggaran 19x4

	Kosmetika	Pakaian	Brg kelontong
Hasil penjualan	Rp 50.000.000	Rp 25.000.000	Rp 25.000.000
Biaya variabel	Rp 25.000.000	Rp 10.000.000	Rp 12.000.000
Laba kontribusi	Rp 25.000.000	Rp 15.000.000	Rp 13.000.000
Biaya tetap terhindarkan	Rp 10.000.000	Rp 8.000.000	Rp 11.000.000
Biaya tetap tidak terhindarkan	Rp 3.000.000	Rp 3.000.000	Rp 3.000.000
Total biaya tetap	Rp 13.000.000	Rp 11.000.000	Rp 14.000.000
Laba (rugi) bersih	Rp 12.000.000	Rp 4.000.000	(R1000 000)

Sumber : Mulyadi (1992). Akuntansi Manajemen: *Konsep, manfaat, dan rekayasa*. Hal 89

Jika manajemen puncak memperkirakan kerugian yang dialami oleh Departemen Barang Kelontong akan berlangsung terus di masa

yang akan datang, maka manajemen perlu mempertimbangkan keputusan untuk menghentikan atau meneruskan kegiatan usaha Departemen Barang Kelontong. Dan informasi akuntansi diferensial yang dipertimbangkan dalam pengambilan keputusan disajikan dibawah ini :

Gambar II.8  
Biaya diferensial yang dipertimbangkan dalam pengambilan keputusan menghentikan atau meneruskan suatu produksi atau departemen tertentu

<b>Manfaat</b>	
Biaya diferensial yang berupa biaya Yang terhindarkan dengan ditutupnya Salah satu kegiatan usaha departemen.	
Biaya Variabel	Rp 12.000.000
Biaya tetap terhindarkan	<u>Rp 11.000.000</u>
Total manfaat	Rp 23.000.000
<b>Pengorbanan</b>	
Pendapatan diferensial yang berupa pendapatan penjualan yang hilang dengan ditutupnya kegiatan usaha Departemen Barang Kelontong	
	<u>Rp 25.000.000</u>
Manfaat lebih kecil dari pengorbanan Jika alternatif penghentian kegiatan Usaha Departemen Barang Kelontong Dipilih	
	Rp 2.000.000

Sumber : Mulyadi (1992). Akuntansi Manajemen: *Konsep, manfaat, dan rekayasa*. Hal 90

Manfaat pada pengambilan keputusan disini diperoleh dari biaya variabel dan biaya tetap yang terhindarkan apabila mengambil alternatif menghentikan suatu produk atau departemen tertentu. Sedangkan pengorbanannya diperoleh dari pendapatan penjualan yang hilang dari penghentian tersebut. Apabila dalam menghentikan suatu produk atau menutup departemen manfaat yang diterima lebih besar dari pengorbanannya, perusahaan sebaiknya mengambil



keputusan untuk menghentikan produk atau departemen tersebut dan sebaliknya jika manfaat yang diterima lebih kecil dari pengorbanannya, perusahaan sebaiknya mengambil keputusan untuk meneruskan produk atau departemen tersebut.

4. Mengambil atau Menolak Pesanan Khusus (*Special order decision*).

Pengambilan keputusan untuk menerima atau menolak pesanan khusus jika suatu perusahaan mempunyai kapasitas yang menganggur diluar produksi reguler. Sehingga untuk memanfaatkan kapasitas tersebut perusahaan akan memilih salah satu alternatif menerima atau menolak pesanan khusus untuk mendapatkan manfaat yang paling menguntungkan. Informasi yang relevan dalam pengambilan keputusan adalah pendapatan diferensial dan biaya diferensial. Contoh pengambilan keputusan untuk menerima atau menolak pesanan khusus adalah sebagai berikut

PT X memproduksi suatu produk Y, kapasitas produksi pabrik tersebut 200.000 unit per tahun, sedangkan kapasitas sesungguhnya hanya 150.000 unit. Harga jual produk tersebut sebesar Rp. 1.250,00. Apabila perusahaan mendapatkan tawaran pesanan dengan harga Rp. 750,00 sebanyak 30.000 unit, apakah perusahaan akan menerima atau menolak jika biaya yang dikeluarkan sebagai berikut :

Gambar II.9  
Data biaya per satuan dan total biaya produk X

	Per unit	Total
Biaya Variabel		
Biaya Produksi Variabel	Rp. 400	Rp. 60.000.000,-
Biaya Komersial Variabel	Rp. 120	Rp. 18.000.000,-
Biaya Tetap		
Biaya Produksi Tetap	Rp. 300	Rp. 45.000.000,-
Biaya Produksi Variabel	Rp. 150	Rp. 22.500.000,-
Total Biaya	Rp. 970	Rp. 145.000.000,-

Sumber : Mulyadi (1992). *Akuntansi Manajemen: Konsep, manfaat, dan rekayasa*. Hal 91

pengambilan keputusan dengan analisis biaya relevan untuk menerima atau menolak pesanan khusus adalah sebagai berikut:

Gambar II.10  
Pendapatan diferensial dan biaya diferensial yang dipertimbangkan dalam pengambilan keputusan menerima atau menolak pesanan khusus

Pendapatan Diferensial	
30.000 unit x Rp. 750	Rp. 22.500.000
Biaya diferensial	
Biaya produksi variabel	Rp. 12.000.000
Biaya komersial variabel	Rp. 3.600.000

Sumber: Mulyadi. (1992). *Akuntansi Manajemen: Konsep, manfaat dan Rekayasa* Hal 91

Pendapatan diferensial diperoleh dari tambahan pendapatan yang relevan jika memenuhi pesanan khusus atau sebesar harga penawaran pesanan khusus tersebut sedangkan biaya diferensial merupakan tambahan biaya relevan yang dikeluarkan jika memenuhi pesanan khusus. Apabila pendapatan diferensial lebih besar dari biaya

diferensialnya maka sebaiknya perusahaan menerima pesanan khusus tersebut sedangkan pendapatan diferensial lebih kecil dari biaya diferensial maka perusahaan sebaiknya perusahaan menolaknya.

#### **F. Peranan Biaya Relevan sebagai Alat Pengambilan Keputusan**

Salah satu pengambilan keputusan jangka pendek adalah menentukan untuk menerima atau menerima atau menolak suatu produk. Perusahaan disini memproduksi produk secara rutin yang dipasarkan kepada konsumen umum, sehingga keputusan pesanan khusus merupakan salah satu pengambilan keputusan jangka pendek. Biaya relevan merupakan salah satu alat yang dapat menghasilkan informasi bagi perusahaan khususnya bagi pihak manajemen dalam pengambilan keputusan jangka pendek.

Informasi yang relevan dalam pengambilan keputusan disini adalah pendapatan dan biaya-biaya yang akan terjadi apabila perusahaan memenuhi pesanan khusus. Pendapatan pesanan khusus dikatakan khusus dikatakan relevan dikarenakan akan muncul apabila memenuhi pesanan khusus dan tidak muncul apabila menolak dan biaya relevannya adalah tambahan biaya-biaya variabel. Secara spesifik biaya relevan berupa biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya overhead pabrik variabel dikarenakan biaya-biaya ini akan bertambah sesuai dengan penambahan unit yang diproduksi. Sedangkan biaya tetap tidak dikatakan sebagai biaya

relevan dikarenakan biaya-biaya ini selalu muncul tanpa memperhatikan adanya pesanan khusus atau tidak.

Untuk memperhitungkan harga pokok produk pesanan khusus dihitung hanya biaya-biaya variabel yang terjadi jika memenuhi pesanan khusus, dikarenakan biaya tetap merupakan biaya periode yang telah dibebankan kepada produk reguler. Apabila biaya tetap dalam memenuhi pesanan khusus tersebut berubah maka biaya tetap tersebut bisa dikatakan sebagai biaya relevan dan masuk dalam penghitungan harga pokok produk pesanan khusus, tetapi kondisi ini jarang terjadi. Dengan demikian perusahaan akan menerima pesanan khusus tersebut apabila pendapatan yang dihasilkan dari pesanan khusus lebih besar dari harga pokok produk pesanan khusus sedangkan menolaknya apabila pendapatan pesanan khusus lebih kecil dari harga pokok produknya.

## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

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

Jenis penelitian ini adalah studi kasus, yaitu dengan mengadakan penelitian terhadap pemilihan alternatif untuk menerima atau menolak dengan analisis biaya relevan dalam memaksimalkan laba perusahaan.

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

##### 1. Tempat penelitian

Penelitian ini dilaksanakan diperusahaan UD. Dwi Jaya.

##### 2. Waktu penelitian

Penelitian ini dilaksanakan selama satu bulan.

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

##### 1. Subyek penelitian

- a. Pimpinan perusahaan
- b. Bagian administrasi dan umum
- c. Bagian produksi

##### 2. Obyek penelitian

Hal – hal yang akan diteliti adalah penetapan harga khusus dalam analisis biaya relevan sebagai alat bantu dalam pengambilan keputusan terhadap pesanan khusus.

#### **D. Data yang Diperlukan**

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 perusahaan
  - b. Biaya produksi
  - c. Biaya non produksi
  - d. Volume pesanan khusus
  - e. Biaya pesanan khusus

#### **E. Teknik Pengumpulan Data**

Dalam penelitian penulis akan menggunakan metode untuk pengumpulan data antara lain :

##### **1. Metode Observasi**

Dengan mengadakan kegiatan pengamatan langsung terhadap obyek yang diteliti, disertai pencatatan terhadap obyek tersebut. Data yang diperoleh dari observasi ini adalah data tentang volume yang dipakai dan data yang belum terkumpul pada metode dokumentasi.

## 2. Metode Wawancara

Penelitian akan mengadakan wawancara terhadap pimpinan perusahaan tentang gambaran umum perusahaan, bagian produksi yaitu tentang biaya produksi, kapasitas terpakai dan kapasitas maksimal produksi dalam menghasilkan produk.

## 3. Metode Dokumentasi

Teknik ini digunakan untuk mengumpulkan data – data yang telah ada diperusahaan, misalnya daftar harga jual produk reguler, pesanan khusus, biaya bahan baku, biaya tenaga kerja dan lain – lain.

## F. Teknik Analisis Data

Dalam pelaksanaan analisis data, akan dilakukan analisis kuantitatif, yaitu analisis terhadap data keuangan perusahaan yang meliputi : Biaya produksi, volume produksi, volume perusahaan dan laporan keuangan.

Langkah – langkah yang ditempuh untuk mengetahui kelayakan biaya relevan diterapkan oleh UD. Dwi Jaya dalam kaitannya untuk menerima atau menolak pesanan khusus maka dapat dideskripsikan dengan langkah – langkah sebagai berikut :

- a. Mendeskripsikan kebijakan perusahaan dalam proses pengambilan keputusan menerima atau menolak pesanan khusus.
- b. Mendeskripsikan biaya tetap dan biaya variabel yang terjadi dalam perusahaan.
- c. Mendeskripsikan data yang ada di perusahaan yang berkaitan dengan penggunaan biaya relevan untuk pengambilan keputusan apakah menerima atau menolak pesanan khusus.

