

ANALISIS PENGAMBILAN KEPUTUSAN PESANAN KHUSUS DENGAN MENGGUNAKAN *VARIABLE COSTING* PADA UD. DEWI MEUBEL

Ni Putu Prastya Dewi

Jurusan Pendidikan Ekonomi
Universitas Pendidikan Ganesha
Singaraja, Indonesia

e-mail: prastyadewiprastya@yahoo.com

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui (1) cara yang dilakukan dalam pengambilan keputusan pesanan khusus pada UD. Dewi Meubel dan (2) penerapan *Variable costing* sebagai alat untuk pengambilan keputusan menerima atau menolak pesanan khusus. Jenis penelitian ini adalah deskriptif kuantitatif. Data dikumpulkan dengan metode wawancara dan dokumentasi yang dianalisis dengan teknik analisis regresi kuadrat terkecil, analisis *variable costing* dan analisis biaya relevan. Hasil penelitian menunjukkan (1) total penjualan lemari tahun 2014 Rp.182.600.000,00 dengan penjualan lemari 50 buah. Harga jual per lemari Rp.3.700.000,00 dengan biaya produksi Rp.3.185.000,00 sehingga pendapatan yang diperoleh Rp.515.000,00 dan (2) dari hasil analisis menggunakan *variable costing* biaya produksi lemari Rp.2.737.575,38 sehingga harga jual Rp.3.700.000,00 memperoleh pendapatan Rp.962.424,62. Kemudian, dengan perolehan pesanan khusus sebesar 6 buah lemari yang diterima oleh perusahaan pada tahun 2014, diperoleh total harga jual Rp.19.800.000,00 lebih besar dari pada total biaya relevan Rp.16.425.452,28 dan memperoleh laba relevan Rp3.374.547,72. Jadi keputusan perusahaan untuk menerima pesanan merupakan keputusan yang tepat.

Kata kunci: Pesanan Khusus, *Variable Costing*

Abstract

This research aims to determine (1) How to done in decision-making special orders at UD. Dewi Meubel and (2) The application variable costing as a tool for decision to accept or reject special order. The type of this research is descriptive quantitative. Data were collected by interview and documentation methods, data were analyzed by least squares regression analysis techniques, variable costing analysis and relevant costs analysis. The results of this research showed (1) Total sales of the cupboard in 2014 amounted to Rp. 182,600,000.00 with the sale of the cupboard are 50 pieces. The overall production cost of Rp. 3,185,000.00, then company determines the selling price per cupboard is Rp. 3,700,000.00 so that the income is Rp. 515,000.00 and (2) The results of the analysis using variable costing, the company can determine the costs of production of cupboard is Rp. 2,737,575.38 so the total selling price of Rp. 3,700,000.00 obtain revenue of Rp. 962,424.62. Then, with the acquisition of a special order of 6 pieces cupboards received by the company in 2014, obtained total sales price of Rp.19.800.000,00 greater than the total relevant cost of Rp. 16,425,452.28 and the company got relevant profit of Rp 3,374,547.72. So the company's decision to accept orders was the right decision.

Keywords: Special Order, Variable Costing

PENDAHULUAN

Manajemen dalam mengambil suatu keputusan haruslah memiliki perencanaan yang matang. Dengan perencanaan tersebut manajemen dihadapkan pada pengambilan keputusan yang menyangkut pemilihan berbagai macam alternatif. Berhasil atau tidaknya dalam mencapai tujuan perusahaan ditandai dengan kemampuan manajemen dalam melihat kemungkinan dan kesempatan di masa yang akan datang baik itu jangka pendek maupun jangka panjang. Pengambilan keputusan adalah memilih salah satu diantara beberapa alternatif tindakan yang ada. Pengambilan keputusan menggambarkan proses serangkaian kegiatan yang dipilih sebagai penyelesaian masalah tertentu (Sugiri dan Bogat, 2004:84). Menurut Sunarto (2010) pengambilan keputusan menurut waktu kegunaannya terbagi dalam kelompok jangka pendek dan jangka panjang. Pengambilan keputusan yang dilakukan oleh manajemen perusahaan harus mempertimbangkan semua faktor yang mempengaruhi pengambilan keputusan antara lain: faktor biaya, faktor modal, kapasitas produksi yang tersedia, harga bahan mentah, dan tenaga kerja. Beberapa manfaat yang diperoleh dalam pengambilan keputusan jangka pendek sebagaimana yang dikemukakan oleh Mulyadi (2010:137), yaitu (1) Membeli atau membuat sendiri, (2) Menjual atau memproses lebih lanjut suatu produk, (3) Menghentikan atau melanjutkan produksi produk tertentu atau kegiatan usaha suatu bagian perusahaan, (4) Menerima atau menolak pesanan khusus.

