

# BAB 1 PENDAHULUAN

## 1.1. Latar Belakang

Perkembangan dunia bisnis saat ini semakin bertumbuh dan maju. Perkembangan bisnis yang terus berprogres memicu persaingan antar perusahaan baik kecil maupun usaha besar. Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) menjadi salah satu bentuk usaha yang paling banyak dan diminati masyarakat sampai saat ini. Semakin banyak jumlah UMKM maka peranannya semakin penting dalam perekonomian Indonesia. Menurut informasi Kementerian Koperasi dan UKM, jumlah UMKM tahun 2022 sebanyak 6,19 juta, dan kontribusi terhadap PDB senilai 61,97% atau Rp 8.573,89 triliun. Kontribusi UMKM terhadap perekonomian Indonesia meliputi kemampuan menyerap 97% dari total tenaga kerja saat ini dan meningkat hingga 60% dari total investasi (BKPM, 2022).

Pertumbuhan jumlah UMKM yang terus bertambah dan berkembang, hal ini membuat situasi persaingan menjadi semakin kompetitif, jika pelaku usaha kurang memiliki pengetahuan kewirausahaan dan pemahaman tentang manajemen keuangan, pelaku usaha akan mengalami kegagalan atau perkembangan yang lambat, bahkan tidak sedikit pun bisnisnya mengalami kebangkrutan (Hidayaty et al., 2022). Oleh karena itu pelaku usaha dituntut untuk lebih kreatif dan efisien dalam mengelola usahanya termasuk mempertahankan kualitas produk yang dihasilkan serta harga jual yang terjangkau dan biaya produksi yang relatif rendah untuk mencapai keuntungan yang sesuai dengan harapan pelaku usaha. Keberhasilan atau kegagalan suatu bisnis tergantung pada pengelolaan manajemen perusahaan tersebut. Tolak ukur keberhasilan manajemen dalam mengelola suatu perusahaan dapat dilihat dari keuntungan yang diperoleh perusahaan tersebut. Dalam menjalankan tugasnya, manajemen seringkali harus mengambil keputusan tentang berbagai pilihan alternatif yang tersedia (Zukhri, 2017).

Menanggapi pesanan khusus pelaku UMKM harus teliti dalam membuat keputusan untuk mempertimbangkan apakah akan menerima atau menolak pesanan

khusus (Nuramaliah et al., 2022). Melakukan perimaan atau menolak pesanan khusus merupakan putusan sementara dalam melakukan penerimaan pesanan khusus atau tambahan pesanan dengan permintaan tarif penjualan lebih murah dari tarif penjualan standar, perusahaan masih mempunyai daya produksi yang masih ada serta belum melampaui daya produksi paling tinggi yang akhirnya ada penambahan dana pada harga pokok produksi, atau sebaliknya memutuskan menolak pada pesanan khusus tanpa menambahkan daya produksi dan tidak meningkatkan keuntungan (Taogan et al., 2022).

Menjalankan aktivitas usaha, perusahaan seringkali berada dalam situasi dimana manajemen harus mengambil keputusan. Perusahaan dapat dikatakan berhasil jika memilih pilihan yang paling menguntungkan bagi perusahaan tergantung pada keputusan manajemen, sehingga ketika mengambil keputusan, manajemen membutuhkan informasi tentang biaya (Richsandiant & Sari, 2021). Biaya adalah faktor terpenting yang harus dikeluarkan untuk mencapai kelancaran dan kepentingan usaha agar dapat melakukan kegiatan operasional yang menguntungkan dan menjadi sasaran utama setiap perusahaan. Oleh karena itu, biaya dalam pengoperasiannya membutuhkan perhatian yang besar dalam kaitannya dengan mencari keuntungan.

Berkaitan dengan biaya yang timbul dari proses operasional perusahaan, perusahaan membutuhkan informasi tentang biaya yang berkaitan dengan proses pengambilan keputusan, diantaranya dengan menggunakan analisis biaya diferensial serta biaya peluang. Biaya diferensial sering disebut juga sebagai biaya masa depan. Semua keputusan yang dibuat terkait dengan masa depan. Setiap keputusan manajemen merupakan ukuran keberhasilan perusahaan di masa depan (Oemar & Oktavian, 2019). Sedangkan biaya peluang atau sering di sebut biaya kesempatan yaitu kemampuan untuk mendapatkan hasil yang dikorbankan dengan memilih opsi lain untuk mendapatkan hasil yang lebih baik dengan sumber daya yang terbatas (Utari et al., 2016).

