

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Pada era sekarang ini banyak industri manufaktur makanan bermunculan karena kebanyakan orang menilai industri ini masih memiliki banyak peminat dari berbagai kalangan dan juga karena makanan merupakan kebutuhan mendasar bagi manusia untuk bertahan hidup. Banyak sekali industri makanan yang berhasil bertahan bertahun-tahun bahkan pelanggannya bisa terus mengalami peningkatan, sebagai contoh produk dari luar negeri yaitu: *Tao Kae Noi* merupakan salah satu produk Thailand yang mendunia. Perusahaan *Tao Kae Noi* sudah memasarkan produknya yang berupa camilan rumput laut kering di kanca internasional. Selain itu, contoh dari dalam negeri yang berhasil adalah Indomie dan *SilverQueen*. Kedua produk ini merupakan produk asli Indonesia yang berhasil *go* internasional, bahkan produk-produk ini tidak kalah bersaing dengan produk-produk lain dari luar negeri. Kedua produk tersebut telah lama merambah pasar dunia, seperti: Singapura, China, Hongkong dan negara-negara lainnya.

Beberapa contoh industri manufaktur makanan yang berhasil di atas dapat memotivasi orang-orang Indonesia yang memiliki jiwa usaha untuk mendirikan usaha-usaha baru. Untuk itulah produk makanan sangat digemari oleh para wirausaha baru sehingga bermunculan usaha-usaha kecil dan menengah di kalangan masyarakat. Motivasi dalam industri atau

perusahaan makanan tidak hanya laba saja namun juga dapat memberikan pemahaman baru dalam bidang makanan dimana makanan yang sebelumnya harus membuat sendiri dan tidak praktis, namun sekarang sudah berubah menjadi serba instan sehingga mudah dalam mendapatkannya maupun dalam memperoleh manfaatnya.

Di kota dan kabupaten Blitar terdapat banyak industri manufaktur makanan mulai dari *home industry* sampai industri kecil maupun menengah. Kebanyakan produknya berupa produk makanan tradisional yang sudah berjalan lama atau merupakan warisan dari generasi sebelumnya. Walaupun begitu, produk tradisional tersebut masih tetap eksis di pasaran bahkan karena adanya teknologi dan sumber daya manusianya (SDM) yang meningkat, pemasaran produk tradisional ini sudah sampai luar kota maupun luar pulau. Bahkan di masa yang akan datang bisa saja produk ini sampai ke luar negeri. Hal tersebut dapat terjadi jika perusahaan memanfaatkan peluang-peluang usaha yang ada dengan memberikan inovasi-inovasi tertentu.

Di desa Rejowinangun Kab. Blitar terkenal sebagai produsen jenang dan geti, sehingga di wilayah ini terdapat beberapa perusahaan yang memproduksi beberapa jenis produk yang sama. Hal ini menyebabkan persaingan perusahaan makanan tradisional di daerah ini sangat ketat. Jika para pemilik usaha tidak dapat mengambil peluang-peluang pasar maka bisa saja peluang tersebut di ambil lebih dulu oleh pesaing. Para pemilik usaha harus lebih kompetitif, lebih inovatif, lebih

pandai mengambil peluang agar perusahaannya tetap berjalan dan tidak tergeser oleh perusahaan lain yang sejenis maupun dengan produk perusahaan lain yang lebih modern dan lebih inovatif.

Agar laba perusahaan tersebut dapat meningkat dari tahun ke tahun para pemilik usaha harus memiliki kemampuan untuk mengelola perusahaannya. Ada dua faktor yang harus diketahui oleh pemilik untuk mengenali jenis usaha yang dimilikinya sebelum mempelajari tentang para kompetitor industrinya, faktor tersebut yaitu faktor internal dan faktor eksternal dari industrinya sendiri. Masing-masing faktor ada yang menguntungkan ada pula yang merugikan, sehingga pemilik harus pintar dan cermat mengelompokkan mana yang baik dan mana yang buruk bagi masa depan industrinya. Dilihat dari faktor-faktor tersebut akan diketahui juga kemampuan industri itu sendiri untuk menghadapi faktor yang merugikan bagi kelangsungan industrinya.

Dalam setiap perusahaan dibutuhkan manajemen yang pintar dan tegas dalam mengatur kinerja perusahaan agar laba yang diperoleh sesuai dengan apa yang dihasilkan. Demikian pula dengan pengambilan keputusan, karena manajer selalu dihadapkan pada situasi-situasi yang tidak menentu untuk itu manajer harus siap menentukan keputusan dalam setiap kondisi. Untuk pengambilan keputusan itu sendiri di bagi menjadi dua yaitu pengambilan keputusan rutin dan pengambilan keputusan khusus. Pengambilan keputusan rutin merupakan keadaan yang rutin dihadapi oleh suatu industri, sedangkan pengambilan keputusan khusus

diambil oleh manajer dihadapkan pada keadaan dimana perusahaan jarang mengalami situasi tersebut sehingga perusahaan dituntut untuk melakukan pengambilan keputusan yang cepat dan tepat untuk mengatasi permasalahan tersebut.

Untuk pengambilan keputusan khusus dapat diterapkan konsep biaya relevan, sehingga perhitungan dengan menggunakan biaya relevan dapat digunakan sebagai acuan untuk pengambilan suatu keputusan khusus. Dimana dalam pengambilan keputusan tersebut berkaitan dengan beberapa alternatif yang tersedia.

