

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Sejak melemahnya nilai Rupiah terhadap Dollar, keadaan ekonomi negara kita semakin terpuruk, banyak industri yang mengalami kerugian dan tidak sedikit industri yang langsung gulung tikar akibat krisis moneter. Perusahaan harus fleksibel dalam merespon perubahan pasar yang sangat dinamis dan perkembangan teknologi yang sangat pesat, agar dapat tetap bertahan dalam dunia usaha. Manajer harus memiliki kemampuan untuk mengelola suatu perusahaan agar dapat bersaing dengan para pesaing yang terus berkembang.

Dalam mengelola perusahaan seorang manajer harus berpedoman pada tujuan perusahaan. Tujuan perusahaan ada 2 macam yaitu tujuan jangka pendek dan tujuan jangka panjang. Keputusan jangka pendek dapat memberi konsekuensi jangka panjang bagi perusahaan, oleh sebab itu seorang manajer dituntut untuk memiliki kemampuan dalam melihat semua kemungkinan yang akan terjadi dan memanfaatkan setiap kesempatan ada, baik jangka pendek maupun jangka panjang.

Salah satu contoh pengambilan keputusan jangka pendek adalah pengambilan keputusan menerima atau menolak pesanan khusus. Pesanan khusus adalah permintaan yang tidak terus menerus terhadap sejumlah produk tertentu baik produk standar maupun dengan sedikit modifikasi yang dibuat diluar produk reguler perusahaan. Pesanan khusus dapat diterima jika tidak melampaui batas

kapasitas yang menganggur dan harga jual masih diatas biaya variabel untuk memproduksi pesanan khusus tersebut, sehingga perusahaan dapat memperoleh tambahan laba.

Manajer harus berhati-hati dalam mengambil keputusan untuk menerima atau menolak pesanan khusus, karena biasanya pesanan khusus dibeli dengan harga dibawah harga jual produk standar perusahaan. Dalam pengambilan keputusan menerima atau menolak pesanan khusus manajer memerlukan informasi akuntansi dalam bentuk biaya-biaya yang berhubungan dengan pengambilan keputusan. Biaya-biaya yang berhubungan dengan suatu keputusan biasanya disebut biaya relevan.

Biaya relevan merupakan biaya masa depan yang berbeda pada masing-masing alternatif (Hansen Mowen, 1997: 651). Untuk setiap keputusan yang berbeda manajer memerlukan informasi biaya yang berbeda dari satu alternatif dengan alternatif lainnya, agar suatu informasi biaya menjadi relevan terhadap keputusan yang akan diambil. Melalui analisa biaya relevan tersebut diharapkan manajer dapat mengambil keputusan yang tepat dalam menerima atau menolak pesanan khusus sesuai dengan tujuan yang telah direncanakan yaitu mendapatkan laba yang maksimal.

CV Bintang Mas Art Ceramic's atau disingkat CV BIMAC adalah perusahaan yang bergerak dalam usaha pembuatan keramik. Produk reguler yang diproduksi adalah keramik angsa, guci kecil, vas, asbak, celengan, toples keramik, selain itu juga memproduksi keramik berdasarkan pesanan khusus dari pihak lain diluar produk reguler perusahaan.

Dalam satu periode CV BIMAC mendapat beberapa pesanan khusus dan beberapa diantaranya ditolak dengan pertimbangan harga pesanan dibawah perkiraan total biaya yang terjadi baik biaya tetap maupun biaya variabel, sedangkan produksi yang dihasilkan tidak mencapai kapasitas normal atau masih terdapat kapasitas menganggur. Selama ini manajer CV BIMAC mengalami kesulitan dalam membuat keputusan untuk menerima atau menolak pesanan khusus karena kurangnya informasi biaya relevan yang berkaitan dengan pesanan khusus tersebut. Melalui analisa biaya relevan diharapkan manajemen CV BIMAC dapat membuat keputusan yang tepat dalam menerima atau menolak pesanan dengan harga tertentu.

Berdasarkan masalah diatas penulis tertarik untuk menganalisis keputusan menerima atau menolak pesanan khusus pada CV BIMAC dalam penulisan skripsi dengan judul "Evaluasi Keputusan Menerima atau Menolak Pesanan Khusus pada CV Bintang Mas Art Ceramic's".

1.2. Rumusan Masalah

Apakah keputusan perusahaan untuk menerima atau menolak pesanan khusus selama tahun 2004 sudah tepat ?

1.3. Batasan Masalah

1. Jenis keramik yang digunakan dalam penelitian ini lebih dispesifikasikan pada jenis keramik toples, karena jenis keramik ini yang paling banyak dipesan.

2. Data perusahaan yang digunakan dibatasi hanya data pada tahun 2004.

1.4. Tujuan Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk mengevaluasi apakah keputusan manajer dalam menerima atau menolak pesanan khusus pada tahun 2004 sudah tepat ditinjau dari analisis biaya relevan sehingga perusahaan dapat lebih baik dalam mengambil keputusan yang sama seandainya terjadi lagi masa yang akan datang.

1.5. Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberi manfaat yang berguna bagi:

1. Perusahaan

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan pertimbangan bagi perusahaan dalam pengambilan keputusan menerima atau menolak pesanan khusus berdasarkan pada analisa biaya relevan.

2. Penulis

Penelitian ini merupakan sarana untuk menerapkan teori yang diperoleh selama masa kuliah berhubungan dengan masalah yang akan dibahas.

1.6. Metodologi Penelitian

1.6.1. Objek Penelitian

Objek penelitian dalam skripsi ini adalah CV BIMAC, yaitu pada keputusan menerima atau menolak pesanan khusus.