Menurut Ahmad Kamarudin (2007) salah satu masalah dalam pengambilan keputusan non rutin adalah pesanan khusus yang disebabkan perusahaan masih memiliki kapasitas yang menganggur. Pesanan tersebut dikatakan khusus karena dijual dengan harga jual per unit dibawah biaya per unit. Pihak manajemen akan menerima pesanan khusus tersebut dengan pertimbangan jika pesanan tersebut masih dapat memberikan tambahan keuntungan, karena pendapatan yang diperoleh masih

besar dibandingkan dengan proses pembuatan pesanan khusus tersebut.

Suatu perusahaan didirikan dengan kapasitas produksi yang maksimal yang dapat memenuhi permintaan konsumen tertinggi, akan tetapi tidak semua perusahaan memproduksi pada kapasitas maksimum melainkan memproduksi pada kapasitas normal sesuai dengan permintaan pasar yang ada. Pesanan khusus hanya terjadi pada perusahaan yang masih memproduksi di bawah kapasitas maksimum. Perusahaan yang memproduksi pada kapasitas normal akan mempunyai kapasitas yang menganggur. Perusahaan yang mempunyai kapasitas menganggur akan berpeluang untuk menerima suatu pesanan khusus tanpa mengganggu kegiatan produksi rutinnya.

Dalam melaksanakan kegiatan produksi, maka diperlukan alokasi biaya-biaya, karena pengeluaran (biaya-biaya) diharapkan akan memperoleh kontraprestasi yang lebih besar sebagai keuntungan yang merupakan tujuan akhir dari perusahaan. Keuntungan yang diperoleh perusahaan dapat dikatakan sebagai selisih antara harga pokok barang yang bersangkutan. Untuk mencapai efisiensi biaya produksi maka diperlukan suatu perhitungan yang teliti mengenai biaya-biaya yang terjadi di bagian produksi tersebut. Ketelitian tersebut akan menguntungkan perusahaan dalam menentukan harga pokok produksi dengan tepat. Penentuan harga pokok produk digunakan untuk menghitung laba atau rugi perusahaan yang akan dilaporkan kepada pihak eksternal perusahaan. Informasi mengenai harga pokok produk menjadi dasar bagi manajemen dalam pengambilan keputusan harga jual produk yang bersangkutan. Dalam menentukan harga jual pada konsumen, biasanya ada suatu aturan main yang harus diikuti yaitu tidak boleh ada diskriminasi harga untuk produk tertentu pada sejumlah konsumen yang saling bersaing dalam pasar yang sama. Aturan ini tentu tidak berlaku jika diterapkan pada konsumen yang tidak saling bersaing satu sama lain dan perusahaan dapat menetapkan harga penawaran yang

berbeda-beda untuk berbagai konsumen pada pasar yang sama. Harga jual khusus yang berani menawarkan dengan harga di bawah normal dan dengan syarat tertentu serta perlu dipertimbangkan jika kapasitas produksi perusahaan belum maksimum (Supriyono, 2011:54).

Menurut Krismiaji (2002:245) bahwa kadang-kadang perusahaan perlu melakukan diskriminasi harga untuk memperoleh keuntungan maksimum atau untuk menekan kerugian. Kebijakan ini hanya dilakukan pada kondisi khusus, yaitu jika perusahaan memiliki kapasitas menganggur, maka perusahaan dalam kondisi yang tidak optimal, karena perusahaan mengeluarkan biaya tetap dalam jumlah banyak, sementara perolehan pendapatannya tidak proporsional dengan biaya tetap tersebut. Untuk mengurangi kerugian ini, perusahaan dapat memanfaatkannya dengan menerima pesanan khusus. Selain itu, perusahaan hanya melayani pesanan khusus ini untuk para pelanggan tertentu saja karena harga yang ditetapkan untuk pesanan khusus ini biasanya di bawah harga pasar. Jika pesanan ini tidak dibatasi, maka kebijakan diskriminasi harga ini justru akan merusak pasar reguler. Syarat yang harus dipenuhi agar suatu pesanan khusus dapat diterima, menurut Supriyono (2002:311) adalah adanya kapasitas produksi perusahaan yang masih menganggur dan adanya pemisahan pasar antara penjualan biasa dengan penjualan untuk melayani pesanan khusus.

