

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Pada saat ini perkembangan dunia di sektor perekonomian sangat maju pesat. Hal ini ditandai oleh banyaknya usaha perekonomian yang muncul, terutama disektor industri manufaktur. Majunya usaha di sektor ekonomi ini dianggap penting oleh pemerintah, karena hal ini dapat mempengaruhi perkembangan di sektor lainnya.

Dalam mengembangkan usahanya, setiap perusahaan tentu mempunyai visi dan misi yang berbeda. Perusahaan harus mempunyai strategi khusus agar dapat mencapai tujuan yang di inginkan. Sebuah perusahaan dapat dikatakan berhasil dan sukses, ditentukan dari kemampuan pemimpin dalam mengelola dan mengontrol kegiatan usahanya.

Dengan majunya usaha yang dimiliki oleh sebuah perusahaan, maka resiko-resiko yang akan dihadapi akan semakin lebih banyak, baik didalam maupun diluar lingkungan perusahaan. Oleh karena itu, sebuah perusahaan memerlukan manajemen yang baik untuk dapat besaing dengan perusahaan lain. Manajemen tersebut diharapkan mampu menjalankan dan mengembangkan usaha yang dimiliki perusahaan dengan memaksimalkan komponen-komponen penting yang ada di perusahaan secara baik dan bertanggung jawab, serta dapat menjalankan peranannya sebagai pengambil keputusan dalam upaya pencapaian tujuan perusahaan itu.

Tolak ukur keberhasilan manajemen perusahaan dalam menjalankan usahanya adalah laba yang diperoleh. Laba tidak bisa dipisahkan dalam dunia usaha, karena gambaran dari keadaan perusahaan dapat dilihat dengan besarnya laba yang diperoleh. Laba yang diperoleh perusahaan merupakan selisih antara pendapatan dan biaya. Jadi pendapatan dan biaya merupakan elemen-elemen yang dipergunakan untuk mencari besarnya laba. Untuk memperoleh laba yang maksimal tentu saja sebuah perusahaan harus memiliki suatu metode perencanaan laba yang baik dan sesuai dengan keadaan perusahaan. Dengan demikian laba dapat digunakan sebagai alat pertimbangan dalam mengambil keputusan tentang kelanjutan usaha tersebut.

Dalam menjalankan peranannya sebagai pengambil keputusan, manajemen seringkali dihadapkan pada berbagai masalah yang membutuhkan pemecahan dan penyelesaian. Dalam memecahkan dan menyelesaikan masalah yang dihadapi, manajemen membutuhkan informasi yang tepat untuk mengurangi kesulitan dalam pengambilan keputusan. Baik tidaknya suatu keputusan yang diambil sangat bergantung pada informasi yang digunakan. Informasi tersebut haruslah relevan, akurat, memadai, dan tepat waktu. Oleh sebab itu, manajemen membutuhkan informasi yang tepat yaitu tentang biaya. Setelah mendapatkan informasi tersebut maka dapat dilakukan beberapa proses yaitu, proses identifikasi, klasifikasi dan analisis terhadap permasalahan dan kesempatan yang ada, sehingga dapat diperoleh keputusan yang baik bagi perusahaan. Salah satu masalah yang dihadapi manajemen dalam mengambil keputusan yang tidak rutin terjadi adalah mengenai pesanan khusus produk.

Yang mana suatu perusahaan memperoleh pesanan tertentu dari pelanggan diluar kegiatan produksi normal perusahaan untuk membuat produk yang dimiliki, terkadang pelanggan meminta perlakuan khusus pada produk yang dipesannya atau bisa juga meminta harga khusus yaitu lebih rendah daripada harga penjualan normalnya, dengan demikian disebut dengan pesanan khusus. Hal tersebut sering ada dalam perusahaan yang membuat produk belum mencapai kapasitas maksimalnya, oleh karena itu masih terdapatnya kapasitas yang masih menganggur sehingga masih terdapat kemungkinan untuk diterimanya pesanan tersebut dengan tidak mengganggu kegiatan produksi rutinnnya.

Dalam mengambil keputusan mengenai pesanan khusus ini, harus menganalisis biaya-biaya yang terkait dengan pesanan khusus produk tersebut. Lalu perusahaan dapat menentukan alternatif keputusan yang akan diambil yaitu untuk menerima atau menolak pesanan khusus tersebut. Analisis yang digunakan dalam hal ini adalah meliputi apakah pesanan khusus tersebut memberikan tambahan laba bagi perusahaan, walau harga jual dari pesanan khusus tersebut lebih rendah dari harga jual produk normalnya. Demikianlah analisis mengenai biaya relevan dapat digunakan untuk membantu manajemen dalam pengambilan keputusan mengenai pesanan khusus produk. Semua keputusan yang diambil erat kaitannya dengan masa mendatang, dengan demikian hanya biaya masa mendatang yang cocok untuk membuat keputusan. Biaya di masa mendatang sering pula disebut sebagai biaya relevan. Biaya

relevan dapat meliputi biaya tenaga kerja langsung, biaya bahan baku, dan biaya overhead pabrik.