D'Mount's konveksi memproduksi pakaian secara massal dan sesuai dengan permintaan konsumen (*job order system*). Berdasarkan PP No 7 Tahun 2021 pasal 35 ayat 5 tentang kriteria hasil penjualan tahunan, yaitu usaha mikro memiliki hasil penjualan tahunan sampai Rp. 2.000.000.000,00 (dua miliar rupiah), untuk

usaha kecil memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp. 2.000.000.000,00 (dua miliar rupiah) sampai dengan paling banyak Rp. 15.000.000.000,00 (lima belas miliar rupiah), dan untuk usaha menengah memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari dari Rp. 15.000.000.000,00 (lima belas miliar rupiah) sampai dengan paling banyak Rp. 50.000.000.000,00 (lima puluh miliar rupiah) (Pemerintah Indonesia, 2021). Dengan ketentuan kriteria hasil penjualan tersebut, D'Mount's termasuk kedalam jenis usaha Mikro, karena hasil penjualannya belum sampai dua miliar dalam satu tahun, berikut data penjualan D'Mount's Konveksi yang diambil dari bulan Januari sampai dengan Desember 2022.

**Tabel 1. 1**  
**Jumlah Penjualan D'Mount's Konveksi Tahun 2022**

No	Bulan	Jumlah Penjualan
1	Januari	Rp 15.000.000
2	Februari	Rp 13.560.000
3	Maret	Rp 14.300.000
4	April	Rp 16.000.000
5	Mei	Rp 20.600.000
6	Juni	Rp 26.000.000
7	Juli	Rp 29.000.000
8	Agustus	Rp 22.500.000
9	September	Rp 15.500.000
10	Oktober	Rp 18.400.000
11	November	Rp 15.300.000
12	Desember	Rp 14.250.000
TOTAL		Rp 220.410.000

Sumber: Laporan Penjualan D'Mount's Konveksi 2022

Melihat aktivitas pengerjaannya, D'Mount's konveksi membutuhkan pekerjaan yang berhubungan dengan penggunaan mesin jahit yang baik. Karena permintaan pasar yang tinggi, kualitas sangat diperlukan untuk menjaga loyalitas pelanggan. Banyak pesaing yang mendapatkan tempat usaha tidak hanya di pusat kota tetapi juga di pedesaan. Tiap bulan, D'Mount's konveksi menerima pesanan lebih dari 100 pcs pakaian jadi dengan berbagai model dan ukuran sesuai dengan permintaan konsumen. Apalagi di bulan-bulan April sampai dengan Agustus ditahun pelajaran baru banyak customer dari sekolah-sekolah yang memesan pakaian seragam dengan jumlah lebih dari 150 pcs tergantung pemesanan dari setiap sekolah. Dengan meningkatnya pemesanan dari konsumen pada bulan April hingga Agustus maka pendapatanpun meningkat. Pada tabel 1.1 data penjualan

pesanan khusus dan pesanan normal dijadikan satu pembukuan, dan jumlah penjualan mulai meningkat di bulan April hingga paling tinggi di bulan Juli dengan jumlah Rp. 29.000.000,- (dua puluh sembilan juta rupiah). Di bulan lain D'Mount's Konveksi juga menerima pesanan pakaian jadi sesuai dengan pesanan konsumen seperti seragam PDL, jaket, kaos, kemeja, celana dengan ukuran standart atau ukuran sesuai permintaan konsumen.

Permintaan pesanan yang bervariasi dipasaran seringkali menjadi kendala bagi pengelola D'Mount's konveksi adalah perbedaan harga bahan baku yang mempengaruhi pada penentuan harga pokok produksi dan harga jual, serta menjadi kendala dalam memutuskan menerima atau menolak pada pesanan khusus maupun pesanan tambahan, dimana pelanggan memesan dengan kuantitas yang banyak namun menuntut tarif dibawah tarif standar. Untuk menghindari kerugian D'Mount's konveksi harus memiliki dasar perhitungan berbagai biaya yang dikeluarkan dan keuntungan yang akan diperoleh dengan menerima atau menolak pesanan khusus. Dasar penghitungan biaya yang kurang tepat bisa menimbulkan keputusan yang kurang tepat sehingga akan menimbulkan kerugian bagi perusahaan. Hal ini pernah terjadi pada D'Mount's Konveksi yang membuat D'Mount's Konveksi menanggung risiko kerugian sebab adanya perhitungan yang kurang tepat. D'Mount's konveksi sendiri masih belum mengetahui adanya potensi keuntungan yang tinggi dari pesanan khusus, sehingga D'Mount's konveksi tidak menerima banyak pesanan khusus, sehingga proses analisis biaya seperti analisis biaya diferensial dan biaya peluang diperlukan untuk memutuskan apakah akan menerima atau menolak pesanan khusus.

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan oleh Ahmad Nurhidayat, Muchammad Husain, Ajeng Retno Wijaya dengan judul Analisis Permintaan dan Biaya Diferensial Terhadap Keputusan Menerima atau Menolak Pesanan Khusus pada Konveksi Djogja Latansa menunjukkan bahwa hasil penghitungan biaya diferensial sesudah masuknya pesanan khusus terdapat selisih lebih besar dibandingkan dengan sebelum adanya pesanan khusus, terdapat nilai yang positif pada hasil penelitian ini yang berarti dalam penghitungan biaya diferensial dapat dilakukan untuk mengambil keputusan menerima pesanan khusus pada usaha Konveksi Djogja Latansa.