Untuk menghitung apakah biaya relevan dapat diterapkan dalam perusahaan UD. Dwi Jaya untuk pengambilan keputusan menerima atau menolak pesanan khusus, maka dilakukan langkah – langkah sebagai berikut :

- a. Data biaya yang diperoleh dipisahkan kedalam biaya tetap, biaya variabel dan biaya semi variabel dan melihat perilaku dari setiap biaya terhadap volume produksi.
- b. Data biaya semi variabel dipisahkan kedalam biaya tetap dengan metode kuadrat terkecil (*least square method*) yang menganggap adanya hubungan yang bersifat linier antara besarnya biaya dengan jumlah produksi dengan rumus :



$$Y = a + bx$$

Sedang a dan b dicari dengan rumus :

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

$$a = \frac{\sum Y - b \cdot \sum X}{n}$$

Diketahui : Y = Jumlah biaya semi variabel

x = Tingkat kegiatan

n = Periode terjadinya biaya

a = Jumlah biaya tetap

b = Jumlah biaya variabel

- c. Data biaya yang diperoleh dipisahkan kedalam biaya tetap dan biaya variabel kemudian biaya tersebut dipisahkan kedalam biaya relevan dan biaya tidak relevan.
- d. Mendeskripsikan konsep biaya relevan yang dilakukan oleh UD. Dwi Jaya berkaitan dengan penggunaan konsep biaya relevan dalam pengambilan keputusan menerima atau menolak pesanan khusus.
- e. Mengumpulkan data – data yang ada diperusahaan yang berkaitan dengan penggunaan biaya relevan untuk pengambilan keputusan menerima atau menolak pesanan khusus.

- f. 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 besar dari biaya diferensial maka pesanan khusus sebaiknya diterima, namun apabila pendapatan diferensial lebih kecil dari biaya diferensial maka pesanan khusus ditolak.
- g. Membandingkan apakah perusahaan sudah atau belum menerapkan biaya relevan dalam menerima atau menolak pesanan khusus dan apakah implementasi biaya relevan untuk menerima atau menolak pesanan khusus yang dilakukan UD. Dwi Jaya sudah sesuai dengan kajian teori yang ada atau belum.
- h. Membandingkan apakah keputusan perusahaan untuk menerima pesanan khusus sudah tepat atau belum ( sesuai dengan konsep biaya relevan ).

## **BAB IV**

### **GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN**

#### **A. Sejarah dan Perkembangan Perusahaan**

UD. Dwi Jaya didirikan pada tahun 1993 oleh Bapak Joko Kartono. Perusahaan ini berlokasi di jalan Adisucipto (Paulan 66/Rt04 Rw02) Colomadu, Karanganyar, Surakarta dan berdiri diatas tanah seluas 400m<sup>2</sup> . Pada awal berdirinya, UD. Dwi Jaya masih berupa usaha kecil-kecilan karena dana yang tersedia masih terbatas sehingga perusahaan belum berkembang seperti yang diharapkan. Namun demikian, dengan modal semangat dan sarana produksi yang relatif sederhana dan tenaga kerja yang masih terbatas akhirnya perusahaan mengalami peningkatan di dalam bidang produksi. Dalam aktivitasnya, perusahaan mengolah kayu gelondongan menjadi kayu berbentuk balok dan lembaran (papan) yang kemudian dipasarkan dan diolah menjadi kusen, daun pintu, daun jendela serta struktur atap bangunan.

Pada tanggal 8 Februari 2000 UD. Dwi Jaya disahkan dalam bentuk ijin usaha dengan NO TDP 113455204919 dan memiliki SIUP 266/11.34/PK/IX/2000. Karena omset penjualan yang semakin meningkat, maka pada tanggal 14 april 2001 UD. Dwi Jaya secara sah diakui sebagai pengusaha kena pajak dan memiliki NPWP 6.636.424.1-525.

Berkat kerja keras dan ketrampilan dari para pengelola, maka sejak berdirinya UD. Dwi Jaya ini mengalami peningkatan yang sangat pesat dalam bidang usahanya. Perusahaan menyadari perlunya dukungan untuk pengembangan usahanya. Dukungan ini berupa saluran distribusi yang memadai guna kelancaran penyaluran hasil produksi kepada konsumen. Dorongan untuk mengembangkan usaha menyebabkan pihak perusahaan membuka perwakilan perusahaan di daerah Jakarta, Bandung dan Semarang.

UD. Dwi Jaya juga bergerak di bidang sosial kemasyarakatan. Hal ini dipandang perlu karena perusahaan menyadari bahwa untuk mengembangkan perusahaan dibutuhkan kerjasama dari berbagai pihak, diantaranya masyarakat sekitar lokasi perusahaan.

## **B. Tujuan Perusahaan**

Sudah menjadi hal yang mutlak bahwa setiap perusahaan mempunyai suatu tujuan tertentu yang hendak dicapai, UD. Dwi Jaya mempunyai beberapa tujuan yang hendak dicapai, tujuan tersebut antara lain:

1. Mempunyai laba untuk kelangsungan hidup perusahaan dan kemakmuran pemilik serta pengelola perusahaan.

2. Memberikan pelayanan kepada konsumen dengan memproduksi produk-produk yang berupa kayu berbentuk kusen, daun pintu, daun jendela dan lis.
3. Menciptakan lapangan kerja untuk mengurangi pengangguran, terutama bagi masyarakat sekitar perusahaan.
4. Membantu pemerintah dalam perolehan pendapatan dari sektor pajak untuk kepentingan pembangunan.

### **C. Alasan Pemilihan Lokasi Perusahaan**

Letak yang strategis untuk suatu perusahaan mempunyai pengaruh terhadap perkembangan dan kemajuan perusahaan, dimana ada berbagai faktor yang mempengaruhi letak suatu perusahaan. Faktor itu antara lain :

1. Lingkungan masyarakat.
2. Sumberdaya alam dan sumberdaya masyarakat.
3. Transportasi.
4. Publikasi.
5. Lahan untuk perusahaan.

Letak UD. Dwi Jaya yang berada di jalan Adi Sucipto, Colomadu, Karanganyar, Surakarta mempunyai dasar pertimbangan sebagai berikut :

1. Lokasi strategis

UD. Dwi Jaya terletak ditepi jalan raya yang akan mempermudah masalah transportasi baik dalam pengangkutan bahan baku maupun bahan baku hasil produksi.

2. Terletak dipusat kota sehingga komunikasi dengan pihak luar mudah seperti, bank, kantor pos dan lain – lain dapat berjalan dengan lancar.

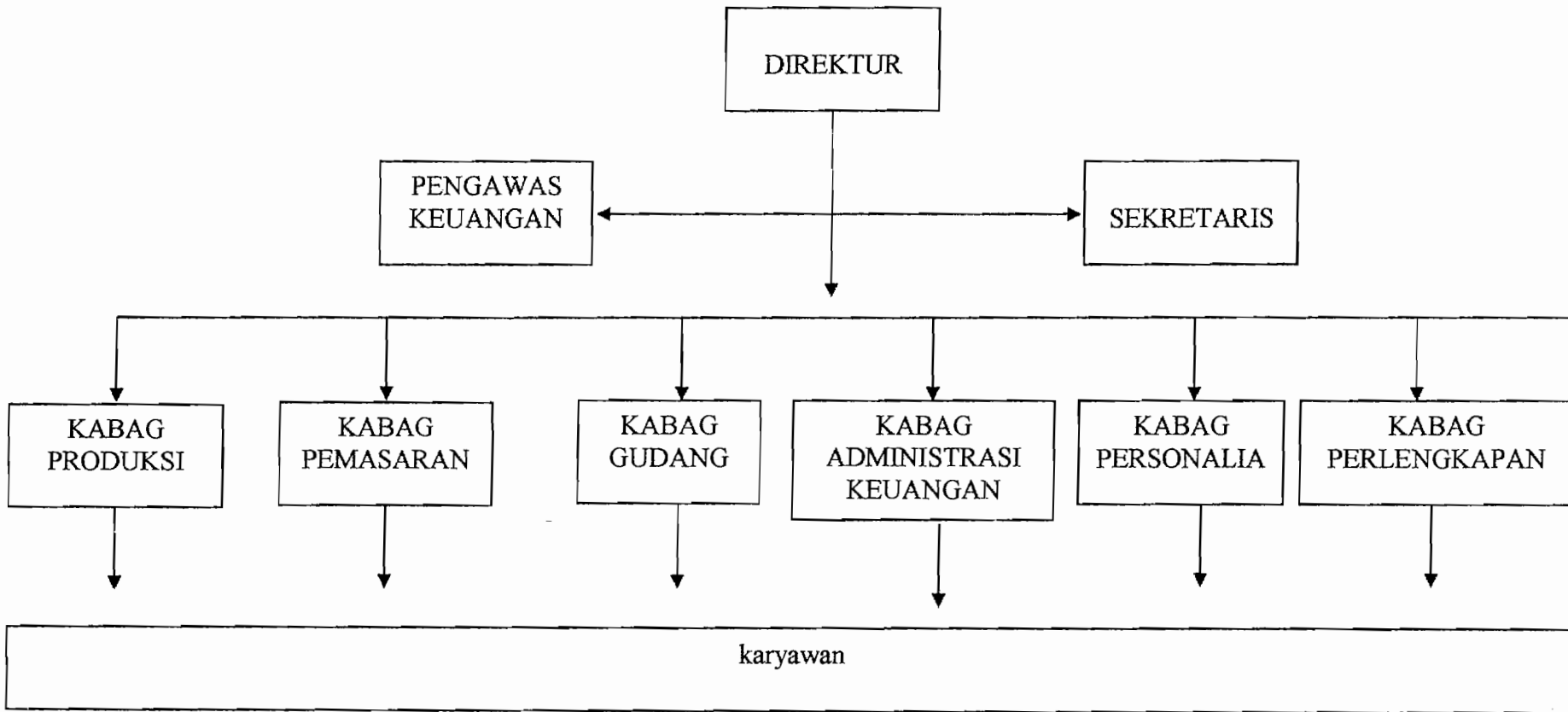
#### **D. Struktur Organisasi Perusahaan**

Organisasi merupakan suatu wadah dimana terdapat sekelompok orang yang terkoordinasi dengan baik dalam melaksanakan tugas dan tanggungjawab. Oleh karena itu pengorganisasian sangat diperlukan oleh perusahaan dalam mencapai tujuannya. Struktur organisasi merupakan pencerminan adanya pembagian pekerjaan didalam operasi perusahaan yang bersangkutan.

Struktur organisasi yang digunakan oleh UD. Dwi Jaya adalah struktur lini(garis). Pengertian struktur organisasi garis dalam hal ini berarti bahwa masing – masing departemen membawahi beberapa orang sebagai karyawan yang bertanggung jawab langsung kepada kepala bagian yang menjadi atasannya.

Berikut ini gambaran struktur organisasi UD. Dwi Jaya :

Gambar 4.1. Bagan struktur organisasi UD. Dwi Jaya



Berikut ini penjelasan masing – masing bagian dari struktur organisasi yang terdapat di UD. Dwi Jaya, antara lain :

1. Direktur utama

- a). Memimpin aktivitas perusahaan sesuai dengan kebijaksanaan yang telah ada.
- b). Menentukan kebijaksanaan pokok bidang perencanaan, pengarahan, pengorganisasian dan pengawasan.
- c). Membuat rencana atas kegiatan perusahaan dan mengkoordinirnya.
- d). Mendelegasikan sebagian wewenang kepada kepala bagian-kepala bagian sesuai dengan bidang masing – masing.
- e). Bertanggung jawab terhadap aktivitas perusahaan dan isinya serta kelancaran dalam usahanya.

