



**ANALISIS BIAYA RELEVAN DALAM KAITANNYA DENGAN
PENGAMBILAN KEPUTUSAN MANAJEMEN ATAS PESANAN
KHUSUS PADA PT PULAU SAMBU JAKARTA**

SKRIPSI

Diajukan sebagai salah satu syarat
dalam mencapai gelar Sarjana Ekonomi Jurusan Akuntansi
pada Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan

Diajukan Oleh :
VERONIKA LIE
Nrp : 022193161
Nirm : 41043403930471

**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS PAKUAN
BOGOR
1998**

ANALISIS BIAYA RELEVAN DALAM KAITANNYA DENGAN
PENGAMBILAN KEPUTUSAN MANAJEMEN ATAS PESANAN
KHUSUS PADA PT PULAU SAMBU JAKARTA

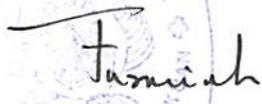
SKRIPSI

Diajukan sebagai salah satu syarat
dalam mencapai gelar Sarjana Ekonomi Jurusan Akuntansi
pada Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan

Menyetujui :

Dekan Fakultas Ekonomi,

Ketua Jurusan,




(
Fazariah Mahruzar, Drs., Ak, MM



(
Ketut Sunarta, Drs., Ak, MM

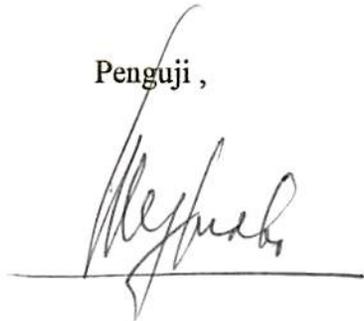
ANALISIS BIAYA RELEVAN DALAM KAITANNYA DENGAN
PENGAMBILAN KEPUTUSAN MANAJEMEN ATAS PESANAN
KHUSUS PADA PT PULAU SAMBU JAKARTA

SKRIPSI

Diajukan sebagai salah satu syarat
dalam mencapai gelar Sarjana Ekonomi Jurusan Akuntansi
pada Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan dan telah diujian sidangkan
pada tanggal 8 Agustus 1988

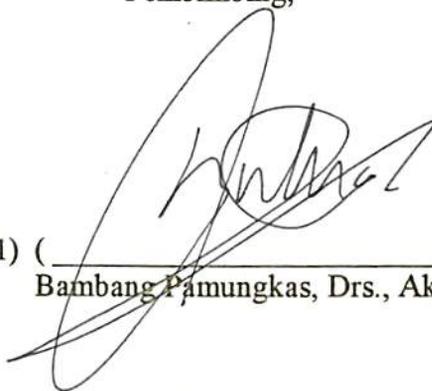
Menyetujui :

Penguji ,



(
Eddy Mulyadi S. Drs., Ak.,MM

Pembimbing,



) 1) (
Bambang Pamungkas, Drs., Ak, MBA



2) (
Edhi Asmirantho, Drs

**Sendaklah kamu penuh dengan Roh dan berkara-kata seorang akan
yang lain dalam mazmur, kidung puji-pujian dan nyanyian
Rohani Bernyanyi dan bersoraklah bagi Tuhan
dengan segenap hati.
(Ef 5 : 18 b - 19)**

**Kupersembahkan karya kecilku ini untuk Papa dan Mama tersayang
Serta untuk kakak-kakakku yang terkasih,
semoga Tuhan selalu menyertai kita,
Amin**

ABSTRAK

Salah satu pendekatan umum yang akan membantu manajemen untuk membuat keputusan-keputusan yang bijaksana dalam setiap pemecahan masalah yang sifatnya khusus seperti pesanan khusus yang sering kali timbul dalam sebuah perusahaan. Guna memecahkan masalah dimaksud, akuntansi manajemen menawarkan suatu pendekatan yang disebut pendekatan biaya relevan (*relevant cost approach*). Bagaimana perusahaan mengambil keputusan untuk menolak atau menerima suatu pesanan khusus diuraikan dalam skripsi ini yang berjudul **ANALISIS BIAYA RELEVAN DALAM KAITANNYA DENGAN PENGAMBILAN KEPUTUSAN MANAJEMEN ATAS PESANAN KHUSUS PADA PT. PULAU SAMBU JAKARTA** dengan Dosen Pembimbing Bapak Bambang Pamungkas, Drs., Ak, MBA dan Bapak Edhi Asmirantho, Drs. Secara terperinci, skripsi ini terdiri atas 6 Bab, 105 halaman dan jumlah pustaka yang digunakan sebagai acuan dalam penulisan skripsi adalah sebanyak 21 buku.

Adapun tujuan penulisan skripsi ini adalah untuk mengetahui cara dan kegunaan penentuan laba operasi dengan metode harga pokok perusahaan dan metode harga jual produk perusahaan untuk penjualan secara reguler, penggolongan biaya atas laporan laba rugi perusahaan dan laporan perhitungan beban usaha serta pengaruh penetapan laba rugi terhadap pesanan khusus serta analisis biaya relevan diterapkan dalam kaitannya dengan suatu keputusan manajemen untuk menerima atau menolak pesanan khusus.

PT. Pulau Sambu Jakarta didirikan pada tahun 1967 dan beralamat pada Jalan Rawa Bebek no. 26 Jakarta 14440. PT. Pulau Sambu Jakarta adalah suatu perusahaan industri yang bergerak dalam usaha minyak kelapa, minyak goreng, ekstraksi bungkil dan pengolahan kelapa segar dengan tehnologi tinggi yang lazim disebut CWP (Coconut Dry dan Wet Process).

Informasi relevan yang digunakan dalam pengambilan keputusan untuk menerima atau menolak pesanan khusus adalah pendapatan relevan dan biaya relevan dengan ketentuan sebagai berikut : *“Apabila pendapatan relevan lebih besar daripada biaya relevan maka pesanan khusus diterima dan apabila ternyata biaya relevan lebih besar daripada pendapatan relevan maka pesanan khusus sebaiknya ditolak”*.

Dari hasil penganalisan yang dilakukan dengan menggunakan analisis biaya relevan oleh penulis atas dua pesanan khusus dari dua pelanggan menghasilkan suatu penganalisan yang hanya menyetujui pesanan khusus dari Tuan Winata dan menolak pesanan khusus Tuan Husein. Adapun tahap-tahap analisis biaya relevan terhadap pesanan khusus kedua pelanggan tersebut adalah sebagai berikut :

(Tuan Winata)

Analisi Biaya Relevan :

Pendapatan Relevan	:	Rp.1.000,00
Biaya Relevan	:	(<u>Rp. 850,00</u>)
Laba relevan perunit atas pesanan khusus	:	Rp. 150,00

Total penambahan laba relevan untuk 500 dus yang dipesan Tuan Winata adalah sebesar : $(500 \text{ dus} \times 25 \text{ kemasan}) \times \text{Rp. } 150,00 = \text{Rp. } 1.875.000,00$

(Tuan Husein)

Analisis Biaya Relevan :

Pendapatan Relevan	:	Rp. 900,00
Biaya Relevan	:	(<u>Rp.1.000,00</u>)
Rugi relevan perunit atas pesanan khusus	:	Rp. 100,00

Total penurunan laba relevan untuk 450 dus yang di pesan Tuan Husein adalah sebesar : $(450 \text{ dus} \times 25 \text{ kemasan}) \times \text{Rp.}100,00 = \text{Rp.}1.125.000,00$

Dari penelitian yang telah dilakukan, penulis membuat beberapa simpulan sebagai berikut : Perhitungan laba operasi perunit KARA untuk penjualan reguler adalah dengan cara membandingkan antara harga jual dengan harga pokok produksi selisihnya adalah laba perunit yang diterima perusahaan, perbandingan laba operasi sebelum adanya pesanan khusus dengan laba operasi sesudah adanya pesanan khusus digunakan sebagai dasar perhitungan untuk menerima atau menolak pesanan khusus, suatu pesanan khusus diterima apabila pendapatan relevan lebih besar daripada biaya relevan dan ditolak apabila pendapatan relevan lebih kecil daripada biaya relevan. Keputusan PT. Pulau Sambu dalam menerima pesanan khusus Tuan Husein dalam artian keuangan setelah dilakukan penganalisisan adalah keputusan yang keliru hal ini dikarenakan perusahaan belum menggunakan analisis biaya relevan terlebih dahulu atas suatu pesanan khusus. Dengan demikian, meninjau dari pentingnya kegunaan analisis biaya relevan penulis menyarankan kepada perusahaan agar mulai menggunakan analisis biaya relevan terlebih dahulu atas suatu pesanan khusus sebagai kebijakan terbaik bagi perusahaan untuk perkembangan perusahaan pada masa yang akan datang.

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan kehadiran Tuhan Yang Maha Esa atas segala rahmat dan karunia yang telah diberikan kepada penulis, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang Berjudul “ ANALISIS BIAYA RELEVAN DALAM KAITANNYA DENGAN PENGAMBILAN KEPUTUSAN MANAJEMEN ATAS PESANAN KHUSUS PADA PT. PULAU SAMBU JAKARTA ” dengan baik.

Skripsi ini disusun dalam rangka menyelesaikan pendidikan program sarjana pada Fakultas Ekonomi Jurusan Akuntansi Universitas Pakuan.

Dalam menyelesaikan skripsi ini, penulis telah banyak mendapatkan bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak. Untuk itu, pada kesempatan ini penulis ingin mengucapkan terima kasih sebesar-besarnya kepada yang terhormat :

- 1) Ibu Hj. Fazariah Mahruzar, Dra., Ak., M.M., selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan.
- 2) Bapak Eddy Mulyadi S. Drs., Ak., M.M., selaku Pembantu Dekan I Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan
- 3) Bapak Bambang Pamungkas, Drs., Ak., M.B.A., selaku Dosen Pembimbing Utama.
- 4) Bapak Edhi Asmirantho, Drs, selaku Dosen Pembimbing Pembantu.
- 5) Bapak Ketut Sunarta, Drs., Ak, M.M., selaku Ketua Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan.

- 6) Bapak Jaenudin, Drs., M.M., selaku Sekretaris Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan.
- 7) Bapak-bapak dan Ibu-ibu Dosen yang telah memberikan dan menyampaikan ilmu-ilmunya pada penulis, sehingga banyak membantu dalam penulisan skripsi ini.
- 8) Bapak-bapak dan Ibu-ibu bagian Staf Akademik dan Tata Usaha atas semua bantuan yang telah diberikan kepada penulis selama mengikuti pendidikan di Fakultas Ekonomi Jurusan Akuntansi Universitas Pakuan.
- 9) Bapak Pimpinan beserta Staf PT. Pulau Sambu Jakarta yang telah berkenan memberikan data-data dan keterangan yang dibutuhkan dalam penulisan skripsi ini.
- 10) Kedua Orang tua serta keluarga yang telah memberikan dorongan hingga terselesaikannya skripsi ini.
- 11) Rekan-rekan mahasiswa dan semua pihak yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa dalam penulisan skripsi ini masih terdapat banyak kekurangan, untuk itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang sifatnya membangun dari semua pihak guna penyempurnaan di masa mendatang.

Akhir kata, penulis berharap semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi semua pihak.

Bogor, Juni 1998

Penulis

DAFTAR ISI

Halaman :

ABSTRAK	
KATA PENGANTAR	i
DAFTAR ISI.....	iii
BAB I. PENDAHULUAN	
1.1. Latar Belakang Penelitian.....	4
1.2. Maksud dan Tujuan Penelitian	4
1.3. Kegunaan Penelitian	4
1.4. Kerangka Pemikiran	5
1.5. Metodologi Penelitian	7
1.6. Waktu dan Lokasi Penelitian	7
1.7. Sistematika Pembahasan	8
BAB II. TINJAUAN PUSTAKA	
2.1. Pengertian Akuntansi Manajemen.....	12
2.2. Pengertian Biaya.....	13
2.3. Klasifikasi Biaya	16
2.3.1. Klasifikasi Biaya Dalam Hubungannya Dengan produk.....	16
2.3.2. Klasifikasi Biaya Dalam Hubungannya Dengan Volume Produksi	19
2.3.3. Klasifikasi Biaya Dalam Hubungannya Dengan Departemen Pabrikase.....	20
2.3.4. Klasifikasi Biaya Dalam Hubungannya Dengan Periode Akuntansi	21
2.4. Biaya Relevan (Relevant Cost)	22
2.4.1. Pengertian Biaya Relevan	22
2.4.2. Biaya-biaya Yang Berkaitan Dengan Biaya Relevan	24
2.4.3. Langkah-langkah Dalam Menentukan Biaya Relevan.....	31
2.5. Pengertian Pendapatan Relevan (Relevant Revenue)	32
2.5.1. Pengertian Pendapatan	32

2.5.2. Pengertian Pendapatan Relevan (Relevant Revenue).....	33
2.6. Harga Pokok Produksi (HPP).....	33
2.6.1. Pengertian Harga Pokok Produksi.....	33
2.6.2. Metode Penentuan Harga Pokok Produksi.....	34
2.7. Perhitungan Laba/Rugi Dalam Bentuk Fungsional dan Bentuk Kontribusi	35
2.8. Pesanan Khusus (Special Order).....	37
2.8.1. Pengertian Pesanan Khusus (Special Order).....	37
2.8.2. Ketentuan-Ketentuan Dalam Menerima atau Menolak Pesanan Khusus	38
2.9. Analisis Biaya Relevan Dalam Kaitannya Dengan Pengambilan Keputusan Manajemen Atas Pesanan Khusus	39

BAB III. OBJEK DAN METODE PENELITIAN

3.1. Tinjauan Umum Perusahaan	43
3.1.1. Sejarah Singkat dan Perkembangan	43
3.1.2. Struktur Organisasi	51
3.1.3. Bidang Usaha Perusahaan.....	60
3.2. Metode Penelitian	66

BAB IV. PEMBAHASAN

4.1. Penentuan Laba Operasi Dengan Metode Harga Pokok Perusahaan Dan Metode Harga Jual Perusahaan Untuk Penjualan Reguler.....	68
4.1.1. Penentuan Harga Pokok Produksi.....	68
4.1.2. Penentuan Harga Jual.....	74
4.2. Penggolongan Biaya-Biaya Atas Laporan Laba Rugi Perusahaan dan Laporan Perhitungan Beban Usaha serta Pengaruh Penetapan Laba Rugi Sebelum Adanya Pesanan Khusus	76
4.2.1. Penggolongan Biaya-Biaya Atas Laporan Laba Rugi Perusahaan dan Laporan Perhitungan Beban Usaha.....	76
4.2.2. Pengaruh Penetapan Laba Rugi Sebelum Adanya Pesanan	

Khusus	79
4.3. Analisis Biaya Relevan Kaitannya Dengan Keputusan Manajemen Untuk Menerima Atau Menolak Pesanan Khusus	83
4.3.1. Analisis Biaya Relevan Kaitannya Dengan Keputusan Manajemen Untuk Menerima Atau Menolak Pesanan Khusus Tuan Winata.....	83
4.3.2. Analisis Biaya Relevan Kaitannya Dengan Keputusan Manajemen Untuk Menerima Atau Menolak Pesanan Khusus Tuan Husein	88
BAB V. RANGKUMAN KESELURUHAN	93
BAB VI . SIMPULAN DAN SARAN	
6.1. Simpulan	100
6.2. Saran	103
DAFTAR PUSTAKA	104
LAMPIRAN	

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Penelitian

Sebagai negara yang sedang berkembang, negara Indonesia dinilai berhasil oleh negara lain, baik oleh sesama negara yang sedang berkembang maupun oleh negara yang sudah maju. Keberhasilan Indonesia ini dapat dilihat dengan pernah tercapainya swasembada pangan, adanya pertumbuhan, serta kegairahan badan-badan usaha untuk mengembangkan dan meluaskan usahanya.

Di dalam aktifitasnya setiap badan usaha baik yang bergerak dalam usaha profit maupun yang non profit akan menghadapi persoalan. Dalam era globalisasi sekarang ini, sebuah perusahaan tidak hanya dihadapkan dengan masalah intern saja tetapi juga masalah ekstern, seperti misalnya masalah lingkungan hidup, keselamatan kerja karyawan, persaingan dengan perusahaan lain yang sejenis yang semakin meningkat serta hal-hal penting lainnya. Setiap persoalan, baik itu masalah yang sifatnya intern maupun ekstern membutuhkan keputusan dan penyelesaian yang berbeda. Pemecahan masalah pada hakekatnya adalah memilih diantara beberapa rangkaian tindakan penyelesaian. Rangkaian tindakan yang tersedia adalah hasil dari proses penyaringan data dan riset baik data yang kuantitatif maupun kualitatif.

Untuk membantu membuat keputusan, para manajer perlu mengetahui berapa besar sekaligus pendapatan biaya yang menyangkut suatu aktifitas tertentu, apakah bersifat rutin atau khusus. Dengan adanya informasi yang lengkap pihak manajemen

perusahaan akan mampu melaksanakan fungsi perencanaan, pengambilan keputusan dan pengendalian dengan tepat. Pengambilan keputusan rutin pada umumnya terjadi dan berkaitan dengan pelaksanaan kegiatan operasi perusahaan perusahaan yang bersifat teratur dan rutin, sedangkan pengambilan keputusan khusus pada umumnya bersifat tidak rutin dan tidak teratur. Keputusan khusus manajer meliputi beraneka ragam bidang dan jangka waktu.

Salah satu keputusan yang sifatnya khusus dan sulit dihadapi oleh kebanyakan perusahaan, antara lain adalah pada saat perusahaan menerima surat pesanan pembelian dengan harga khusus dari pelanggan. Pada umumnya harga yang ditawarkan oleh langganan selalu dibawah harga jual normal perusahaan dan kadang-kadang jauh dibawah harga jual normal perusahaan. Perusahaan seakan-akan ditawarkan untuk memilih antara dua situasi yang sulit yaitu antara mempertahankan royaltis pelanggan (kesetiaan pelanggan) atau mempertahankan keinginan perusahaan untuk mendapatkan laba usaha. Memilih loyalitas pelanggan berarti perusahaan akan mengalami sejumlah kerugian, memilih laba usaha berarti akan kehilangan loyalitas pelanggan, kehilangan loyalitas pelanggan berarti kehilangan salah satu pemasok dana terbesar bagi perusahaan.

Ada suatu pendekatan umum yang akan menolong para eksekutif untuk membuat keputusan-keputusan yang bijaksana dalam setiap pemecahan masalah khususnya pemecahan masalah yang timbul seperti keadaan telah diuraikan. Pendekatan umum yang sering dipergunakan dalam tahun-tahun belakangan ini adalah pendekatan biaya relevan (Relevant Cost Approach). Pendekatan ini akan membantu manajemen

perusahaan yang mengarah pada tujuan bagaimana mempertahankan loyalitas pelanggan yang merupakan salah satu pemasok dana terbesar bagi perusahaan tanpa harus merugikan perusahaan itu sendiri.

Karena begitu pentingnya pendekatan biaya relevan tersebut dalam pengambilan keputusan khusus, penulis merasa perlu dan tertarik untuk mengetahuinya secara mendalam melalui penulisan skripsi dengan judul :

“ ANALISIS BIAYA RELEVAN DALAM KAITANNYA DENGAN PENGAMBILAN KEPUTUSAN MANAJEMEN ATAS PESANAN KHUSUS PADA PT. PULAU SAMBU JAKARTA ”

Agar ruang lingkup permasalahan yang dibahas tidak menyimpang dari permasalahan dan sesuai dengan judul tersebut, maka penulis memberikan batasan-batasan pada penulisan skripsi ini. Berdasarkan latar belakang penelitian yang telah dikemukakan diatas, maka penulis mengidentifikasi masalah sebagai berikut:

- 1) Bagaimana cara penentuan laba operasi dengan menggunakan metode harga pokok penuh dan metode harga jual produk perusahaan untuk penjualan secara reguler pada PT Pulau Sambu Jakarta
- 2) Bagaimana penggolongan biaya atas laporan laba rugi perusahaan dan laporan perhitungan beban usaha serta bagaimana pengaruh penetapan laba rugi sebelum adanya pesanan khusus PT Pulau Sambu Jakarta.
- 3) Bagaimana analisis biaya relevan dilakukan untuk pengambilan keputusan manajemen dalam menerima atau menolak pesanan khusus pada PT Pulau Sambu Jakarta.

1.2. Maksud dan Tujuan Penelitian

Maksud penelitian adalah untuk memperoleh data dan informasi yang menyangkut analisis biaya relevan dalam kaitannya dengan pengambilan keputusan manajemen atas pesanan khusus pada PT. Pulau Sambu Jakarta sebagai bahan bagi penulis dalam menyusun skripsi dalam bidang studi manajemen akuntansi.

Adapun tujuan penelitiannya adalah :

- 1) Untuk mengetahui penentuan laba operasi dengan menggunakan metode harga pokok penuh dan metode harga jual produk perusahaan untuk penjualan reguler pada PT Pulau Sambu Jakarta.
- 2) Untuk mengetahui penggolongan biaya atas laporan laba rugi perusahaan dan laporan perhitungan beban usaha serta pengaruh penetapan laba rugi sebelum adanya pesanan khusus pesanan khusus PT Pulau Sambu Jakarta.
- 3) Untuk mengetahui analisis biaya relevan dalam kaitannya dengan pengambilan keputusan manajemen untuk menerima atau menolak pesanan khusus pada PT Pulau Sambu Jakarta.

1.3. Kegunaan Penelitian

Lebih lanjut, penulis juga berharap agar penelitian yang dilakukan oleh penulis dapat memberikan manfaat bagi semua pihak yang suatu saat tertarik untuk membaca skripsi ini , kegunaan - kegunaan ini terutama ditujukan :

- 1) Bagi penulis adalah sebagai bahan studi banding sekaligus menghubungkan penerapan pengetahuan teoritis ke dalam masalah-masalah praktis yang dihadapi

perusahaan selama ini, serta menambah pengetahuan penulis dibidang akuntansi khususnya bidang studi manajemen akuntansi.

- 2) Bagi perusahaan, hasil penelitian ini diharapkan dapat membantu pemilik perusahaan dalam menentukan dan menetapkan kebijakan perusahaan dimasa yang akan datang apabila menghadapi masalah yang sama.
- 3) Bagi pembaca lainnya adalah dapat memperoleh pengetahuan tambahan yang bermanfaat.

1.4. Kerangka Pemikiran

Peranan Akuntan di dalam pemecahan masalah adalah sebagai tenaga ahli dalam bidang analisis biaya. Tanggung jawab akuntan adalah memastikan bahwa manajer berpedoman kepada data-data yang relevan, informasi yang akan menuntun manajer kepada keputusan yang terbaik.

Dari berbagai macam alternatif dapat diambil suatu keputusan untuk masa yang akan datang. Oleh karena itu, informasi biaya yang diperlukan sebagai dasar pengambilan keputusan adalah biaya masa yang akan datang. Karena biaya ini merupakan biaya yang diharapkan akan terjadi dimasa yang akan datang maka jumlahnya harus ditaksir dan terjadinya harus diramalkan. Biaya masa lalu (biaya historis) pada dasarnya tidak relevan untuk mengambil keputusan, tetapi biaya tersebut merupakan biaya yang paling baik yang tersedia untuk memperkirakan biaya yang akan datang. Dengan demikian walaupun data historis tidak selalu relevan, tetapi berguna dalam memperkirakan biaya dan pendapatan relevan.

Dari data-data masa mendatang hanya data-data yang akan berbeda-beda diantara berbagai alternatiflah yang merupakan data relevan. Suatu data menjadi tidak relevan jika tetap sama pada setiap alternatif .