Pemanfaatan kapasitas menganggur dengan memenuhi pesanan khusus mengakibatkan peningkatan biaya variabel, sementara biaya tetap tidak ikut terpengaruh atau tidak berubah oleh keputusan menerima atau menolak keputusan khusus tersebut, sedangkan yang dimaksud dengan pemisahan pasar adalah pemisahan antara penjualan biasa dengan penjualan untuk memenuhi pesanan khusus. Adapun tujuan dari pemisahan ini agar harga jual dalam penjualan normal tidak rusak atau turun akibat harga jual pesanan khusus yang lebih rendah.

ini sebenarnya diterapkan pada konsumen

Menurut Armanto Witjaksono (2013) metode dalam menentukan harga jual adalah *full costing* dan *variabel costing*. *Full Costing* adalah metode penentuan harga pokok produksi yang membebankan seluruh biaya produksi, baik yang berperilaku tetap maupun variabel kepada produk. Jadi seluruh biaya produksi yang terjadi diklasifikasikan sebagai elemen harga pokok produksi, sedangkan *Variable Costing* adalah metode penentuan harga pokok produksi yang hanya membebankan biaya-biaya produksi variabel saja sebagai elemen harga pokok produksi.

Menurut Mulyadi (2005:233) "Metode *variable costing* adalah pemisahan antara biaya tetap dengan biaya variabel sehingga dapat menyajikan informasi sehubungan dengan pengambilan keputusan jangka pendek." Metode harga pokok variabel merupakan salah satu konsep yang mendukung bagi kebutuhan manajemen, sehingga manajer dihadapkan pada masalah pemanfaatan *variable costing* yang tepat serta pencapaian sasaran yang dikehendaki secara efektif dan efisien. Metode harga pokok variabel bermanfaat untuk penentuan harga jual dan dalam jangka pendek akan bermanfaat untuk perencanaan laba jangka pendek, pengendalian biaya dan pengambilan keputusan jangka pendek menuntut kemampuan manajemen dalam menentukan harga jual yang kompetitif dan kualitas produk yang optimal. Salah satu cara yang dapat ditempuh adalah dengan menetapkan harga jual yang relatif lebih rendah dengan kualitas produk yang optimal dibanding produk pesaing. Melalui *variable costing* memberikan informasi laba kontribusi yang sangat membantu dalam menentukan harga jual yang kompetitif karena laba kontribusi menunjukkan selisih penjualan dari biaya variabel, sehingga manajemen dituntut laba kontribusi dapat menutup biaya tetap dan laba yang direncanakan. Selain itu, harga pokok variabel dapat pula dipakai oleh manajemen dalam rangka menentukan harga jual minimal atas pesanan-pesanan khusus (*Spesial Order*) yang akan diterima

perusahaan dalam jangka pendek, agar perusahaan tidak menderita kerugian dari pesanan khusus tersebut.

barang yang terbuat dari kayu. UD. Dewi yang beralamat di Jalan Sahadewa Desa Baluk-Negara telah menerima pesanan dari beberapa konsumen seperti PT. Sekawan Jaya Utama, PT. Mulya Karya, PT. Suzuki Cahyani Motor, Rahayu Swalayan, Rahayu Mobile Phone, Restu Audio, Yayasan Firdaus, dan berbagai Dinas Pemerintahan serta sekolah-sekolah yang berada disekitar Negara.

Perusahaan memproduksi secara rutin produk seperti meja, lemari, kursi dan sanggah tiap bulannya. Perusahaan juga menerima pesanan khusus dari konsumennya seperti Restu Audio yang memesan meja panjang dengan ukuran 1x3m sebanyak 5 buah dan kursi kecil sebanyak 20 buah dengan bahan jati. Selain itu beberapa pesanan yang sudah diterima perusahaan selama tahun 2013 adalah pembuatan lemari untuk tempat helm, lemari 2 pintu dan 3 pintu dengan jenis kayu yang berbeda-beda, satu set meja makan berbagai ukuran dan bentuk, sanggah dengan ukiran dan bahan yang berbeda-beda. Dengan adanya pesanan khusus tersebut selama ini perusahaan tidak mempunyai perhitungan khusus ketika memutuskan untuk menerima suatu pesanan di luar produk massa yang biasa dibuat, namun di sisi lain perusahaan mengharapkan tingkat pengembalian dari penerimaan pesanan bisa melampaui biaya-biaya yang harus dikeluarkan dalam memproduksi produk dengan harga jual yang lebih murah dari harga jual normal. Informasi akuntansi yang dimiliki perusahaan tidak dapat menentukan apakah penjualan yang meningkat karena adanya pesanan khusus tersebut berdampak positif terhadap laba perusahaan atau tidak. Perusahaan hanya melihat dari sisi harga yang ditawarkan konsumen jika harga tersebut jauh lebih besar dari semua biaya-biaya yang dikeluarkan perusahaan maka pesanan khusus tersebut diterima oleh perusahaan.