2. Sekretaris

- a). Mempersiapkan bahan – bahan rapat dan mengatur acaranya.
- b). Penggadaan, distribusi dokumen, pengetikan dan kegiatan administrasi lainnya.
- c). Menyampaikan tugas – tugas dari direktur kepada karyawan.



### 3. Pengawas Keuangan

- a). Mengawasi jalannya keuangan perusahaan dalam melakukan kegiatan.
- b). Mengontrol para kepala bagian dalam menjalankan tanggung jawabnya.

### 4. Kepala Bagian Produksinya

- a). Menyelenggarakan produksi dengan cara mengkoordinir tiap tahap produksi melalui perencanaan dan cara produksi yang seefisien mungkin untuk mencapai target yang telah digariskan.
- b). Membagi dan mengawasi jalannya proses pekerjaan pada bagian penggajian, pemotongan, serta pekerjaan lain yang berkaitan dengan pembuatan produk.
- c). Bertanggung jawab atas jalannya proses produksi dan hasilnya.

### 5. Kepala bagian pemasaran

- a). Mencari daerah pemasaran
- b). Mengadakan studi pasar
- c). Melakukan promosi pemasaran
- d). Memasarkan hasil produksi perusahaan
- e). Mengadakan distribusi
- f). Membina hubungan baik dengan relasi

## 6. Kepala Bagian Gudang

- a). Membeli kebutuhan bahan baku untuk keperluan produksi sesuai dengan kebutuhan bagian produksi.
- b). Melaksanakan pencatatan barang – barang yang dipakai oleh bagian produksi.
- c). Menerima dan memelihara barang jadi yang belum dipasarkan.
- d). Bertanggung jawab atas bahan baku.

## 7. Kepala bagian administrasi dan Keuangan

### a). Bagian administrasi

1. Mencatat dan mengarsipkan surat – surat yang keluar dan masuk.
2. Mencatat jumlah barang yang diproduksi.
3. Mencatat jumlah barang dikirim atau keluar.
4. Mencatat dan mengarsipkan segala sesuatu yang ada hubungannya dengan pihak lain.
5. Menyelesaikan urusan perpajakan.

### b). Bagian Keuangan

1. Melaksanakan pembayaran gaji dan upah karyawan.
2. Mencatat penerimaan dan pengeluaran uang perusahaan.
3. Membuat laporan keuangan.

8. Kepala bagian Personalia
  - a). Menyelenggarakan kegiatan penerimaan dan penempatan karyawan berdasarkan format organisasi dan persyaratan kerja yang telah ditetapkan.
  - b). Menyelenggarakan pembinaan personil dan hubungan tenaga kerja serta administrasinya.
9. Kepala Bagian Perlengkapan
  - a). Menyediakan perlengkapan yang dibutuhkan oleh bagian produksi.
  - b). Membantu tugas bagian – bagian lain.

#### **E. Jam Kerja Karyawan**

1. Waktu kerja biasa, adalah waktu kerja yang sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati bersama antara lain :
  - Hari senin – sabtu
  - Jam 08.00 – 12.00 jam kerja
  - Jam 12.00 – 13.00 jam istirahat
  - Jam 13.00 – 16.00 jam kerja
2. Waktu lembur, adalah waktu kerja yang dilaksanakan diluar jam kerja biasa.

## **F. Sistem Pengupahan**

Sistem pengupahan UD. Dwi Jaya didasarkan pada upah harian maupun bulanan. Sedangkan besarnya upah berdasarkan jabatan, pengalaman kerja, masa kerja dan pendidikan.

Perhatian yang diberikan oleh perusahaan agar semua karyawan dapat bekerja dengan tenang tanpa adanya rasa was – was, maka semua karyawan tetap diikut sertakan dalam asuransi tenaga kerja( Astek). Usaha lain yang dilakukan perusahaan dalam meningkatkan kesejahteraan karyawan adalah dengan memberikan jaminan sosial, tunjangan hari raya, dan pemberian cuti.

## **G. Produksi**

Produksi adalah pengolahan bahan baku menjadi produk setengah jadi melalui upaya karyawan perusahaan dengan sarana produksi. Bahan baku yang digunakan disini adalah kayu gelondongan dan beberapa bahan pendukung yang kemudian diproses menjadi kayu balok, kayu lembaran (papan), kusen, daun pintu, daun jendela.

## **H. Proses produksi**

Guna mencapai laba optimal yang diharapkan oleh perusahaan serta menutup kemungkinan rugi, UD. Dwi Jaya

selalu berusaha meminimalkan biaya tanpa harus menurunkan output produksi. Untuk itu pihak perusahaan selalu berusaha memberikan kepuasan bagi seluruh pelanggan. Sebagai sarana produksi baik bahan baku maupun bahan pendukung yang dibutuhkan oleh UD. Dwi Jaya adalah :

#### 1. Bahan Baku

Bahan baku yang digunakan adalah berupa kayu jati gelondongan yang diperoleh dari Cepu, Kendal, dan Bojonegoro.

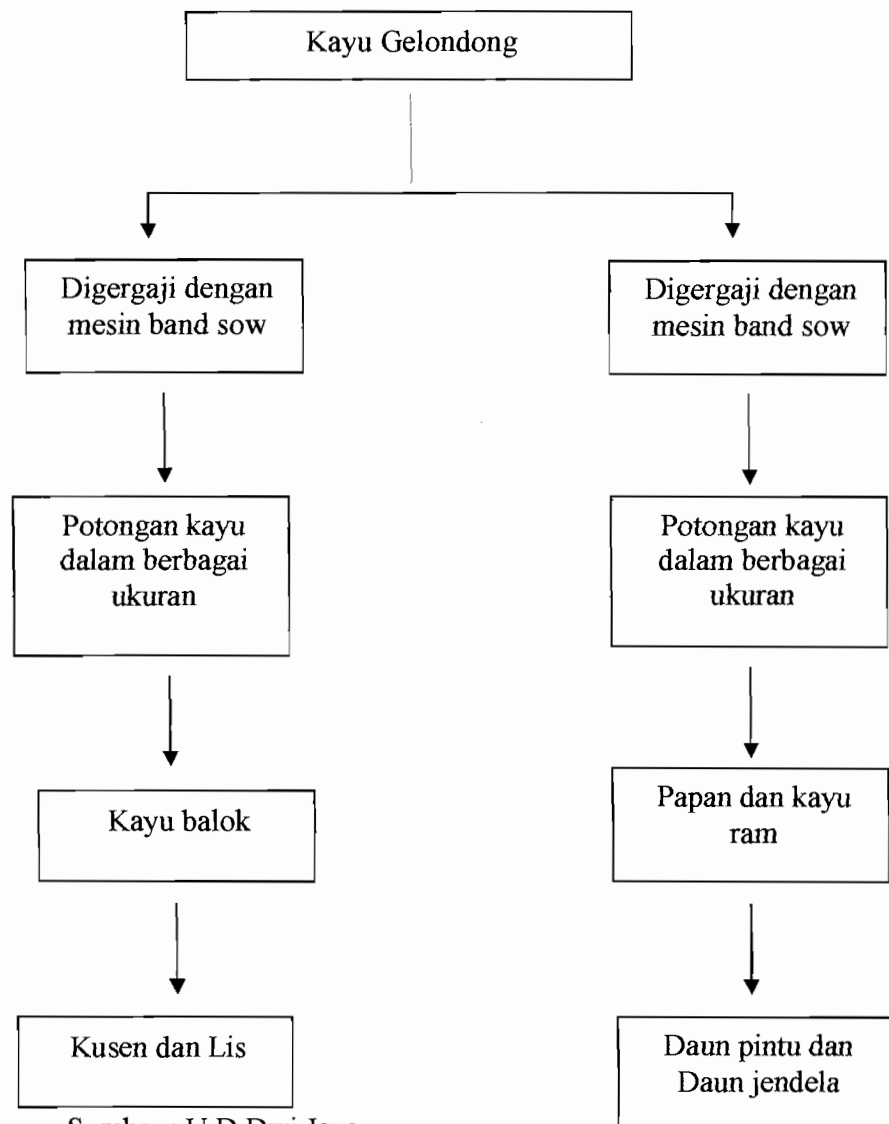
#### 2. Alat – alat

Peralatan yang digunakan untuk proses produksi berupa :

- Log Band Mill
- Circle Saw
- Band saw
- Spindle Moulder
- Router
- Multi Bor
- Brush Sander
- Boor Horisontal
- Spindle sander
- Spindle Provil



Gambar 4.2. Proses Produksi UD. Dwi Jaya



Sumber : U.D Dwi Jaya

### I. Pemasaran

UD. Dwi Jaya daerah pemasarannya meliputi daerah Jakarta, Bandung, Jawa tengah sedangkan untuk daerah pemasaran diluar negeri masih menggunakan jasa brooker.

## **BAB V**

### **ANALISIS DATA 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 UD. Dwi Jaya maka dilakukan analisis terhadap pengambilan keputusan menerima atau menolak pesanan khusus.

Biaya-biaya yang dikeluarkan UD. Dwi Jaya dapat diklasifikasikan menjadi 6 elemen biaya yaitu, biaya bahan baku, biaya produksi, biaya tenaga kerja langsung, biaya overhead pabrik, biaya pemasaran, biaya administrasi dan umum. Namun demikian, perusahaan belum memisahkan biaya-biaya tersebut dalam biaya tetap, biaya variabel dan biaya semi variabel.

Untuk memudahkan dalam pengambilan keputusan menerima atau menolak pesanan khusus, biaya-biaya tersebut harus dipisahkan menjadi biaya tetap dan biaya variabel. Adapun data-data yang diperoleh yang menjadi manfaat dalam pengambilan keputusan dari UD. Dwi Jaya adalah :

## 1. Bahan Baku dan Volume Produksi

Bahan Baku yang digunakan oleh U.D Dwi Jaya adalah kayu jati. Besarnya biaya bahan baku keseluruhan dan volume produksi pada bulan Desember 2003 dapat dilihat dalam tabel 5.1.

**Tabel 5.1**  
**Biaya Bahan Baku dan Volume Produksi**  
**Bulan Desember 2003**

No	Jenis Produk	Biaya Bahan baku	Volume Produksi
1	Kusen	60.000.000	5 m <sup>3</sup>
2	Daun Pintu	36.000.000	60 m <sup>2</sup>
3	Daun Jendela	11.000.000	35 m <sup>2</sup>
4	Lis	3.000.000	0.5 m <sup>3</sup>

*Sumber : UD. Dwi Jaya*

Biaya bahan baku terbesar adalah produk kusen dengan biaya Rp 60.000.000,- pada volume produksi 5m<sup>3</sup>. Sedangkan volume produksi terkecil pada produk lis sebesar 0.5 m<sup>3</sup> dengan biaya bahan baku Rp 3.000.000,-

## 2. Biaya Tenaga Kerja Langsung

Biaya tenaga kerja langsung pada U.D Dwi Jaya adalah upah tukang. Jumlah biaya tenaga kerja langsung untuk setiap produk pada volume produksi dalam tabel 5.1 dan prosentase jam kerja mesin untuk setiap jenis produk pada tahun 2003 dapat dilihat dalam tabel 5.1.



