

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Setiap perusahaan baik itu jasa, dagang dan manufaktur selalu berusaha agar tetap dan terus berkembang. Mengingat tujuan penting dari sebuah perusahaan yang berorientasi pada laba adalah untuk menghasilkan tingkat pengembalian (return) yang memuaskan atas modal yang digunakan. Begitu juga dengan perusahaan manufaktur agar tetap dan terus berkembang, perusahaan harus ditunjang dengan laba yang optimal. Penggunaan sumber daya ekonomi yang tersedia dapat dimanfaatkan secara maksimal untuk mendapatkan keuntungan yang optimal maka dengan itu sumber daya ekonomi yang dimiliki perusahaan harus dipergunakan secara baik dan terarah.

Dalam mencapainya tidaklah mudah. Dalam mencapai tujuan tersebut manajer mengambil keputusan dan untuk mengambil inisiatif agar muncul alternatif dalam usaha memenangkan persaingan bisnis yang sangat keras saat ini. Manajemen sering dihadapkan dengan beberapa alternatif pilihan dan dituntut untuk mengambil suatu alternatif yang menguntungkan perusahaan maka pihak manajemen harus bisa melakukan analisa alternatif yang ada. Pilihan alternatif itu antara lain: menerima pesanan khusus, membeli atau membuat sendiri komponen suatu produk, menjual atau memproses lebih lanjut suatu produk. Untuk dapat memilih alternatif mana yang menguntungkan bagi perusahaan. Agar pihak manajemen bisa melakukan pengambilan keputusan di antara alternatif yang ada. Hal yang perlu diperhatikan selain laba adalah kebutuhan para konsumen, karena

dengan itu ketika manajer sudah mengetahuinya otomatis manajer bisa memperkirakan produk apa saja yang ingin dijual dan berapa pula banyaknya produk yang akan di produksi. Dengan demikian untuk memperoleh laba bisa mudah didapat oleh perusahaan.

Dalam pengidentifikasi biaya usaha, penentuan metode kalkulasi biaya untuk pengendalian dan dalam pemilihan alternatif membeli atau memproduksi sendiri, menerima atau menolak pesanan khusus. Dalam hal ini yang menjadi permasalahan dalam perusahaan adalah pengambilan keputusan menerima atau menolak pesanan khusus yang disebabkan pemilik perusahaan harus bisa memperkirakan berapa macam produk dagangan yang produksi. Kualitas produk, jenis produk yang diproduksi, harga dan potongan harga yang harus dilakukan oleh seorang manajer dalam meningkatkan pertahanan suatu perusahaan. Manajemen harus membuat keputusan yang tepat agar tujuan tersebut tercapai. Salah satu bentuk pengambilan keputusan jangka pendek dalam rangka memanfaatkan kapasitas menganggur adalah memenuhi pesanan khusus.

Menerima atau menolak pesanan khusus adalah alternatif yang harus dihadapi manajemen. Pesanan ini terjadi ketika perusahaan terdapat kapasitas yang menganggur dan terdapat permintaan dengan harga jual di bawah harga pokok produksi dalam hitungan *variable costing*. Karena itu manajemen harus pengambil keputusan yang tepat apakah akan menerima atau menolak pesanan khusus dengan menggunakan analisa biaya relevan.

Biaya relevan merupakan biaya masa akan datang yang berbeda dalam alternatif yang berbeda. Pendekatan analisis biaya relevan dapat memudahkan pihak manajemen untuk membuat keputusan khusus yang relevan dan akurat.

1.2 Batasan Masalah

Untuk mengingat begitu kompleksnya permasalahan yang ada dalam perusahaan, maka penelitian yang dilakukan terbatas pada masalah analisis pengambilan keputusan dengan menggunakan biaya relevan dalam mengambil keputusan pesanan khusus UD. Dwi Tunggal Lumajang sudah tepat.

1.3 Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dipaparkan, maka perumusan masalah yang dibahas melalui penulisan ini adalah:

Apakah peranan analisis biaya relevan dalam pengambilan keputusan pesanan khusus untuk meningkatkan laba perusahaan pada UD. Dwi Tunggal Lumajang sudah tepat?

1.4 Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini adalah mengetahui apakah peranan analisis biaya relevan dalam pengambilan keputusan pesanan khusus untuk meningkatkan laba perusahaan pada UD. Dwi Tunggal Lumajang sudah tepat.

1.5 Kegunaan Penelitian

Manfaat dari penelitian ini adalah:

1. Bagi Penulis

Memberikan gambaran nyata dalam membandingkan antara teori yang diperoleh selama di bangku kuliah dengan keadaan apa yang sebenarnya terjadi pada perusahaan.

2. Bagi Perusahaan

Sebagai alternatif dan alat dalam pengambilan keputusan untuk menerima atau menolak pesanan khusus.

3. Bagi Peneliti lain

Hasil analisis dapat menambah informasi maupun sebagai bahan studi perbandingan untuk penelitian selanjutnya.