Dalam penelitian ini penulis menfokuskan pada penentuan harga pokok

UD. Dewi merupakan sebuah perusahaan yang bergerak di bidang produksi meubel yakni memproduksi lemari, meja kursi, sanggah, pelinggih, dan barang-produksi dengan menggunakan *variable costing*. Dimana dalam melakukan kegiatan produksi maka perusahaan menggunakan penentuan harga pokok produksi dengan menggunakan *variable costing* dalam pengambilan keputusan menerima atau menolak pesanan khusus. Dengan menggunakan *variable costing* dalam menghitung biaya produksi, maka perusahaan dapat mengelompokkan biaya berdasarkan perilaku biaya, dimana biaya-biaya dipisahkan menurut kategori biaya bahan baku, biaya tenaga kerja dan biaya *overhead* pabrik, dan tidak dipisahkan menurut fungsi-fungsi produksi, administrasi atau penjualan. Apabila perusahaan menginginkan untuk menerima pesanan khusus maka perlu dipertimbangkan bagi perusahaan karena hanya membebaskan unsur biaya variabel saja dalam menghitung harga pokok produksi. Berdasarkan data yang diperoleh dari perusahaan pada tahun 2014 bahwa dalam memproduksi lemari perusahaan mampu menjual 50 lemari dengan keseluruhan tenaga kerja sebanyak 6 orang dengan harga jual per lemari sebesar Rp 3.700.000,00. Bulan Mei 2014 perusahaan mendapatkan pesanan dari PT. Mulya Karya untuk pembuatan lemari sebanyak 6 buah dengan harga yang ditawarkan sebesar Rp 3.300.000,00. Jika biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan dalam hal pembuatan lemari per unit sebesar Rp. 3.185.000,00 dengan harga jual sebesar Rp 3.700.000,00 maka perusahaan memperoleh pendapatan sebesar Rp. 515.000,00. Apakah perusahaan akan menerima atau menolak pesanan khusus dari PT. Mulya Karya dengan harga lemari yang ditawarkan sebesar Rp 3.300.000,00 jika biaya yang dikeluarkan perusahaan sebesar Rp. 3.185.000,00. Hal inilah yang menjadi permasalahan bagi perusahaan yaitu untuk mempertimbangkan apakah akan menerima atau menolak pesanan yang di luar harga jual normal. Berdasarkan uraian tersebut maka judul penelitian yang penulis buat yaitu "Analisis Pengambilan

Keputusan Pesanan Khusus Dengan Menggunakan *Variable Costing* Pada UD. Dewi Meubel". Sesuai dengan masalah tersebut maka tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui (1) cara yang dilakukan dalam pengambilan keputusan pesanan khusus pada UD. Dewi Meubel dan (2) penerapan *Variable costing* sebagai alat untuk pengambilan keputusan menerima atau menolak pesanan khusus.

METODE

Penelitian ini menggunakan jenis penelitian deskriptif kuantitatif. Data yang dicari dalam penelitian ini adalah laporan biaya produksi pesanan khusus yang nantinya dipergunakan untuk pengambilan keputusan menerima atau menolak pesanan khusus yang diperoleh berdasarkan hasil wawancara dan dokumentasi. Dari data tersebut kemudian dianalisis sehingga memperoleh gambaran tentang proses pengambilan keputusan yang dilakukan perusahaan berdasarkan harga pokok produksi, biaya semi variabel, dan laba yang diperoleh.

Lokasi yang dijadikan tempat penelitian ini adalah UD. Dewi yang bergerak di bidang produksi meubel yang berada di Jalan Sahadewa Desa Baluk, Kecamatan Negara, Kabupaten Jembrana.

Subjek dalam penelitian ini adalah UD. Dewi Meubel dan objek penelitian ini adalah *variable costing* sebagai dasar pengambilan keputusan dalam hal menerima atau menolak pesanan khusus.

Adapun jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data kuantitatif yang berupa data yang berhubungan dengan penetapan harga pokok produksi, *variable costing*, biaya tetap, dan biaya semi variabel sebagai dasar pengambilan keputusan mengenai menerima atau menolak pesanan khusus suatu produk tertentu. Data yang digunakan adalah data sekunder yaitu berupa catatan perusahaan dan data berupa laporan keuangan tahun 2014.

Dokumentasi dipergunakan untuk mencari data yang berkaitan dengan laporan produksi dan laporan laporan keuangan yang ditimbulkan untuk memproduksi produk pada UD. DEWI Meubel. Wawancara tidak terstruktur

dilakukan kepada pemilik perusahaan UD. DEWI Meubel untuk memperoleh data mengenai beberapa hal yang berkaitan dengan biaya-biaya yang dikeluarkan dalam memproduksi produk.