1.6.2. Metode Pengumpulan Data

1. Observasi

Penulis mengadakan observasi dengan cara mengamati, meneliti, serta mempelajari keadaan perusahaan.

2. Dokumentasi

Penulis melihat catatan-catatan perusahaan yang berhubungan dengan masalah yang diteliti, terutama data mengenai jumlah penjualan, harga pokok produksi, harga jual produk, dan laporan penerimaan pesanan khusus, biaya overhead pabrik dan biaya-biaya lainnya.

1.6.3. Analisa Data

1. Menggolongkan biaya berdasarkan perilaku biaya, yaitu biaya tetap biaya variabel dan semi variabel. Untuk biaya yang memiliki elemen biaya tetap dan biaya variabel, digunakan rumus untuk mengetahui apakah biaya tersebut termasuk biaya semi variabel atau bukan.

(RA. Supriyono, 1987 : 444)

$$t = \frac{b}{Sb}$$

$$Sb = \frac{Se}{\sqrt{\sum(x - \bar{x})^2}}$$

$$Se = \sqrt{\frac{\sum(y - \bar{y})^2}{n - 2}}$$

Keterangan : n = jumlah sampel

Se = standar error of estimate

S_b = standar error koefisien regresi

Biaya semi variabel ditunjukkan dalam nilai t, jika t hitung > t tabel maka suatu biaya dikatakan sebagai biaya semi variabel.

2. a. Untuk biaya semi variabel dipisahkan dalam biaya tetap dan variabel menggunakan metode regresi sederhana, yaitu dengan rumus (R.A Supriyono, 1983 : 300):

$$Y = a + bX$$

$$a = \bar{y} - b\bar{x}$$

$$b = \frac{\sum(X)(Y)}{\sum(X)^2}$$

Keterangan : a = biaya tetap

b = biaya variabel perunit

x = volume kegiatan

\bar{x} = kegiatan rata-rata

y = jumlah biaya

\bar{y} = biaya rata-rata

(X) = deviasi dari kegiatan rata-rata

(Y) = deviasi dari biaya rata-rata

- b. Penentuan koefisien korelasi

Tingkat keeratan hubungan antara variabel y (biaya) dan x (kegiatan) diukur dengan rumus hubungan koefisien korelasi

(RA. Supriyono, 1983 : 302):

Rumusnya :

$$r = \frac{n \sum xy - (\sum x)(\sum y)}{\sqrt{[n \sum x^2 - (\sum x)^2][n \sum y^2 - (\sum y)^2]}}$$

Dimana :

r = koefisien korelasi

x = variabel bebas

n = jumlah sampel yang diobservasi

Keterangan :

Jika $r = 0$ berarti tidak ada korelasi antara x dan y.

Jika $r = +1$ atau mendekati +1 berarti korelasinya relatif sempurna dan mempunyai korelasi positif, jika x naik maka y juga naik.

Jika $r = -1$ atau mendekati -1 berarti korelasinya relatif sempurna dan mempunyai korelasi negatif, jika x naik maka y turun dan sebaliknya.

c. Koefisien determinasi

Digunakan untuk menjelaskan besar penyimpangan biaya yang berhubungan dengan tingkat kegiatan dan besarnya penyimpangan yang tidak berhubungan dengan kegiatan (Anto Dajan, 1986 : 37):

Rumusnya:

$$r^2 = \frac{\sum (y - \bar{y})^2 - \sum (y - \hat{y})^2}{\sum (y - \bar{y})^2}$$

Keterangan :

r^2 = koefisien determinasi

\hat{y} = nilai taksir y

Nilai r^2 berada diantara 0 dan 1,

Jika $r^2 = 0$ atau mendekati 0 tidak ada hubungan linier antara biaya dan kegiatan,

Jika $r^2 = 1$ atau mendekati 1 terdapat hubungan linier antara biaya dan kegiatan.

3. Menghitung harga jual minimum produk dengan dengan analisis biaya relevan yang meliputi biaya-biaya yang bersifat variabel, baik biaya produksi maupun biaya non produksi.
4. Pengambilan keputusan menerima atau menolak pesanan khusus dengan membandingkan antara harga jual minimum setiap satuannya dengan harga pesanan tiap satuan yang ditawarkan oleh pemesan.

1.7. Sistematika Penulisan

Bab I : Pendahuluan

Berisi tentang latar belakang masalah, rumusan masalah, batasan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, metodologi penelitian, dan sistematika pembahasan.

Bab II : Landasan Teori

Menjabarkan tentang pengertian biaya, klasifikasi biaya, pemisahan biaya semi variabel, konsep biaya relevan dalam pembuatan keputusan, dan penerapan analisis biaya relevan dalam keputusan menerima atau menolak pesanan khusus.

Bab III : Gambaran Perusahaan

Berisi tentang sejarah berdirinya perusahaan, stuktur organisasi, tujuan perusahaan, hasil produk dan pemasaran, lokasi perusahaan, ketenagakerjaan, proses produksi dan pemasaran.

Bab IV : Analisa Data

Memuat tentang pertimbangan menerima atau menolak pesanan khusus, perhitungan biaya yang relevan untuk menerima atau menolak pesanan khusus, identifikasi biaya pesanan khusus, pemisahan biaya semivariabel, pembuatan keputusan menerima atau menolak pesanan khusus berdasarkan konsep biaya relevan.

Bab V : Kesimpulan dan Saran

Berisi kesimpulan atas penjelasan dari bab-bab sebelumnya, dan saran bagi perusahaan.