Dalam pengambilan keputusan menerima atau menolak pesanan khusus, informasi akuntansi yang relevan adalah pendapatan relevan (relevant revenue) dan biaya relevan (relevant cost). Jika pendapatan relevan (tambahan pendapatan dengan diterimanya pesanan khusus tersebut) lebih tinggi dari biaya relevan (tambahan biaya karena memenuhi pesanan khusus tersebut) maka pesanan khusus tersebut sebaiknya diterima. Dilain pihak jika pendapatan relevan lebih rendah dibandingkan dengan biaya relevan, maka pesanan khusus sebaiknya ditolak.

Berdasarkan latar belakang tersebut maka penulis membuat hipotesis sebagai berikut : “ Adalah salah satu kebijakan yang tepat dan terbaik apabila menggunakan konsep analisis biaya relevan (relevant cost) sebagai alat pengambilan keputusan menerima atau menolak pesanan yang sifatnya khusus meninjau bahwa analisis ini dapat membantu mengarahkan perusahaan terutama bagi pihak manajemen pada pencapaian dua hal penting yang merupakan tujuan utama dari perusahaan yaitu mencari laba (profit) sebagai tujuan utama dan mempertahankan loyalitas pelanggan yang merupakan tujuan penting lainnya selain mencari keuntungan.”

1.5 Metodologi Penelitian

Metodologi penelitian yang penulis lakukan dalam menyusun skripsi dengan mengadakan studi kasus pada PT Pulau Sambu Jakarta. dalam memperoleh data-data yang diperlukan, maka penelitian ditempuh dengan cara :

- 1) Penelitian Kepustakaan (Library Research). adalah salah satu bentuk penelitian yang dimaksudkan untuk mengumpulkan data yang dilakukan dengan cara membaca dan mempelajari literatur-literatur yang ada hubungannya dengan masalah yang dibahas dalam skripsi ini, untuk memperoleh pengertian teoritis dengan melalui buku-buku teks maupun bacaan-bacaan lain.
- 2) Penelitian Lapangan (Field Research). adalah salah satu bentuk penelitian yang dimaksudkan untuk memperoleh data-data yang dibutuhkan melalui kunjungan pada perusahaan yang diteliti dan mencoba untuk mendapatkan data-data yang sesuai dengan permasalahan, dengan cara melakukan wawancara dengan pihak perusahaan dan melakukan observasi yaitu mengamati kegiatan-kegiatan yang dilakukan perusahaan

1.6. Waktu dan Lokasi Penelitian

Lokasi yang dijadikan obyek penelitian penulis dalam memperoleh data-data yang berkaitan dengan penulis skripsi ini adalah PT PULAU SAMBU JAKARTA sebagai kantor pusat berlokasi di Jalan Rawa bebek no. 26 Jakarta 14440. Sedangkan aktifitas produksi terutama berlokasi di kepulauan Riau tepatnya di Pulau kateman. Sedangkan waktu penelitian yang digunakan penulis untuk

memperoleh data-data yang dibutuhkan dalam penulisan skripsi ini dari PT. Pulau Sambu Jakarta di mulai pada tanggal 29 Desember sampai dengan selesainya penulisan skripsi ini.

1.7. Sistematika Pembahasan

Dalam sistematika pembahasan skripsi ini, penulis membagi skripsi ini menjadi enam bagian. Pada bagian ini penulis menggambarkan secara ilmiah dan singkat mengenai bab-bab yang ada dalam skripsi ini. Dengan adanya pembagian bab-bab tersebut dimaksudkan untuk lebih mudah membahasnya sehingga uraian yang dibuat dalam skripsi ini dapat terperinci dan tersusun dengan baik. Adapun isi masing-masing bab secara singkat adalah sebagai berikut :

BAB I : PENDAHULUAN

Dalam bab ini penulis menguraikan secara umum mengenai penyusunan makalah ini dengan perincian sebagai berikut : latar belakang penelitian, maksud dan tujuan penelitian, kegunaan penelitian, kerangka pemikiran, metodologi penelitian, waktu dan lokasi penelitian, sistematika pembahasan.

BAB II : TINJAUAN PUSTAKA

Dalam bab ini penulis menguraikan secara umum mengenai : pengertian akuntansi manajemen, pengertian biaya, klasifikasi biaya yang terdiri dari klasifikasi biaya dalam hubungannya dengan produk,

volume produksi, departemen pabrikase, periode akuntansi. Biaya relevan yang terdiri dari pengertian biaya relevan, biaya-biaya yang berkaitan dengan biaya relevan dan langkah-langkah dalam menentukan biaya relevan. Pengertian Pendapatan Relevan yang terdiri atas pengertian pendapatan dan pengertian pendapatan relevan. Harga pokok produksi yang terdiri dari pengertian harga pokok produksi dan metode penentuan harga pokok produksi. Perhitungan laba/rugi dalam bentuk fungsional dan bentuk kontribusi. Pesanan khusus yang meliputi pengertian pesanan khusus dan ketentuan-ketentuan dalam menerima atau menolak pesanan khusus dan terakhir adalah analisis biaya relevan dalam kaitannya dengan pengambilan keputusan manajemen atas pesanan khusus.

BAB III : OBJEK DAN METODE PENELITIAN

Dalam bab ini penulis menguraikan secara umum mengenai : tinjauan umum perusahaan yang terdiri dari sejarah dan perkembangan, struktur organisasi dan bidang usaha perusahaan dan metode penelitian

BAB IV : PEMBAHASAN DAN HASIL

Dalam bab ini penulis menguraikan secara umum mengenai : penentuan laba operasi dengan metode harga pokok perusahaan dan

metode harga jual perusahaan untuk penjualan reguler yang terdiri atas penentuan harga pokok produksi dan penentuan harga jual, penggolongan biaya atas laporan laba rugi perusahaan dan laporan perhitungan beban usaha serta pengaruh penetapan laba rugi terhadap pesanan khusus yang terdiri atas Penggolongan biaya atas laporan laba rugi perusahaan dan laporan perhitungan beban usaha serta pengaruh penetapan laba rugi sebelum adanya pesanan khusus, analisis biaya relevan kaitannya dengan keputusan manajemen untuk menerima atau menolak pesanan khusus yang terdiri atas analisis biaya relevan kaitannya dengan keputusan manajemen untuk menerima atau menolak pesanan khusus Tuan Winata serta dan Tuan Husein.

BAB V : RANGKUMAN KESELURUHAN

Dalam bab ini penulis menguraikan secara singkat dan jelas mengenai rangkuman keseluruhan dari isi skripsi.

BAB VI : SIMPULAN DAN SARAN

Merupakan bab penutup yang memuat simpulan berdasarkan pembahasan pada kelima bab sebelumnya serta saran-saran yang mungkin dapat membantu perusahaan.

Daftar pustaka mengemukakan mengenai sejumlah literatur yang dijadikan referensi dalam kepentingan penelitian, terutama yang digunakan dalam tinjauan pustaka dan pembahasan hasil penelitian .

Lampiran berisi tentang tambahan informasi yang tidak langsung digunakan untuk keperluan interpretasi dalam bab hasil dan pembahasan, serta berfungsi juga sebagai penunjang penyusunan skripsi pada bab-bab lainnya.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Pengertian Akuntansi Manajemen

Salah satu tipe akuntansi adalah akuntansi manajemen. Akuntansi manajemen memiliki dua pengertian yaitu akuntansi manajemen sebagai salah satu tipe akuntansi dan akuntansi manajemen sebagai salah satu tipe informasi. Sebagai salah satu tipe akuntansi, akuntansi manajemen merupakan suatu sistem pengolahan informasi keuangan yang digunakan untuk menghasilkan informasi keuangan bagi kepentingan pemakai intern organisasi, sebagai salah satu tipe informasi, akuntansi manajemen merupakan tipe informasi kuantitatif yang menggunakan uang sebagai satuan ukuran yang digunakan untuk membantu manajemen dalam pelaksanaan pengelolaan perusahaan. Akuntansi manajemen adalah informasi keuangan yang merupakan keluaran yang dihasilkan oleh tipe akuntansi manajemen.

Pengertian Akuntansi Manajemen menurut Charles T. Horngren dalam bukunya Pengantar Akuntansi Manajemen yang diterjemahkan oleh Moh. Badjuri dan Drs. Kusnedi, menyatakan bahwa :

Pengertian Akuntansi Manajemen (Management Accounting) adalah Proses identifikasi, pengukuran, akumulasi, analisis, penyiapan, penafsiran dan komunikasi tentang informasi yang membantu masing-masing eksekutif untuk memenuhi tujuan organisasi. (7: 14)

Sedangkan Drs. Mulyadi.M.Sc., Ak, dalam bukunya Akuntansi Biaya Untuk manajemen menyatakan bahwa :

Akuntansi Manajemen adalah proses pencatatan, penggolongan, peringkasan dan penyajian transaksi keuangan yang terjadi dalam perusahaan untuk menghasilkan informasi bagi para manajer guna perencanaan, koordinasi dan pengawasan kegiatan perusahaan. (14: 14)

Menurut Charles T. Horngren dan George Foster dalam bukunya **Akuntansi Biaya (Suatu Pendekatan Managerial)** alih bahasa oleh Marianus Sinaga, Ak, menyatakan bahwa : **“Akuntansi Manajemen adalah pengidentifikasian, pengukuran, pengumpulan, penganalisaan, penyiapan, penafsiran dan pengkomunikasian informasi yang membantu para eksekutif dalam mencapai sasaran organisasi.”**
(6: 2)

menurut Drs. Mulyadi.M.Sc.,Ak, dalam bukunya **Akuntansi Manajemen (konsep, manfaat dan rekayasa)** , menyatakan bahwa : **“Akuntansi Manajemen merupakan tipe akuntansi yang mengolah data keuangan yang terutama untuk memenuhi keperluan manajemen dalam melaksanakan fungsi perencanaan dan pengendalian organisasi.”** **(13: 2)**

Dari beberapa pengertian Akuntansi Manajemen tersebut maka dapat disimpulkan, bahwa Akuntansi Manajemen adalah tipe akuntansi yang mengolah data keuangan dalam perusahaan untuk menghasilkan informasi bagi para manajer guna mencapai sasaran organisasi .

2.2. Pengertian Biaya

Biaya yang dikeluarkan oleh suatu perusahaan industri untuk mengolah bahan baku menjadi produk atau barang jadi diusahakan agar biaya yang digunakan selama

dalam proses produksi adalah sekecil-kecilnya dan sedapat mungkin menghindari pemborosan. Besar kecilnya pemborosan yang terjadi dapat dijadikan sebagai tolak ukur dalam mengukur tinggi rendahnya efisiensi dari suatu perusahaan.

Pada hakekatnya biaya lebih mudah dikendalikan daripada penghasilan yang diperoleh karena biaya lebih banyak dipengaruhi faktor-faktor intern, sedangkan besarnya penghasilan lebih banyak dipengaruhi oleh faktor-faktor ekstern. Untuk itu manajemen membutuhkan informasi yang lengkap mengenai keadaan perusahaannya, salah satunya adalah informasi biaya. Dengan adanya informasi yang lengkap, manajemen dapat melaksanakan fungsi perencanaan, pengambilan keputusan dan pengendalian secara tepat.

Istilah biaya (cost) mempunyai arti yang sangat luas, karena untuk tujuan yang berbeda akan berbeda pula pengertiannya. Oleh karena itu perlu diberikan batasan yang jelas mengenai apa yang dimaksud dengan biaya.

Menurut Charles T. Horngren dan George Foster dalam bukunya Akuntansi Biaya (Suatu Pendekatan Manajerial) yang diterjemahkan oleh Marianus Sinaga menyatakan bahwa : **“Biaya adalah sumber daya yang dikorbankan untuk mencapai suatu sasaran atau tujuan tertentu.” (6: 28)**

Menurut Adolf Matz., Hammer and Usry F. Milton dalam bukunya Akuntansi Biaya (Perencanaan dan Pengendalian) alih bahasa oleh Alfonso Sirait, menyatakan bahwa : **“Biaya adalah suatu nilai tukar, prasyarat atau pengorbanan yang dilakukan guna memperoleh manfaat.” (11: 19)**

Pengertian biaya menurut Supriyono, R.A., dalam bukunya Akuntansi Biaya Pengumpulan Biaya dan Penentuan Harga Pokok, menyatakan bahwa :

Biaya adalah harga perolehan yang dikorbankan atau digunakan dalam rangka memperoleh penghasilan (revenue) dan akan dipakai sebagai pengurang penghasilan. Biaya digolongkan ke dalam harga pokok penjualan, biaya penjualan, biaya administrasi dan umum, biaya bunga dan biaya pajak perseroan. (21: 16)

Menurut Mulyadi dalam bukunya Akuntansi Biaya, Menyatakan bahwa : “ Biaya adalah pengorbanan sumber ekonomi, yang diukur dalam satuan uang, yang telah terjadi atau kemungkinan akan terjadi untuk tujuan tertentu .” (12: 8)

Dari beberapa definisi yang telah dikemukakan tersebut dapat disimpulkan bahwa yang dimaksud dengan biaya adalah pengorbanan dari sumber ekonomis yang diukur dalam satuan uang baik untuk pemindahan kekayaan atau pengorbanan modal saham yang telah terjadi atau secara potensial yang akan terjadi untuk mencapai tujuan tertentu atau untuk memperoleh manfaat.

Pengertian biaya (cost) tidak sama dengan expense. Ikatan Akuntan Indonesia dalam Standar Akuntansi Keuangan membedakan antara cost dengan expense dimana istilah expense sama dengan beban dan cost sama dengan biaya.

Ikatan Akuntan Indonesia dalam Standar Akuntansi Keuangan, menyatakan bahwa :

Definisi beban mencakup baik kerugian maupun beban yang timbul dalam pelaksanaan aktivitas perusahaan yang biasa. Beban yang timbul dalam pelaksanaan aktivitas perusahaan yang biasa meliputi, misalnya : beban pokok penjualan, gaji dan penyusutan. Beban tersebut biasanya berbentuk arus keluar atau berkurangnya aktiva seperti kas (dan setara kas), persediaan dan aktiva tetap. (9: 26)

Dari penjelasan tersebut maka jelaslah bahwa cost tidak sama dengan expense, expense merupakan biaya-biaya yang tidak memberikan manfaat pada masa yang akan datang, oleh karena itu expense dibebankan pada perkiraan laba rugi yang mengurangi pendapatan pada periode yang sama sedangkan cost merupakan pengorbanan yang memberikan manfaat dimasa atau periode yang relatif berbeda dengan pendapatan yang diterima.

2.3. Klasifikasi Biaya

Klasifikasi biaya diperlukan untuk mengembangkan data biaya yang akan membantu manajemen dalam mencapai tujuan. Pengklasifikasian ini didasarkan pada hubungan biaya dengan produk, volume produksi, departemen pabrikan dan periode akuntansi.

2.3.1. Klasifikasi Biaya Dalam Hubungannya Dengan Produk

Proses pengelompokan biaya dan bahan dapat dimulai dengan mengkaitkan biaya dalam operasi perusahaan. Dalam perusahaan pabrikan, biaya operasi total terdiri dari (1) biaya pabrikan dan (2) biaya komersial.

Biaya pabrikan atau sering juga di sebut biaya produksi atau biaya pabrik (factory cost) adalah jumlah dari tiga (3) unsur biaya yaitu bahan langsung, pekerja langsung, dan overhead pabrik. Bahan langsung dan pekerja langsung dapat digabungkan ke dalam kelompok biaya utama (prime cost). Upah pekerja langsung dan overhead

pabrik dapat di gabung ke dalam kelompok biaya konversi (conversion cost), yang mencerminkan biaya perubahan bahan langsung menjadi barang jadi.

Menurut Mulyadi .M.Sc.,Ak,Dr. dalam bukunya Akuntansi Biaya, menyatakan bahwa :

Klasifikasi biaya dalam hubungannya dengan produk dalam perusahaan manufaktur dikelompokkan menjadi tiga kelompok, yaitu:

1) Biaya produksi.

merupakan biaya-biaya yang terjadi untuk mengolah bahan baku menjadi produk jadi yang siap pakai untuk dijual. Secara garis besar biaya produksi dapat dibagi menjadi :

- biaya bahan baku.
- biaya tenaga kerja langsung.
- biaya overhead pabrik.

2) Biaya pemasaran dan umum.

merupakan biaya-biaya yang terjadi untuk melaksanakan kegiatan pemasaran produk

3) Biaya administrasi dan umum.

merupakan biaya-biaya untuk mengkoordinasikan kegiatan produksi dan pemasaran produk. Jumlah biaya pemasaran dan biaya administrasi dan umum sering pula disebut dengan istilah biaya komersial (commercial expenses). (12: 14-15)

Sedangkan Adolf Matz., Hammer and Usry F. Milton dalam bukunya Akuntansi Biaya (Perencanaan dan Pengendalian) yang diterjemahkan oleh Alfonsus Sirait, menyatakan bahwa :

Klasifikasi biaya dalam hubungannya dengan produk dikelompokkan menjadi tiga (3) kelompok, yaitu :

- 1) **Bahan langsung (direct materials).** Adalah semua bahan yang membentuk bagian integral dari barang jadi dan yang dapat dimasukkan langsung dalam kalkulasi biaya produk Contoh bahan langsung adalah kayu untuk membuat peralatan mebel dan minyak mentah untuk membuat bensin. Pertimbangan utama dalam mengelompokkan bahan ke dalam bahan langsung adalah kemudahan penelusuran proses perubahan bahan tersebut sampai menjadi barang jadi.

- 2) **Pekerja atau tenaga kerja langsung (direct labor).** Adalah karyawan yang dikerahkan untuk mengubah bahan langsung menjadi barang jadi. Biaya untuk ini meliputi para karyawan yang dapat dibebankan kepada produk tertentu.
- 3) **Overhead pabrik (factory overhead).** Yang disebut overhead pabrikasi atau “beban” pabrik dapat didefinisikan sebagai biaya dari bahan tidak langsung, pekerja tidak langsung dan semua biaya pabrikasi lainnya yang tidak dapat dibebankan langsung ke produk tertentu. Secara sederhana dapat dinyatakan bahwa overhead pabrik mencakup semua biaya pabrikasi kecuali bahan langsung dan pekerja langsung. (11: 24)

Dari pernyataan pendapat tersebut dapat disimpulkan bahwa klasifikasi biaya dalam hubungannya dengan produk dapat dibedakan menjadi dua golongan, yaitu :

1) Manufacturing Cost (Production Cost)

Terdiri dari tiga unsur biaya, yaitu :

- a) **Biaya bahan langsung.** adalah biaya pembelian (perolehan) semua bahan yang diidentifikasi sebagai bagian dari barang jadi dapat ditelusuri ke barang jadi dengan cara yang mungkin secara ekonomis.
- b) **Upah langsung.** adalah upah semua tenaga kerja yang dapat diidentifikasikan dengan cara yang mungkin secara ekonomis terhadap barang jadi.
- c) **Biaya tidak langsung.** adalah semua biaya yang bukan bahan langsung dan tenaga kerja langsung yang berkaitan dengan proses produksi. Istilah lain untuk kategori ini adalah overhead pabrik, pabrikase dan beban pabrik.

2) Commercial Expenses, terdiri dari :

- a) **Marketing Expenses (Beban Pemasaran).**

Beban pemasaran dimulai pada saat biaya pabrik berakhir yaitu pada saat proses pabrikasi diselesaikan dan barang-barang sudah dalam kondisi siap untuk dijual. Beban ini meliputi beban penjualan dan beban pengiriman

b) Administrative Expenses (Beban Administrasi).

Beban administrasi meliputi beban yang dikeluarkan dalam mengatur dan mengendalikan organisasi

2.3.2. Klasifikasi Biaya Dalam Hubungannya Dengan Volume Produksi

Beberapa jenis biaya bervariasi langsung dengan perubahan-perubahan volume produksi atau keluaran, sedang biaya lainnya relatif tidak berubah. Manajemen harus memperhatikan kecenderungan biaya yang bervariasi dengan keluaran jika mereka ingin merencanakan suatu strategi perencanaan yang baik dan mengendalikan biaya dengan berhasil.

Menurut Adolf Matz., Hammer and Usry F. Milton dalam bukunya Akuntansi Biaya (Perencanaan dan Pengendalian), terjemahan oleh Alfonsus sirait, menyatakan bahwa :

Biaya dalam hubungannya dengan volume produksi dibagi menjadi :

(a) Biaya Variabel.

Secara umum biaya variabel mempunyai ciri-ciri berikut : (1) perubahan jumlah total dalam proporsi yang sama dengan perubahan volume, (2) biaya perunit relatif konstan meskipun volume berubah dalam rentang (range) yang relevan, (3) dapat dibebankan kepada departemen operasi dengan cukup mudah dan tepat, dan (4) dapat dikendalikan oleh seorang kepala departemen tertentu. Biaya yang mempunyai ciri-ciri ini umumnya meliputi bahan langsung dan pekerja langsung.

(b) **Biaya Tetap.** Ciri-ciri biaya tetap adalah (1) jumlah keseluruhan yang tetap dalam rentang keluaran yang relevan, (2) penurunan biaya per unit bila volume bertambah dalam rentang yang relevan, (3) dapat dibebankan kepada departemen-departemen berdasarkan keputusan manajemen atau menurut metode alokasi biaya, dan (4) tanggung jawab pengendalian lebih banyak dipikul oleh manager eksekutif daripada penyelia operasi.

(c) **Biaya Semi Variabel.**

Beberapa biaya mengandung unsur-unsur tetap dan variabel. Biaya semivariabel ini mencakup suatu jumlah yang sebagian tetap dalam rentang keluaran yang relevan, dan bagian lainnya bervariasi sebanding dengan perubahan jumlah keluaran. (11: 27)

2.3.3. Klasifikasi Biaya Dalam Hubungannya Dengan Departemen Pabrikasi

Untuk tujuan administratif, perusahaan dapat dibagi ke dalam sejumlah departemen, segmen, atau fungsi. Pembagian sebuah pabrik menjadi beberapa departemen, pusat biaya atau himpunan (cost pool) juga menjadi dasar untuk mengelompokkan dan mengakumulasikan biaya-biaya produk serta menetapkan tanggung jawab atas pengendalian biaya. Jika sebuah produk melewati suatu departemen atau pusat biaya, produk tersebut akan dibebani dengan bahan langsung, pekerja langsung, dan bagian overhead pabrik dari departemen itu.

Untuk mencapai tingkat pengendalian yang paling tinggi, para manager departemen harus berperan serta dalam pengembalian anggaran bagi departemen atau pusat biaya mereka. Anggaran seperti itu harus secara jelas mengidentifikasi biaya yang menjadi tanggung jawab dari manager tersebut dan dapat membantunya dalam mengambil keputusan. Pada akhir suatu periode pelaporan, efisiensi departemen

tersebut dan keberhasilan manajer dalam mengendalikan biaya dapat diukur dengan membebankan biaya aktual terhadap anggaran

Menurut Adolf Matz., Hammer dan Usry F. Milton dalam bukunya Akuntansi Biaya (Perencanaan dan Pengendalian) terjemahan Alfonsus sirait, menyatakan bahwa:

Klasifikasi biaya berdasarkan hubungannya dengan departemen atau tempat biaya pada umumnya dapat digolongkan ke dalam dua (2) kategori, yaitu :

a) Departemen Produksi.

Dalam departemen produksi, operasi secara manual atau pun dengan mesin, seperti membentuk dan merakit, dilaksanakan langsung terhadap produk atau bagian-bagiannya. Biaya yang dikeluarkan departemen semacam ini akan dibebankan kepada produk tersebut. Apabila beberapa mesin dari jenis yang berbeda melaksanakan operasi kerja atas sebuah produk di dalam satu departemen, maka ketepatan biaya produk dapat ditingkatkan dengan membagi departemen tersebut ke dalam pusat-pusat biaya.

b) Departemen Jasa.