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode regresi kuadrat terkecil (*least square regression method*) yang digunakan dalam pemisahan biaya semivariabel menjadi biaya tetap dan biaya variabel, analisis *variable costing* yang digunakan sebagai dasar penentuan harga pokok produksi, dan analisis biaya relevan dalam pengambilan keputusan menerima atau menolak pesanan khusus.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Hasil Penelitian

Pengambilan keputusan pesanan khusus pada UD. Dewi Meubel Perhitungan perusahaan dalam pengambilan keputusan pesanan khusus tersebut adalah keseluruhan biaya yang dikeluarkan dalam memproduksi ditambah persentase (%) pendapatan yang diinginkan.

Besarnya biaya bahan baku yang dikeluarkan oleh perusahaan dalam memproduksi lemari sebagai berikut. (1) Kayu jati dalam memproduksi lemari UD. Dewi Meubel membeli 1 M³ kayu jati dengan harga Rp. 10.000.000,00 yang menghasilkan 10 lemari, sehingga untuk satu lemari menghabiskan 0,1 M³ kayu jati dan biayanya sebesar Rp. 1.000.000,00, (2) Paku dalam memproduksi satu lemari UD. Dewi Meubel menghabiskan 1 kg dengan harga Rp 15.000,00, (3) Lem putih fox UD. Dewi Meubel dalam memproduksi lemari menghabiskan 1 kg lem putih fox seharga Rp. 12. 000,00, (4) Lem G dalam memproduksi 1 lemari UD. Dewi Meubel menghabiskan 15 gr lem G dengan harga Rp. 5.000,00 per 5 gr sehingga pembelian lem G keseluruhan sebesar Rp. 75.000,00, (5) Amplas dalam memproduksi 1 lemari UD. Dewi Meubel menghabiskan amplas biasa 1meter dengan harga Rp 8.000,00 dan amplas halus 15 lembar dengan harga Rp 5.000,00. Harga keseluruhan Rp. 83.000,00, (6) Lain-lain yang diperlukan UD. Dewi Meubel dalam proses pembuatan lemari sebesar Rp. 150.000,00.

Selanjutnya untuk biaya tenaga kerja dalam proses memproduksi lemari dibutuhkan tenaga kerja dalam hal tukang produksi dan tukang finishing diberikan upah masing – masing sebesar Rp. 250.000,00 untuk pembuatan satu buah lemari dengan jam kerja selama 10 jam per hari. Kemudian untuk besar biaya overhead pabrik keseluruhan yaitu Rp 1.350.000,00. Sehingga total biaya produksi dalam pembuatan satu lemari sebesar Rp.

3.185.000,00. Harga jual yang di tentukan perusahaan sebesar Rp. 3.700.000,00 dan pendapatan yang diperoleh perusahaan yaitu Rp. 515.000,00.

Selama tahun 2014 perusahaan memproduksi lemari sesuai dengan pesanan yang diterima. Berdasarkan kartu pesanan yang diperoleh dari hasil dokumentasi maka dapat disajikan data produksi selama tahun 2014 yang dapat dilihat pada tabel 1 berikut ini.

Tabel 1 Volume Produksi Lemari dan Volume Penjualan Lemari per Januari s/d Desember 2014

Tahun 2014	Volume produksi (per lemari)	Volume penjualan (per lemari)
Januari	5 buah	3 buah
Februari	4 buah	3 buah
Maret	6 buah	5 buah
April	5 buah	4 buah
Mei	7 buah	6 buah
Juni	7 buah	5 buah
Juli	7 buah	6 buah
Agustus	7 buah	6 buah
September	7 buah	6 buah
Oktober	3 buah	2 buah
November	3 buah	2 buah
Desember	3 buah	2 buah
Total	64 buah	50 buah

(Sumber: hasil dokumentasi pada UD. Dewi Meubel)

Berdasarkan tabel 1 dapat diketahui bahwa pada tahun 2014 volume produksi sebanyak 64 lemari dan volume penjualan sebanyak 50 lemari. Perusahaan menerima seluruh pesanan karena dengan adanya

pesanan tersebut perusahaan tidak menganggur dan tetap melakukan kegiatan produksi. Jumlah penjualan yang diterima perusahaan dapat dilihat pada tabel 2 berikut ini.