UD. OmahJenang Kelapa Sari merupakan perusahaan makanan tradisional yang menghasilkan produk jenang, wajik kletik, dan madu mongso. Perusahaan setiap hari selalu melakukan produksi baik untuk pesanan maupun untuk di jual langsung. UD. OmahJenang Kelapa Sari sering mendapatkan pesanan rutin dari para pelanggan, namun tidak hanya pesanan rutin yang diperoleh perusahaan ada pula pesanan khusus yang diperoleh.

Adanya pesanan khusus yang diperoleh mengakibatkan UD. OmahJenang Kelapa Sari meningkatkan produksi harian, sehingga akan ada biaya-biaya tambahan yang timbul akibat hal tersebut seperti biaya bahan baku, biaya *overhead*, dan biaya tenaga kerja langsung. Perbedaan biaya dari biaya sebelumnya yang diakibatkan oleh biaya tambahan menjadi dasar digunakannya biaya relevan atau bisa disebut juga dengan biaya diferensial. Biaya-biaya yang digunakan untuk perhitungan biaya

relevan haruslah biaya pada masa yang akan datang dan berbeda dari alternatif yang biasa terjadi dalam perusahaan. Selain itu juga harus diketahui pula biaya tetap dan biaya variabel. Jika dilihat dari biaya-biaya tambahan tersebut perhitungan biaya relevan dapat dipergunakan untuk pengambilan keputusan khusus atas pesanan khusus tersebut. Didalam perhitungan biaya relevan dilakukan perbandingan antara sebelum dan sesudah adanya pesanan khusus, dari hasil tersebut pemilik UD. OmahJenang Kelapa Sari dapat menyimpulkan akan menerima atau menolak pesanan khusus tersebut dimana hasil keputusan itu dapat mempengaruhi tingkat laba yang diperoleh perusahaan, karena disisi lain pemilik UD. OmahJenang Kelapa Sari juga ingin melihat perhitungan dari biaya relevan yang juga dapat menunjukkan berapa besar laba yang diperoleh perusahaan.

Berdasarkan dari uraian tersebut diatas bahwa dalam perhitungan biaya relevan yang digunakan untuk pengambilan keputusan khusus perlu diketahui tentang biaya tetap dan biaya variabel perusahaan untuk itu dalam penelitian ini penulis mengambil judul : **Pengambilan Keputusan Menerima atau menolak Pesanan Khusus dengan Menggunakan Biaya Relevan Sebagai Upaya Meningkatkan Laba Perusahaan,** karena perusahaan ingin mengetahui perhitungan kongkrit mengenai pesanan yang diperoleh perusahaan.

B. Permasalahan

UD. OmahJenang Kelapa Sari mendapatkan beberapa pesanan khusus dari luar kota pada tahun 2014-2016, antara lain pesanan dari toko De Duwa dari Malang pada tahun 2014, toko Tessa dan ibu Manda pada tahun 2015, kemudian dari Kurnia Jawa Timur *Group* pada tahun 2016. Berdasarkan pesanan yang didapat, terdapat beberapa pesanan yang ditolak pemilik perusahaan dikarenakan harga pesanan yang dirasa kurang menguntungkan bagi perusahaan dan ada beberapa pesanan yang diterima dengan anggapan perusahaan dapat memperoleh tambahan laba sekaligus dapat menambah korelasi bisnis. Namun, pemilik UD. OmahJenang Kelapa Sari belum mengetahui secara pasti perhitungan kongkrit mengenai pengambilan keputusan menerima atau menolak pesanan khusus, karena selama ini perusahaan dalam mengambil keputusan hanya menggunakan perkiraan yang dirasa belum akurat. Dimana keputusan yang diambil merupakan upaya perusahaan untuk meningkatkan laba dan untuk mengetahui seberapa besar laba yang diperoleh.

C. Rumusan Masalah

Bagaimana penerapan biaya relevan dalam pengambilan keputusan menerima atau menolak pesanan khusus sebagai upaya untuk meningkatkan laba UD. OmahJenang Kelapa Sari?

D. Tujuan Penelitian

Untuk menerapkan biaya relevan dalam pengambilan keputusan menerima atau menolak pesanan khusus sebagai upaya untuk meningkatkan laba UD. OmahJenang Kelapa Sari.

E. Kegunaan Penelitian

a. Bagi penulis

Dengan penggunaan perhitungan biaya relevan dalam penelitian ini diharapkan penulis dapat lebih memahami tentang perhitungan biaya relevan dan komponen-komponen dalam perhitungan biaya relevan yang diperoleh selama perkuliahan sehingga dapat digunakan pada dunia nyata.

b. Bagi UD. OmahJenang Kelapa Sari

Dengan adanya penelitian ini dapat digunakan sebagai dasar pengambilan keputusan khusus pada pesanan khusus yang diperoleh UD. OmahJenang Kelapa Sari yang menggunakan perhitungan biaya relevan.

c. Bagi pihak lain

Diharapkan penelitian ini dapat digunakan untuk referensi pada penelitian-penelitian selanjutnya yang berkaitan dengan perhitungan biaya relevan dan masalah sejenis lainnya.