Salah satu perusahaan industri manufaktur yang mengalami persaingan ketat adalah perusahaan kasur UD. Afina Rizki yang merupakan sebuah perusahaan privat yang beroperasi di bidang produksi kasur. Yang mana dalam aktivitas usahanya sering memperoleh pesanan tertentu dari pelanggan dengan ukuran kasur yang khusus dan meminta harga yang lebih rendah dari harga jual normalnya. Dengan adanya pesanan tersebut manajemen akan menghadapi masalah untuk memastikan keputusan apa yang akan diambil, apakah pesanan khusus tersebut akan diterima atau ditolak. Oleh karena itu manajemen perlu menerapkan analisis biaya relevan untuk menentukan keputusan dalam pesanan khusus tersebut. Pada UD. Afina Rizki ini, belum bisa melakukan pengambilan keputusan dengan baik. Dari latar belakang pemikiran diatas, maka penulis memutuskan untuk mengambil judul: “Analisis Perhitungan Biaya Relevan Untuk Pesanan Khusus Guna Meningkatkan Laba Perusahaan Kasur UD. Afina Rizki.”

B. Permasalahan

Penelitian ini dilakukan di perusahaan kasur UD. Afina Rizki yang merupakan perusahaan manufaktur. UD. Afina Rizki merupakan salah satu dari banyak perusahaan yang memproduksi dan menjual kasur, bantal dan guling. Dalam aktivitas produksinya akhir-akhir ini, perusahaan sering mendapat pesanan dari pelanggan untuk memproduksi kasur, bantal dan guling dengan

ukuran tertentu, padahal perusahaan sudah mempunyai standart ukuran sendiri untuk dijual. Adapula yang meminta harga khusus yaitu harga yang lebih rendah dari harga jual normalnya. Dengan demikian perusahaan mengalami kesulitan untuk mengambil keputusan saat memperoleh pesanan khusus tersebut. Agar keputusan yang diambil perusahaan tepat, hendaknya manajemen bisa melakukan analisis pada alternatif keputusan yang tersedia. Salah satu cara yang dapat dilakukan perusahaan yaitu analisis terhadap biaya relevan. Analisis ini berguna untuk memilah biaya-biaya yang relevan dalam menentukan harga jual produk pesanan khusus, karena harga dari pesanan khusus tersebut lebih murah dibandingkan dengan harga normalnya dan perusahaan tidak mau merugi apabila menerima pesanan khusus tersebut.

Perusahaan perlu menganalisis dengan baik apakah akan menerima pesanan khusus dari konsumen atau tidak, karena jika tidak dianalisis terlebih dahulu perusahaan bisa saja rugi. Analisa yang harus dilakukan manajemen perusahaan untuk mengambil suatu keputusan menerima atau menolak pesanan khusus adalah perusahaan bisa menerima pesanan khusus tersebut apabila harga penjualannya lebih besar daripada biaya-biaya yang dikeluarkan dalam proses produksinya, sedangkan pesanan khusus tersebut akan ditolak jika harga penjualannya lebih kecil daripada biaya-biaya yang dikeluarkan dalam proses produksinya. Hal ini berarti perusahaan harus benar-benar menghitung biaya-biaya yang terkait dengan pesanan khusus tersebut, dan biaya-biaya tersebut haruslah relevan dengan masa mendatang. Agar perusahaan bisa mendapatkan peningkatan laba yang diinginkan. Dan juga bisa mendapatkan alternatif

keputusan yang terbaik yang terkait dengan pesanan khusus produk dimasa yang akan datang.

C. Rumusan Masalah

Untuk menyelesaikan masalah yang telah dipaparkan dalam permasalahan di atas, maka rumusan masalahnya adalah “Bagaimana perhitungan biaya relevan digunakan sebagai bahan pertimbangan dalam pengambilan keputusan menerima atau menolak pesanan khusus untuk meningkatkan laba perusahaan”.

D. Tujuan Penelitian

Sesuai dengan permasalahan yang telah dipaparkan di atas, adapun tujuan yang hendak dicapai dalam penelitian ini adalah “Untuk mengetahui perhitungan biaya relevan dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan dalam pengambilan keputusan menerima atau menolak pesanan khusus untuk meningkatkan laba perusahaan”.

E. Kegunaan Penelitian

Dalam penelitian yang dilakukan ini, diharapkan pada akhirnya akan memiliki manfaat sebagai berikut :

1. Bagi peneliti

Dari hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan wawasan tambahan, memperluas pengetahuan serta dapat menggunakan dan menerapkan teori-

teori yang telah didapatkan peneliti selama di bangku kuliah yang berkaitan dengan pengambilan keputusan untuk pesanan khusus produk dengan menggunakan metode biaya relevan

2. Bagi perusahaan

Dalam penelitian ini juga diharapkan dapat dijadikan sebagai bahan masukan dan pertimbangan bagi pihak manajemen UD. Afina Rizki yaitu berupa saran-saran, terutama sebagai bahan pertimbangan dalam pengambilan keputusan yang terkait dengan tujuan pendek perusahaan khususnya dalam hal menerima atau menolak pesanan khusus produk.

3. Bagi pembaca

Penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai pedoman dan bahan bacaan untuk menambah pengetahuan dan wawasan pembaca mengenai pentingnya pengambilan keputusan untuk pesanan khusus produk dengan menggunakan metode biaya relevan. dan sebagai referensi yang dapat mendorong timbulnya penelitian selanjutnya.