Departemen jasa memberikan jasa atau pelayanan yang bermanfaat bagi departemen lain. Pada umumnya, jasa ini bermanfaat bagi departemen produksi atau pun departemen jasa lainnya. Kendati departemen jasa tidak terlibat langsung dalam proses produksi, namun biayanya merupakan bagian dari total overhead pabrik dan karena itu harus dimasukkan dalam biaya produk. Departemen jasa yang lazim terdapat dalam banyak perusahaan insudtri meliputi pemeliharaan, pembayaran gaji, akuntansi biaya, pemrosesan data dan penyediaan makanan. (11: 28)

2.3.4. Klasifikasi Biaya Dalam Hubungannya Dengan Periode Akuntansi.

Menurut Adolf Matz., Milton F. Usry., dan Lawrence H. Hammer dalam bukunya Akuntansi Biaya (Perencanaan dan Pengendalian) terjemahan Alfonsus sirait, menyatakan bahwa :

Klasifikasi biaya berdasarkan periode akuntansi dibedakan menjadi :
1) **Capital Expenditure (belanja barang modal).**

Belanja barang modal yang juga di sebut sebagi pengeluaran modal dimaksudkan untuk menghasilkan manfaat dalam periode-periode mendatang dan dicatat sebagai aktiva.

- 2) Pengeluaran pendapatan memberi manfaat dalam periode berjalan dan dicatat sebagai biaya. (11: 29)**

2.4. Biaya Relevan

2.4.1. Pengertian Biaya relevan

Manajemen kadang-kadang menghadapi masalah dalam penetapan harga untuk pesanan yang sifatnya khusus apabila terdapat suatu kapasitas yang mengganggu yang sering kali mendorong manajemen puncak untuk mempertimbangkan penetapan harga jual dibawah harga jual normal perusahaan.

Tentu saja penetapan harga jual yang demikian hanya diterapkan pada pesanan yang sifatnya khusus dan tentunya tidak berdampak terhadap penjualan reguler.

Salah satu ciri utama dari seorang manajer yang sukses adalah apabila manajer tersebut memiliki kemampuan untuk membedakan antara faktor-faktor yang relevan dan faktor yang tidak relevan pada suatu persoalan tertentu dikarenakan perusahaan harus menggunakan konsep-konsep biaya yang berlainan sesuai dengan tujuan yang hendak dicapai, maka konsep biaya relevan adalah sangat penting bagi suatu perusahaan. Selain itu, peninjauan konsep relevan akan menghilangkan suatu pola pemikiran yang sifatnya rutinitas karena perusahaan dipaksa mau tidak mau untuk menyaring informasi-informasi yang ada dan menilainya kemudian dibedakan antara mana yang penting dan yang boleh disisihkan.

Dalam pengambilan keputusan menerima atau menolak pesanan khusus, informasi yang relevan adalah pendapatan relevan dan biaya relevan. Jika pendapatan relevan lebih tinggi dibandingkan dengan biaya relevan maka pesanan khusus sebaiknya diterima. Sebaliknya, apabila pendapatan relevan lebih rendah dari biaya relevan maka pesanan sebaiknya ditolak.

Pengertian biaya relevan telah banyak dikemukakan oleh para ahli namun semua itu mempunyai pengertian yang sama baik makna maupun tujuannya. Penulis akan mengemukakan beberapa pendapat para ahli untuk mendapatkan gambaran yang jelas tentang apa yang dimaksud dengan biaya relevan.

Pengertian Biaya Relevan menurut Charles T. Horngren dan George Foster dalam bukunya Akuntansi Biaya (Suatu Pendekatan Manajerial) terjemahan Marianus Sinaga, menyatakan bahwa : **“Biaya relevan untuk suatu keputusan adalah biaya yang diharapkan pada masa yang akan datang yang berbeda dalam berbagai alternatif.” (6: 318)**

Menurut Charles T. Horngren dalam bukunya Pengantar Akuntansi Manajemen terjemahan Moh. Badjuri dan Drs. Kusnedi mendefinisikan arti biaya relevan, yaitu : **“ Data-data yang diharapkan diwaktu mendatang yang akan berbeda diantara berbagai alternatif.” (7: 102)**

Menurut Drs. Mulyadi.M.Sc,Ak, dalam bukunya Akuntansi Biaya untuk Manajemen, menyatakan bahwa :

Biaya relevan adalah biaya masa yang akan datang yang diperkirakan akan berbeda atau terpengaruh oleh suatu pengambilan keputusan pemilihan diantara berbagai macam alternatif oleh karena itu, biaya tersebut adalah

relevan dengan analisis yang dilakukan dalam pengambilan keputusan tersebut. (13: 16)

Dari beberapa pengertian biaya relevan tersebut maka dapat disimpulkan bahwa biaya relevan adalah biaya yang diharapkan pada masa yang akan datang dan mempunyai perbedaan dari masing-masing alternatif untuk pengambilan keputusan atas suatu hasil penganalisan biaya relevan.

Menurut Supriono,R.A., Dalam bukunya Akuntansi Manajemen I (Konsep Dasar Akuntansi Manajemen dan Proses Perencanaan), menyatakan bahwa :

Untuk tujuan pengambilan keputusan manajemen, data biaya dikelompokkan:

- a) **Biaya Relevan (Relevant Cost).** adalah biaya masa depan yang berbeda pada berbagai alternatif. Biaya tersebut akan mempengaruhi pengambilan keputusan, oleh karena itu biaya tersebut harus diperhitungkan di dalam pengambilan keputusan. Pengambilan keputusan dapat berupa pemilihan dua alternatif atau pemilihan lebih dari dua alternatif.
- b) **Biaya tidak relevan (Irrelevant cost).** Adalah biaya yang tidak mempengaruhi pengambilan keputusan. Oleh karena itu biaya ini tidak perlu diperhitungkan atau dipertimbangkan dalam proses pengambilan keputusan. Biaya tidak relevan umumnya adalah biaya masa lalu atau biaya yang tidak berbeda diantara berbagai alternatif. (19: 216)

2.4.2. Biaya-Biaya Yang Berkaitan Dengan Biaya Relevan

Pembahasan mengenai biaya relevan akan semakin baik dan mudah dipahami apabila diikuti dengan pembahasan mengenai biaya-biaya yang ada hubungannya dengan biaya relevan. Biaya-biaya yang berhubungan dengan biaya relevan adalah : biaya tetap, biaya variabel, biaya diferensial, biaya terbenam (sunk cost), biaya

kesempatan (opportunity cost), dan unsur-unsur harga pokok produksi seperti biaya pemakaian bahan baku, upah langsung dan biaya produksi tidak langsung.

1) Pengertian Biaya Tetap (Fixed Cost).

Menurut Mulyadi.M.Sc,Ak dalam bukunya Akuntansi Manajemen (Konsep, Manfaat, dan Rekayasa), menyatakan bahwa : “ Biaya tetap adalah biaya yang jumlah totalnya tidak berubah dengan adanya perubahan volume kegiatan dalam kisar (range) perubahan volume kegiatan tertentu.” (13:120)

Menurut Charles T. Horngren dan George Foster dalam bukunya Akuntansi Biaya (Suatu Pendekatan Managerial) yang diterjemahkan oleh Marianus Sinaga, menyatakan bahwa : “ Biaya tetap adalah biaya yang jumlah totalnya tetap selama periode waktu tertentu meskipun terjadi perubahan besar dalam total kegiatan atau volume yang berkaitan dengan biaya tetap tersebut.” (6: 24)

Dari dua pengertian diatas dapat penulis simpulkan bahwa biaya tetap adalah biaya yang jumlahnya tetap dalam suatu range tertentu walaupun terdapat perubahan pada volume kegiatan atau produksi.

Contoh biaya tetap antara lain : biaya-biaya depresiasi, Asuransi (kebakaran), Sewa, amortisasi patent, biaya pemeliharaan gedung, bunga dan lain-lain.

2) Pengertian Biaya Variabel.

Menurut Charles T. Horngren dan George Foster dalam bukunya Akuntansi Biaya (Suatu Pendekatan Managerial) yang diterjemahkan oleh Marianus Sinaga, menyatakan bahwa : “ Biaya variabel adalah biaya yang jumlah totalnya berubah

secara proporsional dengan perubahan total kegiatan atau volume yang berkaitan dengan biaya variable tersebut.” (6: 23)

Menurut Mulyadi.M.Sc,Drs dalam bukunya Akuntansi Manajemen (Konsep, Manfaat dan Rekayasa), menyatakan bahwa : “ Biaya variabel merupakan biaya yang berubah sebanding dengan volume kegiatan.” (13: 119)

Dari dua pengertian tersebut dapat penulis simpulkan biaya variabel adalah biaya yang jumlahnya bervariasi langsung sesuai dengan volume produksi.

Contoh biaya variabel : biaya bahan baku, biaya upah langsung, biaya bahan pembantu, royalti, dan lain-lain.

3) Pengertian Biaya Diferensial (biaya yang berbeda).

Menurut Mulyadi.M.Sc,Drs dalam bukunya Akuntansi Manajemen (Konsep, Manfaat dan Rekayasa), menyatakan bahwa : “ Biaya diferensial adalah biaya masa yang akan datang yang diperkirakan akan berbeda (differ) atau terpengaruh oleh suatu pengambilan keputusan pemilihan diantara berbagai macam alternatif.” (13: 117)

Menurut Charles T. Horngren dan George Foster dalam bukunya Akuntansi Biaya (Suatu Pendekatan Managerial) yang diterjemahkan oleh Marianus Sinaga, menyatakan bahwa : “ Biaya diferensial adalah biaya-biaya yang membedakan antara total biaya dengan masing-masing alternatif.” (6: 153)

Menurut Moscov-Wright dalam bukunya Cost Accounting with Managerial Application, menyatakan bahwa : “ The Incremental cost in a decisison making

situation is defined as the difference in total costs between two alternatives.”

(15: 753)

Pada waktu menganalisis suatu keputusan tentang pemilihan berbagai alternatif tertentu, kuncinya yang penting adalah efek diferensial dari setiap pilihan alternatif itu terhadap keuntungan perusahaan. Seringkali biaya variabel dan biaya diferensial adalah hal-hal yang sama saja. Namun, apabila suatu pesanan tambahan atau order khusus menyebabkan total produksi sampai melampaui batas relevan, maka baik biaya variabel maupun jumlah tetapnya akan sama-sama meningkat sehingga biaya diferensial terdiri dari biaya variabel dan sebagian tertentu dari biaya tetap.

4) Pengertian Biaya Terbenam (Sunk Cost).

Menurut Mulyadi.M.Sc,Ak dalam bukunya Akuntansi Manajemen (Konsep, Manfaat dan Rekayasa), menyatakan bahwa : **“Biaya terbenam merupakan biaya yang terjadi sebagai akibat dari pengambilan keputusan yang telah lalu.”**

(13: 123)

Menurut Helmkamp, John G dalam bukunya Managerial Accounting, menyatakan bahwa : **“ Sunk cost is costs that are not have been incurred already and cannot be changed.” (5: 290)**

Dari definisi tersebut dapat disimpulkan bahwa dalam pengambilan keputusan, manajemen tidak bisa mempengaruhi biaya terbenam, karena biaya tersebut sudah terjadi dan tinggal membebankannya. Penyusutan aktiva tetap merupakan contoh yang umum dipergunakan, sebab biaya penyusutan aktiva tetap adalah biaya yang dibebankan tiap periode berjalan akibat keputusan pembelian yang dibuat di masa lalu.

Pada dasarnya beban biaya terbenam (sunk cost) hanya untuk kepentingan penentuan laba akuntansi dan mengikuti prinsip akuntansi.

5) Pengertian Biaya Kesempatan (Opportunity Cost).

Menurut Mulyadi.M.Sc,Ak dalam bukunya Akuntansi Manajemen (Konsep, Manfaat dan Rekayasa), menyatakan bahwa : “ **Biaya kesempatan adalah pendapatan atau penghematan biaya yang dikorbankan sebagai akibat dipilihnya alternatif tertentu.**” (13: 122)

Menurut Charles T. Horngren dan George Foster dalam bukunya Akuntansi Biaya (Suatu Pendekatan Manajerial) yang diterjemahkan oleh Marianus Sinaga, menyatakan bahwa : “**Biaya kesempatan adalah kontribusi maksimal yang bisa dikorbankan karena penggunaan sumber-sumber yang terbatas untuk tujuan tertentu.**” (6: 149)

Dari definisi di atas dapat disimpulkan bahwa biaya kesempatan adalah pendapatan yang dikorbankan sebagai akibat dipilihnya alternatif tertentu. Namun, sebenarnya pengertian biaya kesempatan juga mencakup terhadap penghematan biaya yang dikorbankan sebagai akibat dipilihnya alternatif tertentu.

Untuk selanjutnya penulis akan menguraikan unsur-unsur harga pokok produksi yang terdiri atas : biaya pemakaian bahan baku, upah langsung, biaya produksi tidak langsung.

1) Pengertian Bahan baku

Menurut Adolph Matz., Milton F. Usry., Lawrence H. Hammer dalam bukunya Akuntansi Biaya (Perencanaan dan Pengendalian) yang diterjemahkan oleh Alfonsus

Sirait, menyatakan bahwa : “ Bahan langsung adalah semua bahan yang membentuk bagian integral dari barang jadi dan yang dapat dimasukkan langsung dalam kalkulasi biaya produk.” (11: 24)

Menurut Charles T. Horngren dan George Foster dalam bukunya Akuntansi Biaya (Suatu Pendekatan Managerial) yang diterjemahkan oleh Marianus Sinaga, menyatakan bahwa : “ Bahan baku langsung adalah semua bahan yang diidentifikasi sebagai bagian dari barang jadi dapat ditelusuri kebarang jadi dengan cara yang mungkin secara ekonomis.” (6: 25)

Dari dua definisi di atas, dapat disimpulkan bahwa bahan langsung mempunyai ciri-ciri yaitu secara fisik dapat ditelusuri dan mudah diidentifikasikan pada pesanan pekerjaan tertentu. Jadi, yang dimaksud biaya bahan langsung merupakan biaya-biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh bahan baku sesuai dengan ciri-ciri bahan baku di atas, sehingga bahan baku tersebut siap dipakai dalam pengerjaan suatu pesanan pekerjaan.

2) Pengertian Tenaga Kerja Langsung

Menurut Adolf Matz., Milton F .Usry., Lawrence H. Hammer dalam bukunya Akuntansi Biaya (Perencanaan dan Pengendalian) yang diterjemahkan oleh Alfonsus Sirait, menyatakan bahwa : “ Tenaga Kerja langsung adalah karyawan yang dikerahkan untuk mengubah bahan langsung menjadi barang jadi.” (11: 24)

Dari pengertian diatas dapat penulis simpulkan bahwa tenaga kerja langsung adalah tenaga kerja yang langsung dapat diidentifikasikan kepada setiap produk.

3) Pengertian Biaya produk tidak langsung

Menurut Adolf Matz., Milton F. Ustry., Lawrence H. Hammer dalam bukunya Akuntansi Biaya (Perencanaan dan Pengendalian) yang diterjemahkan oleh Alfonsus Sirait, menyatakan bahwa : “ Biaya produk tidak langsung didefinisikan sebagai biaya dari bahan tidak langsung, pekerja tidak langsung dan semua biaya pabrikasi lainnya yang tidak dapat dibebankan langsung ke produk tertentu.”
(11: 24)

Menurut Charles T. Horngren dan George Foster dalam bukunya Akuntansi Biaya (Suatu Pendekatan manajerial) yang diterjemahkan oleh Alfonsus Sirait, menyatakan bahwa : “ Biaya produk tidak langsung adalah semua biaya yang bukan bahan langsung dan tenaga kerja langsung yang berkaitan dengan proses produksi.”
(6: 25)

Istilah lain dari biaya produksi tidak langsung adalah overhead pabrik. Menurut Cashin A. James dan Ralph S. Polimeni. dalam bukunya Akuntansi Biaya, menyatakan bahwa :

Overhead Pabrik terbagi 3 (tiga), yaitu :

- a) **Biaya overhead variabel (Variable factory overhead cost).** adalah biaya yang sifatnya berubah-ubah sebanding dengan unit yang diproduksi, yaitu semakin besar unit yang di produksi, semakin tinggi total biaya variabelnya. Biaya variabel perunit tetap konstan walaupun produksi berubah.
contoh dari biaya Overhead Pabrik Variabel adalah bahan tidak langsung dan pekerja tidak langsung.
- b) **Biaya overhead tetap (Fixed factory overhead cost).** adalah biaya yang sifatnya konstan dalam tingkat hasil tertentu, tanpa dipengaruhi oleh adanya perubahan tingkat produksi sampai suatu tingkat hasil tertentu (relevant range)

contoh biaya overhead pabrik tetap adalah pajak real estate dan sewa gedung pabrik.

- c) **Biaya overhead semi variabel.** adalah biaya yang sifatnya tidak semuanya tetap dan juga tidak semuanya variabel, tetapi mempunyai karakteristik keduanya. Biaya overhead pabrik semi variabel akhirnya harus dipisahkan ke komponen biaya tetap atau biaya variabel untuk keperluan perencanaan dan pengendalian.

Contoh biaya overhead semi variabel adalah biaya listrik penerangan dan A/C. (2 : 127-128)

2.4.3. Langkah - langkah Dalam Menentukan Biaya Relevan

Menurut Mulyadi. M.Sc,Ak,Drs dalam bukunya Akuntansi Biaya Untuk Manajemen, menyatakan bahwa :

Langkah-langkah yang diperlukan untuk menentukan biaya relevan adalah sebagai berikut :

- a) **Tetapkan semua biaya yang berhubungan dengan masing-masing alternatif.**

Dalam langkah ini menunjukkan bahwa pengambilan keputusan harus terlebih dahulu menghimpun seluruh biaya yang berkaitan dengan masing-masing alternatif yang akan dipertimbangkan untuk pengambilan keputusan.

- b) **Sisihkan biaya masa lalu.**

Merupakan biaya yang sudah terjadi dan tidak bisa berubah karena tinggal dibebankannya, maka biaya masa lalu harus dieliminir dari seluruh biaya yang telah dihimpun.

- c) **Sisihkan biaya yang tetap sama.** Bilamana dalam masing-masing alternatif yang harus dipertimbangkan terdapat jenis biaya yang sama, maka jumlah biaya tersebut harus dieliminir dari seluruh biaya yang telah dihimpun.

- d) **Sisa data biaya yang ada adalah relevan untuk diperhitungan dalam pengambilan keputusan. (14: 17)**

2.5. Pengertian Pendapatan Relevan (Relevant Revenue)

2.5.1. Pengertian Pendapatan

Untuk mengetahui pengertian pendapatan biaya relevan (relevant revenue), pemahaman mengenai pendapatan (revenue) adalah penting.

IAI (Ikatan Akuntan Indonesia) dalam bukunya SAK (Standar Akuntansi Keuangan), menyatakan bahwa :

Pendapatan harus diukur dengan nilai wajar imbalan yang di terima atau yang dapat di terima. Jumlah pendapatan yang timbul dari suatu transaksi biasanya ditentukan oleh persetujuan oleh perusahaan dan pembeli atau pemakai aktiva tersebut. Jumlah tersebut di ukur dengan nilai wajar imbalan yang di terima atau yang akan di terima perusahaan dikurangi diskon dangang dan rabat atau volume yang diperbolehkan oleh perusahaan. (9: 69)

2.5.2. Pengertian Pendapatan Relevan (Relevant Revenue)

Pengertian pendapatan relevan telah banyak diuraikan oleh para ahli tetapi pada dasarnya makna dan pengetiannya adalah sama. Menurut Horngren, Charles .T. dalam bukunya *Cost Accounting a Managerial Emphasis* yang diterjemahkan oleh Endah Susilangningtyas , menyatakan bahwa : **“Relevant Revenue are those expected future revenues that differ among alternative courses of action.” (8: 388)**

Menurut Adbul Halim, Bambang Supomo dalam bukunya *Akuntansi Manajemen*, menyatakan bahwa : **“ Pendapatan Relevan merupakan pendapatan yang berbeda dalam suatu kondisi dibanding dengan kondisi lain.” (1: 70)**

Menurut Endang Susilangningtyas dalam bukunya *Akuntansi Biaya Suatu Penekanan Manajerial*, menyatakan bahwa : **“ Pendapatan Relevan adalah**

pendapatan-pendapatan yang diharapkan di masa mendatang yang berbeda jumlahnya dalam berbagai alternative (pilihan) akibat dari kegiatan.” (8: 312)

Menurut Charles T. Horngren dan George Foster dalam bukunya “Akuntansi Biaya Suatu Pendekatan Manajerial yang diterjemahkan oleh Marianus Sinaga, menyatakan bahwa : “ Pendapatan relevan adalah pendapatan yang diharapkan pada masa yang akan datang yang akan berbeda dalam berbagai alternatif.”

(7: 318)

Dari beberapa pengertian tersebut maka dapat disimpulkan bahwa pendapatan relevan adalah pendapatan-pendapatan yang diharapkan pada masa yang datang yang jumlahnya berbeda dalam berbagai alternatif akibat suatu kegiatan atau aktifitas.

Pendapatan relevan memiliki ciri-ciri yang berbeda dengan pendapatan itu sendiri. Menurut Polimeni., Ralph S., Frank J. Fabozzi., dan Arthur H. Adelberg dalam bukunya *Cost Accounting : Concept and Application for Managerial Decision Making*, menyatakan bahwa :

This, relevant revenue must possess both of the following two attributes : (1) The revenue must be one that will be incurred or earned, or earned, respectively in the future. (2) The revenue must be one that will differ where alternatives courses of action are composed. (17: 567)

2.6. Harga Pokok Produksi (HPP)

2.6.1. Pengertian Harga Pokok Produksi

Menurut Mulyadi M.Sc,Ak,Drs. dalam bukunya *Akuntansi Manajemen (Konsep, Manfaat dan Rekayasa)*, menyatakan bahwa : “ **Harga Pokok Produksi**

persediaan produk dalam proses dan persediaan produk jadi yang belum laku dijual, dan baru dianggap sebagai biaya (unsur harga pokok penjualan) apabila produk jadi tersebut telah dijual.

b) **Variable Costing** adalah metode penentuan harga pokok produksi yang hanya membebankan biaya-biaya produksi variabel saja ke dalam harga pokok produk.

Harga pokok produk menurut metode variable costing terdiri dari :

Biaya bahan baku	Rp xxx
Biaya tenaga kerja langsung	Rp xxx
Biaya overhead pabrik variable	Rp xxx

Harga pokok Produk	Rp xxx	(12: 132)
--------------------	--------	-----------

Dalam metode variable costing, biaya overhead pabrik tetap diperlakukan sebagai period cost dan bukan sebagai unsur harga pokok produk, sehingga biaya overhead pabrik tetap dibebankan sebagai biaya dalam periode terjadinya. Dengan demikian biaya overhead pabrik tetap di dalam metode variable costing tidak melekat pada persediaan produk yang belum laku terjual, tetapi langsung dianggap sebagai biaya dalam periode terjadinya.