**Tabel 5.2**  
**Biaya Tenaga Kerja Langsung dan Prosentase Jam kerja Mesin**  
**Bulan Desember 2003**

No	Jenis Produk	B T K L	Jam Kerja Mesin	% Jam Kerja mesin
1	Kusen	2.000.000	50	25 %
2	Daun Pintu	1.500.000	80	40 %
3	Daun Jendela	750.000	30	15 %
4	Lis	250.000	5	2,5 %
	<b>Jumlah</b>	<b>4.500.000</b>	<b>165</b>	<b>82,5 %</b>

*Sumber : U.D Dwi Jaya*

Jumlah jam kerja mesin pada U .D DWI JAYA selama bulan Desember 2003 adalah 200 jam. Jumlah tersebut digunakan untuk memproduksi berbagai jenis produk. Untuk produk kusen membutuhkan 50 jam dengan biaya tenaga kerja langsung Rp 2.000.000,-. Daun pintu 80 jam dengan biaya bahan baku Rp 1.500.000,-. Daun jendela membutuhkan 30 jam dengan biaya bahan baku Rp 750.000,- dan lis membutuhkan 5 jam dengan biaya bahan baku Rp 250.000,- dan sisanya merupakan kapasitas menganggur.

### **3. Biaya Overhead Pabrik**

BOP yang dikeluarkan dalam bulan Desember 2003 dapat dilihat dalam tabel 5.3.

**Tabel 5.3**  
**Data BOP Desember 2003**

Jenis Biaya	Jumlah (dalam Rp )
Biaya pemeliharaan Mesin	1.300.000
Biaya Listrik	110.000
Depresiasi bangunan Pabrik	400.000
Depresiasi Mesin	250.000
Biaya Tenaga Kerja Tak langsung	225.000
Solar Diesel	90.000

*Sumber : U.D Dwi Jaya*

BOP terbesar pada biaya pemeliharaan mesin, Rp 1.300.000 .Sedang BOP yang jumlahnya tetap tiap bulannya adalah biaya depresiasi, bangunan pabrik, biaya depresiasi mesin, dan biaya tenaga kerja tak langsung.

#### **4. Data Biaya Pemasaran**

Biaya pemasaran yang dikeluarkan selama bulan Desember 2003 dapat dilihat dalam tabel 5.4.

**Tabel 5.4**  
**Biaya Pemasaran**

No	Jenis Biaya	Jumlah (Rp)
1	Biaya gaji bagian pemasaran	300.000
2	Biaya depresiasi kendaraan	100.000
3	Biaya bahan bakar dan pelumas	350.000

*Sumber : U.D Dwi Jaya*

#### **5. Biaya Administrasi dan Umum**

Biaya administrasi dan umum yang dikeluarkan selama bulan Desember 2003 dapat dilihat dalam tabel 5.5.

**Tabel 5.5**  
**Biaya Administrasi dan Umum**  
**Bulan Desember 2003**

No	Jenis Biaya	Jumlah(Rp)
1	Biaya gaji karyawan kantor	1.600.000
2	Biaya depresiasi peralatan kantor	70.000
3	Biaya depresiasi bangunan kantor	200.000
4	Biaya perlengkapan	20.000
5	Biaya administrasi kantor	40.000
6	Biaya kesejahteraan karyawan	250.000

*Sumber : U.D Dwi Jaya*

Gaji karyawan kantor merupakan biaya administrasi dan umum terbesar pada bulan Desember 2003 yaitu sebesar Rp 1.600.000,-. Sedangkan biaya perlengkapan kantor bulan Desember 2003 sebesar Rp 20.000,- merupakan biaya yang terendah. Biaya kesejahteraan karyawan adalah biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan untuk kesejahteraan karyawannya biaya tersebut meliputi asuransi tenaga kerja, jaminan sosial, tunjangan hari raya dan pemberian cuti.

#### **6. Data Jumlah Volume Produksi Perbulan, Biaya Pemeliharaan dan Biaya Listrik dan Biaya Solar Diesel**

Jumlah jam kerja mesin , biaya pemeliharaan mesin, dan biaya listrik selama bulan Desember 2003 dapat dilihat dalam tabel 5.6.

**Tabel 5.6**  
**Jam Kerja Mesin, Biaya Pemeliharaan Mesin, Biaya listrik dan**  
**Biaya Solar Diesel**  
**Tahun 2003**

Bulan	Jam Mesin (jam)	Bi. Pemeliharaan (Rp)	Bi. Listrik (Rp)	Bi. Solar Diesel (Rp)
Januari	200	1.300.000	120.000	75.000
Februari	180	1.400.000	110.000	80.000
Maret	190	1.350.000	120.000	85.000
April	150	1.050.000	100.000	60.000
Mei	200	1.100.000	120.000	80.000
Juni	200	1.500.000	120.000	100.000
Juli	200	1.500.000	150.000	80.000
Agustus	200	1.500.000	150.000	90.000
September	180	1.555.000	120.000	80.000
Oktober	200	1.600.000	105.000	100.000
November	180	1.200.000	110.000	90.000
Desember	200	1.300.000	110.000	90.000

*Sumber : U.D Dwi Jaya*

#### **7. Data Jumlah dan Harga Pesanan Khusus yang Berlaku**

Selama bulan Desember 2003 U.D Dwi Jaya menerima pesanan yang sifatnya khusus. Data pesanan khusus yang diterima dalam bulan Desember 2003 dalam tabel 5.7.

**Tabel 5.7**  
**Jumlah dan Harga Pesanan Khusus**  
**Bulan Desember 2003**

No	Jenis Produk	Jumlah pesanan	Harga pesanan (Rp)
1	Kusen	2 buah	35.000.000
2	Daun Pintu	24 buah	19.200.000
3	Daun Jendela	14 buah	7.000.000
4	Lis	0.2 m <sup>3</sup>	10.000.000

*Sumber : U.D Dwi Jaya*

Produk pesanan khusus tidak memiliki harga pasar karena harga yang digunakan adalah harga khusus. Sedangkan antara produk yang dipesan khusus dan produk reguler adalah sama. Perbedaan antara produk yang dipesan khusus dan produk reguler terletak pada disain dan bahan yang digunakan.

## B. Analisis Data dan Pembahasan

### 1. Analisis

Analisis harga pesanan khusus harus dimulai dengan memisahkan biaya tetap dan biaya variabel.

#### a. Biaya Bahan Baku

Penentuan biaya bahan baku dihitung dengan membagi jumlah biaya bahan baku yang dikeluarkan dengan jumlah produk yang dihasilkan. Hasil perhitungan dapat dilihat pada tabel 5.8

**Tabel 5.8**  
**Biaya Bahan baku**

No	Jenis Produk	BBB(Rp)	Jml Produk	BBB
1	Kusen	60.000.000	5 m <sup>3</sup>	12.000.000
2	Daun Pintu	36.000.000	60 m <sup>2</sup>	600.000
3	Daun Jendela	11.000.000	35 m <sup>2</sup>	314.086
4	Lis	3.000.000	0.5 m <sup>3</sup>	6.000.000

*Sumber : U.D Dwi Jaya*

Biaya bahan baku merupakan biaya variabel, karena biaya ini mengalami perubahan dalam jumlah totalnya sebanding dengan perubahan volume produksi.

#### b. Biaya Tenaga Kerja Langsung ( BTKL )

Biaya tenaga kerja langsung dikelompokkan dalam biaya variabel, karena besarnya total biaya akan mengikuti naik turunnya volume produksi. Besarnya BTKL dapat dihitung dengan membagi total BBB dengan volume produksi. Upah tenaga kerja langsung dibayarkan berdasarkan berapa tenaga kerja

tersebut dapat menyelesaikan pekerjaannya pada hari itu. Perhitungan biaya tenaga kerja langsung dapat dilihat dalam tabel 5.9.

**Tabel 5.9**  
**BTKL Per unit Bulan Desember 2003**

No	Jenis Produk	BTKL	Vol. Produksi	BTKL (Rp)
1	Kusen	2.000.000	5 m <sup>3</sup>	400.000
2	Daun Pintu	1.500.000	60 m <sup>2</sup>	25.000
3	Daun Jendela	750.000	35 m <sup>2</sup>	21.429
4	Lis	250.000	0.5 m <sup>3</sup>	500.000

Sumber : U.D Dwi Jaya

a. Biaya Overhead Pabrik (BOP)

Dalam memisahkan BOP kedalam biaya tetap dan biaya variabel dapat ditempuh langkah-langkah sebagai berikut :

- 1) Mengidentifikasi komponen-komponen BOP kedalam biaya variabel, biaya tetap, dan biaya semi variabel berdasarkan proses produksi. Hasil identifikasi dapat dilihat dalam tabel 5.10.

**Tabel 5.10**  
**Pengelompokan BOP Ke dalam Biaya Tetap, Biaya Variabel, dan Biaya Semi variabel**

Elemen BOP	Sifat Biaya
Biaya Pemeliharaan Mesin	Semi Variabel
Biaya Listrik	Semi Variabel
Depresiasi Bangunan Pabrik	Tetap
Depresiasi Mesin	Tetap
Biaya Tenaga Kerja Tak Langsung	Tetap
Solar Diesel	Semi Variabel
Biaya Administrasi Pabrik	Variabel

Sumber : U.D Dwi Jaya

a) Biaya pemeliharaan mesin

Proses produksi agar berjalan lancar diperlukan biaya untuk merawat mesin pabrik, yang berupa reparasi maupun pemeliharaan secara rutin. Karena besarnya biaya yang dikeluarkan tidak tergantung dengan produksi, biaya ini dikelompokkan kedalam biaya semi variabel. Hal ini karena di dalamnya mengandung unsur biaya tetap dan biaya variabel.

b) Biaya Listrik

Biaya ini merupakan biaya semi variabel karena mengandung unsur biaya tetap dan biaya variabel. Biaya ini akan semakin tinggi bila jumlah produksi semakin besar meskipun tidak sebanding dengan perubahan volume produksi.

c) Biaya depresiasi bangunan pabrik dan biaya depresiasi mesin

Metode yang digunakan adalah metode garis lurus dalam penyusutan terhadap alat – alat produksinya maupun bangunan pabrik. Yaitu dengan membagi besar investasi terhadap alat-alat produksinya dan bangunan pabrik dengan umur ekonomis yang ditentukan. Oleh karena itu jumlah untuk setiap produk tidak akan berubah walaupun volume produksi berfluktuasi.

d) Biaya tenaga kerja tidak langsung

Biaya ini merupakan biaya tetap karena tidak terpengaruh oleh volume produksi.

## e) Solar diesel

Biaya ini merupakan biaya semi variabel karena terpengaruh volume produksi tetapi tidak sebanding dengan prubahanya. Pembebanan BOP tetap kemasing – masing produk dapat dilihat pada tabel 5.11.

**Tabel 5.11**  
**BOP Tetap Per Jenis Produk**

Jenis Biaya	Jumlah	Jenis Produk			
		Kusen	Daun Pintu	Daun Jendla	Lis
Depr bang pabrik	400.000	20.000	2666,67	1714,29	20.000
Depr Mesin	250.000	12.500	1666,67	1071,43	12.500
BTKTL	225.000	11.250	1.500	964,29	11.250

Keterangan :

\*) Kusen

$$400.000 \times 25\% : 5 = 20.000$$

400.000 = Biaya Depresiasi Bangunan Pabrik bulan Desember 2003

25 % = Persentase jam kerja mesin untuk pembuatan kusen

5 = Jumlah produksi kusen bulan Desember 2003

2) Analisis Pemisahan Elemen BOP Semi Variabel ke dalam BOP Tetap dan BOP Variabel.