Tabel 2. Jumlah Penjualan Tahun 2014

Bulan	Jumlah penjualan
Januari	Rp. 11.100.000
Februari	Rp. 11.100.000
Maret	Rp. 18.500.000
April	Rp. 14.800.000
Mei	Rp. 19.800.000
Juni	Rp. 18.500.000
Juli	Rp. 22.200.000
Agustus	Rp. 22.200.000
September	Rp. 22.200.000
Oktober	Rp. 7.400.000
November	Rp. 7.400.000

Desember	Rp. 7.400.000
Total	Rp. 182.600.000

(Sumber: hasil dokumentasi pada UD. Dewi Meubel)

Berdasarkan tabel 2 dapat diketahui bahwa pada tahun 2014 total penjualan lemari dari bulan Januari sampai bulan Desember sebesar Rp. 182.600.000,00.

Penerapan *Variable Costing* sebagai alat pengambilan keputusan pesanan khusus pada UD. Dewi Meubel. Salah satu tujuan yang ingin dicapai oleh setiap perusahaan manufaktur adalah peningkatan produksi guna memperoleh laba yang optimal, dengan adanya peningkatan produksi maka akan mempengaruhi kontinuitas perusahaan. Oleh karena itulah salah satu faktor yang

dapat mempengaruhi aktivitas produksi adalah biaya produksi. Biaya produksi adalah sejumlah biaya yang akan dikeluarkan oleh perusahaan dalam melakukan proses produksi. Demikian halnya dengan perusahaan UD. Dewi Meubel yang bergerak di bidang produksi lemari.

Dari hasil pemisahan biaya semi variabel maka selanjutnya akan disajikan kalkulasi biaya setelah dilakukan pemisahan biaya semi variabel yang dapat dilihat melalui tabel 3 berikut ini.

Tabel 3. Kalkulasi Biaya Produksi pada UD. Dewi Meubel

Jenis Biaya Produksi	Jumlah Biaya Produksi (Rp)
A. Biaya Variabel	
- Biaya bahan baku	
- Kayu jati	1.000.000,00
- Biaya tenaga kerja	
- Tukang produksi	250.000,00
- Tukang Finishing	250.000,00
- Biaya bahan penolong	
- Paku	15.000,00
- Lem putih fox	12.000,00
- Lem G	75.000,00
- Amplas biasa	8.000,00
- Amplas halus	75.000,00
- Lain-lain	150.000,00
- Biaya listrik variabel	26.941,52
- Biaya air variabel	798,37
- Biaya reparasi dan pemeliharaan aktiva tetap	13.571,42
- Biaya admin dan umum lainnya	24.280,61
Total biaya variabel	1.900.591,92
B. Biaya Tetap	
- Biaya listrik tetap	402.018,74
- Biaya air	3.967,28
- Biaya reparasi dan pemeliharaan aktiva tetap	289.785,71
- Biaya admin dan umum lainnya	141.211,73
Total biaya tetap	836.983,46
Total biaya produksi per lemari	2.737.575,38

(Sumber: Data diolah dari hasil dokumentasi pada UD. Dewi Meubel)

Dari hasil kalkulasi biaya yang tertera pada tabel diatas dapat disimpulkan bahwa

total biaya produksi per lemari sebesar Rp 2.737.575,38. Selanjutnya akan dilakukan

analisis biaya relevan dengan harga jual per lemari sebesar Rp 3.700.000,00 dan pendapatan yang diperoleh sebesar Rp 962.424,62. Berdasarkan volume penjualan yang diperoleh perusahaan pada tahun 2014 sejumlah 50 lemari, beberapa diantaranya merupakan pesanan khusus dari beberapa konsumen. Sebelum dilakukan analisis pesanan khusus, diperoleh data mengenai pesanan khusus

dalam penjualan yaitu PT. Mulya Karya melakukan penawaran pada bulan Mei 2014 untuk pembuatan lemari sebanyak 6 buah dengan harga yang ditawarkan sebesar Rp. 3.300.000,00.

Dari pernyataan tersebut di atas, maka selanjutnya akan disajikan perhitungan laba rugi dengan *variable costing* selama tahun 2014 yang dapat dilihat melalui tabel 4 berikut ini.