2.7. Perhitungan Laba/Rugi Dalam Bentuk Konvensional dan Bentuk Kontribusi

Menurut Charles T. Horngren dalam bukunya Pengantar Akuntansi Manajemen yang diterjemahkan oleh Moh. Badjuri dan Drs. Kusnedi, menyatakan bahwa :

Ada dua bentuk yang digunakan untuk menentukan laba/rugi operasi, yaitu :

a) Bentuk Konvensional

Penjualan	xxx
Harga pokok penjualan	<u>(xxx)</u>
Laba kotor	xxx
Biaya penjualan dan administrasi	<u>(xxx)</u>
Laba operasional	xxx

b) Bentuk Kontribusi

Penjualan	xxx
Biaya variable :	
- produksi	xxx
- Penjualan dan administrasi	<u>xxx</u>
Margin kontribusi	xxx
Biaya tetap :	
- FOH tetap	(xxx)
- Penjualan dan Administrasi	<u>(xxx)</u>
Laba operasi	xxx (7: 106)

Ditambahkan juga oleh Charles T. Horngren dalam bukunya Pengantar Akuntansi Manajemen yang diterjemahkan oleh Moh. Badjuri dan Drs. Kusnedi mendefinisikan manfaat atau kelebihan dari masing-masing pendekatan kontribusi dan fungsional yang dinyatakannya sebagai berikut :

a) Manfaat atau Kelebihan Pendekatan kontribusi.

Jika digunakan dengan cerdas, pendekatan kontribusi mempunyai beberapa kelebihan dibandingkan dengan pendekatan kalkulasi konvensional (kalkulasi integral). Seringkali pendekatan kalkulasi intergral itu tidak berhasil menyoroti pola perilaku biaya yang berlainan.

Pertama, pendekatan kontribusi menyediakan informasi yang lebih terperinci, karena pola perilaku biaya variable dan biaya tetap digambarkan dengan jelas.

Kedua, rumus untuk menetapkan harga normal atau harga sasaran, dapat dikembangkan dengan mudah dengan pendekatan kontribusi, sama mudahnya seperti dengan pendekatan kalkulasi integral.

Ketiga, pendekatan kontribusi memberi pengertian tentang efek jangka panjang dan efek jangka pendek, karena memberi potongan harga untuk order khusus. (7: 113)

b) Manfaat atau Kelebihan Pendekatan Konvensional

Beberapa macam penetapan harga atas dasar biaya integral, didalam praktek sudah jauh lebih banyak di pakai daripada pendekatan kontribusi dengan alasan-alasan sebagai berikut :

- 1) Kesederhanaan (simplicity). Penetapan harga dengan rumus biaya integral adalah sesuai dengan biaya keuntungan (cost-benefit test). Adalah terlalu mahal untuk melakukan test sendiri-sendiri terhadap semua produk (kadang-kadang sampai ribuan) yang ditawarkan oleh perusahaan.
- 2) Banyak dijumpai ketidakpastian tentang bentuk kurva permintaan, dan tentang keputusan harga yang ditetapkan. Sistem penetapan harga atas dasar biaya integral, menampung ketidakpastian ini dengan jalan tidak mendorong para manajer mengambil resiko terlalu banyak.
- 3) Penetapan harga atas dasar biaya integral akan cenderung untuk lebih menstabilkan harga, karena akan meringankan profesi mereka, terutama karena rencana-rencana menjadi lebih bisa diandalkan.
- 4) Penetapan harga atas dasar biaya integral memberikan dasar yang palingkuat untuk mempertanggungjawabkan harga-harga kepada semua pihak yang berkepentingan, termasuk pula para pejabat pemerintah dalam bidang antitrust. (7: 115)

2.8. Pesanan Khusus (Special Order)

2.8.1. Pengertian Pesanan Khusus (Special Order)

Menurut Mulyadi. M.Sc,Ak,Drs dalam bukunya Akuntansi Manajemen (Konsep, Manfaat dan Rekayasa), menyatakan bahwa : “ Pesanan Khusus merupakan pesanan yang di terima oleh perusahaan di luar pesanan reguler perusahaan.” (13: 365)

Biasanya konsumen yang melakukan pesanan khusus ini meminta harga dibawah harga jual normal, bahkan sering kali harga yang diminta oleh konsumen berada di bawah biaya penuh, karena biasanya pesanan khusus mencakup jumlah yang besar.

Menurut Mulyadi.M.Sc,Ak,Drs juga disebutkan dalam kondisi yang demikian yang perlu dipertimbangkan oleh manajer penentu harga jual adalah :

- 1) Pesanan reguler adalah pesanan yang dibebani tugas untuk menutup seluruh biaya tetap yang akan terjadi dalam tahun anggaran. Dengan demikian jika manajer penentu harga jual yakin bahwa seluruh biaya tetap dalam tahun anggaran akan dapat ditutup oleh pesanan reguler, maka pesanan khusus dapat dibebaskan dari kewajiban untuk memberikan kontribusi dalam biaya tetap.
- 2) Jika misalnya dengan penerimaan pesanan khusus perusahaan diperkirakan tidak hanya akan mengeluarkan biaya variable saja, namun memerlukan biaya tetap, karena harus beroperasi di atas kapasitas yang tersedia, maka harga jual pesanan khusus harus diatas biaya variable ditambah dengan kenaikan biaya tetap karena pesanan khusus tersebut. (14: 365)

2.8.2. Ketentuan-Ketentuan Dalam Menerima Atau Menolak Pesanan Khusus

Manajemen mungkin menghadapi masalah untuk memutuskan apakah pesanan khusus akan diterima atau ditolak. Digolongkan pesanan khusus karena pesanan tersebut mempunyai harga jual yang lebih rendah dibandingkan dengan harga jual produk yang sama kepada langganan umum. Ketentuan-ketentuan atau syarat-syarat yang harus dipenuhi agar suatu pesanan khusus dapat di terima adalah :

- 1) perusahaan memiliki kapasitas yang menggangur. Jika masih ada kapasitas yang menggangur maka pemanfaatan kapasitas tersebut hanya mengakibatkan peningkatan biaya relevan sedangkan biaya tetap jumlah tidak meningkat. Jika

pengolahan pesanan khusus tersebut mengakibatkan terlampauinya kapasitas yang ada maka keadaan ini mengakibatkan meningkatnya jumlah total biaya tetap.

- 2) dapat dilakukan pemisahan pasar. Diperlukan pemisahan pasar akan penjualan biasa dengan penjualan untuk melayani pesanan khusus. Tujuan pemisahan tersebut agar harga jual kepada umum lebih tinggi tidak rusak atau turun karena pengaruh harga jual yang jumlahnya lebih kecil.

2.9. Analisis Biaya Relevan Dalam kaitannya Dengan Pengambilan Keputusan Manajemen Atas Pesanan Khusus

Biaya relevan dipergunakan untuk pengambilan keputusan yang menyangkut pemilihan alternatif tindakan bagi manajemen, Keputusan yang diambil manajemen meliputi berbagai macam masalah dan jangka waktu, misalnya keputusan-keputusan yang diambil dalam masalah-masalah yang sifatnya khusus. Dengan demikian, pengambilan keputusan dapat dikelompokkan menjadi pengambilan keputusan yang sifatnya rutinitas dan khusus.

Pengambilan keputusan yang sifatnya rutin pada umumnya terjadi dan berkaitan dengan pelaksanaan kegiatan operasi perusahaan yang bersifat teratur dan rutin, sedangkan pengambilan keputusan khusus pada umumnya bersifat tidak rutin dan tidak teratur waktu terjadinya dibanding dengan keputusan operasi perusahaan secara periodik.

Manajemen perlu untuk menerapkan konsep-konsep biaya yang tetap agar bisa digunakan untuk membantu proses perencanaan, pengendalian dan pengambilan

keputusan operasi. Ketidaktepatan atau penyalahafsiran biaya bisa berakibat pengambilan keputusan yang kurang tepat.

Untuk dapat menerima atau menolak pesanan penjualan khusus menurut Abdul Halim, Ak, Drs dan Bambang Supomo, Ak, Drs dalam bukunya Akuntansi Manajemen adalah sebagai berikut : “ Untuk mengambil keputusan menerima atau menolak pesanan khusus tersebut manajemen harus mempertimbangkan pendapatan diferensial atau biaya diferensial.” (1: 68)

Sedangkan menurut Polimeni, Ralp S., Frank J. Fabozzi., dan Arthur H. Adelberg dalam bukunya Cost Accounting : Concept and Application for Managerial Decision Making, menyatakan bahwa :

Generally, a special order should be accepted if :

- a) **The incremental revenue exceeds the incremental cost of the special order.**
- b) **The facilities to be used for the special order are idle and have no other more profitable alternative use.**
- c) **The special order does not disrupt the market for the firm's regular output. (17: 572)**

Dari hal-hal tersebut di atas maka dapat penulis simpulkan bahwa untuk dapat menerima pesanan khusus dengan harga-harga khusus, perusahaan harus dapat mempertimbangkan hal-hal sebagai berikut :

- a) **Pendapatan incremental harus lebih besar daripada biaya incremental dari order khusus. Order khusus yang diterima harus dapat menghasilkan pendapatan incremental yang lebih besar dibanding dengan biaya incrementalnya sehingga meningkatkan laba perusahaan.**

b) Fasilitas yang digunakan untuk mengerjakan order khusus sementara masih mengganggu dan tidak digunakan untuk mengerjakan alternatif lain yang akan lebih menguntungkan. Fasilitas-fasilitas yang akan digunakan untuk mengerjakan order khusus harus benar-benar dari fasilitas yang untuk sementara masih mengganggu bukan dari fasilitas yang sedang digunakan untuk mengerjakan alternatif lain yang lebih menguntungkan sehingga dapat mengefektifkan pemakaian fasilitas-fasilitas yang ada.

c) Order khusus yang diterima tidak akan mempengaruhi order reguler.

Order khusus yang diterima harus berasal dari pasar yang berbeda dari order reguler sehingga akan meningkatkan laba perusahaan tanpa harus mempengaruhi order reguler.

Perlu dijelaskan bahwa biaya relevan dari suatu pesanan khusus biasanya hanya terdiri dari biaya variabel saja, meskipun tidak semua biaya variabel selalu relevan dengan keputusan seperti itu, sebagai contoh : komisi penjualan merupakan biaya variabel akan tetapi biasanya tidak pernah akan dibayarkan di dalam pesanan khusus sehingga dengan demikian akan merupakan biaya yang tidak relevan di dalam keputusan mengenai keputusan khusus.

Untuk pesanan-pesanan khusus biaya-biaya tetap biasanya tidak ikut dipertimbangkan karena walaupun sifatnya merupakan biaya di masa yang akan datang, biaya ini tetap akan dibebankan apakah pesanan khusus diterima ataupun tidak. Biaya tetap dianggap relevan dan harus dipertimbangkan di dalam suatu analisis pemecahan masalah hanya kalau biaya ini diperkirakan akan bertambah atau menurun

di masa yang akan datang karena keputusan khusus untuk menerima tambahan kegiatan. Jika pesanan khusus meningkatkan aktivitas produksi sampai titik tertentu sehingga dibutuhkan jasa supervisi tambahan, peralatan, perkakas, asuransi, pajak kekayaan dan sebagainya maka biaya-biaya tetap tersebut merupakan biaya yang relevan.

BAB III

OBJEK DAN METODE PENELITIAN

3.1. Tinjauan Umum Perusahaan

3.1.1. Sejarah Singkat dan Perkembangan

PT Pulau Sambu adalah suatu perusahaan industri yang bergerak dalam usaha minyak kelapa, minyak goreng, Ekstraksi Bungkil dan pengolahan buah kelapa segar dengan teknologi tinggi yang lazim disebut Coconut Dry dan Wet Process (CWP). PT Pulau Sambu didirikan pada tahun 1967. Perusahaan ini dipimpin oleh Bapak Tay Jui Cheow dan berlokasi di Jalan Rawa bebek no.26 Jakarta 14440. Dengan adanya perkembangan baik dari dalam perusahaan baik di Indonesia maupun di Luar negeri, maka diadakanlah perluasan usaha menjadi 11 (sebelas) perusahaan yang bergerak dalam berbagai bidang usaha.

Perluasan Usaha PT. Pulau Sambu Jakarta

Untuk meraih pangsa pasar yang luas, saat ini PT. Pulau Sambu Jakarta mengembangkan 11 (sebelas) perusahaan dan meluas pada berbagai bidang usaha. Adapun nama perusahaan dan kegiatan pokok usahanya yang mencakup masing-masing sebagai berikut :

- 1) PT PULAU SAMBU, bergerak dalam usaha Industri Minyak Kelapa, Minyak Goreng, Ekstraksi Bungkil dan Pengolahan Buah Kelapa Segar dengan teknologi tinggi yang lazim disebut Coconut Dry and Wet Process (CWP).

- 2) **PT SAMBU SAKTI SAWMILL**, didirikan pada tahun 1984, bergerak dalam bidang usaha Industri Pengolahan Kayu antara lain : Sawn Timber, Wood Working, Solid Door dan Wood Chip.
- 3) **PT SUMATRA TIMUR INDONESIA**, didirikan pada tahun 1988, bergerak dalam bidang usaha jasa Kontraktor Penyiapan Lahan Perkebunan pada Lahan Gambut serta Industri Chip Mill yang menghasilkan Wood Chip dan Sawn Timber.
- 4) **PT ISATAMA BUMINUSA**, didirikan pada tahun 1989, bergerak dalam bidang usaha Pertambangan Batu Granit yang menghasilkan bahan dasar untuk pembuatan jalan raya.
- 5) **PT SEBERIDAWANA SEJAHTERA**, didirikan pada tahun 1991, bergerak dalam bidang usaha HPH (Hak Penggunaan Hutan) dan HTI (Hutan Tanam Industri)
- 6) **PT RIAU SAKTI UNITED PLANTATIONS**, didirikan pada tahun 1978, bergerak dalam bidang usaha Perkebunan Kelapa Hibrida dan Industri Pengolahannya. Kegiatan fisik perusahaan ini dimulai pada tahun 1984 dengan pola P.B.S.N. II.
- 7) **PT GUNTUNG HASRAT MAKMUR**, didirikan pada tahun 1988, bergerak dalam bidang usaha Perkebunan Hibrida dan Industri Pengolahannya, dengan pola PIR-TRANS.
- 8) **PT RIAU SAKTI TRANSMANDIRI**, didirikan pada tahun 1988, bergerak dalam bidang usaha Perkebunan Kelapa Hibrida dan Industri Pengolahannya, dengan pola PIR-TRANS.

- 9) **PT BUMIPALMA LESTARIPERSADA**, didirikan pada tahun 1988, bergerak dalam bidang usaha Perkebunan Kelapa Sawit dan Industri Pengolahannya, dengan Pola P.B.S.N. III.
- 10) **PT PULAU PAPANMAS**, didirikan pada tahun 1988, bergerak dalam bidang usaha Perkebunan Tanaman Buah-buahan (Hortikultura) antara lain : Jeruk, Durian, Kelapa Wangi serta Sayur-mayur.
- 11) **PT. PULAU KUNDUR PRAKARSA**, didirikan pada tahun 1984, bergerak dalam bidang usaha Budidaya Tambak Udang, Ikan dan Kepiting di lahan pasang surut.

Sebagian besar perusahaan-perusahaan ini bernaung di bawah suatu group yang di sebut **SAMBU GROUP** dan merupakan perusahaan yang didirikan dalam rangka Penanaman Modal Dalam Negeri dan mempunyai aktivitas usaha terutama di Propinsi Riau, khususnya di Kabupaten Indragiri Hilir sehingga terjadi suatu peningkatan aktivitas ekonomi yang terkait dengan bertambahnya jumlah penduduk Propinsi Riau, khususnya Kabupaten Indragiri Hilir. Karena perkembangan perusahaan yang pesat dan berbagai perluasan bidang usaha yang dilakukan oleh pihak perusahaan, penulis melakukan penganalisisan dengan membatasi hanya pada PT. Pulau Sambu Jakarta dan menitikberatkan pada bidang usahanya yaitu pengolahan buah kelapa segar dengan tehnologi yang lazim disebut **Coconut Dry and Wet Process (CWP)** yang menghasilkan produk yang disebut **KARA** (kelapa rakyat).

Jumlah Tenaga Kerja

Pada saat jumlah tenaga kerja yang terlibat langsung dalam pengolahan produk **KARA** pada PT. Pulau Sambu adalah kurang lebih 26.600 tenaga kerja, dengan upah

minimum Rp.3.000,00 sampai Rp.4.000,00. Adapun jumlah tenaga kerja yang banyak ditambah dengan peserta transmigrasi perkebunan beserta keluarganya, mendorong PT. Pulau Sambu membuat perencanaan pengembangan usaha dan wilayah dengan menyediakan sarana-sarana sosial dan membuka lapangan kerja dan lapangan berusaha sehingga dapat diharapkan menyerap tenaga kerja yang lebih banyak sehingga tercipta suatu usaha yang konkrit untuk meningkatkan kesejahteraan karyawan maupun masyarakat pada umumnya.

PT. Pulau Sambu telah membuat perencanaan pengembangan / penataan di daerah kecamatan Kateman, berupa pembangunan pariwisata, pembangunan kompleks pemukiman, pembangunan kompleks industri, pengolahan hutan lindung sebagai tempat penangkaran berbagai jenis burung dan obyek pariwisata, pembangunan taman margasatwa, penghijauan pantai dan pembangunan air strip.

Dengan adanya pengembangan usaha oleh beberapa anak perusahaan Sambu Group dalam mengusahakan lahan gambut yang sebelumnya tidak produktif menjadi lahan yang produktif, diharapkan akan mendorong investor-investor baru, baik dari dalam negeri maupun dari luar negeri, untuk ikut berpartisipasi secara aktif memanfaatkan lahan-lahan marjinal yang ada di Indonesia, oleh karena semakin terbatasnya lahan usaha pertanian.

Dengan perusahaan terpadu (integrated) yang dikembangkan oleh PT. Pulau Sambu, telah meningkatkan nilai tambah (added value) suatu komoditi dan meminimalkan produk-produk buangan (limbah), sehingga kelestarian lingkungan tetap terpelihara bahkan meningkatkan kualitasnya.

Kegiatan Pola PIR (Perkebunan Inti Rakyat)

PT Pulau Sambu dalam melaksanakan pola PIR-TRANS baru dimulai pada tahun 1991 sampai dengan selesai pada tahun 1997/1998, dengan luas lahan seluruhnya 64.450 Ha yang masing-masing terbagi dalam :

- a) PT RIAU SAKTI TRANSMANDIRI. Seluas 21.200 Ha. terdiri dari plasma 17.000 Ha. Dan inti 4.200 Ha. yang menampung peserta plasma 8.500 KK.
- b) PT GUNTUNG HASRAT MAKMUR. Seluas 43.250 Ha. terdiri dari plasma 34.600 Ha. Dan inti 8.650 Ha. yang menampung peserta plasma 17.300 KK,

PT Guntung Hasrat Makmur yang terletak di Propinsi Riau tepatnya Pulau Kateman adalah Tempat atau lokasi produksi (pabrik) dari produk “ KARA” diproduksi oleh PT Pulau Sambu. Sedangkan PT Pulau Sambu yang terletak di Jakarta adalah kantor pusat yang berlokasi di Jalan Rawa bebek no.26 Jakarta 14440.

Perkembangan kelapa hibrida oleh PT Pulau Sambu dilaksanakan dalam pola Pir sebagai wujud nyata daripada realisasi Inpres No.1 tahun 1986 seperti yang dituangkan dalam Inpres No.1 tahun 1986 tersebut yang memaparkan bahwa pengembangan perkebunan rakyat menurut hemat komisi IV DPR-RI merupakan salah satu alternatif yang tepat dalam upaya meningkatkan pendapatan petani, membuka perluasan kesempatan kerja dan sekaligus menunjang pelaksanaan program transmigrasi.

Sumber Dana Kegiatan Proyek PIR-TRANS

Sumber dana untuk kegiatan proyek PIR-TRANS tersebut masing-masing bersumber dari Bank dan dana sendiri, sebagai berikut :

1) PT GUNTUNG HASRAT MAKMUR

a) Bank penyalur kredit	: PT Bank Negara Indonesia 1946 (Persero)	
Pagu Kredit	: Inti	: Rp. 119.449.000.000,00
	: Plasma	: Rp. 149.305.000.000,00
b) Dana sendiri		: Rp. 65.000.000.000,00
Biaya proyek		: Rp. 333.754.000.000,00
c) Realisasi kredit	: Inti	: Rp. 42.163.000.000,00
per Juni 1993	: Plasma	: Rp. 38.052.000.000,00
d) Modal disetor		: Rp. 27.300.000.000,00
		<u>Rp.107.515.000.000,00</u>

2) PT RIAU SAKTI TRANSMANDIRI

a) Bank Penyalur kredit	: PT Bank Negara Indonesia 1946 (Persero)	
Pagu kredit	: Inti	: Rp. 64.139.000.000,00
	: Plasma	: Rp. 73.321.000.000,00
b) Dana sendiri		: Rp. 35.000.000.000,00
Biaya proyek		: Rp.172.460.000.000,00
c) Realisasi kredit per 30 juni 1993	: Inti	: Rp. 24.466.000.000,00
	: Plasma	: Rp. 23.029.000.000,00
d) Modal sendiri		: Rp. 20.500.000.000,00
		<u>: Rp. 67.995.000.000,00</u>

Bila proyek PIR-TRANS selesai tahun 1997/1998 maka perusahaan menampung tenaga kerja 25.500 KK di tambah dengan jumlah tenaga kerja yang ada sebanyak

26.600 jiwa. Apabila 1 (satu) tenaga kerja mempunyai keluarga rata-rata 5 (lima) jiwa, maka jumlah jiwa yang ditampung perusahaan mencapai $= (25.500 + 26.600) \times 5 = 260.500$ jiwa.

Masalah - Masalah Yang Dihadapi Oleh PT. Pulau Sambu Jakarta

PT. Pulau Sambu Jakarta dalam perkembangan dan perluasan bidang usaha yang pesat dan besarnya jumlah tenaga kerja yang terlibat didalamnya serta sumber bahan baku yang terbatas sering kali menghadapi masalah-masalah dalam aktivitasnya. Masalah-masalah yang sering kali timbul dan di hadapi terutama adalah meliputi hal-hal seperti dibawah ini :

- 1) Pada saat PT. Pulau Sambu memulai usaha pembukaan lahan gambut untuk pertanian, informasi teknologi berupa tulisan-tulisan ataupun hasil penelitian mengenai pembukaan lahan gambut untuk pertanian terbatas. Dengan keterbatasan data tersebut maka rencana kerja perlu ditinjau dan diubah dan dirubah setiap saat untuk disesuaikan dengan keadaan lapangan, yang notabene cukup berat sehingga hal ini menuntut keuletan dan ketegaran serta dedikasi yang cukup tinggi dari seluruh pelaksana proyek terutama pada awal pelaksanaannya.
- 2) Lokasi yang terpencil dan belum didukung oleh infrastruktur yang memadai mengakibatkan sulitnya mobilitasi alat, tenaga kerja dan bahan-bahan yang diperlukan yang pada akhirnya biaya hidup menjadi lebih tinggi, sedangkan sarana pelabuhan samudera diperlukan demi efisiensi dan kelancaran ekspor berbagai macam produk ke manca negara sehubungan dengan semakin banyaknya komoditi yang dihasilkan. Berdasarkan pengarahan dan petunjuk dari Departemen

Perhubungan melalui Direktorat Perhubungan laut. Departemen Perdagangan serta Instansi terkait lainnya, sarana pelabuhan ekspor tersebut telah dirintis dan dikembangkan oleh Sambu Group sejak tahun 1980 dengan membangun dermaga ekspor, pemasangan rambu-rambu lalu lintas pelayaran yang pengerjaannya dilaksanakan sendiri. Sehubungan dengan kemampuan PT Pulau Sambu yang terbatas maka pengerjaan pengerukan alur pelayaran ini belum sempurna, namun saat ini Departemen Perhubungan telah mengirim kapal Survey Bima Sakti untuk mensurvey dan mempelajari permasalahan tersebut di atas.