BOP semi variabel untuk tujuan pengambilan keputusan terhadap pesanan khusus harus dipisahkan kedalam biaya tetap dan biaya variabel. Pemisahan biaya semi variabel menggunakan metode *Least Square*.

Dalam metode *Least Square* digunakan asumsi adanya hubungan linier antara volume produksi dengan besarnya biaya yang dikeluarkan. Dengan persamaan garis linier  $Y = a + bx$ ,



a sebagai total biaya tetap dan b sebagai biaya variabel per unit, dapat di cari dengan persamaan :

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

$$a = \frac{\sum Y - b \cdot \sum X}{n}$$

Dari analisis dimuka, pengeluaran BOP pada UD. Dwi Jaya yang termasuk dalam biaya semi variabel meliputi biaya pemeliharaan mesin, biaya listrik, dan solar. Volume produksi selama tahun 2003 dan biaya semi variabel yang sesungguhnya dikeluarkan untuk masing – masing jenis biaya dapat dilihat pada tabel 5.12.

**Tabel 5.12**  
**Jam Kerja Mesin, Biaya Pemeliharaan Mesin, Biaya Listrik dan**  
**Biaya Solar Diesel**  
**Tahun 2003**

Bulan	Jam Mesin(jam)	Bi. Pemeliharaan(Rp)	Bi. Listrik(Rp)	Bi. Solar Diesel (Rp)
Januari	200	1.300.000	120.000	75.000
Februari	180	1.400.000	110.000	80.000
Maret	190	1.350.000	120.000	85.000
April	150	1.050.000	100.000	60.000
Mei	200	1.100.000	120.000	80.000
Juni	200	1.500.000	120.000	100.000
Juli	200	1.500.000	150.000	80.000
Agustus	200	1.500.000	150.000	90.000
September	180	1.555.000	120.000	80.000
Oktober	200	1.600.000	105.000	100.000
November	180	1.200000	110.000	90.000
Desember	200	1.300.000	110.000	90.000

*Sumber : U.D Dwi Jaya*

a) Biaya pemeliharaan mesin

Agar mesin dapat beroperasi secara baik dan lancar, maka mesin tersebut memerlukan pemeliharaan. Biaya ini digolongkan kedalam biaya semi variabel karena jumlahnya selalu berubah-ubah, namun perubahannya tidak proporsional dengan jam kerja mesin.

Besarnya pemeliharaan mesin selama tahun 2003 adalah Rp 16.355.000,-. Dari hasil perhitungan SPSS pada lampiran 2 dengan uji t atau *T test* di dapat  $t_{hitung}$  untuk konstanta (biaya tetap) adalah 0,043 dengan tingkat signifikansi 0,967. Sedangkan  $t_{hitung}$  untuk biaya variabel adalah 2,340 dengan tingkat signifikansi 0,041. Karena signifikansi (0,041) jauh lebih kecil dari 0.05, maka model regresi ini bisa di pakai untuk memisahkan biaya semi variabel kedalam biaya tetap dan biaya variabel. Pada tabel selanjutnya diperoleh persamaan  $Y = 24.515 + 7.075 x$ .

$Y$  = Total biaya pemeliharaan mesin

$X$  = Jumlah jam kerja mesin

Besarnya koefisien korelasi  $r = 0,595$  menunjukkan hubungan yang erat antara jumlah produksi dengan biaya pemeliharaan mesin dan jam kerja mesin mempunyai hubungan yang positif. Jika jumlah produksi naik maka biaya pemeliharaan mesin dan jam kerja mesin naik, jika jumlah produksi turun maka biaya pemeliharaan mesin dan jam kerja mesin juga akan turun.

Besarnya koefisien determinasi  $R^2 = 0,354$  menunjukkan bahwa 35,4% perubahan biaya pemeliharaan mesin dijelaskan oleh jam kerja mesin sedangkan sisanya sebesar 64,6% dijelaskan oleh faktor lain. Hipotesis untuk pemisahan biaya kedalam biaya tetap dan biaya variabel ini :

$H_0$  = Koefisien regresi tidak signifikan

$H_a$  = Koefisien regresi signifikan

$H_0$  tidak ditolak 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 2,340 sedangkan  $t_{tabel}$  dengan tingkat signifikansi ; = 5% ,  $df = 10$  (12-2) didapat angka 1,812. Karena  $t_{hitung} 2,340 > 1,812$  maka  $H_0$  ditolak, dengan tingkat keyakinan 95% diperoleh biaya tetap sebesar Rp 24.515,- dan biaya variabel per unit sebesar Rp 7.075,.

#### b) Biaya listrik

Besarnya biaya listrik selama tahun 2003 adalah Rp1.435.000,-. Dari hasil perhitungan SPSS pada lampiran 3 dengan uji t atau *T test* di dapat  $t_{hitung}$  untuk konstanta (biaya tetap) adalah 0,044 dengan tingkat signifikansi 0,966. Sedangkan  $t_{hitung}$  untuk biaya variabel adalah 2,332 dengan tingkat signifikansi 0,42. Karena signifikansi (0,42) jauh lebih kecil dari 0.05, maka model regresi ini bisa di pakai untuk memisahkan biaya semi variabel kedalam biaya tetap dan biaya variabel. Pada tabel selanjutnya diperoleh persamaan  $Y = 2.224 + 620 x$ .

Y = Total biaya listrik

X = Jumlah jam kerja mesin

Besarnya koefisien korelasi  $r = 0,593$  menunjukkan hubungan yang erat antara jumlah produksi dengan biaya listrik dan jam kerja mesin mempunyai hubungan yang positif. Jika jumlah produksi naik maka biaya listrik dan jam kerja mesin naik, jika jumlah produksi turun maka biaya pemeliharaan mesin dan jam kerja mesin juga akan turun.

Besarnya koefisien determinasi  $R^2 = 0,352$  menunjukkan bahwa 35,2% perubahan biaya pemeliharaan mesin dijelaskan oleh jam kerja mesin sedangkan sisanya sebesar 64,8% dijelaskan oleh faktor lain. Hipotesis untuk pemisahan biaya kedalam biaya tetap dan biaya variabel ini :

$H_0$  = Koefisien regresi tidak signifikan

$H_a$  = Koefisien regresi signifikan

$H_0$  tidak ditolak 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 2,332 sedangkan  $t_{tabel}$  dengan tingkat signifikansi ;  $= 5\%$  ,  $df = 10 (12-2)$  didapat angka 1,812 Karena  $t_{hitung} 2,332 > 1,812$  maka  $H_0$  ditolak, dengan tingkat keyakinan 95% diperoleh biaya tetap sebesar Rp 2.224,- dan biaya variabel per unit sebesar Rp 620 ,-

## c) Biaya solar diesel

Besarnya solar diesel selama tahun 2003 adalah Rp 1.010.000,-. Dari hasil perhitungan SPSS pada lampiran 4 dengan uji t atau *T test* di dapat  $t_{hitung}$  untuk konstanta (biaya tetap) adalah 0,036 dengan tingkat signifikansi 0,972. Sedangkan  $t_{hitung}$  untuk biaya variabel adalah 2,354 dengan tingkat signifikansi 0,040. Karena signifikansi (0,040) jauh lebih kecil dari 0.05, maka model regresi ini bisa di pakai untuk memisahkan biaya semi variabel kedalam biaya tetap dan biaya variabel. Pada tabel selanjutnya diperoleh persamaan  $Y = 1.288 + 438 x$ .

$Y$  = Total biaya solar diesel

$X$  = Jumlah jam kerja mesin

Besarnya koefisien korelasi  $r = 0,597$  menunjukkan hubungan yang erat antara jumlah produksi dengan biaya solar diesel dan jam kerja mesin mempunyai hubungan yang positif. Jika jumlah produksi naik maka biaya solar diesel dan jam kerja mesin naik, jika jumlah produksi turun maka biaya pemeliharaan mesin dan jam kerja mesin juga akan turun.

Besarnya koefisien determinasi  $R^2 = 0,356$  menunjukkan bahwa 35,6% perubahan biaya pemeliharaan mesin dijelaskan oleh jam kerja mesin sedangkan sisanya sebesar 64,4% dijelaskan oleh faktor lain. Hipotesis untuk pemisahan biaya kedalam biaya tetap dan biaya variabel ini :

Ho = Koefisien regresi tidak signifikan

Ha = Koefisien regresi signifikan

Ho tidak ditolak jika  $-t_{\text{tabel}} < t_{\text{hitung}} < t_{\text{tabel}}$

Ho ditolak jika  $t_{\text{hitung}} > t_{\text{tabel}}$  atau  $t_{\text{hitung}} < -t_{\text{tabel}}$

Keputusan :  $t_{\text{hitung}}$  dari output adalah sebesar 2,354 sedangkan  $t_{\text{tabel}}$  dengan tingkat signifikansi ; = 5% , df = 10 (12-2) didapat angka 1,812. Karena  $t_{\text{hitung}} 2,354 > 1,812$  maka Ho ditolak, dengan tingkat keyakinan 95% diperoleh biaya tetap sebesar Rp 1.288,- dan biaya variabel per unit sebesar Rp 438,-.

Dari hasil perhitungan alokasi biaya pemeliharaan mesin, biaya listrik dan solar diesel di dapatkan biaya tetap dan biaya variabel seperti tampak dalam tabel 5.13.

**Tabel 5.13**  
**Biaya Pemeliharaan Mesin, Biaya Listrik dan Biaya Solar Diesel**  
**Tetap dan Variabel**  
**Bulan Desember 2003**

Keterangan	Bi. Pemplh Mesin	Biaya Listrik	Bi. Solar Diesel
Biaya Total	1.300.000	110.000	90.000
Biaya Tetap	24.515	2.224	1.288
Biaya Variabel	7.075	620	438

Setelah BOP semi Variabel dipisahkan ke dalam BOP tetap dan BOP variabel, maka BOP tersebut hanya meliputi biaya tetap dan biaya variabel. Biaya tetap dan biaya variabel dibebankan ke masing – masing jenis produk seperti dalam tabel berikut :

**Tabel 5.14**  
**Biaya Pemeliharaan Mesin, Biaya Listrik, Biaya Solar Diesel**  
**Tetap**

Bi. Semi variabel	Jumlah Biaya	Jenis Produk			
		Kusen	Daun Pintu	Daun Jdla	Lis
Bi. Pemlh Mesin	24.515	1225,75	163,43	105,06	1225,75
Bi. Listrik	2.224	111,2	14,83	9,53	111,2
Bi. Solar Diesel	1.288	64,4	8,59	5,52	64,4

Keterangan :

\*) Kusen

$$24,415 \times 25 \% : 5 = 1225,75$$

24,415 = Biaya tetap pemeliharaan mesin bulan Des 2003

25% = Persentase jam kerja mesin untuk pembuatankusen

5 = Jumlah produksi kusen bulan Desember 2003

**Tabel 5.15**  
**Biaya Pemeliharaan Mesin, Biaya Listrik, Biaya Solar Diesel**  
**variabel**  
**Per m<sup>3</sup>**

Bi. Semi variable	Jenis Produk			
	Kusen	Daun Pintu	Daun Jdla	Lis
Bi Pemlh Mesin	707,5	9197,5	6084,5	70.750
Biaya Listrik	62	806	533,2	6.200
Bi. Solar Diesel	43,8	569,4	376,68	4.380

Keterangan : 1 m<sup>3</sup> Kusen = 0.1 jam mesin

1 m<sup>2</sup> Daun pintu = 1,3 jam mesin

1 m<sup>2</sup> Daun Jendela = 0,86 jam mesin

1 m<sup>3</sup> Lis = 10 jam mesin

Biaya pemeliharaan mesin untuk produk kusen

$$0,1 \times 7.075$$

0,1 jam kerja mesin untuk memproduksi 1m<sup>3</sup> kusen

7.075 biaya pemeliharaan mesin per jam mesin bulan Desember 2003

Pemisahan BOP selengkapnya tampak pada tabel 5.16.