Penelitian yang dilakukan oleh Juan J. Langkun dengan judul Penggunaan Informasi Akuntansi Diferensial dalam Pengambilan Keputusan Menerima atau Menolak Pesanan Khusus pada JM Bakery Manado justru menunjukkan hasil yang negatif, berdasarkan perhitungan dengan menggunakan informasi akuntansi diferensial dalam pengambilan keputusan menerima atau menolak pesanan khusus menghasilkan kerugian yang cukup besar sehingga keputusan yang diambil adalah menolak pesanan khusus tersebut.

Sebab permasalahan yang ada pada usaha D'Mount's Konveksi serta hasil dari penelitian terdahulu sebagai referensi penelitian, perlu diadakannya penelitian mendalam tentang analisis biaya diferensial dan biaya peluang yang relevan dalam mengambil keputusan. Oleh karena itu peneliti tertarik untuk melakukan penelitian mendalam tentang **"Analisis Biaya Diferensial dan Biaya Peluang dalam Mengambil Keputusan Menerima atau Menolak Pesanan Khusus pada D'Mount's Konveksi"**

## 1.2. Identitas Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, penulis mengidentifikasi tiga permasalahan yang terdapat pada penelitian ini, diantaranya:

1. Terkendala menentukan harga pokok produksi karena faktor perbedaan harga bahan baku pada D'Mount's Konveksi
2. Sulit menentukan harga jual yang terjangkau dalam pesanan khusus pada D'Mount's Konveksi
3. Sulit membuat putusan untuk menerima atau menolak pesanan khusus pada D'Mount's Konveksi

### 1.3. Batasan Masalah

Agar penelitian lebih terarah dan terperinci maka batasan masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Ilmu manajemen sebagai topik utama penelitian ini, khususnya dibidang keuangan.
2. Pengambilan keputusan menjadi tema dalam penelitian ini dengan menggunakan alat analisis biaya diferensial dan biaya peluang.
3. Dalam penelitian ini, metode yang digunakan adalah metode kuantitatif deskriptif.
4. Penelitian ini dilakukan di D'Mount's Konveksi yang terletak di jalan Pancasila Desa Kertawangunan Blok Cipetir Rt/Rw 01/02 Kabupaten Kuningan Propinsi Jawa Barat.

### 1.4. Perumusan Masalah

Latar belakang yang sudah dijelaskan diatas ditemukan identifikasi masalah serta batasan masalah yang sudah ditetapkan, maka dapat dirumuskan masalahnya sebagai berikut:

1. Bagaimana cara pengambilan keputusan dalam menerima atau menolak pesanan khusus yang dilakukan oleh D'Mount's Konveksi?
2. Apakah pesanan khusus dapat meningkatkan laba untuk perusahaan D'Mount's Konveksi atau justru merugikan?
3. Bagaimana analisis biaya diferensial dan biaya peluang dalam memutuskan menerima atau menolak pesanan khusus pada D'Mount's Konveksi?

### 1.5. Tujuan Penelitian

Berdasarkan permasalahan yang sudah dirumuskan diatas, maka tujuan dari penelitian ini yaitu:

1. Untuk mengetahui bagaimana cara pengambilan keputusan dalam menerima atau menolak pesanan khusus yang dilakukan oleh D'Mount's Konveksi.
2. Untuk mendapatkan informasi apakah pesanan khusus dapat meningkatkan laba untuk perusahaan D'Mount's Konveksi atau justru merugikan.

3. Untuk mengetahui, hasil analisis biaya diferensial dan biaya peluang dalam mengambil keputusan menerima atau menolak pesanan khusus pada D'Mount's Konveksi.

## 1.6. Manfaat Penelitian

Manfaat dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

### 1.6.1. Manfaat Teoritis

- 1) Analisis biaya diferensial dan biaya peluang dapat menjadi alat yang efektif bagi pelaku usaha ketika membuat keputusan yang dapat memengaruhi aliran pendapatan dan laba.
- 2) Analisis biaya diferensial dan peluang dapat memberikan informasi tentang pilihan paling hemat biaya yang dapat dipilih pelaku usaha.
- 3) Analisis biaya diferensial dan biaya peluang dapat membantu pelaku usaha dalam proses pengambilan keputusan.
- 4) Analisis biaya diferensial dapat memaksimalkan pendapatan, dan analisis biaya peluang dapat meminimumkan risiko usaha.

### 1.6.2. Manfaat Praktis

- 1) Sebagai bahan masukan bagi UMKM D'Mount's Konveksi mengenai analisis biaya diferensial dan biaya peluang sebagai alat pengambilan keputusan dalam menerima atau menolak pesanan khusus.
- 2) Sebagai bahan pertimbangan para pelaku UMKM dalam mengambil keputusan ketika dihadapkan dengan permasalahan untuk atau menolak pesanan khusus.