Meskipun banyak kendala yang dihadapi dalam pengembangan berbagai macam di Propinsi Riau usaha tetapi dukungan dari Pemerintah Pusat maupun Pemerintah daerah, maka perusahaan berkesimpulan dan bertekad untuk mensukseskan usaha pengembangan tersebut dengan harapan usaha yang dilakukan dapat bermanfaat bagi negara dan masyarakat yaitu dengan :

- a) mempercepat pengembangan wilayah secara terpadu di luar Pulau Jawa.
- b) memanfaatkan lahan gambut secara optimal.
- c) meningkatkan devisa negara dari ekspor non migas.
- d) menciptakan lapangan kerja yang luas.
- e) menyerap hasil pertanian rakyat.
- f) menunjang program transmigrasi.
- g) meningkatkan peran penelitian terutama penelitian pertanian di lahan gambut.
- h) mendorong investor-investor lainnya untuk berpartisipasi memanfaatkan lahan-lahan marginal.

- i) meningkatkan ketahanan Nasional.
- j) membuka wilayah yang terisolasi.

3.1.2. Struktur Organisasi

Untuk mencapai tujuan yang diharapkan diperlukan bentuk perserikatan antar manusia untuk melakukan kerja sama, hal inilah yang disebut organisasi. Unsur-unsur pokok untuk dapat terbentuknya organisasi adalah :

- a) bekerja sama.
- b) sekelompok manusia.
- c) mempunyai tujuan tertentu atau sasaran tertentu yang harus di capai.

Dalam pembentukan suatu organisasi harus dengan jelas dibedakan antara tugas dan tujuan serta sasaran dari organisasi tersebut. Untuk mengarahkan tujuan perusahaan dengan baik maka perlu dibuat suatu struktur organisasi dengan baik. Melalui struktur organisasi yang baik akan mempermudah baik bawahan maupun atasan / pimpinan perusahaan untuk mengetahui batas-batas wewenang dan tanggung jawab didalam menjalankan tugasnya masing-masing.

Menurut Gibson at all. dalam bukunya Organization yang diterjemahkan oleh Drs. Djarkasih, menyatakan bahwa :

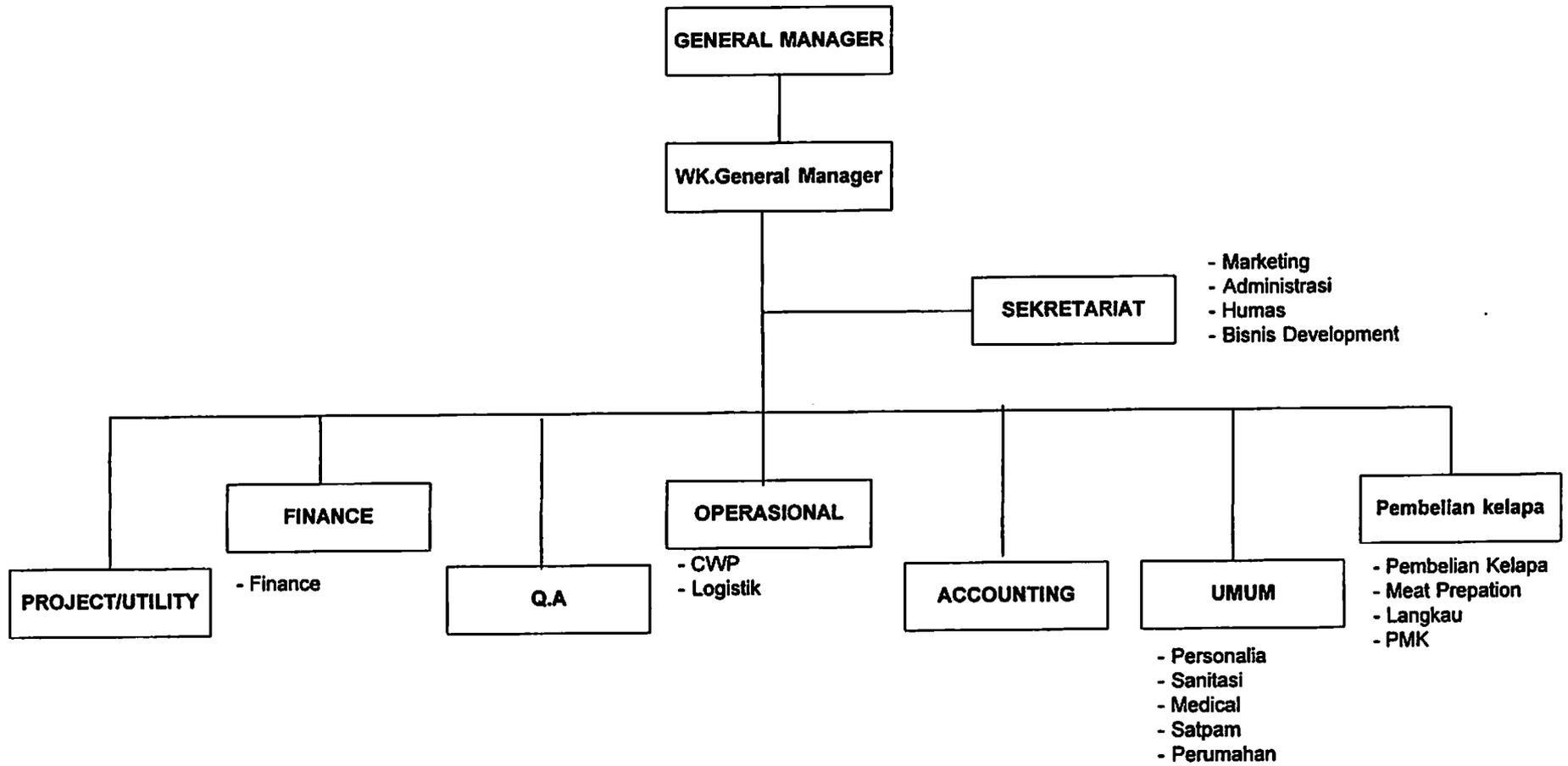
“ Struktur organisasi adalah pola formal tentang bagaimana orang dan pekerjaan dikelompokkan. Struktur organisasi sering digambarkan dengan suatu bagan organisasi.” (3, 1991)

Untuk merealisasikan tujuan atau sasaran perusahaan tersebut maka pada karyawan yang ada di perusahaan diberi pembagian tugas sesuai dengan tugas, tanggung-jawab dan wewenang yang akan memudahkan pekerja dalam melaksanakan pekerjaannya.

Adapun struktur organisasi pada perusahaan industri PT Pulau Sambu dapat digambarkan sebagai berikut :

Gambar 3.1

STRUKTUR ORGANISASI PT. PULAU SAMBU JAKARTA



Jakarta, 07 September 1997

Adapun tugas, wewenang dan tanggung jawab dari mereka yang terlibat dalam struktur organisasi pada PT Pulau Sambu akan dijabarkan sebagai berikut :

1) Direktur

Tanggung jawab Direktur adalah :

- (a) merumuskan kebijakan perusahaan, rencana kerja dan anggaran perusahaan.
- (b) memimpin, mengkoordinir, mengawasi dan mengevaluasi pelaksanaan kegiatan perusahaan sesuai ketentuan yang berlaku.
- (c) bertanggung jawab sepenuhnya terhadap perusahaan sesuai kebijakan yang telah ditentukan.
- (d) menyampaikan rencana kerja dan anggaran tahunan serta laporan realisasinya.

2) General Manager

- (a) membuat rencana tahunan perusahaan.
- (b) mengatur administrasi, upah dan gaji.
- (c) mengatur pembelian, pergudangan, ekspedisi umum.
- (d) membuat pembukuan penjualan pembelian.
- (e) mengatur marketing perusahaan dan pengembangan produk.

3) Wakil General Manager

Berlaku sebagai wakil general manager yang bertugas untuk memperlancar tugas-tugas serta menggantikan kedudukan general manager bila berhalangan.

4) Sekretariat

Sekretariat ditempatkan pada beberapa bagian yaitu :

- 1) Marketing.
- 2) Administrasi.
- 3) Humas.
- 4) Bisnis development.

5) Project / Utility

Bagian ini bertanggung jawab langsung kepada general manager, dimana tugasnya adalah sebagai berikut :

- (a) membantu bagian-bagian lain diluar kantor pusat untuk hal-hal yang baru dan berlangsung lama.
- (b) sebagai staff ahli general manager.
- (c) dalam bidang marketing.
- (d) proyek khusus dan factory manager.

Project, terdiri atas : a) 2 (dua) Kabag.

b) 1 (satu) asisten general manager.

c) 1 (satu) manager.

Utility, terdiri atas : a) 1 (satu) manager.

b) 8 (delapan) kabag.

6) Finance

- (a) menganggarkan pembayaran atas dasar order pembelian.
- (b) mengatur pembayaran sesuai nota bayar.
- (c) mengatur dan mengawasi pencatatan transaksi-transaksi keuangan untuk menyusun neraca dan perhitungan laba-rugi.

- (d) mengawasi keuangan dan kekayaan perusahaan.
- (e) mengawasi penerimaan dan pengeluaran kas.
- (f) menyusun rencana dalam bidang keuangan yang memperhatikan sumber dan penggunaan dana yang ada dalam perusahaan.
- (g) bertanggung jawab atas pelaksanaan seluruh tugas-tugas dalam bidang pajak, accounting dan upah.

Bagian finance, terdiri atas : a) 1 (satu) Kabag.

b) 1 (satu) Manager.

c) 1 (satu) Asisten Manager

7) QA (Quality Assurance) = Quality Control

Bagian ini bertanggung jawab terutama :

- (a) memeriksa persediaan (bahan baku) pada gudang apakah masih dalam kualitas (mutu) yang baik untuk digunakan dalam proses produksi.
- (b) memeriksa kualitas (mutu) buah kelapa yang dibeli oleh bagian pembelian yang akan digunakan dalam proses produksi.

Bagian ini terdiri atas : a) 4 (empat) Kabag.

b) 2 (dua) Manager.

8) Operational

Bagian ini bertugas dalam hal :

- (a) merencanakan, mengkoordinir dan memberikan arah pelaksanaan kegiatan operasional perusahaan.

(b) mengawasi dan mengevaluasi kegiatan produksi.

Bagian operasional ini dalam pelaksanaan tugasnya dibantu oleh bagian-bagian yang berada dibawahnya yaitu :

(a) CWP, terdiri atas : - 2 (dua) Manager.

- 5 (lima) Kabag.

(b) Logistik, terdiri atas : - 3 (tiga) Manager.

- 5 (lima) Kabag.

9) Accounting

Tugas-tugas bagian Accounting adalah :

(a) cross check kebenaran antar bukti yang berkaitan dengan tagihan.

(b) membuat nota pembayaran dilampiri dengan bukti yang berkaitan.

(c) membukukan sebagian pengakuan hutang dagang.

(d) menyerahkan kebagian keuangan untuk pembayaran.

Bagian Accounting, terdiri atas : a) 1 (satu) Kabag.

b) 1 (satu) Wakil Kabag.

c) 2 (dua) Kasir.

10) Umum

Bagian ini membawahi bagian-bagian :

(a) Personalia.

(b) Sanitasi.

(c) Medical.

(d) Satpam.

(e) Perumahan.

Tugas dan tanggung jawab bagian umum meliputi :

(a) membuat usulan kebijakan umum perusahaan.

(b) menyusun ketentuan administrasi, tata tertib, prosedur dan peraturan intern perusahaan.

(c) membantu dalam penyusunan struktur organisasi perusahaan, pesonil serta job description.

(d) mengusulkan metode peningkatan kualitas tenaga kerja, baik melalui pendidikan maupun kesegaran jasmani dan mengusulkan asuransi jiwa seluruh karyawan yang ada dalam perusahaan.

(e) mengusulkan efektifitas kerja dibagian umum.

Bagian ini meliputi : a) 2 (dua) Kabag

b) 1 (satu) Manager.

11) Pembelian Kelapa

Tanggung jawab atau tugas bagian ini meliputi :

(a) mengadakan pertimbangan atas pemuatan butir kelapa yang akan dibeli sesuai dengan kebutuhan dan kondisi keuangan perusahaan.

(b) mengatur rencana pembelian butir kelapa yang meliputi kebutuhan yang mendesak terlebih dahulu dipesan, jumlah yang harus dipesan dan jadwal pesanan.

- (c) melaksanakan operasional pembelian butir kelapa dengan leveransir yang dapat dipertanggungjawabkan. Hal ini menyangkut masalah efisiensi harga, mutu barang dan ketepatan waktu pengiriman.
- (d) menerima faktur pembelian butir kelapa dari reveransir, menandatangani serta mencocokkan dengan lampiran penerimaan barang (butir kelapa) dan order pembelian.
- (e) mencatat transaksi pembelian butir kelapa kedalam pembalian.
- (f) menentukandan melaksanakan strategi yang paling baik dalam menentukan mutu dan harga.

Terdiri atas : a) 1 (satu) Senior Manager.

b) 1 (satu) Manager.

c) 1 (satu) Wakil Manager.

d) 4 (empat) Kabag.

Bagian ini meliputi bagian-bagian :

- a) Pembelian Kelapa.
- b) Meat preparation.
- c) Langkau.
- d) PMK.

12) Marketing

- (a) memcatat seluruh peristiwa yang berkaitan dengan mekanisme penjualan, hutang maupun order.

- (b) menginventarisasikan seluruh surat dalam bentuk faktur tetap atau faktur yang sifatnya sementara.
- (c) membuat analisis dan laporan perbandingan antara realisasi dengan dana yang dianggarkan.
- (d) mempertanggungjawabkan kepada direktur atas tugas yang menjadi tanggungjawabnya.
- (e) mengambil keputusan atas barang yang dikirim keseluruh distributor dan customer sesuai dengan yang telah ditentukan maupun sampai term pembayarannya.

Bagian ini meliputi :

- a) 1 (satu) Manager.
- b) 2 (dua) Wakil Manager.

3.1.3. Bidang Usaha Perusahaan

PT Pulau Sambu merupakan perusahaan manufaktur karena dalam kegiatan usahanya PT Pulau Sambu mengolah bahan baku menjadi barang jadi (finished good). Karena perkembangan perusahaan yang sangat pesat dimana juga telah terjalin hubungan kerja perusahaan dengan negara - negara tetangga yang meliputi Negara Singapura, Malaysia, Thailand, bahkan negara besar seperti RRC (Rakyat Republik Cina), dan terdapat pula beragam jenis produk yang dihasilkan, penulis membatasi hanya untuk 1 (satu) produk saja yaitu pengolahan buah kelapa segar dengan teknologi tinggi yang diberi nama : “ KARA ” (singkatan Kelapa Rakyat) yang diproduksi oleh

PT Pulau Sambu. Kara adalah santan kelapa murni yang dapat digunakan untuk membuat beragam masakan atau makanan seperti kari, kembang gula, kue-kue, puding, selai, es krim, berbagai jenis minuman dan masakan lainnya.

Secara garis besarnya dapat dijelaskan beberapa bahan baku yang digunakan dalam proses produksi baik (Gambar : 3.2) itu sebagai bahan baku utama atau bahan baku pembantu.

1) Bahan baku utama

Bahan baku utama meliputi buah kelapa segar, dimana dalam 1 (satu) kemasan ukuran 200 ml pak menggunakan satu setengah (1,5 buah kelapa segar).

2) Alat - alat pembantu yang digunakan dalam proses produksi, antara lain :

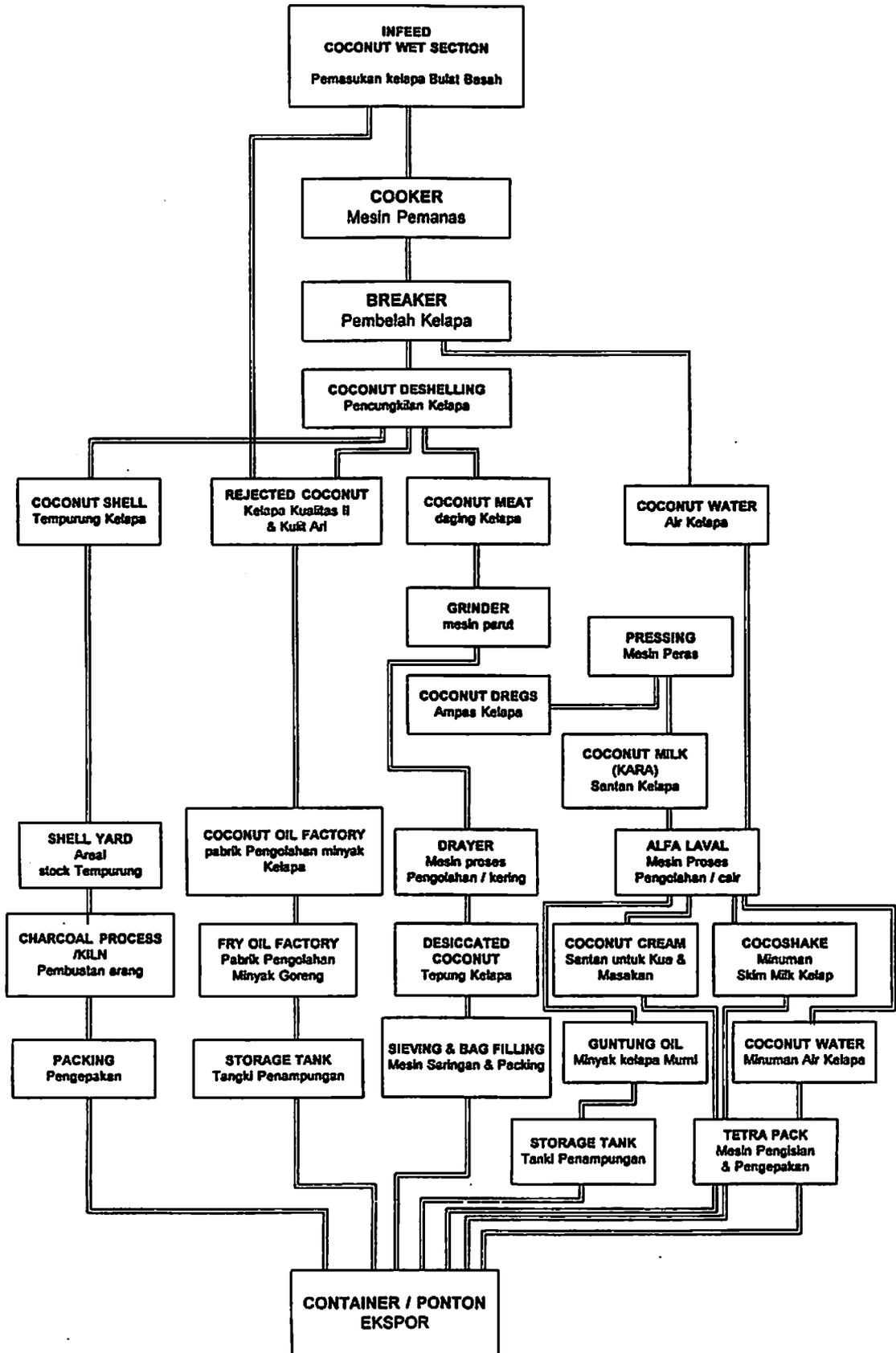
- a) Cooker (mesin pemanas).
- b) Breaker (pembelah kelapa).
- c) Coconut Deshelling (pencungkil kelapa).
- d) Grinder (mesin parut).
- e) Pressing (mesin peras).
- f) Alfa laval (mesin proses pengolahan / cair).
- g) Tetra pack (mesin pengisian dan pengepakan).

Berdasarkan Departemen Kesehatan RI No.425304003001 produk kara ini dinilai layak untuk dikonsumsi masyarakat. Hasil produksi dari perusahaan yang berupa santan kelapa murni ini sebagian besar diekspor ke RRC (Rakyat Republik Cina) mengingat jumlah penduduknya mencapai $\frac{1}{4}$ penduduk dunia dan daya beli masyarakatnya dari waktu ke waktu terus meningkat.

Dibawah ini akan penulis sajikan proses produksi produk “ KARA ” yang diolah dari bahan baku sampai menjadi produk jadi yang siap untuk dijualkan ke pelanggan (konsumen) baik untuk tujuan pemasaran dalam negeri maupun luar negeri.

Gambar 3.2

**PURPOSE PROCESSING PLANT
PT. PULAU SAMBU**



Keterangan :

Purpose processing plant PT Pulau Sambu dapat diartikan sebagai tujuan (maksud) pengerjaan tanaman, tanaman yang dimaksud adalah tanaman kelapa yang sebagian besar dihasilkan dari daerah Guntung dan Propinsi Riau tepatnya pulau Kateman. Purpose processing plant ini meliputi 7 (tujuh) jenis produk yang sekaligus diproduksi oleh PT Pulau Sambu Jakarta, yaitu:

- a) Minyak kelapa.
- b) Minyak goreng.
- c) Santan kelapa (KARA).
- d) Pembuatan arang.
- e) Tepung kelapa.
- f) Minyak kelapa murni.
- g) Coconut water (Air kelapa).

Untuk purpose processing plant minyak kelapa, minyak goreng, pembuatan arang, tepung kelapa, minyak kelapa murni, coconut water (air kelapa) melalui tahap-tahap seperti yang terlihat pada Gambar 3.2, selanjutnya mengenai purpose processing plant santan kelapa (KARA) akan jelaskan dengan tahap-tahap sebagai berikut :

- a) Infeed coconut wet section (pemasukan kelapa bulat basah).
- b) Cooker (mesin pemanas).
- c) Breaker (pembelah kelapa).
- d) Coconut deshelling (pencungkilan kelapa).

- e) Coconut meat (daging kelapa).
- f) Grinder (Mesin parut).
- g) Coconut cream.
- h) Tetra pack (mesin pengisian dan pengepakan).
- i) Pressing (mesin peras).
- j) Coconut milk (KARA).
- k) Alfa laval (mesin pengolahan santan).

Tahap-tahap diatas dijelaskan sebagai berikut : pemasukan kelapa bulat basah ke dalam cooker (mesin pemanas) yang dimaksudkan untuk tujuan kesehatan (hygiene) dan kebersihan. Tahap berikutnya adalah pembelahan kelapa, dari tahap ini dihasilkan daging kelapa, air kelapa dan tempurung kelapa yang dapat digunakan sebagai bahan pokok berbagai produk yang dihasilkan PT Pulau Sambu. Tahap pencungkulan kelapa untuk pemisahan daging kelapa dari tempurung kelapanya dimana daging kelapa ini yang digunakan sebagai bahan pokok dari produk KARA. Kemudian pada tahap grinder (tahap pamarutan), daging kelapa ini kemudian dimasukkan ke dalam mesin parut dan menghasilkan butiran-butiran kelapa yang pada tahap pemerasan (pressing) butiran-butiran kelapa siap diolah menjadi coconut milk (KARA) berupa santan kelapa yang masih mentah. Selanjutnya melalui tahap alva laval santan kelapa yang masih mentah ini diolah menjadi santan kelapa yang matang dengan pemasakan santan kelapa sehingga dihasilkan santan kelapa yang tahap lama tanpa bahan pengawet. Tahap terakhir adalah tetra pack yaitu proses pengisian dan pengepakan KARA kedalam kemasannya (lampiran 3). Kemasan yang steril dan hampa udara inilah penyebab daya

tahan KARA yang lama. Apabila kemasan KARA tersebut tidak dibuka segelnya maka daya tahan KARA tersebut berkisar antara enam sampai tujuh bulan dan apabila kemasan KARA tersebut dibuka segelnya maka kemampuan (daya tahan) KARA itu hanya terbatas pada satu hari atau dua hari dan setelah itu sebaiknya KARA tidak dikonsumsi lagi.