**Tabel 5.16**  
**BOP Setelah Dipisahkan ke Dalam Biaya Tetap dan Biaya variabel**  
**Bulan Desember 2003**

Jenis Produk	Sifat Bi	Jenis Produk			
		Kusen	Daun pintu	Daun Jdla	Lis
Bi.Depr.Bang Pabrik	T	20.000	2666,67	1714,29	20.000
Bi. Depr Mesin	T	12.500	1666,67	1071,43	12.500
B T K T L	T	11.250	1.500	964,29	11.250
Bi. Pemplh Msn	T	1255,75	163,43	105,06	1225,75
Bi. Listrik	T	111,2	14,83	9,53	111,2
Bi. Solar Diesel	T	64,4	8,59	5,52	64,4
Bi. Pemplh Msn	V	707,5	9197,5	6084,5	70.750
Bi. Listrik	V	62	806	533,2	6.200
Bi. Solar Diesel	V	43,8	569,4	376,68	4.380
Jumlah biaya tetap		45.151,35	6.020,19	3.870,12	45.151,35
Jumlah biaya Var		813,3	10.572,9	6.994,38	81.330
BOP		45.964,65	16.593,09	10.864,5	126.481,35

Dari hasil perhitungan biaya produksi di atas , maka harga pokok produksi (HPP) per unit dapat diringkas dalam tabel 5.17 berikut:

**Tabel 5.17**  
**Perhitungan HPP Per Unit Bulan Desember 2003**

Jenis Produk	Vol Prod	BBB	BTKL	BOP	HPP	HPP/unit
Kusen	5 m <sup>3</sup>	12000000	400000	45.964,65	12445964,65	87.647,63
D.Pntu	60m <sup>2</sup>	600.000	25000	16.593,09	641.893,09	40.118,32
D.Jdl	35m <sup>2</sup>	314.286	21429	10.864,5	349.579,5	11.276,75
Lis	0,5m <sup>3</sup>	6000000	500000	126.481,35	6.626.481,35	315.546,73

Keterangan :  $HPP / Unit = \frac{HPP}{Unitproduk}$

1m<sup>3</sup> = 142 unit Kusen  
 1m<sup>2</sup> = 16 unit Daun Pintu  
 1m<sup>2</sup> = 31 unit Daun Jendela  
 1m<sup>3</sup> = 21 unit Lis



Biaya pemasaran merupakan biaya yang terjadi dari produk selesai diproses dan disimpan dalam gudang sampai produk tersebut berubah menjadi uang tunai kembali. Biaya pemasaran dapat digolongkan kedalam biaya tetap dan biaya variabel, Tabel 5.18 berikut merupakan biaya pemasaran setelah dipisahkan dalam biaya tetap dan biaya variabel.

**Tabel 5.18**  
**Biaya Pemasaran Per jenis Produk Desember 2003**  
**(Dalam satuan Rp)**

Jenis Biaya	Sifat Bi	Jumlah	Jenis Produk			
			Kusen	Daun Pintu	Daun Jendela	Lis
Bi. Gaji Bg Pmsn	Tetap	300.000	75.000	120.000	45.000	7.500
Bi. Dep kend Bi.	Tetap	100.000	25.000	40.000	15.000	2.500
Bi. bkr&plmas	Var	350.000	87.500	140.000	52.500	8.750
Jml bi. Tetap		400.000	100.000	160.000	60.000	10.000
Jml bi var		350.000	87.500	140.000	52.500	8.750
Bi.kslrhan		750.000	187.500	300.000	112.500	18.750

Biaya Administrasi dan Umum yang terjadi pada U.D Dwi Jaya termasuk dalam biaya tetap karena besarnya tidak dipengaruhi oleh perubahan volume produksi perusahaan. Sifat dan besarnya biaya administrasi dan umum setelah dipisahkan ke dalam biaya tetap dan biaya variabel seperti pada tabel 5.19.

**Tabel 5.19**  
**Biaya Administrasi & Umum Per Jenis Produk**  
**Bulan Desember 2003 (Dalam Satuan Rp)**

Jenis Biaya	Sifat Biaya	Jumlah	Jenis Biaya			
			Kusen	Daun Pintu	Daun Jendela	Lis
Bi. Gaji kary. kntr	T	1.600.000	400.000	640.000	240.000	40.000
Bi. Depr peralt kntr	T	70.000	17.500	28.000	10.500	1.750
Bi. Depr bang. kntr	T	200.000	50.000	80.000	30.000	5.000
Bi. Perlengkapan kntr	T	20.000	5.000	8.000	3.000	500
Bi. Administrasi kntr	T	40.000	10.000	16.000	6.000	1.000
Bi. Kesjhtraan kary	T	250.000	62.500	100.000	37.500	6.250
<b>Jumlah Biaya Tetap</b>		<b>2.180.000</b>	<b>545.000</b>	<b>872.000</b>	<b>327.000</b>	<b>54.500</b>

Pemisahan biaya kedalam biaya relevan dan tidak relevan dikaitkan dengan adanya pesanan khusus tersebut. Dalam penulisan skripsi ini data yang dikumpulkan merupakan data masa lalu, sehingga biaya – biaya yang ada merupakan data biaya yang telah terjadi. Data masa lalu ini akan bermanfaat apabila perusahaan memenuhi kasus yang sama menyangkut pemanfaatan biayamasa lalu untuk masa yang akan datang. Data biaya ini harus dipisahlan kedalam biaya relevan dan biaya tidak relevan.

Pemisahan biaya tersebut dilakukan dengan menganalisis biaya yang dipengaruhi terhadap pesanan khusus. Apabila biaya itu berbeda antara alternatif menerima dengan altenatif menolak, serta biaya tersebut merupakan biaya yang kemungkinan akan terjadi maka biaya itu relevan. Tetapi apabila biaya itu merupakan biaya yang sama antara alternatif menerima dan alternatif menolak, maka biaya itu bukan biaya relevan.

Biaya – biaya yang ada pada U.D Dwi Jaya dapat di analisis sebagai berikut :

a. Biaya Bahan Baku

Merupakan biaya relevan karena biaya ini merupakan biaya yang akan datang dan berbeda antara dua alternatif yaitu alternatif menerima atau menolak.

b. Biaya Tenaga Kerja Langsung

Biaya ini merupakan biaya relevan karena akan berbeda antara dua alternatif menolak dan menerima.

c. BOP

BOP ini merupakan BOP tetap dan BOP variabel.

Oleh karena itu biaya ini tidak semua relevan, maka perlu dianalisis lebih lanjut.

1) Biaya Pemeliharaan Mesin

Biaya ini terdiri dari biaya tetap dan biaya variabel. Biaya tetap merupakan biaya relevan karena jumlahnya akan sama untuk dua alternatif, sedang biaya variabel merupakan biaya relevan karena akan berbeda antara dua alternatif.

2) Biaya Tenaga Kerja Tidak Langsung

Merupakan biaya tidak relevan karena akan sama jumlahnya untuk dua alternatif.

3) Biaya Depresiasi

Merupakan biaya tidak relevan karena akan sama jumlahnya untuk dua alternatif.

4) Biaya Listrik

Biaya ini termasuk dalam biaya semi variabel dan biaya ini sebagian besar digunakan untuk produksi. Biaya listrik ini merupakan biaya relevan.

5) Biaya Solar Diesel

Biaya ini termasuk dalam biaya semi variabel dan biaya ini merupakan biaya relevan.

d. Biaya Pemasaran

Biaya ini terdiri atas bermacam – macam biaya yaitu biaya gaji bagian pemasaran biaya penyusutan alat – alat, transportasi dan biaya bahan bakar dan pelumas.

Biaya ini termasuk dalam biaya tetap dan biaya ini merupakan biaya relevan.

e. Biaya Administrasi dan Umum

Biaya ini juga harus dianalisis lebih lanjut, karena meliputi bermacam – macam biaya. Biaya administrasi dan umum yang bersifat tetap merupakan biaya tidak relevan. Sedangkan biaya telepon meskipun merupakan biaya variabel juga termasuk biaya tidak relevan karena jumlahnya akan sama untuk dua alternatif.

Dari hasil analisis biaya kedalam biaya relevan dan biaya tidak relevan diatas dapat diringkas kedalam tabel berikut.:

**Tabel 5.20**  
**Analisis Biaya Kedalam Biaya Relevan dan Biaya Tidak Relevan**  
**Untuk Pengambilan Keputusan Pesanan Khusus Menurut Kajian**  
**Teori**

Elemen Biaya	Sifat Biaya
Biaya Bahan Baku	Relevan
Biaya Tenaga Kerja Langsung	Relevan
<b>BOP :</b>	
Biaya Pemeliharaan Mesin Tetap	Tidak Relevan
Biaya Pemeliharaan Mesin Variabel	Relevan
Biaya Listrik untuk produksi	Relevan
Biaya Depr. Bangunan Pabrik	Tidak Relevan
Biaya Depr. Mesin	Tidak Relevan
Biaya Tenaga Kerja Tak Langsung	Tidak Relevan
Biaya Solar Diesel	Relevan
<b>Biaya Pemasaran</b>	
Biaya Bagian Pemasaran	Tidak Relevan
Biaya Depr. Peralatan Transport	Tidak Relevan
Biaya Bahan Bakar dan Pelumas	Tidak Relevan
<b>Biaya Administrasi &amp; umum</b>	
Biaya Gaji Karyawan Kantor	Tidak Relevan
Biaya Depr. Peralatan Kantor	Tidak Relevan
Biaya Depr. Bangunan Kantor	Tidak Relevan
Biaya Perlengkapan Kantor	Tidak Relevan
Biaya Administrasi Kantor	Tidak Relevan
Biaya Kesejahteraan Karyawan	Tidak Relevan

Sumber Data : UD.Dwi Jaya yang sudah diolah



**Tabel 5.21**  
**Analisis Biaya Kedalam Biaya Relevan dan Biaya Tidak Relevan**  
**Untuk Pengambilan Keputusan Pesanan Khusus Menurut**  
**Perusahaan**

Elemen Biaya	Sifat Biaya
Biaya Bahan Baku	Relevan
Biaya Tenaga Kerja Langsung	Relevan
BOP Tetap :	
Biaya Pemeliharaan Mesin Tetap	Tidak Relevan
Biaya Depr. Bangunan Pabrik	Tidak Relevan
Biaya Depr. Mesin	Tidak Relevan
Biaya Tenaga Kerja Tak Langsung	Tidak Relevan
BOP Variabel :	
Biaya Solar Diesel	Relevan
Biaya Pemeliharaan Mesin Variabel	Relevan
Biaya Listrik untuk produksi	Relevan
Biaya Pemasaran	
Biaya Bagian Pemasaran	Tidak Relevan
Biaya Depr. Peralatan Transport	Tidak Relevan
Biaya Bahan Bakar dan Pelumas	Tidak Relevan
Biaya Administrasi & umum	
Biaya Gaji Karyawan Kantor	Tidak Relevan
Biaya Depr. Peralatan Kantor	Tidak Relevan
Biaya Depr. Bangunan Kantor	Tidak Relevan
Biaya Perlengkapan Kantor	Tidak Relevan
Biaya Administrasi Kantor	Tidak Relevan
Biaya Kesejahteraan Karyawan	Tidak Relevan