Tabel 4 Perhitungan Laba Rugi dengan *Variable Costing* tahun 2014

Hasil Penjualan	Rp. 182.600.000,00
Biaya variabel.....	<u>Rp. 95.947.307,82</u>
Contribution Margin.....	Rp. 86.652.692,17
Biaya tetap	
- Biaya listrik	Rp. 5.224.224,92
- Biaya air	Rp. 83.607,36
- Biaya reparasi dan pemeliharaan aktiva tetap..	Rp. 1.477.429,00
- Biaya admin dan umum lainnya.....	<u>Rp. 2.494.540,81</u>
Jumlah biaya tetap	<u>Rp. 9.279.802,09</u>
Laba Bersih sebelum pajak	Rp. 77.372.890,09

(Sumber: Data diolah dari hasil dokumentasi pada UD. Dewi Meubel)

Berdasarkan tabel 4 bahwa laba yang diperoleh perusahaan dalam memproduksi lemari pada tahun 2014 adalah Rp. 77.372.890,09. Dari hasil pengolahan data yang telah dilakukan maka kalkulasi perhitungan laba rugi untuk pesanan khusus seperti berikut: (1) Pesanan PT. Mulya Karya sebanyak 6 lemari dengan harga Rp. 3.300.000,00. (a) Harga jual = 6 lemari x Rp. 3.300.000,00 = Rp. 19.800.000,00 (b) Biaya relevan = 6 lemari x Rp. 2.737.575,38 = Rp. 16.425.452,28 (c) Laba relevan = Rp. 3.374.547,72, (2) Perbandingan dengan harga jual yang ditentukan perusahaan Rp 3.700.000,00 (a) Harga jual = 6 lemari x Rp. 3.700.000,00 = Rp. 22.200.000,00 (b) Biaya relevan = 6 lemari x Rp. 2.737.575,38 = Rp. 16.425.452,28 (c) Laba relevan = Rp. 5.774.547,72.

Berdasarkan data tersebut di atas yakni laporan laba rugi atas pesanan khusus lemari dengan penawaran per

lemari sebesar Rp. 3.300.000,00 dapat diterima, sebab akan memberikan kontribusi laba. Hal ini meliputi laba setelah tambahan pesanan sebesar Rp. 3.374.547,72.

Pembahasan

Berdasarkan hasil olahan data pada tabel 3 diketahui bahwa total biaya produksi dalam pembuatan lemari sebesar Rp 2.737.575,38 yang akan menentukan harga jual per lemari pada perusahaan sebesar Rp. 3.700.000,00. Kemudian, dari hasil perhitungan laba rugi dengan *variable costing* pada tabel 4 bahwa laba bersih yang diperoleh selama tahun 2014 sebesar Rp. 77.372.890,09. Hal ini sejalan dengan pendapat yang dikemukakan oleh Mulyadi (2005:233) yang menyatakan "Metode *variable costing* adalah pemisahan antara biaya tetap dengan biaya variabel sehingga dapat menyajikan informasi sehubungan dengan pengambilan keputusan jangka pendek dalam menentukan harga jual yang

kompetitif dan kualitas produk yang optimal”.

Hasil perhitungan dalam pemesanan khusus yang diterima perusahaan harga jual lemari yaitu Rp. 19.800.000,00 lebih besar dari pada biaya relevan yaitu Rp. 16.425.452,28 hal ini menunjukkan bahwa pesanan khusus dari PT. Mulya Karya dalam pemesanan lemari sebanyak 6 buah lemari dapat diterima karena sesuai dengan kriteria pengambilan keputusan pesanan khusus yang dikemukakan Supriyono (2005:264) yaitu jika pendapatan relevan per unit lebih besar dari biaya relevan pesanan khusus maka pesanan khusus per unit akan diterima sedangkan jika pendapatan relevan perunit lebih kecil dari biaya relevan pesanan khusus maka pesanan khusus per unit akan ditolak. Sehingga pesanan khusus yang diterima perusahaan memperoleh laba relevan sebesar Rp3.374.547,72. Dalam hal ini berdasarkan hasil yang diperoleh sejalan dengan teori yang melandasi, sama halnya dengan penelitian terdahulu (Denis Kusumawati, 2014) dimana perusahaan tersebut lebih memilih untuk menerima pesanan khusus. Hal ini juga yang dihadapi UD. Dewi Meubel dalam pengambilan keputusan pesanan khusus produk lemari dari PT. Mulya Karya.

SIMPULAN DAN SARAN

Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan pada perusahaan UD. Dewi Meubel pada tahun 2014, maka dapat disimpulkan sebagai bahwa perhitungan perusahaan dalam pengambilan keputusan pesanan khusus adalah dengan menjumlahkan kesuluruhan biaya produksi yang digunakan ditambah persentase pendapatan yang diinginkan. Dari keseluruhan biaya produksi sebesar Rp. 3.185.000,00 perusahaan menentukan harga jual per lemari sebesar Rp. 3.700.000,00 sehingga pendapatan yang diperoleh sebesar Rp. 515.000,00. Total penjualan lemari pada tahun 2014 sebesar Rp. 182.600.000,00 dengan penjualan lemari sebanyak 50 buah. Dari hasil analisis menggunakan *variable costing* perusahaan dapat menentukan biaya produksi lemari