3.2. Metode Penelitian

Dalam penelitian untuk penyusunan skripsi ini penulis membutuhkan data primer dan data sekunder. Metode yang digunakan dalam penelitian adalah deskriptif yaitu mengadakan penelitian dengan interpretasi yang tepat, untuk memperoleh data penulisan melakukan beberapa cara, antara lain :

1) Menyusun daftar pertanyaan.

Dengan membuat daftar pertanyaan yang telah disusun penulis sedemikian rupa sehingga dengan membaca, maka akan lebih mudah untuk menjawab pertanyaan tersebut dalam jawaban yang sesuai dengan harapan penulis.

2) Interview.

Penulis juga mengajukan pertanyaan-pertanyaan secara lisan atau melakukan secara langsung. Cara ini merupakan yang paling efektif dan umum digunakan karena akan terjadi hubungan yang lancar antara kedua pihak, sehingga data yang diperlukan dapat diterima dengan mudah, jelas dan mudah dimengerti. Data-data yang digunakan dalam penulisan skripsi ini terutama diperoleh dari Bapak Tay Jui Cheow selaku Direktur PT Pulau Sambu Jakarta.

3) Observasi.

Di luar cara terdahulu penulis melakukan pengamatan langsung terhadap obyek yang di teliti untuk mengetahui lebih lanjut bagaimana terjadinya proses kegiatan yang ada di dalam perusahaan PT Pulau Sambu Jakarta. Adapun obyek yang diteliti meliputi tinjauan umum perusahaan yang terdiri dari sejarah singkat berdirinya perusahaan serta perkembangannya, struktur organisasi termasuk didalamnya pembagian tugas dan wewenang, bidang usaha perusahaan yang meliputi proses produksi yang dimulai dari penggunaan bahan baku utama dan alat-alat pembantu yang digunakan sampai membentuk barang jadi yang kemudian diberi nama "KARA", serta laporan-laporan keuangan yang mendukung penulisan skripsi.

BAB IV

PEMBAHASAN DAN HASIL

4.1. Penentuan Laba Operasi Dengan Metode Harga pokok Penuh dan Metode Harga Jual Produk Perusahaan Untuk Penjualan Secara Reguler

4.1.1. Penentuan Harga Pokok Produksi

Metode Penentuan Harga Pokok Produksi (HPP) diterapkan untuk menghitung dan mengetahui jumlah biaya yang telah dikeluarkan selama suatu periode proses produksi berlangsung sampai dengan produk akhir terbentuk. Penentuan harga pokok produksi adalah penting karena harga pokok produksi ini digunakan untuk hal-hal seperti berikut yaitu : menetapkan harga jual yang nantinya akan dibebankan kepada pemesan (konsumen), mempertimbangkan penerimaan atau penolakan pesanan (baik pesanan reguler atau pesanan khusus), memantau realisasi biaya produksi, menghitung laba atau rugi tiap pesanan dan untuk menentukan harga pokok persediaan produk jadi dan produk dalam proses yang disajikan dalam neraca.

Dalam memperhitungkan unsur - unsur biaya dalam harga pokok produksi, PT. Pulau Sambu Jakarta menggunakan pendekatan full costing yaitu suatu metode penentuan harga pokok produksi yang membebankan seluruh biaya produksi baik yang berperilaku tetap maupun variabel. Biaya-biaya yang termasuk didalamnya adalah biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, biaya overhead pabrik tetap dan biaya overhead pabrik variabel.

Metode Penentuan Harga Pokok Produksi produk KARA yang merupakan hasil pengolahan buah kelapa segar dengan teknologi tinggi yang lazim disebut Coconut Dry dan Wet Process (CWP) untuk pengolahan 500.000 Dus KARA (100.000 liter KARA¹⁾) disajikan sebagai berikut :

(Sumber : PT Pulau Sambu Jakarta)

**Metode penetapan
Harga Pokok Produksi PT Pulau Sambu Jakarta
Periode Januari - Desember 1996**

⇒ **Biaya Pemakaian Bahan Baku Untuk Pengolahan 500.000 Dus KARA :**

Biaya Bahan Baku	Rp (1)	@Rp (2) (1 : 500.000)
- KARA Cream	Rp. 9.025.360,00	Rp. 18,05
- Cream Starasept	Rp. 11.852.987,00	Rp. 23,71
- Cream Intrasept	Rp. 7.076.812,00	Rp. 14,15
- Virgin Oil	Rp. 17.399.937,00	Rp. 34,80
Total :	Rp. 45.354.937,00	Rp. 90,71 (I)

⇒ **Biaya Tenaga Kerja Langsung Untuk Pengolahan 500.000 Dus KARA :**

Biaya Gaji	Rp (1) (2 x 3)	Tarif (2)	Jam Kerja (3)	@ Rp (4) (1 : 500.000)
- Gaji press santan	Rp.22.687.134,00	Rp. 9.821,27	2.310	Rp. 45,37
- Gaji Alfa Laval	Rp.17.350.947,00	Rp. 7.511,23	2.310	Rp. 34,70
- Gaji tetrapak	Rp.16.963.419,00	Rp. 7.343,47	2.310	Rp. 33,93
Total :	Rp.57.001.500,00	Rp.24.675,97	2.310	Rp.114,00 (II)

¹⁾ 500.000 Dus x 200 MI = 100.000.000 MI = 100.000 Liter

KARA Product
Comparison Of Actual and Budgeted Factory Overhead For 1996
(Direct Labor Hours 2.310 : Capacity Utilized = 95 % of Normal)

Estimated Factory Overhead :

⇒ **Variable Overhead**

Beban	Jumlah
- Bahan bakar	Rp. 1.820.000,00
- Biaya Penerimaan Barang	Rp. 2.131.425,00
- Pengangkutan Dalam Pabrik	Rp. 650.455,00
- Perbekalan (Supplies)	Rp. 2.205.911,00
- Bbn Kerusakan, Limbah & Pemanfaatan Kembali	Rp. 16.700.900,00
- Upah Lembur	Rp. 18.750.425,00
- Royalty	Rp. 6.509.000,00
- Gaji Penjualan	Rp. 32.007.475,00
- Iklan	Rp. 25.131.425,00
- Alat Tulis Menulis	Rp. 5.650.455,00
- Ongkos Penjualan	Rp. 2.090.000,00
Total :	Rp.117.188.906,00

⇒ **Fixed Overhead**

Beban	Jumlah
- Pemeliharaan & Rep.Bgn. dan Peralatan	Rp. 25.016.480,00
- Penyusutan Bangunan dan Peralatan	Rp. 17.043.352,00
- Asuransi (Kebakaran)	Rp. 5.000.700,00
- Sewa	Rp. 9.144.900,00
- Gaji Eksekutif Produksi	Rp. 16.648.501,00
- Pajak Bumi dan Bangunan	Rp. 11.317.852,00
- Gaji Administrasi dan Kantor	Rp. 22.205.846,00
- Gaji Satpam & Pesuruh Pabrik	Rp. 5.515.846,00
- Beban Listrik, telepon, air dan Fax.	Rp. 13.771.301,00
- ATK dan Fotocopy	Rp. 5.835.400,00
- Pajak dan Perizinan	Rp. 21.880.400,00
- Beban Kesejahteraan Karyawan	Rp. 23.700.800,00
- Sumbangan dan Iuran	Rp. 15.088.241,00
- Honorium dan Profesional fee	Rp. 15.562.117,00
- Tunjangan Karyawan	Rp. 30.214.600,00
Total :	Rp.238.146.401,00

Keterangan :

⇒ Taksiran Jam Kerja Langsung = 2.310

⇒ Taksiran Kapasitas Jam Kerja Langsung yang digunakan = 2.431

Estimated Overhead Pabrik :

⇒ **Overhead Pabrik Variabel**

(Beban)	(Anggaran)	(Aktual)	varians Pengeluaran
- Bahan bakar	Rp. 1.729.000,00	Rp. 1.731.500,00	Rp. 2.500,00
- Biaya Penerimaan Barang	Rp. 2.024.853,75	Rp. 2.026.354,00	Rp. 1.500,00
- Pengangkutan Dalam Pabrik	Rp. 617.932,25	Rp. 622.182,55	Rp. 4.250,00
- Perbekalan (Supplies)	Rp. 2.095.615,45	Rp. 2.089.364,90	(Rp. 6.250,55)
- Bbn Rusak , Pemanf. Kembali	Rp. 15.865.855,00	Rp. 15.870.855,00	Rp. 5.000,00
- Upah Lembur	Rp. 17.812.903,00	Rp. 17.816.829,42	Rp. 3.925,67
- Royalty	Rp. 6.183.550,00	Rp. 6.186.624,33	Rp. 3.074,33
- Gaji Penjualan	Rp. 30.407.101,25	Rp. 30.401.975,48	(Rp. 5.125,77)
- Iklan	Rp. 23.874.853,75	Rp. 23.864.738,50	(Rp.10.115,25)
- Alat Tulis Menulis	Rp. 5.367.932,25	Rp. 5.369.091,99	Rp. 1.159,74
- Ongkos Penjualan	Rp. 1.985.500,00	Rp. 1.985.815,66	Rp. 315,66
Total	Rp.107.965.097,50	Rp.107.965.331,88	Rp. 234,38

Keterangan :

❖ Anggaran Overhead pabrik variabel

= 95% x beban-beban estimated factory overhead variabel

❖ Varians Pengeluaran = Aktual - Anggaran

⇒ Overhead Pabrik Tetap

(Beban)	(Anggaran)	(Aktual)	Varians Pengeluaran
- Pem. & Rep.Bgn. Peralatan	Rp. 25.016.480,00	Rp. 25.016.480,00	-
- Peny. Bgn. dan Peralatan	Rp. 17.043.352,00	Rp. 17.043.352,00	-
- Asuransi (Kebakaran)	Rp. 5.000.700,00	Rp. 5.000.700,00	-
- Sewa	Rp. 9.144.900,00	Rp. 9.144.900,00	-
- Gaji Eksekutif Produksi	Rp. 16.648.501,00	Rp. 16.648.501,00	-
- Pajak Bumi dan Bangunan	Rp. 11.317.852,00	Rp. 11.317.852,00	-
- Gaji Adm. dan Kantor	Rp. 22.205.846,00	Rp. 22.205.846,00	-
- Gaji Satpam Pesuruh Pabrik	Rp. 5.515.846,00	Rp. 5.515.846,00	-
- Bbn Listrik,telepon,air& Fax.	Rp. 13.771.301,00	Rp. 13.771.301,00	-
- ATK dan Fotocopy	Rp. 5.835.400,00	Rp. 5.835.400,00	-
- Pajak dan Perizinan	Rp. 21.880.400,00	Rp. 21.880.400,00	-
- Bbn Kesejahteraan Karyawan	Rp. 23.700.800,00	Rp. 23.700.800,00	-
- Sumbangan dan Iuran	Rp. 15.088.241,00	Rp. 15.088.241,00	-
- Honorium dan Profesional fee	Rp. 15.562.117,00	Rp. 15.562.117,00	-
- Tunjangan Karyawan	Rp. 30.214.600,00	Rp. 30.214.600,00	-
Total	Rp.238.146.401,00	Rp.238.146.401,00	-
Jumlah Overhead Pabrik	Rp.346.111.498,50	Rp.346.111.937,59	Rp.234,38

⇒ Keterangan :

95 % =Taksiran Jam kerja langsung

Taksiran kapasitas Jam Kerja Langsung yang digunakan

= 2.310

2.431

⇒ **Total Overhead Pabrik**

$$\begin{aligned}\text{Anggaran} &= \text{Total Anggaran Overhead Pabrik Variabel} + \text{Total Anggaran} \\ &\quad \text{Overhead Pabrik tetap} \\ &= \text{Rp.107.965.097,50} + \text{Rp.238.146.401,00} \\ &= \text{Rp.346.111.498,50}\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{Aktual} &= \text{Total Aktual Overhead Pabrik Variabel} + \text{Total Aktual Overhead} \\ &\quad \text{Pabrik tetap} \\ &= \text{Rp.107.965.536,59} + \text{Rp.238.146.401,00} \\ &= \text{Rp.346.111.937,59}\end{aligned}$$

Varians Pengeluaran

$$\begin{aligned}&= \text{Total Varians Pengeluaran Overhead Pabrik Variabel} + \text{Total Varians} \\ &\quad \text{Pengeluaran Overhead Pabrik Tetap} \\ &= \text{Rp.234,38} + \text{Rp.0,00} \\ &= \text{Rp.234,38}\end{aligned}$$

⇒ **Harga Pokok Produksi Perkemasan KARA = I + II + III + IV**

∅ Biaya Bahan Baku per unit	= Rp. 90,71
∅ Biaya Tenaga Kerja Langsung per unit	= Rp. 114,00
∅ Varians Pengeluaran Overhead pabrik tetap	= Rp. 0,00
∅ Varians Pengeluaran Overhead pabrik variabel	= <u>Rp. 234,38</u>
HPP (Harga Pokok Produksi)	= Rp. 439,09

Laporan Harga Pokok Produksi PT Pulau Sambu Jakarta diatas menunjukkan bahwa harga pokok produksi perkemasan adalah sebesar Rp. 439,09. Dengan demikian apabila terdapat suatu pesanan khusus dibawah harga pokok produksi maka pesanan khusus tersebutnya sebaiknya ditolak karena akan mengakibatkan kerugian dan mengandung resiko tinggi bagi masa depan perusahaan serta kepercayaan atau kesetiaan konsumen lain terhadap perusahaan. Suatu perusahaan yang profesional harus mampu menjamin kelangsungan hidup perusahaan sekaligus royaltis pelanggan.

4.1.2 Penentuan Harga Jual

Kegiatan pemasaran yang dilakukan perusahaan PT Pulau Sambu dalam memasarkan produknya terutama dilakukan dengan kegiatan promosi. Promosi mempunyai tujuan agar perusahaan dapat memperkenalkan produk yang dihasilkan perusahaan terutama untuk jenis produk baru agar dapat dikenal masyarakat secara luas. Dalam memasarkan hasil produknya, PT Pulau Sambu Jakarta menjual secara langsung produk tersebut pada pembeli tanpa agen (perantara) yang dilakukan dengan cara sebagai berikut :

- 1) menjual dalam partai besar kepada pemborong yang secara langsung datang ke perusahaan.
- 2) menjual dalam partai kecil kepada konsumen.

Adapun Kebijakan yang diambil oleh Perusahaan PT Pulau Sambu Jakarta dalam menentukan harga jual yang akan dibebankan pada konsumen adalah berdasarkan perhitungan dibawah ini dengan tahap-tahap sebagai berikut :

**Metode Penetapan
Harga jual pada PT. Pulau Sambu Jakarta
Periode Januari - Desember 1996**

Penjualan Reguler (500.000 dus)		
URAIAN	(Total)	(Unit)
Biaya Produksi		
- Biaya Bahan Langsung	Rp. 45.354.937,00	Rp. 90,71
- Biaya Tenaga Kerja Langsung	Rp. 57.001.500,00	Rp. 114,00
- Overhead Pabrik Variabel	Rp. 52.309.551,00	Rp. 104,62
Total Biaya Produksi	Rp. 154.665.988,00	Rp. 309,33
Biaya Pemasaran dan Umum	Rp. 64.879.355,00	Rp. 129,76
Total Biaya Variabel	Rp. 219.545.343,00	Rp. 439,09
Margin Kontribusi	Rp. 768.134.657,00	Rp. 1.536,27
Harga jual (Sales Price)	Rp. 987.680.000,00	Rp. 1.975,36

Keterangan : Unit = Pembagian antara Total dengan Penjualan Reguler sebesar (500.000 dus)

Dari Kebijakan yang diambil perusahaan dalam menetapkan harga jual sebesar Rp.1.975,36 dapat diperkirakan keuntungan untuk setiap kemasan KARA yang dijual kepada konsumen untuk setiap penjualan secara reguler adalah sebesar Rp.1.536,27 yaitu selisih (pengurangan) antara harga jual yaitu sebesar Rp.1.975,36 dengan harga pokok produksi sebesar Rp.439,09. Sedangkan harga jual perdus yang dibebankan kepada konsumen adalah sebesar Rp.49.384,00 yang dapat diperoleh dengan cara mengalikan jumlah kemasan KARA yang terdapat dalam 1 (satu) dus yaitu sebesar 25 kemasan dengan harga jual sebesar Rp.1.975,36 yaitu sebesar Rp.49.384,00 dan keuntungan yang diperoleh pihak perusahaan untuk setiap dus KARA yang dijual kepada konsumen adalah $Rp.1.536,27 \times 25$ kemasan yaitu sebesar = Rp.38.406,75.

4.2. Penggolongan Biaya-Biaya Atas Laporan Laba Rugi Perusahaan dan Laporan Perhitungan Beban Usaha Serta Pengaruh Penetapan Laba Rugi Terhadap Pesanan Khusus

4.2.1. Penggolongan Biaya-Biaya Atas Laporan Laba Rugi Perusahaan dan Laporan Perhitungan Beban Usaha

Penggolongan biaya-biaya atas laporan laba rugi perusahaan dan laporan perhitungan beban usaha dimaksudkan penulis untuk memudahkan pengertian bagi pembaca untuk memahami serta mengetahui biaya-biaya mana saja yang dimasukkan dalam perhitungan biaya relevan. Berdasarkan analisis biaya relevan kaitannya dengan keputusan manajemen untuk menerima atau menolak suatu pesanan khusus (bentuk kontribusi) biaya-biaya yang termasuk dalam perhitungan tersebut adalah : Biaya Penjualan ; yang terdiri dari biaya penjualan tetap dan biaya penjualan variabel, Biaya variabel ; yang terdiri dari biaya pemakaian bahan langsung, tenaga kerja langsung, overhead pabrik variabel, biaya pemasaran dan umum, Biaya tetap ; yang terdiri dari overhead pabrik tetap dan beban administrasi. Penggolongan biaya-biaya yang termasuk dalam perhitungan biaya relevan atas laporan laba rugi (Lampiran I) serta laporan perhitungan beban usaha (Lampiran II) tampak seperti dibawah ini :

⇒ **Penjualan**

Variabel :

- Komisi penjualan	Rp. 168.305.130,00	
- Biaya pengiriman brg yg dijual	<u>Rp. 334.246.049,00</u>	
		Rp. 502.551.179,00

Tetap :

- Reklame	Rp. 240.678.451,00	
- Gaji tenaga penjualan	Rp. 187.151.366,00	
- Lain-lain	<u>Rp. 106.918.008,00</u>	
		Rp. 485.128.821,00

Total Keseluruhan : Rp. 987.680.000,00

⇒ **Biaya Variabel, Terdiri dari :**

- a) Biaya pemakaian bahan baku
- b) Tenaga kerja langsung
- c) Overhead pabrik variabel
- d) Biaya pemasaran dan umum

Keterangan :

a) Biaya Pemakaian Bahan Baku :

- Kara cream	Rp. 9.025.360,00	
- Cream strasept	Rp. 11.852.987,00	
- Cream Intrasept	Rp. 7.076.812,00	
- Virgin oil	<u>Rp. 17.399.778,00</u>	
Total Keseluruhan :	Rp. 45.354.937,00	

b) Biaya Tenaga Kerja Langsung :

- Gaji press santan	Rp. 22.687.134,00	
- Gaji alva laval	Rp. 17.350.947,00	
- Gaji tetrapak	<u>Rp. 16.963.419,00</u>	
Total Keseluruhan :	Rp. 57.001.500,00	

c) Overhead Pabrik Variabel :

- Bahan bakar	Rp. 1.820.000,00
- Biaya penerimaan barang	Rp. 2.131.425,00
- Pengangkutan dalam pabrik	Rp. 650.455,00
- Perbekalan (supplies)	Rp. 2.205.911,00
- Beban kerusakan, limbah, dan pemanfaatan kembali	Rp. 16.700.900,00
- Upah lembur	Rp. 18.750.425,00
- Royalty	Rp. 6.509.000,00
Total Keseluruhan :	Rp. 52.309.551,00

d) Biaya Pemasaran dan Umum :

- Gaji penjualan	Rp. 32.007.475,00
- Iklan	Rp. 25.131.425,00
- Alat tulis menulis	Rp. 5.650.455,00
- Ongkos penjualan	Rp. 2.090.000,00
Total Keseluruhan :	Rp. 64.879.355,00

⇒ Biaya Tetap, terdiri dari :

a) Overhead Pabrik Tetap

b) Beban Administrasi

Keterangan :

a) Overhead Pabrik Tetap

- Pemeliharaan dan reparasi bangunan dan peralatan	Rp. 25.016.480,00
- Penyusutan bangunan & peralatan	Rp. 17.243.352,00
- Asuransi (kebakaran)	Rp. 5.000.700,00
- Sewa	Rp. 9.144.900,00
- Gaji eksekutif produksi	Rp. 16.648.501,00
- Pajak bumi dan bangunan	Rp. 11.317.852,00
- Gaji satpam dan pesuruh pabrik	Rp. 5.515.846,00
Total Keseluruhan :	Rp. 89.887.631,00

b) Biaya Administrasi

- Gaji administrasi dan kantor	Rp. 22.205.911,00
- Beban listrik, telepon, air dan fax	Rp. 13.771.301,00
- ATK dan fotocopy	Rp. 5.835.400,00
- Pajak dan perizinan	Rp. 21.880.400,00
- Beban kesejahteraan karyawan	Rp. 23.700.800,00
- Sumbangan dan iuran	Rp. 15.088.241,00
- Honorium dan profesional fee	Rp. 15.562.117,00
- Tunjangan karyawan	Rp. 30.214.600,00
Total Keseluruhan :	Rp. 148.258.770,00

4.2.2. Pengaruh Penetapan Laba /Rugi Sebelum Pesanan Khusus

Dalam aktifitas / kegiatan pemasaran PT Pulau Sambu Jakarta selain menerima pesanan (order) yang sifatnya reguler juga menerima pesanan yang sifatnya khusus pada waktu-waktu tertentu dari para pelanggan. April 1997 PT Pulau Sambu mendapat tambahan pesanan khusus dari dua orang pelanggan yakni Tuan Winata sebanyak 500 dus dan Tuan Husein sebanyak 450 dus.