Sumber Data: UD.Dwi Jaya

## 2. Pembahasan

### a. Harga Jual Pesanan Khusus pada U.D Dwi Jaya

Manajer perusahaan akan selalu berusaha mempertinggi laba perusahaan. Oleh karena itu dalam pengambilan keputusan harus tepat dan memenuhi sasaran. Salah satu pengambilan keputusan yang dihadapi manajer adalah adanya pesanan yang sifatnya khusus. Pengambilan keputusan untuk menerima pesanan khusus jika suatu perusahaan mempunyai kapasitas yang menganggur diluar produksi regular. Kapasitas menganggur diakibatkan oleh menganggurnya karyawan produksi serta fasilitas pabrik karena kurangnya pesanan penjualan. Bila permintaan penjualan meningkat, karyawan serta fasilitas produksi yang menganggur akan digunakan kembali secara penuh. Jadi perusahaan menerima pesanana khusus itu dalam rangka memanfaatkan kapasitas yang menganggur. Analisis kapasitas yang menganggur dapat dihitung dengan membandingkan kapasitas normal dengan kapasitas yang telah dimanfaatkan. Perhitungan dapat dilihat pada table 5.22 berikut:

**Tabel 5.22**  
**Perbandingan Kapasitas Normal , kapasitas Sesungguhnya**  
**dan Kapasitas menganggur U.D Dwi Jaya**  
**Bulan Desember 2003**

Jenis Produk	Kapasitas Normal	Kapasitas Sesungguhnya	Kapasitas Menganggur
Kusen	200	50	150
Daun Pintu	200	80	120
Daun Jdla	200	30	170
Lis	200	5	195

Sumber Data : U.D Dwi Jaya yang sudah diolah

Dari hasil perhitungan diatas, kapasitas perusahaan masing ada yang menganggur.

Untuk mengetahui bahwa pesanan yang ada di U.D Dwi Jaya merupakan pesanan khusus dapat diketahui pada table 5.23 berikut :

**Tabel 5.23**  
**Perbandingan Harga Pesanan Khusus Harga Pasar dan HPP U.D**  
**Dwi Jaya**  
**Bulan Desember 2003**

Jenis Produk	Harga Pesanan	Harga Pasar	HPP
Kusen	35.000.000	24.000.000	87.647,63
Daun Pintu	19.200.00	14.400.000	40.118,32
Daun Jdla	7.000.000	4.200.000	11.273,75
Lis	24.000.000	1.200.000	315.546,73

Tabel diatas menunjukkan bahwa pesanan tersebut merupakan pesanan khusus. Penetapan harga pesanan khusus itu hanya mempertimbangkan biaya yang berbeda di antara alternatif yang akan dipilih. Sedangkan biaya yang sama untuk berbagai alternatif tidak diperhitungkan. Oleh karena itu harga pesanan khusus itu berada dibawah harga pasar atau berada di atas harga pokok produksinya. Harga pesanaan khusus yang ada di U.D Dwi Jaya sudah tepat karena harga pesanan khusus itu berada diatas biaya variabel.

Biaya tetap tidak diperhitungkan dalam penetapan harga pesanan khusus karena sudah dapat ditutup dengan pendapatan dalam penjualan reguler. Pesanan khusus ini hanya memanfaatkan kapasitas produksi yang menganggur.



b. Keputusan menerima suatu pesanan khusus

Setelah diadakan pemisahan biaya kedalam biaya relevan dan biaya tidak relevan seperti dalam tabel 5.20 dan 5.21, selanjutnya diadakan perhitungan terhadap pesanan khusus tersebut antara diterima atau ditolak.

Dalam perhitungan dibedakan antara sebelum adanya pesanan khusus sebagai alternatif menolak, dengan setelah adanya pesanan khusus sebagai alternatif menerima pesanan khusus. Selisih biaya atau pendapatan antara menolak dan menerima pesanan khusus merupakan pendapatan ataupun biaya diferensial.

Dari hasil analisis, U.D Dwi Jaya sudah memenuhi salah satu criteria untuk menerima pesanan khusus yaitu masih mempunyai kapasitas yang menganggur. Kriteria lainnya adalah pesanan khusus itu dapat meningkatkan laba bagi perusahaan.

Untuk membuktikan bahwa harga pesanan khusus sudah tepat maka dilanjutkan analisis perhitungan laba atau rugi menurut perusahaan dan menurut kajian teori.

b.1 Penghitungan laba diferensial menurut perusahaan.

U.D Dwi Jaya dalam menentukan laba diferensial berdasarkan atas harga pokok produksi. Adapun perhitungan laba diferensial menurut perusahaan adalah sebagai berikut :

**Tabel 5.24**  
**Perhitungan Laba Diferensial Dalam Pengambilan Keputusan**  
**Menerima / Menolak Pesanan Khusus Menurut Perusahaan**

Keterangan	Produk Kusen	Produk Daun Pintu	Produk Daun Jendela	Produk Lis
<b>Tamb.Pendptn</b>	70.00000	460.800.000	98.000.000	2.000.000
<b>HPP :</b>				
<b>BBB</b>	24.000.000	14.400.000	4.397.204	1.200.000
<b>BTKL</b>	800.000	600.000	300.006	100.000
<b>BOP Tetap</b>	90302.7	144.484.56	54.181.68	9030.27
<b>BOP Vari</b>	1626.6	253.749.6	97.921.32	16266
<b>Total Biaya</b>	24.891.929.3	15.398.234.16	4.849.313	1.325.296.27
<b>Laba Diferensial</b>	45.108.070.7	445.401.765.8	93.150.687	674.703,73

Sumber data : U.D Dwi jaya yang sudah diolah

Analisis menurut perusahaan diatas menunjukkan pesanan khusus diterima , karena untuk produk kusen memberikan total peningkatan laba sebesar Rp 45.108.070.7, , untuk produk daun pintu memberikan peningkatan laba sebesar Rp 445.401.765.8, , untuk produk daun jendela memberikan lpeningkatan laba sebesar Rp 93.150.687, , untuk produk lis memberikan peningkatan laba sebesar Rp 674.703,73,.

#### b.2 Penghitungan laba diferensial menurut kajian teori.

Laba / rugi diferensial diperoleh dari selisih pendapatan apabila menerima pesanan khusus dan total biayanya. Adapun penghitungan laba diferensial menurut kajian teori adalah sebagai berikut :

**Tabel 5.25**  
**Perhitungan Laba Diferensial dalam Pengambilan Keputusan**  
**Menerima atau Menolak Pesanan Khusus Menurut Kajian Teori**  
**untuk Produk Kusen**

Keterangan	Menerima PK	Menolak PK	Biaya / pendapatan Diferensial
Pendapatan	$2 \times 35.000.000 = 70.000.000$	0	$2 \times 35.000.000 = 70.000.000$
Biaya Relevan :			
BBB	$2 \times 12.000.000 = 24.000.000$	0	$2 \times 12.000.000 = 24.000.000$
BTKL	$2 \times 400.000 = 800.000$	0	$2 \times 400.000 = 800.000$
BOP Variabel :			
Bi. Pemh mesin	$2 \times 7.075 = 14.150$	0	$2 \times 7.075 = 14.150$
Bi. Listrik unt. prod	$2 \times 620 = 1.240$	0	$2 \times 620 = 1.240$
Bi. Solar	$2 \times 438 = 876$	0	$2 \times 438 = 876$
Total Biaya	24.827.166	0	24.827.166
Laba Diferensial	45.172.834	0	45.172.834

Sumber Data : UD.Dwi Jaya yang telah diolah

**Tabel 5.26**  
**Perhitungan Laba Diferensial dalam Pengambilan Keputusan**  
**Menerima atau Menolak Pesanan Khusus Menurut Kajian Teori**  
**untuk Produk Daun Pintu**

Keterangan	Menerima PK	Menolak PK	Biaya / pendapatan Diferensial
Pendapatan	$24 \times 19.200.000 = 460.800.000$	0	$24 \times 19.200.000 = 460.800.000$
Biaya Relevan :			
BBB	$24 \times 600.000 = 14.400.000$	0	$24 \times 600.000 = 14.400.000$
BTKL	$24 \times 25.000 = 600.000$	0	$24 \times 25.000 = 600.000$
BOP Variabel :			
Bi. Pemh mesin	$24 \times 7.075 = 169.800$	0	$24 \times 7.075 = 169.800$
Bi. Listrik unt. prod	$24 \times 620 = 14.880$	0	$24 \times 620 = 14.880$
Bi. Solar	$24 \times 438 = 10.512$	0	$24 \times 438 = 10.512$
Total Biaya	15.195.192	0	15.195.192
Laba Diferensial	445.604.808	0	445.604.808

Sumber Data : UD.Dwi Jaya yang telah diolah

**Tabel 5.27**  
**Perhitungan Laba Diferensial dalam Pengambilan Keputusan**  
**Menerima atau Menolak Pesanan Khusus Menurut Kajian Teori**  
**untuk Produk Daun Jendela**

Keterangan	Menerima PK	Menolak PK	Biaya / pendapatan Diferensial
Pendapatan	$14 \times 7.000.000 = 98.000.000$	0	$14 \times 7.000.000 = 98.000.000$
Biaya Relevan :			
BBB	$14 \times 314.086 = 4.397.204$	0	$14 \times 314.086 = 4.397.204$
BTKL	$14 \times 21.429 = 300.006$	0	$14 \times 21.429 = 300.006$
BOP Variabel :			
Bi. Pemlih mesin	$14 \times 7.075 = 99.050$	0	$14 \times 7.075 = 99.050$
Bi. Listrik unt. prod	$14 \times 620 = 8.680$	0	$14 \times 620 = 8.680$
Bi. Solar	$14 \times 438 = 6.132$	0	$14 \times 438 = 6.132$
Total Biaya	4.811.072	0	4.811.072
Laba Diferensial	93.188.928	0	93.188.928

Sumber Data : UD.Dwi Jaya yang telah diolah

**Tabel 5.28**  
**Perhitungan Laba Diferensial dalam Pengambilan Keputusan**  
**Menerima atau Menolak Pesanan Khusus Menurut Kajian Teori**  
**untuk Produk Kusen**

Keterangan	Menerima PK	Menolak PK	Biaya / pendapatan Diferensial
Pendapatan	$0.2 \times 10.000.000 = 2.000.000$	0	$0.2 \times 10.000.000 = 2.000.000$
Biaya Relevan :			
BBB	$0.2 \times 6.000.000 = 1.200.000$	0	$0.2 \times 6.000.000 = 1.200.000$
BTKL	$0.2 \times 500.000 = 100.000$	0	$0.2 \times 500.000 = 100.000$
BOP Variabel :			
Bi. Pemlih mesin	$0.2 \times 7.075 = 1.415$	0	$0.2 \times 7.075 = 1.415$
Bi. Listrik unt. prod	$0.2 \times 620 = 124$	0	$0.2 \times 620 = 124$
Bi. Solar	$0.2 \times 438 = 87.6$	0	$0.2 \times 438 = 87.6$
Total Biaya	1.301.626.6	0	1.301.626.6
Laba Diferensial	698.373,4	0	698.373,4

Sumber Data : UD.Dwi Jaya yang telah diolah

Analisis menurut perusahaan diatas menunjukkan pesanan khusus diterima , karena untuk produk kusen memberikan total peningkatan laba sebesar Rp 45.172.834, , untuk produk daun pintu memberikan peningkatan laba sebesar Rp 445.604.808, , untuk produk daun jendela memberikan peningkatan laba sebesar Rp 93.188.928, , untuk produk lis memberikan peningkatan laba sebesar Rp 698.373,4

b.3 Perbandingan pengambilan keputusan menerima / menolak pesanan khusus menurut perusahaan dan menurut kajian teori.