sebesar Rp. 2.737.575,38 dengan teknik pemisahan biaya semi variabel pada biaya overhead pabrik, sehingga harga jual sebesar Rp. 3.700.000,00 memperoleh pendapatan sebesar Rp. 962.424,62. Kemudian, dari hasil perhitungan pesanan khusus pada bulan Mei 2014 yang dilakukan oleh PT. Mulya Karya dengan harga yang ditawarkan sebesar Rp. 3.300.000,00 untuk pembelian 6 buah lemari dengan total harga jual sebesar Rp. 19.800.000,00 lebih besar dari pada total biaya relevan sebesar Rp. 16.425.452,28 dan memperoleh laba relevan sebesar Rp 3.374.547,72. Jadi keputusan perusahaan untuk menerima pesanan dari PT. Mulya Karya pada bulan Mei 2014 merupakan keputusan yang tepat.

Saran

Berdasarkan simpulan diatas, maka dapat dikemukakan beberapa saran sebagai berikut. 1) Bagi UD. Dewi Meubel Dalam penjualan lemari khususnya pesanan khusus, perusahaan pernah mengalami kerugian dikarenakan biaya produksi yang ditentukan terlalu besar. Alangkah baiknya dalam menentukan biaya produksi, perusahaan menerapkan analisis *variable costing* dalam menentukan harga jual yang dapat dimulai dari harga Rp. 2.904.575,38 sampai Rp. 3.700.000 sehingga perusahaan tidak mengalami kerugian dan laba yang diperoleh akan maksimal sesuai dengan yang diharapkan perusahaan. Dalam pemilihan alternatif menerima atau menolak pesanan khusus perusahaan agar mampu menerapkan perhitungan biaya relevan, hal ini dimaksudkan untuk mengetahui biaya produksi yang ditentukan perusahaan tidak lebih besar daripada harga jual lemari yang ditawarkan. 2) Bagi peneliti lain yang hendak meneliti mengenai pengambilan keputusan jangka pendek khususnya pengambilan keputusan pesanan khusus diharapkan mampu menganalisis dengan metode analisis yang lain dan lebih rinci sehingga penggolongan biaya-biaya yang dikeluarkan dapat dispesifikasikan lagi dan mampu menambahkan data yang mendukung penelitian selanjutnya agar hasil yang didapat lebih optimal.

DAFTAR PUSTAKA

- Kamaruddin, Ahmad. 2007. *Akuntansi Manajemen Dasar-Dasar Konsep Biaya Dan Pengambilan Keputusan*. edisi revisi kelima. Jakarta: RajaGrafindo Persada.
- Krismiaji. 2002. *Dasar-Dasar Akuntansi Manajemen*. cetakan pertama. Yogyakarta: UPP AMP YKPN
- 2011. *Akuntansi manajemen*. Edisi Kedua. Yogyakarta: Unit Penerbit dan Percetakan Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN.
- Kusumawati, Denis. 2014. *Analisis Biaya Deferensial Dalam Rangka Menerima Atau Menolak Pesanan Khusus (Studi Pada Suksesabiz Store Konveksi Dan Sablon, Sidoarjo*. Skripsi. Fakultas Ilmu Administrasi. Universitas Brawijaya Malang.
- Mulyadi. 2005. *Akuntansi Biaya*. edisi kelima. cetakan ketujuh. Yogyakarta: UPP STIM YKPN.
- 2010. *Akuntansi Biaya*. Yogyakarta: Unit penerbit dan percetakan Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN.
- Mustika, Dinar, 2009. *"Pengaruh analisis informasi akuntansi diferensial dalam pengambilan keputusan manajemen menerima atau menolak pesanan khusus produk terhadap peningkatan laba perusahaan"*. Skripsi. Fakultas Ekonomi. Universitas Widyatama.
- Samryn, L.M. 2001. *Akuntansi Manajerial: Suatu Pengantar*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Sugiri, Slamet dan Bogat. 2004. *Akuntansi Pengantar 1*. Yogyakarta: UPP AMP YKPN.
- Sugiyono. 2007. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Sunarto. 2010. *Akuntansi Biaya*. edisi revisi. Yogyakarta: Amus.
- Supriyono, R. A. 2002. *Akuntansi Biaya : Pengumpulan Biaya dan Penentuan Harga Pokok*. edisi kedua. Yogyakarta : BPFE.
- . 2011. *Akuntansi Biaya*. edisi revisi. Yogyakarta: BPFE.
- Witjaksono, Armanto. 2013. *Akuntansi Biaya*. edisi revisi cetakan pertama, Yogyakarta: Graha Ilmu.