Kapasitas mesin dalam memproduksi KARA sebesar 500.950 dus per bulan (1 dus isi 25 kemasan) atau secara keseluruhan kemampuan mesin dalam berproduksi dalam sebulan adalah 25 kemasan x 500.950 dus = 12.523.750 kemasan. Bulan April 1997 PT. Pulau Sambu hanya akan memproduksi KARA sebanyak 500.000 dus sehingga terdapat kapasitas mengganggur sebesar 950 dus. Total biaya variabel adalah Rp.219.545.343,00 dengan perincian sebagai berikut :

(1 dus isi 25 Kemasan)

Perunit

⇒ Produksi Variabel	Rp. 154.665.988,00
⇒ Pemasaran dan Umum variabel	Rp. 64.879.355,00
Total biaya variabel	Rp. 219.545.343,00

Keterangan :

Produksi variabel = Biaya bahan langsung, biaya tenaga kerja langsung dan overhead pabrik variabel.

$$= \text{Rp.}45.354.937,00 + \text{Rp.}57.001.500,00 + \text{Rp.}52.309.551,00$$

$$= \text{Rp.}154.665.988,00$$

Biaya Pemasaran dan Umum

= Gaji penjualan + Iklan + Ongkos penjualan + Alat tulis menulis

$$= \text{Rp.}32.007.475,00 + \text{Rp.}25.131.425,00 + \text{Rp.}5.650.455,00 + \text{Rp.}2.090.000,00$$

$$= \text{Rp.}64.879.355,00$$

Biaya tetap antara lain mencakup Overhead pabrik tetap dan beban administrasi yang masing-masing berjumlah Rp.89.887.631,00 dan Rp.148.258.770,00 dengan demikian total biaya tetap adalah sebesar Rp.238.146.401,00. Kedua pemborong tersebut mengajukan surat pesanan barang kepada PT Pulau Sambu Jakarta dengan ketentuan-ketentuan sebagai berikut :

Dari harga jual sebesar Rp.1.975,36 Tuan Winata menghendaki harga perkemasan Rp.1.000,00 sedangkan Tuan Husein menghendaki pesanan khusus dengan harga perkemasan Rp.900,00 sehingga perinciannya adalah sebagai berikut :

Tuan Winata	<u>Penjualan Reguler</u>	<u>Harga Pesanan Khusus</u>	<u>Selisih</u>
⇒ Harga / unit	Rp.1.975,36	Rp.1.000,00	Rp.1.175,36

Tuan Husein	<u>Penjualan Reguler</u>	<u>Harga Pesanan Khusus</u>	<u>Selisih</u>
⇒ Harga / unit	Rp.1.975,36	Rp. 900,00	Rp.1.275,36

Akibat dari penawaran dua pemborong ini akan mengakibatkan perusahaan harus lembur untuk mengerjakan pesanan khusus dari dua pemborong tersebut serta akan mengakibatkan tambahan biaya produksi variabel masing-masing untuk Tuan Winata adalah sebesar Rp.425.000,00¹⁾ (selisih total biaya produksi terima pesanan khusus dengan total biaya produksi penjualan reguler), perunit Rp.850,00²⁾ (pembagian antara tambahan biaya produksi variabel dengan jumlah pesanan khusus yang di pesan oleh Tuan Winata) dan untuk Tuan Husein sebesar Rp. 450.000,00³⁾ (selisih total biaya produksi terima pesanan khusus dengan total biaya produksi untuk penjualan reguler) dengan harga perunit Rp.1.000,00⁴⁾ (pembagian antara tambahan biaya produksi variabel dengan jumlah pesanan khusus yang di pesan oleh Tuan Husein). Biaya-biaya produksi ini diakibatkan adanya penambahan upah tenaga kerja karena perusahaan harus lembur dan adanya kenaikan biaya overhead variabel. Penawaran kedua pemborong ini diterima oleh pihak PT Pulau Sambu Jakarta.

Analisis biaya relevan dapat diterapkan sebagai alat pengambilan keputusan untuk menerima atau menolak suatu pesanan khusus. Akan tetapi sebelum melakukan

¹⁾ Rp.154.090.988,00 - Rp.154.665.988,00 = Rp.425.000,00

²⁾ Rp.425.000,00 : 500 dus = Rp.850,00

³⁾ Rp.155.115.988,00 - Rp.154.665.988,00 = Rp.450.000,00

perhitungan dengan menggunakan metode analisis biaya relevan terlebih dahulu harus melakukan perhitungan laba/rugi perusahaan. Adapun perhitungan laba (rugi) operasi sebelum adanya pesanan khusus untuk 500.000 dus pesanan reguler KARA adalah sebagai berikut :

		Perunit
Penjualan (500.000 x 1.975,36)	Rp. 987.680.000,00	Rp. 1.975,36
Total biaya variabel	(Rp. 219.545.343,00)	(Rp. 439,09)
Margin kontribusi	<u>Rp. 768.134.657,00</u>	<u>Rp.1.536,27</u>
Total biaya tetap	(Rp. 238.146.401,00)	(Rp. 476,29)
Laba (rugi) Operasi	Rp. 529.988.256,00	Rp.1.059,98

⇒ **Keterangan**

∅ Total biaya variabel

= penjumlahan biaya bahan langsung, tenaga kerja langsung, overhead pabrik variabel, biaya pemasaran dan umum.

∅ Margin kontribusi

= selisih penjualan dengan total biaya variabel.

∅ Total biaya tetap

= penjumlahan overhead pabrik tetap dan beban administrasi.

⁴⁾ Rp.450.000,00 : 450 dus = Rp. 1.000,00

Berdasarkan data penjualan reguler tersebut masih ada kapasitas menganggur sebesar 950 dus. Maka untuk memaksimalkan kapasitas dan untuk meningkatkan laba operasi perusahaan dapat menerima pesanan khusus sepanjang penjualan pesanan khusus tidak menghambat penjualan reguler atau setidaknya tidak menyebabkan kerugian yang berarti bagi pihak perusahaan sebagai konsekuensi menerima pesanan khusus.

4.3. Analisis Biaya Relevan Kaitannya Dengan Keputusan Manajemen Untuk Menerima Atau Menolak Pesanan Khusus

4.3.1. Analisis Biaya Relevan Kaitannya Dengan Keputusan Manajemen Untuk Menerima Atau Menolak Pesanan Khusus Tuan Winata

Analisis biaya relevan diterapkan untuk menerima atau menolak pesanan khusus dari Tuan Winata dengan cara mencari perbedaan laba atau rugi operasi sebelum menerima pesanan khusus dan setelah menerima pesanan khusus. Tuan Winata mengajukan surat permintaan pesanan barang sebanyak 500 dus KARA dengan harga perkemasan yang dikehendakinya adalah Rp.1.000,00 setelah dilakukan perhitungan dengan menggunakan metode analisis biaya relevan dalam bentuk kontribusi di peroleh laba operasi sebesar $\text{Rp.}150,00 \times 12.500^1 \text{ dus} = \text{Rp.}1.875.000,00$.

Perhitungan secara rinci diuraikan sebagai berikut :

1) jumlah pesanan khusus Tuan Winata x jumlah kemasan dalam 1 (satu) dus
 $500 \text{ dus} \times 25 \text{ kemasan} = 12.500 \text{ kemasan}$

(Tabel I)

Uraian	Penjualan Reguler (500 000 Dus)		Terima Pesanan (500 500)	Perbedaan (500 Dus)	
	Total	Perunit		Total	Perunit
Penjualan	Rp. 987.680.000,00	Rp.1.975,36	Rp.987.180.000,00	Rp.500.000,00	Rp.1.000,00
- Produksi	Rp. 154.665.988,00	Rp. 309,33	Rp.155.090.988,00	Rp.425.000,00	Rp. 850,00
- Pemsrn & umum	Rp. 64.879.355,00	Rp. 129,76	Rp. 64.879.355,00	-	-
Total B.Variabel	Rp. 219.545.343,00	Rp. 439,09	Rp.219.970.343,00	Rp.425.000,00	Rp. 850,00
M. Kontribusi	Rp. 768.134.657,00	Rp.1.536,27	Rp.768.209.657,00	Rp. 75.000,00	Rp. 150,00
Biaya Tetap :					
- FOH Tetap	Rp. 89.887.631,00	-	Rp. 89.887.631,00	-	-
- Beban Adm.	Rp. 148.258.770,00	-	Rp.148.258.770,00	-	-
Total B. Tetap	Rp. 238.146.401,00		Rp.238.146.401,00		
Laba(rugi)operasi	Rp. 529.988.256,00	-	Rp.530.063.256,00	Rp. 75.000,00	Rp. 150,00

∅ Analisis Biaya Relevan :

Biaya Produksi variabel perunit = Rp. 850,00

Harga pesanan perunit = Rp.1.000,00

Laba Perunit atas pesanan khusus = Rp.1.000,00 – Rp.850,00
= Rp.150,00

Total penambahan laba relevan karena pesanan khusus

= Rp.150,00 x 12.500 kemasan

= Rp.1.875.000,00

Dari perhitungan diatas diketahui harga pesanan khusus perunit Tuan Winata (Rp.1.000,00) lebih tinggi daripada biaya produksi variabel perunit (Rp.850,00) sehingga diperoleh laba relevan perunit atas pesanan khusus Tuan Winata sebesar Rp.150,00 per kemasan dengan total laba relevan secara keseluruhan atas pesanan

husus Tuan Winata sebesar Rp.1.875.000,00. Maka keputusan PT Pulau Sambu Jakarta dalam menerima pesanan khusus untuk pesanan Tuan Winata adalah benar.

Keterangan Tabel :

⇒ Penjualan Reguler (Total).

Penjualan (500.000 dus x Rp.1.975,36) = Rp.987.680.000,00

Biaya Variabel :

a) Produksi = Rp. 154.665.988,00

b) Pemasaran dan umum = Rp. 64.879.355,00

Total Biaya Variabel = Rp.219.545.343,00

Margin Kontribusi = Rp.768.134.657,00

Biaya Tetap :

a) Overhead pabrik tetap = Rp. 89.887.631,00

b) Beban Administrasi = Rp. 148.258.770,00

Total Biaya Tetap =(Rp.238.146.401,00)

Laba (Rugi) Perusahaan = Rp.529.988.256,00

⇒ Penjualan Reguler (Perunit)

Penjualan (Rp.987.680.000,00 : 500.000 dus) = Rp.1.975,36

Biaya Variabel :

a) Produksi (Rp.154.665.988,00 : 500.000 dus) = Rp. 309,33

b) Pemasaran dan umum (Rp.64.879.355,00 : 500.000 dus) = Rp. 129,76

Total Biaya Variabel (Rp.219.545.343,00 : 500.000 dus) = Rp. 439,09

Margin Kontribusi (Rp.768.134.657,00 : 500.000 dus) = Rp.1.536,27

⇒ **Terima Pesanan (500.500 dus)**

Penjualan Rp.987.680.000,00 + (Rp.1.000,00 x 500 dus) = Rp.987.180.000,00

Biaya Variabel :

a) **Produksi**

(Rp.850,00 x 500 dus) + Rp.154.665.988,00

= Rp.155.090.988,00

b) **Pemasaran dan umum** = Rp. 64.879.355,00

Total Biaya Variabel = Rp.219.970.343,00

Margin Kontribusi = Rp.768.209.657,00

Biaya Tetap :

a) **Overhead pabrik tetap** Rp. 89.887.631,00

b) **Beban Administrasi** Rp.148.258.770,00

Total Biaya Tetap (Rp.238.146.401,00)

Laba (Rugi) Perusahaan Rp.530.063.256,00

⇒ **Perbedaan 500 Dus (Total)**

Penjualan (Rp.988.180.000,00 - Rp.987.680.000,00) = Rp.500.000,00

Biaya Variabel :

a) Produksi (Rp.155.090.988,00 - Rp.154.665.988,00)=	Rp.425.000,00
b) Pemasaran dan umum.	=Rp. <u>0,00</u>
Total Biaya Variabel	= <u>Rp.425.000,00</u>
Margin Kontribusi	= Rp. 75.000,00
Biaya Tetap :	= <u>Rp. 0,00</u>
Laba (Rugi) Perusahaan	= Rp. 75.000,00

⇒ **Perbedaan 500 Dus (Perunit)**

Penjualan (Rp. 500.000,00 : 500 dus)	= Rp.1.000,00
Biaya Variabel :	
a) Produksi (Rp.425.000,00 : 500 dus)	= Rp.850,00
b) Penjualan dan Adm.	= <u>Rp. 0,00</u>
Total Biaya Variabel	= <u>(Rp. 850,00)</u>
Margin Kontribusi	= Rp. 150,00
Biaya Tetap	= <u>Rp. 0,00</u>
Laba (Rugi) Operasi	= Rp.150,00

4.3.2. Analisis Biaya Relevan Kaitannya Dengan Keputusan Manajemen Untuk Menerima atau Menolak Pesanan Khusus Untuk Tuan Husein.

Analisis biaya relevan juga diterapkan dalam perhitungan laba atau rugi atas pesanan khusus dari Tuan Husein. Tuan Husein mengajukan surat permintaan pesanan barang sebanyak 450 dus dengan harga perunit yang dikehendakinya adalah Rp.900,00. Setelah dilakukan perhitungan dengan menggunakan metode analisis biaya relevan dalam bentuk kontribusi maka diperoleh rugi operasi bagi perusahaan sebesar $Rp.100,00 \times 11.250^{1)}$ dus = Rp.1.125.000,00. Perhitungan secara rinci dari Tuan Husein diuraikan secara rinci sebagai berikut :

(Tabel : II)

Uraian	Penjualan Reguler (500.000 Dus)		Terima pesanan (500.450 Dus)	perbedaan (450 dus)	
	Total	Perunit		Total	Perunit
Penjualan	Rp. 987.680.000,00	Rp.1.975,36	Rp.988.085.000,00	Rp.405.000,00	Rp. 900,00
Biaya variabel :					
- produksi	Rp. 154.665.988,00	Rp. 309,33	Rp.155.115.988,00	Rp.450.000,00	Rp.1.000,00
- pemsrn & umum	Rp. 64.879.355,00	Rp. 129,76	Rp. 64.879.355,00	-	-
Total b.variabel	Rp. 219.545.343,00	Rp. 439,09	Rp.219.995.343,00	Rp.450.000,00	Rp.1.000,00
M. kontribusi	Rp. 768.134.657,00	Rp.1.536,27	Rp.768.089.657,00	(Rp.45.000,00)	(Rp.100,00)
Biaya Tetap :					
- FOH Tetap	Rp. 89.887.631,00	-	Rp. 89.887.631,00	-	-
- B.Administrasi	Rp. 148.258.770,00	-	Rp.148.258.770,00	-	-
Total B. Tetap	Rp. 238.146.401,00		Rp.238.146.401,00	-	-
Laba(Rugi) operasi	Rp. 529.988.256,00	-	Rp.529.943.256,00	(Rp.45.000,00)	(Rp.100,00)

1) Jumlah pesanan khusus Tuan Husein x Jumlah kemasan dalam 1 (satu) dus
450 dus x 25 kemasan = 11.250 kemasan

Total Biaya Variabel = Rp. 219.545.343,00

Margin Kontribusi = Rp. 768.134.657,00

Biaya Tetap :

a) Overhead pabrik tetap = Rp. 89.887.631,00

b) Beban Administrasi = Rp. 148.258.770,00

Total Biaya Tetap = (Rp. 238.146.401,00)

Laba (Rugi) Operasi = Rp. 529.988.256,00

⇒ **Penjualan Reguler (Perunit)**

Penjualan (Rp.987.680.000,00 : 500.000 dus) = Rp.1.975,36

Biaya Variabel :

a) Produksi (Rp.154.665.988,00 : 500.000 dus) = Rp.309,33

b) Pemasaran dan umum (Rp.64.879.355,00 : 500.000 dus) = Rp.129,76

Total Biaya Variabel (Rp.219.545.342,00 : 500.000 dus) = (Rp. 439,09)

Margin Kontribusi (Rp.768.134.657,00 : 500.000 dus) = Rp.1.536,27

⇒ **Terima Pesanan**

Penjualan (Rp.900,00 x 450 dus) + Rp.987.680.000,00 = Rp.988.085.000,00

Biaya Variabel :

a) Produksi (Rp.1.000,00 x 450 dus) + Rp.154.665.988,00

= Rp.253.369.523,00

b) Pemasaran dan umum = Rp. 64.879.355,00

Total Biaya Variabel = Rp.219.995.343,00

Margin Kontribusi = Rp.768.089.657,00

Biaya Tetap :

a) FOH Tetap = Rp. 89.887.631,00

b) Beban Administrasi = Rp. 148.258.770,00

Total Biaya Tetap = (Rp.238.146.401,00)

Laba (Rugi) Operasi = Rp.529.943.256,00

⇒ Perbedaan 450 dus (Total)

Penjualan (Rp.988.085.000,00 - Rp.987.680.000,00) = Rp.405.000,00

Biaya Variabel :

a) Produksi (Rp.155.115.988,00 - Rp.154.665.988,00) = Rp.450.000,00

b) Pemasaran dan umum = Rp. 0,00

Total Biaya Variabel = (Rp.450.000,00)

Margin Kontribusi = Rp. 45.000,00

Biaya Tetap : = (Rp. 0,00)

Laba (Rugi) operasi Rp. 45.000,00

⇒ Perbedaan 450 dus (Perunit)

Penjualan (Rp.405.000,00 : 450 dus) Rp.900,00

Biaya Variabel :

a) Produksi (Rp.450.000,00 : 450 dus) = Rp.1.000,00

b) Pemasaran dan umum = Rp. 0,00

Total Biaya Variabel (Rp.1.000,00)

Margin Kontribusi (Rp. 100,00)

Biaya Tetap : Rp. 0,00

Rugi Operasi (Rp. 100,00)

Pengujian Hipotesis

Berdasarkan uraian dan pembahasan penulis pada Bab IV terutama dalam kajian penjualan khusus terhadap Tuan Winata dan Tuan Husein dengan menggunakan analisis biaya relevan, maka hipotesis penulis “ Adalah salah satu kebijakan yang tepat dan terbaik apabila menggunakan konsep analisis biaya relevan (relevant cost) sebagai alat pengambilan keputusan menerima atau menolak pesanan yang sifatnya khusus meninjau bahwa analisis itu dapat membantu mengarahkan perusahaan terutama bagi pihak manajemen pada pencapaian dua hal penting yang merupakan tujuan utama dari perusahaan yaitu mencari laba (profit) sebaia tujuan utama dan mempertahankan loyalitas pelanggan yang merupakan tujuan penting lainnya selain mencari keuntungan ” ternyata benar.

BAB V

RANGKUMAN KESELURUHAN

- 1) Pemecahan masalah pada hakekatnya adalah memilih diantara beberapa alternatif tindakan penyelesaian. Hal-hal yang harus diperhatikan dalam memilih alternatif penyelesaian adalah berapa jumlah biaya yang telah terbebaskan dalam suatu periode produksi, apakah bersifat rutinitas atau khusus. Salah satu keputusan yang sifatnya khusus adalah pada saat perusahaan menerima surat pesanan pembelian dengan harga khusus dimana harga yang ditawarkan jauh dibawah harga normal perusahaan. Dalam situasi demikian, perusahaan dihadapkan antara dua pilihan yaitu antara kesetiaan pelanggan (royalitas pelanggan) atau laba usaha. Pendekatan umum yang dapat digunakan untuk membuat keputusan-keputusan bijaksana dalam setiap pemecahan masalah diatas adalah suatu pendekatan yang disebut pendekatan biaya relevan. Pendekatan ini merupakan pendekatan yang diharapkan untuk dapat menafsirkan biaya yang diharapkan akan terjadi dimasa yang akan datang. Biaya masa lalu pada dasarnya tidak relevan untuk pengambilan keputusan tetapi merupakan biaya yang paling baik untuk memperkirakan biaya yang akan datang.
- 2) Dalam pengambilan keputusan pesanan khusus, informasi relevan adalah pendapatan relevan (relevant revenue) dan biaya relevan (relevant cost) dengan ketentuan apabila pendapatan relevan lebih tinggi daripada biaya relevan maka pesanan khusus diterima dan sebaliknya jika biaya relevan lebih tinggi daripada

pendapatan relevan maka pesanan khusus tersebut ditolak. Oleh para ahli telah banyak dikemukakan pengertian-pengertian mengenai biaya relevan dan pendapatan relevan namun dari kesemua pengertian-pengertian tersebut pada dasarnya sebagai inti pengertian yang akan disampaikan oleh para ahli adalah sama. Secara garis besar biaya relevan diartikan sebagai biaya yang diharapkan pada masa yang akan datang berupa kenaikan profit (laba) dan mempunyai perbedaan dari masing-masing alternatif untuk pengambilan keputusan atas suatu hasil penganalisan biaya relevan. Sedangkan pendapatan relevan adalah pendapatan-pendapatan yang diharapkan dimasa mendatang yang berbeda dalam berbagai alternatif akibat dari suatu kegiatan ekonomi. Biaya-biaya yang berkaitan erat atau yang berhubungan dengan biaya relevan adalah :

- a) biaya tetap.
- b) biaya variabel.
- c) biaya differensial.
- d) biaya terbenam (sunk cost).
- e) biaya kesempatan.
- f) unsur-unsur harga pokok produksi.
 - pemakaian bahan baku.
 - upah langsung.
 - biaya produksi tidak langsung.

Untuk menentukan laba (rugi) operasi pendekatan yang dapat digunakan ada dua (2) pilihan yakni dengan konvensional dan kontribusi. Dalam menentukan

laba (rugi) bentuk yang digunakan penulis dalam penyusunan skripsi ini adalah bentuk kontribusi. Adapun bentuk ataupun tahap-tahap bentuk kontribusi adalah sebagai berikut :

Penjualan	xxx
Biaya variabel :	
a) biaya produksi	xxx
b) Penjualan dan administrasi	xxx
	<hr/>
Margin kontribusi	xxx
Biaya tetap :	
a) FOH tetap	(xxx)
b) Penjualan dan administrasi	(xxx)
	<hr/>
Laba Operasi	xxx

Hal-hal yang mendasari penulis memilih pendekatan kontribusi karena informasi yang disediakan lebih terperinci, rumus untuk menetapkan harga normal atau harga sasaran dapat dikembangkan dengan mudah selain itu pendekatan kontribusi juga memberikan pengertian tentang efek jangka panjang dan efek jangka pendek. Beralih dari pengertian biaya relevan dan pendapatan relevan pengertian pesanan khusus juga banyak disampaikan oleh para ahli namun secara garis besar pesanan khusus mengandung pengertian sebagai pesanan yang akan diterima perusahaan diluar pesanan reguler perusahaan. Pengambilan keputusan pada umumnya bersifat tidak rutin dan tidak teratur apabila dibandingkan dengan keputusan operasi perusahaan yang sifatnya periodik. Untuk menerima pesanan khusus perusahaan harus mempertimbangkan hal-hal sebagai berikut :

- a) pendapatan incremental lebih besar dibanding dengan biaya incrementalnya sehingga mengakibatkan laba bagi perusahaan.
- b) fasilitas perusahaan yang ada dalam perusahaan dalam kondisi mengganggu.
- c) pesanan khusus tidak mempengaruhi penjualan reguler.

Biaya relevan dipergunakan untuk pengambilan keputusan yang menyangkut pilihan alternatif tindakan bagi manajemen. Keputusan yang diambil manajemen meliputi berbagai macam masalah dan jangka waktu. Manajemen perlu untuk menerapkan konsep-konsep biaya yang tetap agar bisa digunakan dalam perencanaan, pengendalian dan pengambilan keputusan operasi. Ketidaktepatan / Penyalahafsiran biaya bisa berakibat pengambilan keputusan yang kurang tepat suatu penerimaan atau persetujuan pesanan khusus.

- 3) Perusahaan PT Pulau Sambu Jakarta adalah suatu perusahaan yang bergerak dalam usaha minyak kelapa, minyak goreng, ekstraksi bungkil serta pengolahan buah kelapa segar dengan teknologi tinggi yang lazim disebut Coconut Dry dan Wet Process (CWP). PT Pulau Sambu didirikan pada tahun 1967 adalah sebuah perusahaan manufaktur yang kini telah menaungi (membawahi) sebelas perusahaan. Sebagian besar perusahaan yang bernaung dibawah Sambu Group merupakan perusahaan yang didirikan dalam rangka penanaman modal dalam negeri serta aktifitas usahanya terutama berlokasi di Propinsi Riau khususnya dikabupaten Indragiri Hilir. Pada saat ini Sambu Group menampung kurang lebih 26.600 tenaga kerja. Dengan perusahaan terpadu yang dikembangkan oleh Sambu Group telah meningkatkan nilai tambah (value added) suatu komoditi yang

meminimalkan produk-produk buangan sehingga kelestarian lingkungan tetap terpelihara dan peningkatan kualitas. Perkembangan kelapa hibrida dilakukan dengan pola PIR sebagai wujud nyata daripada realisasi Inpres no.1 tahun 1986. Pola PIR-Trans dimulai pada tahun 1991-1997/1998 dengan luas lahan 64.300 Ha. PT Pulau Sambu berlokasi di Jakarta di jalan Rawa Bebek No.26 Jakarta 14440. Produk yang digunakan penulis dalam menganalisis data adalah produk KARA (Kelapa Rakyat). Sumber dana untuk kegiatan proyek PIR-Trans terutama bersumber dari Bank dan dana sendiri. KARA adalah santan kelapa yang diolah dengan cara modern untuk mencapai efisiensi. Bahan baku utama berupa kelapa segar per kemasan 1,5 butir dengan alat-alat bantu yang digunakan antara lain cooker (mesin pemanas), coconut deshelling (pencungkilan kelapa), breaker (pembelah kelapa), grinder (mesin parut), pressing (mesin peras), alfa laval (mesin proses pengolahan / cair), tetrapack (mesin pengisian dan pengepakan). Berdasarkan Departemen Kesehatan RI No.424304003001 menyatakan bahwa KARA telah lolos uji dan layak untuk dikonsumsi masyarakat.