**Tabel 5.29**  
**Perbandingan pengambilan keputusan menerima / menolak pesanan khusus menurut perusahaan dan menurut kajian teori**

<b>Keterangan</b>	<b>Menurut Perusahaan</b>	<b>Menurut Kajian teori</b>
<b>Produk Kusen</b>	Pendapatan diferensial (2x35.000.000)	Pendapatan diferensial (2x35.000.000)
	Rp70.000.000,.	Rp70.000.000,.
	HP.Produksi Rp24.891.929.7,.	Biaya Rp 24.827.166,.
<b>Laba diferensial</b>	Rp 45.108.070.7,.	Rp 45.172.834,.
<b>Produk Daun Pintu</b>	Pendapatan diferensial (24x19.200.000)	Pendapatan diferensial (24x19.200.000)
	Rp 460.800.000,.	Rp 468.800.000,.
	HP.Produksi Rp15.398.234.16,.,.	Biaya Rp 15.195.192,.
<b>Laba diferensial</b>	Rp 445.401.765.8,.	Rp 445.604.808,.
<b>Produk Daun Jendela</b>	Pendapatan diferensial (14x7.000.000)	Pendapatan diferensial (14x7.000.000)
	Rp 98.000.000,.	Rp 98.000.000,.
	HP.Produksi Rp 4.849.313,.	Biaya Rp 4.811.072,.
<b>Laba diferensial</b>	Rp 93.150.687	Rp 93.188.928,.
<b>Produk Lis</b>	Pendapatan diferensial (0.2x24.000.000)	Pendapatan diferensial (0.2x24.000.000)
	Rp 2.000.000,.	Rp 2.000.000,.,.
	HP.Produksi Rp1.325.296.27,.,.	Biaya Rp 1.301.626.6,.
<b>Laba diferensial</b>	Rp 674.703,73,.	Rp 698.373,4,.

Sumber Data : UD.Dwi Jaya yang telah diolah

Analisis diatas menunjukkan bahwa pesanan khusus tahun 2003 akan diterima baik menurut kajian teori maupun perusahaan, dikarenakan pesanan khusus tersebut memberikan keuntungan atau laba bagi perusahaan sebesar Rp 584.335.227,2,. dan menurut kajian teori sebesar Rp. 587.664.943.4,. 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 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 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 belum terpakai, sehingga biaya tetap merupakan biaya masa lalu dan telah dibebankan pada harga pokok produk reguler.

## BAB VI

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### A. Kesimpulan

Berdasarkan data, analisis, dan pembahasan yang dilakukan serta informasi yang telah diperoleh maka dapat dirangkum beberapa 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 / 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 / menolak pesanan khusus ternyata menghasilkan perbedaan perhitungan antara kajian teori dan perusahaan. Besarnya laba diperoleh menurut konsep biaya relevan berdasarkan kajian teori adalah Rp 587.335.227,2, , sedangkan menurut perhitungan perusahaan laba yang diperoleh adalah Rp 586.664.943,4,.
3. Menurut konsep biaya relevan keputusan menerima pesanan khusus yang diambil oleh UD. Dwi Jaya sudah tepat karena terdapat laba diferensial.



## **B. Keterbatasan Penulisan**

1. Selama penelitian ini penulis sering mengalami kesulitan dalam pengolahan data sebab data yang dibutuhkan kebanyakan bersifat kualitatif sehingga penulis harus membuat deskripsi berdasarkan jawaban singkat yang diberikan oleh perusahaan.
2. Selain keterbatasan mengenai data biaya produksi yang diperoleh, penulis menyadari adanya keterbatasan kemampuan, waktu ataupun dana sehingga kesimpulan yang dibuat hanya berdasarkan data yang diperoleh dan penulis meyakini bahwa data tersebut mencerminkan keadaan perusahaan yang sebenarnya.
3. Penulis berusaha untuk mendapatkan data yang relevan dan dapat dipercaya namun tidak menutup kemungkinan adanya data yang kurang sesuai dengan keadaan sesungguhnya.

## **C. Saran – saran**

1. Konsep biaya relevan dapat diterapkan dalam pengambilan keputusan jangka pendek untuk menerima atau menolak pesanan khusus. Karena hanya mempertimbangkan biaya – biaya variabel untuk pengambilan keputusan terhadap pesanan khusus.
2. Konsep biaya relevan dapat juga diterapkan untuk pengambilan keputusan terhadap masalah – masalah

pemilihan berbagai alternatif yang harus dipilih untuk perusahaan. Masalah – masalah pemilihan itu antara lain membeli atau memproduksi sendiri suatu produk tertentu, menjual atau menyewakan fasilitas perusahaan, meneruskan atau menghentikan proses pengolahan produk tertentu.

3. walaupun harga dalam pesanan khusus lebih tinggi dari penjualan reguler, manajemen tetap harus bijaksana dalam pemenuhan pesanan khusus.
4. Meskipun keputusan yang diambil oleh UD. Dwi Jaya 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

- Hansen, Don, R and Maryane M. Mowen (1997). *Akuntansi Manajemen*. Edisi 4 jilid 1. Jakarta: Erlangga
- Halim, Abdul. dan Bambang Supomo (1997). *Akuntansi Manajemen*. Edisi 1 Yogyakarta : BPFE UGM
- Mulyadi (1992). *Akuntansi Manajemen: Konsep Manfaat dan Rekayasa*. Edisi 1, Yogyakarta: STIE YKPN
- Mulyadi (1990). *Akuntansi Biaya*. Yogyakarta: BPFE
- Pedoman Penulisan Skripsi*. Universitas Sanata Dharma (1998). Yogyakarta: Universitas Sanata Dharma
- Sugiri, Slamet (1994). *Akuntansi Manajemen*. Edisi 1, cetakan ke-1, Yogyakarta: UPP AMP YKPN
- Halim, Abdul (1996). *Dasar – dasar Akuntansi Biaya*. Edisi 4. Yogyakarta : BPFE UGM
- Lesmono, Tresno. *Akuntansi Biaya*. Edisi 2. Yogyakarta : AA YKPN
- Machfoedz, Mas'ud. *Akuntansi Manajemen*. Edisi 4. Yogyakarta : BPFE UGM
- Simangunsong M.P Drs. *Akuntansi Biaya*. Cetakan 1 1987. Karya Utama.
- Usry Matz dan Wibowo Sirait(1990).*Akuntansi Biaya :Perencanaan dan Pengendalian*.Jilid 2. Edisi 8. Erlangga.
- Mulyadi (1984) *Akuntansi Biaya untuk Manajemen*.Edisi 4. Yogyakarta: BPFE

LAMPIRAN

Tabel Distribusi Nilai T

$\alpha$	.75	.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	2,990	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	1,356	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
$\infty$	,674	,842	1,036	1,282	1,645	1,960	2,326	2,576	3,291

# Regression

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

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	X Jam Kerja Mesin (Jam) <sup>a</sup>		Enter

a. All requested variables entered.

b. Dependent Variable: Y1 Biaya Pemeliharaan Mesin (000) (Rp)

## Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.595 <sup>a</sup>	.354	.289	150.93

a. Predictors: (Constant), X Jam Kerja Mesin (Jam)

## ANOVA<sup>b</sup>

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	124730.776	1	124730.776	5.476	.041 <sup>a</sup>
	Residual	227792.140	10	22779.214		
	Total	352522.917	11			

a. Predictors: (Constant), X Jam Kerja Mesin (Jam)

b. Dependent Variable: Y1 Biaya Pemeliharaan Mesin (000) (Rp)

## Coefficients<sup>a</sup>

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	24.515	573.621		.043	.967
	X Jam Kerja Mesin (Jam)	7.075	3.024	.595	2.340	.041

a. Dependent Variable: Y1 Biaya Pemeliharaan Mesin (000) (Rp)

## Regression

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

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	X Jam Kerja Mesin (Jam) <sup>a</sup>		Enter

a. All requested variables entered.

b. Dependent Variable: Y2 Biaya Listrik Rp. (000)

### Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.593 <sup>a</sup>	.352	.287	13.28

a. Predictors: (Constant), X Jam Kerja Mesin (Jam)

### ANOVA<sup>b</sup>

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	959.037	1	959.037	5.437	.042 <sup>a</sup>
	Residual	1763.880	10	176.388		
	Total	2722.917	11			

a. Predictors: (Constant), X Jam Kerja Mesin (Jam)

b. Dependent Variable: Y2 Biaya Listrik Rp. (000)

### Coefficients<sup>a</sup>

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	2.224	50.477		.044	.966
	X Jam Kerja Mesin (Jam)	.620	.266	.593	2.332	.042

a. Dependent Variable: Y2 Biaya Listrik Rp. (000)

# Regression

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

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	X Jam Kerja Mesin <sup>a</sup> (Jam)		Enter

a. All requested variables entered.

b. Dependent Variable: Y3 Biaya Solar Diesel Rp. (000)

## Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.597 <sup>a</sup>	.356	.292	9.29

a. Predictors: (Constant), X Jam Kerja Mesin (Jam)

## ANOVA<sup>b</sup>

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	478.289	1	478.289	5.540	.040 <sup>a</sup>
	Residual	863.378	10	86.338		
	Total	1341.667	11			

a. Predictors: (Constant), X Jam Kerja Mesin (Jam)

b. Dependent Variable: Y3 Biaya Solar Diesel Rp. (000)

## Coefficients<sup>a</sup>

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	1.288	35.315		.036	.972
	X Jam Kerja Mesin (Jam)	.438	.186	.597	2.354	.040

a. Dependent Variable: Y3 Biaya Solar Diesel Rp. (000)





UD **dwi jaya**

Industri Kayu, Kayu & Furniture

### SURAT KETERANGAN

Menerangkan dengan sebenarnya bahwa mahasiswa tersebut dibawah ini :

Nama : Antintyas Sari  
No Mahasiswa : 992114208  
Fakultas : Ekonomi  
Jurusan : Akuntansi  
Universitas : Sanata Dharma Yogyakarta

Telah melakukan penelitian di UD. Dwi Jaya untuk keperluan penyusunan skripsinya yang berjudul : "ANALISIS BIAYA RELEVAN SEBAGAI ALAT UNTUK MEMBANTU DALAM PENGAMBILAN KEPUTUSAN MENERIMA ATAU MENOLAK PESANAN KHUSUS"

Selama lebih kurang satu bulan Juni sampai Agustus Tahun 2004.

Demikian surat keterangan ini diberikan untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Surakarta 11 September 2004

Pimpinan

  
COLOMADU  
(Ir. JOKO KARTONO)