- 4) Harga pokok produksi ditentukan untuk menghitung dan mengetahui jumlah biaya yang telah dikeluarkan selama satu periode proses produksi berlangsung. Penentuan harga jual bagi pihak perusahaan adalah suatu kebijakan yang diambil oleh perusahaan dalam menentukan berapa biaya (harga) yang nantinya akan dibebankan pada konsumen, selisih antara harga pokok penjualan dengan harga pokok produksi adalah laba operasi bagi perusahaan. Penggolongan biaya

dimaksudkan untuk memudahkan pemasukan item-item biaya tertentu guna penetapan laba operasi yang masing-masing terbagi dalam biaya tenaga kerja langsung, FOH variabel, FOH Tetap, biaya pengiriman serta biaya penjualan KARA. Perhitungan laba operasi perunit KARA untuk penjualan reguler adalah dengan cara membandingkan antara harga jual dengan harga pokok produksi. Selisih antara harga jual dengan harga pokok produksi adalah laba perunit KARA yang diterima perusahaan. Laba operasi penjualan reguler untuk setiap kemasan KARA yang dijual kepada konsumen adalah sebesar Rp.1.536,27. Harga pokok produksi ditetapkan terlebih dahulu sebagai tujuan untuk menetapkan harga jual yang nantinya akan dibebankan kepada konsumen, mempertimbangkan penerimaan atau perdapatan suatu pesanan (baik untuk penjualan reguler maupun untuk pesanan khusus), memantau realisasi biaya produksi, menghitung laba/rugi serta menentukan harga pokok persediaan produk jadi dan produk dalam proses yang disajikan dalam neraca. Sedangkan harga jual adalah kebijakan yang diambil oleh perusahaan untuk menentukan berapa biaya atau harga yang nantinya akan dibebankan kepada konsumen. Ketentuan dalam menerima suatu pesanan khusus adalah sebagai berikut :

“ Apabila biaya relevan lebih besar daripada pendapatan relevan maka pesanan khusus diterima sedangkan apabila biaya relevan ternyata lebih besar daripada pendapatan relevan maka pesanan khusus sebaiknya ditolak. ” Dari hasil penganalisisan yang dilakukan penulis diperoleh hasil bahwa hanya pesanan khusus dari Tuan Winata yang dapat diterima oleh pihak perusahaan karena pesanan khusus dari Tuan Winata menghasilkan laba relevan

sejumlah Rp.1.875.000,00 sedangkan untuk pesanan Tuan Husein sebaiknya ditolak karena mengakibatkan penurunan laba rugi relevan bagi perusahaan sebesar Rp.1.125.000,00. Dengan demikian, sebaiknya perusahaan menggunakan analisis biaya relevan terlebih dahulu atas suatu pesanan khusus agar dapat mengambil keputusan yang tepat.

BAB VI

SIMPULAN DAN SARAN

6.1. Simpulan

Simpulan adalah kristalisasi dari hasil interpretasi yang dirumuskan secara ketat dan padat dari seluruh hasil dan pembahasan dari BAB IV. Adapun simpulan dibagi dua menjadi simpulan umum dan simpulan khusus. Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan yang telah dilakukan oleh penulis, maka dapat penulis simpulkan sebagai berikut :

Simpulan Umum

PT Pulau Sambu Jakarta adalah suatu perusahaan manufaktur yang bergerak dalam berbagai bidang usaha seperti minyak kelapa, minyak goreng, ekstrasi bungkil serta pengolahan buah kelapa segar dengan teknologi tinggi yang lazim disebut Coconut Dry dan Wet Process (CWP). Salah satu pengolahan buah kelapa segar dengan teknologi tinggi ini adalah produk yang di beri nama KARA (Kelapa Rakyat) yaitu sejenis santan kelapa yang diproduksi dengan tujuan efisiensi dan higienis. Dengan dikeluarkannya surat keputusan dari Departemen kesehatan RI Nomor 424304003001 menyatakan bahwa KARA telah lolos uji dan layak untuk dikonsumsi bagi masyarakat. PT Pulau Sambu Jakarta didirikan pada tahun 1967 dan pada saat ini dipimpin oleh Bapak Tay Jui Cheow dimana lokasi perusahaan berada pada Jalan Rawa Bebek No.26 Jakarta 14440. Dengan adanya perkembangan yang baik dalam perusahaan baik di Indonesia maupun di luar negeri, maka diadakanlah perluasan usaha menjadi sebelas anak perusahaan yang bergerak dalam berbagai

bidang usaha. Sebagian besar perusahaan yang bernaung di bawah Sambu Group merupakan perusahaan yang didirikan dalam rangka penanaman modal dalam negeri dimana sebagian aktifitas usahanya sebagian besar berlokasi di Kabupaten Indragiri Hilir tepatnya di Propinsi Riau.

Simpulan Khusus

- a) Perhitungan laba operasi perunit KARA untuk penjualan reguler adalah dengan cara membandingkan antara harga jual (sales price) dengan harga pokok produksi. Selisih antara harga jual produk dengan harga pokok produksi adalah laba perunit KARA yang di terima oleh perusahaan.
- b) Penggolongan biaya atas laporan laba rugi perusahaan dan laporan perhitungan beban usaha meliputi antara lain biaya penjualan yang terdiri dari biaya penjualan tetap dan biaya penjualan variabel ; biaya variabel yang terdiri dari biaya pemakaian bahan baku, tenaga kerja langsung, overhead pabrik variabel, biaya pemasaran dan umum ; biaya tetap yang terdiri dari overhead pabrik tetap dan beban administrasi. Sedangkan penetapan laba rugi sebelum adanya pesanan khusus akan mempengaruhi dasar pertimbangan bagi perusahaan dalam menerima atau menolak suatu pesanan khusus.
- c) Suatu pesanan khusus di terima apabila memenuhi ketentuan-ketentuan sebagai berikut : pendapatan relevannya lebih besar apabila dibandingkan dengan biaya relevannya sehingga mengakibatkan laba relevan bagi operasi perusahaan, fasilitas perusahaan yang ada dalam perusahaan masih dalam kondisi mengganggu serta pesanan khusus yang akan diterima oleh pihak perusahaan tidak

mempengaruhi penjualan reguler perusahaan. Dari hasil penganalisisan biaya relevan terhadap pesanan khusus disimpulkan bahwa hanya pesanan khusus Tuan Winata yang dapat di terima oleh pihak perusahaan karena setelah dilakukan perhitungan dengan menggunakan analisis biaya relevan atas dua pesanan khusus tersebut untuk pesanan khusus Tuan Winata diperoleh hasil yang menyatakan bahwa pendapatan relevannya (Rp.1.000,00) lebih tinggi daripada biaya relevannya (Rp.850,00) sehingga masih diperoleh laba relevan untuk setiap kemasan atas pesanan khusus Tuan Winata sebesar Rp.150,00 sedangkan untuk pesanan khusus Tuan Husein sebaiknya ditolak karena setelah dilakukan perhitungan dengan menggunakan analisis biaya relevan untuk pesanan khusus Tuan Husein diperoleh hasil yang menyatakan bahwa pendapatan relevannya (Rp.900,00) lebih rendah daripada biaya relevannya (Rp.1.000,00) sehingga mengakibatkan kerugian relevan untuk setiap kemasan atas pesanan khusus Tuan Husein sebesar Rp.100,00. Dengan demikian, keputusan PT Pulau Sambu dalam menerima pesanan khusus Tuan Husein adalah keputusan yang keliru hal ini dikarenakan PT Pulau Sambu tidak menggunakan analisis biaya relevan terlebih dahulu dalam mengambil keputusan untuk menolak atau menerima pesanan khusus yang pada akhirnya mengakibatkan kekeliruan dalam hal penerimaan pesanan khusus yang seharusnya ditolak.

6.2. Saran

Berdasarkan simpulan yang telah dikemukakan diatas maka penulis mencoba untuk menyampaikan saran yang mungkin berguna bagi perusahaan :

PT Pulau Sambu Jakarta sebaiknya meninjau kembali kebijakan-kebijakan yang ada sebelumnya terlebih dahulu sebelum melakukan persetujuan atas surat pesanan khusus dari para pelanggan. Kebijakan yang penulis maksudkan adalah untuk mulai menggunakan analisis biaya relevan terlebih dahulu apabila terdapat surat pesanan khusus sebagai dasar pertimbangan untuk menolak atau menerima pesanan khusus tersebut. Dengan menggunakan analisis biaya relevan terlebih dahulu setidaknya suatu perusahaan dapat memperkirakan apakah laba relevan atau justru kerugian relevan yang akan diterimanya yang berarti pula dapat membantu pihak manajemen agar tidak keliru mengambil keputusan dalam menerima atau menolak suatu pesanan khusus.

DAFTAR PUSTAKA

- 1) Abdul Halim, Bambang Supomo. Akuntansi Manajemen. Penerbit BPFE Yogyakarta, Edisi 1, 1990.
- 2) Cashin A. James dan Ralph S. Polimeni, Akuntansi Biaya. Penerbit Erlangga, Jakarta, Edisi ketiga, 1993.
- 3) Gibson at all., Organization. Terjemahkan Drs. Djarkasih, Edisi kelima, Penerbit Erlangga Jakarta, Edisi kelima, 1991.
- 4) Hansen, Don .R, Maryanne M. Mowen. Management Accounting. Cincinnati, Ohio : South Western Publisng. Co., 2nded, 1992.
- 5) Helmkamp, John G. Managerial Accounting. New York : John Wiley dan Sons Inc., Fourth Edition, 1990.
- 6) Horngren, Charles .T. dan George Foster. Akuntansi Biaya (Suatu Pendekatan Manajerial). Terjemahan Marianus Sinaga. Penerbit Erlangga Jakarta, Edisi ke-6 Jilid I, 1992.
- 7) Horngren, Charles .T. Pengantar Akuntansi Manajemen. Terjemahan Moh. Badjuri dan Drs. Kusnedi, Penerbit Erlangga Jakarta, Edisi 6 Jilid I, 1992.
- 8) Hongren, Charles .T. Cost Accounting a Managerial Emphasis. Terjemahan Endah Susilangningtyas, Akuntansi Biaya Suatu Penekanan Manajerial, Penerbit Salemba Empat Jakarta, Edisi Kedelapan, 1994.
- 9) Ikatan Akuntan Indonesia, Standar Akuntansi Keuangan. Penerbit Salemba Empat Jakarta, 1994
- 10) Ikatan Akuntan Indonesia, Prinsip Akuntansi Indonesia. Jakarta : Ikatan Akuntan Indonesia, 1991.
- 11) Matz Adolph, Hammer and Usry F. Milton, Cost Accounting, Planning and Control. Terjemahan Alfonsus Sirait, Akuntansi Biaya Perencanaan dan Pengendalian, Penerbit Erlangga Jakarta, Edisi kesembilan, 1993.
- 12) Mulyadi, Akuntansi Biaya, Penerbit STIE, Yogyakarta, Edisi kelima, 1991.
- 13) Mulyadi.M.Sc,Ak,Drs. Akuntansi Manajemen (Konsep, Manfaat dan Rekayasa). Penerbit Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi YKPN Yogyakarta, Edisi ke-2, 1993.

- 14) Mulyadi.M.Sc,Ak,Drs. Akuntansi Biaya Untuk Manajemen. Penerbit BPFE Yogyakarta, Edisi ke-4, 1994.
- 15) Moscovice - Wright, Cost Accounting With Managerial Application. Boston : Houghton Mifflin Company, Fourth Edition, 1990.
- 16) Niswonger, Fess dan Carl Warren. Accounting Principles. Cincinnati, Ohio, South Western Publishing Co, United States Of Amerika, 16th Edition, 1990.
- 17) Polimeni., Ralph S., Frank J. Fabozzi., dan Arthur H. Adelberg. Cost Accounting : Concept and Application for Managerial Decision Making. New York : McGraw Hill, Inc., 3th.ed, 1991.
- 18) Ray H. Garrison, Managerial Accounting. Terjemahan oleh Bambang Purnomosidhi dan Erwan Dukat, Yogyakarta, Edisi ketiga, 1992.
- 19) Supriyono, R.A., Akuntansi Manajemen I (Konsep Dasar Akuntansi Manajemen dan Proses Perencanaan). Penerbit BPFE Yogyakarta, Edisi kesatu, 1991.
- 20) Supriyono, R.A., Akuntansi Manajemen (Proses Pengendalian Manajemen). Penerbit STIE Yogyakarta, Edisi ketiga, 1991.
- 21) Supriyono, R.A., Akuntansi Biaya Pengumpulan Biaya dan Penentuan Harga Pokok. BPFE Yogyakarta, Edisi kedua, 1992.

DAFTAR LAMPIRAN

DAFTAR LAMPIRAN :

- 1) Perhitungan Laba Rugi**
- 2) Perhitungan Beban Usaha**
- 3) Kemasan KARA**
- 4) Permintaan Informasi Harga**
- 5) Invoice**
- 6) Surat Keterangan Riset**

PT PULAU SAMBU JAKARTA

Perhitungan Laba Rugi

Untuk Tahun Yang Berakhir pada tanggal 31 Desember 1996

PENJUALAN

Penjualan Bersih Rp. 987.680.000,00

HARGA POKOK PENJUALAN

Harga Pokok Penjualan Rp. (425.100.350,00)

Laba (Rugi) Kotor Rp. 562.579.650,00

BIAYA USAHA

Biaya Pemasaran dan Umum Rp. (64.879.355,00)

Biaya Administrasi Rp. (148.258.770,00)

Total Biaya Usaha Rp. (213.138.125,00)

Laba (Rugi) Usaha Rp. 349.441.525,00

PENDAPATAN (BIAYA) LAIN-LAIN

Pendapatan Lain-lain Rp. 317.750.255,00

Biaya Lain-Lain Rp. (244.553.619,00)

Total Pendapatan (Biaya) Lain-lain Rp. 73.196.636,00

Laba Bersih Sebelum Pajak Rp. 276.244.889,00

Pajak Penghasilan Rp. (84.553.205,00)

Laba Bersih Sesudah Pajak Rp. 191.691.684,00

Sumber data : PT. Pulau Sambu, Jakarta

PT. PULAU SAMBU JAKARTA
laporan Perhitungan Beban Usaha
Per, 31 Desember 1996

Beban Pemasaran dan Umum :

- Gaji penjualan	Rp. 32.007.475,00
- Iklan	Rp. 25.131.425,00
- Ongkos penjualan	Rp. 5.650.455,00
- Alat tulis menulis	Rp. 2.090.000,00
	<hr/>
	Rp. 64.879.355,00

Beban Administrasi :

- Gaji administrasi dan kantor	Rp. 22.205.911,00
- Beban listrik, telepon, air dan fax	Rp. 13.771.301,00
- ATK dan fotocopy	Rp. 5.835.400,00
- Pajak dan perizinan	Rp. 21.880.400,00
- Beban kesejahteraan karyawan	Rp. 23.700.800,00
- Honorium dan profesional fee	Rp. 15.562.117,00
- Tunjangan karyawan	Rp. 30.214.600,00
- Sumbangan dan iuran	Rp. 15.088.241,00
	<hr/>
	Rp. 148.258.770,00

Biaya Lain-lain :

⇒ Biaya Pemakaian Bahan Baku

- KARA cream	Rp. 9.025.360,00
- Cream strasept	Rp. 11.852.987,00
- Cream Intrasept	Rp. 7.076.812,00
- Virgin oil	Rp. 17.399.778,00
	<hr/>
	Rp. 45.354.937,00

⇒ Biaya Tenaga Kerja Langsung

- Gaji press santan	Rp. 22.687.134,00
- Gaji alva laval	Rp. 17.350.947,00
- Gaji tetrapak	Rp. 16.963.419,00
	<hr/>
	Rp. 57.001.500,00

⇒ Overhead Pabrik Variabel

- Bahan bakar	Rp. 1.820.000,00
- Biaya penerimaan barang	Rp. 2.131.425,00
- Pengangkutan dlm pabrik	Rp. 650.455,00
- Perbekalan	Rp. 2.205.911,00
- Beban kerusakan, limbah dan pemanfaatan kembali	Rp. 16.700.900,00
- Upah lembur	Rp. 18.750.425,00
- Royalty	Rp. 6.509.000,00
	<hr/>
	Rp. 52.309.551,00

⇒ **Overhead Pabrik Tetap**

- Pemeliharaan dan reparasi barang dan peralatan	Rp. 25.916.480,00
- penyusutan barang dan peralatan	Rp. 17.243.352,00
- Asuransi (kebakaran)	Rp. 5.000.700,00
- Sewa	Rp. 9.144.900,00
- Gaji eksekutif produksi	Rp. 16.648.501,00
- Pajak bumi dan bangunan	Rp. 11.317.852,00
- Gaji satpam dan pesuruh pabrik	Rp. 5.515.846,00
	<hr/>
	Rp. 89.887.631,00
	<hr/>
	Rp. 457.691.744,00
	<hr/> <hr/>

Sumber : PT. Pulau Sambu Jakarta



Lampiran 3



Please look here
jam, ice-cream, cocktail
desserts, cakes, puddings
Curries, rice, Asian sweets
Recommended Usage:
Desserts etc

佳樂

純正椰漿

CREME DE NOIX
DE COCO

UHT
Ingredient 成份:
Natural coconut extract
天然純椰漿
NO PRESERVATIVES
無菌包裝, 不含防腐劑



用途介紹: 咖哩、椰飯、甜品、糕餅、
布丁、椰子果醬(咖啡)、雪糕、飲料等。

kara

- NATURAL - COCONUT CREAM



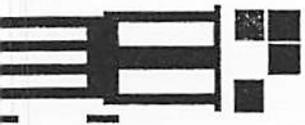
200ml DEP. K 425304003001

MIX WELL BEFORE USE
使用前請攪勻
Refrigerate after opening
打開後, 須存放於雪櫃
One 200ml Pack = One Nut
一包200毫升 = 一粒椰子
Enquiries 詢問:
KARA CONSUMER SERVICES
Tanglin P. O. Box 409
Singapore 新加坡
Fax 傳真: (65) 7349023
Produced by 製造廠:
P. T. PULAU SAMBU
Indragiri Hilir-Riau,
Indonesia 印尼

200 毫升



53-3372-10-1004 3372-20-1003 3372-30-1002
3372-50-1287



2



Please look here
jam, ice-cream, cocktail
desserts, cakes, puddings
Curries, rice, Asian sweets
Recommended Usage:
Desserts etc

佳樂

純正椰漿

CREME DE NOIX
DE COCO

UHT
Ingredient 成份:
Natural coconut extract
天然純椰漿
NO PRESERVATIVES
無菌包裝, 不含防腐劑



用途介紹: 咖哩、椰飯、甜品、糕餅、
布丁、椰子果醬(咖啡)、雪糕、飲料等。

kara

- NATURAL - COCONUT CREAM



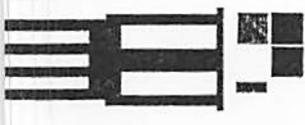
200ml DEP. K 425304003001

MIX WELL BEFORE USE
使用前請攪勻
Refrigerate after opening
打開後, 須存放於雪櫃
One 200ml Pack = One Nut
一包200毫升 = 一粒椰子
Enquiries 詢問:
KARA CONSUMER SERVICES
Tanglin P. O. Box 409
Singapore 新加坡
Fax 傳真: (65) 7349023
Produced by 製造廠:
P. T. PULAU SAMBU
Indragiri Hilir-Riau,
Indonesia 印尼

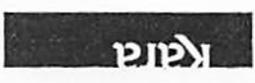
200 毫升



BEST BEFORE
此日期前使用



2



PT PULAU SAMBU JAKARTA
Jl, Rawa bebek No.26
Tel.
Fax.
Kepada Yth :

di

PERMINTAAN INFORMASI HARGA

Dengan Hormat

Bersama ini kami sampaikan daftar kebutuhan Bahan/Barang yang kami perlukan dalam waktu dekat ini untuk itu kami mengharapkan informasi harga dari perusahaan saudara. Agar kami dapat mengevaluasi harga yang disampaikan, diharapkan pula daftar ini dapat dikembalikan selambat-lambatnya 7 (tujuh) hari sejak surat ini disampaikan.

Atas perhatian dan kerja sama yang baik kami ucapkan terima kasih.

No.	Uraian Nama Barang	Ukuran/Nomor Barang	Jumlah Dibutuhkan	Harga Satuan	Keterangan

Di isi Oleh Supplier :

a) Sistem pembayaran/Jatuh tempo pembayaran :

b) Harga ini berlaku :.....(hari/bln) sejak tanggal penawaran ini

Note : Penawaran harga ini belum mengikat adanya transaksi pesanan barang (order) akan di kirim bila tercapai kesepakatan harga dan persyaratan lainnya.

Cap dan Tanda Tangan Supplier

PT PULAU SAMBU.....19



P.T. PULAU SAMBU (JAKARTA)

Kantor Pusat : 1. Jl. Pluit Sakti Raya 101, Jakarta 14440 - Phone : 6690208
2. Jl. Rawa Bebek No. 26 (Gedung Panjang), Jakarta 14440 - Phones : 6603926, 6604026
Telex : 42365 PSJKT IA - Fax : 6690412

Kantor Cabang : - 17 Ilir Jl. T.P. Rustam Efendi 7 Palembang - Phones : 356726, 353795
Cable : "Dusaspi" - Telex : 27284 PS.PG. Fax : 353795
- Jl. Emas No. 1 D, Medan - Phone/Fax : 718624
- Jl. Saleh Abbas No. 50C, Pekanbaru - Phone 31837, 33676, Telex : 56141 PS PBR IA, Fax : 31837

Pabrik : Pabrik Minyak Kelapa & Minyak Goreng Kuala Enok, Tembilahan, Riau - INDONESIA
Telex : 56302 TBH IA.

SURAT KETERANGAN

No. 76/PS/Ket/1998

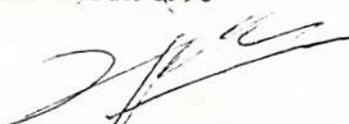
Menerangkan bahwa pemegang surat keterangan ini :

Nama : Veronika Lie
Tempat/Tgl Lahir : Pontianak, 10 Oktober 1974
Nomor Pokok : 022193161
Jurusan : Akuntansi
Universitas/AK : Fakultas Ekonomi
Universitas Pakuan Bogor

Benar telah melakukan kerja praktek / riset pada PT. Pulau Sambu Jakarta pada tanggal 29 desember sampai dengan selesai penulisan skripsi ini dengan judul " Analisis Biaya Relevan Dalam Kaitannya Dengan Pengambilan Keputusan Manajemen Atas Pesanan Khusus Pada PT. Pulau Sambu Jakarta ."

Demikian surat keterangan ini diberikan agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Jakarta, Mei 1998


Tay Jui Cheow
Direktur