PERJANJIAN PELAKSANAAN
PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT
PERIODE I TAHUN ANGGARAN 2021
NOMOR : 230-Int-KLPPM/UNTAR/III/2021

Pada hari ini Rabu tanggal 03 bulan Maret tahun 2021 yang bertanda tangan dibawah ini:

1. Nama : Ir. Jap Tji Beng, Ph.D.
   Jabatan : Ketua Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat
   Alamat : Jl. Letjen S. Parman No. 1 Jakarta Barat 11440
   selanjutnya disebut **Pihak Pertama**
2. Nama : Merry Susanti, S.E., M.Si., Ak., CA
   Jabatan : Dosen Tetap
   Fakultas : Ekonomi
   Alamat : Jl. Tanjung Duren Utara, No. 1 Jakarta Barat 11470
   Bertindak untuk diri sendiri dan atas nama anggota pelaksana Pengabdian Kepada Masyarakat:
   a. Nama : Sofia Prima Dewi, S.E., M.Si., Ak., CA.
      Jabatan : Dosen Tetap
   b. Nama : Susanto Salim, S.E., M.M., Ak., C.A., CPA., CPMA., ACPA
      Jabatan : Dosen Tetap
   selanjutnya disebut **Pihak Kedua**

Pihak Pertama dan **Pihak Kedua** sepakat mengadakan Perjanjian Pelaksanaan Pengabdian Kepada Masyarakat sebagai berikut:

Pasal 1

(1). **Pihak Pertama** menugaskan **Pihak Kedua** untuk melaksanakan pengabdian kepada masyarakat atas nama Universitas Tarumanagara dengan judul **"*Direct Costing* sebagai Costing Alternatif Untuk Meningkatkan Pengambilan Keputusan Jangka Pendek pada PT Felixindo Rubber Berkarya"**

(2). Pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat sebagaimana dimaksud dalam ayat (1) dilaksanakan berdasarkan perjanjian ini dan Perjanjian Luaran Tambahan PKM.

(3). Perjanjian Luaran Tambahan PKM pembiayaannya diatur tersendiri.

Pasal 2

(1). Biaya pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat sebagaimana dimaksud Pasal 1 di atas dibebankan kepada **Pihak Pertama** melalui anggaran Universitas Tarumanagara.

(2). Besaran biaya pelaksanaan yang diberikan kepada **Pihak Kedua** sebesar Rp 7.500.000,- (Tujuh juta lima ratus ribu rupiah), diberikan dalam 2 (dua) tahap masing-masing sebesar 50%.

(3). Pencairan biaya pelaksaaan Tahap I akan diberikan setelah penandatangangan Perjanjian Pelaksanaan Pengabdian Kepada Masyarakat.

(4). Pencairan biaya pelaksanaan Tahap II akan diberikan setelah **Pihak Kedua** melaksanakan pengabdian kepada masyarakat, mengumpulkan

laporan akhir, *logbook*, laporan pertanggungjawaban keuangan dan luaran/draf luaran.

(5). Rincian biaya pelaksanaan sebagaimana dimaksud dalam ayat (3) terlampir dalam Lampiran Rencana dan Rekapitulasi Penggunaan Biaya yang merupakan bagian yang tidak terpisahkan dalam perjanjian ini.

Pasal 3

(1). Pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat akan dilakukan oleh **Pihak Kedua** sesuai dengan proposal yang telah disetujui dan mendapatkan pembiayaan dari **Pihak Pertama.**

(2). Pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat sebagaimana dimaksud dalam ayat (1) dilakukan dalam Periode I, terhitung sejak Januari-Juni Tahun 2021

Pasal 4

(1). **Pihak Pertama** mengadakan kegiatan monitoring dan evaluasi terhadap pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat yang dilakukan oleh **Pihak Kedua.**

(2). **Pihak Kedua** diwajibkan mengikuti kegiatan monitoring dan evaluasi sesuai dengan jadwal yang ditetapkan oleh **Pihak Pertama.**

(3). Sebelum pelaksanaan monitoring dan evaluasi, **Pihak Kedua** wajib mengisi lembar monitoring dan evaluasi serta melampirkan laporan kemajuan pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat dan *logbook*.

(4). Laporan Kemajuan disusun oleh **Pihak Kedua** sesuai dengan Panduan Pengabdian Kepada Masyarakat yang telah ditetapkan Lembaga Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat.

(5). Lembar monitoring dan evaluasi, laporan kemajuan dan *logbook* diserahkan kepada Lembaga Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat sesuai dengan batas waktu yang ditetapkan.

Pasal 5

(1). **Pihak Kedua** wajib mengumpulkan Laporan Akhir, *Logbook,* Laporan Pertanggungjawaban Keuangan, dan luaran/draf luaran.

(2). Laporan Akhir disusun oleh **Pihak Kedua** sesuai dengan Panduan Pengabdian Kepada Masyarakat yang telah ditetapkan Lembaga Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat.

(3). *Logbook* yang dikumpulkan memuat secara rinci tahapan kegiatan yang telah dilakukan oleh **Pihak Kedua** dalam pelaksanaan Pengabdian Kepada Masyarakat

(4). Laporan Pertanggungjawaban yang dikumpulkan **Pihak Kedua** memuat secara rinci penggunaan biaya pelaksanaan Pengabdian Kepada Masyarakat yang disertai dengan bukti-bukti.

(5). Luaran Pengabdian Kepada Masyarakat yang dikumpulkan kepada **Pihak Kedua** berupa luaran wajib dan luaran tambahan.

(6). **Luaran wajib** hasil Pengabdian Kepada Masyarakat berupa artikel ilmiah yang dipublikasikan di **Serina Untar, jurnal ber-ISSN atau prosiding nasional/internasional.**

(7). Selain luaran wajib sebagaimana disebutkan pada ayat (6) di atas, **Pihak Kedua** wajib membuat poster untuk kegiatan *Research Week*.

(8). Draft luaran wajib dibawa pada saat dilaksanakan Monitoring dan Evaluasi (*Monev*) PKM.

(9). Batas waktu pengumpulan Laporan Akhir, *Logbook,* Laporan Pertanggungjawaban Keuangan, dan luaran adalah **Juni 2021**

Pasal 6

(1). Apabila **Pihak Kedua** tidak mengumpulkan Laporan Akhir, *Logbook,* Laporan Pertanggungjawaban Keuangan, dan Luaran sesuai dengan batas akhir yang disepakati, maka **Pihak Pertama** akan memberikan sanksi.

(2). Sanksi sebagaimana dimaksud pada ayat (1) proposal pengabdian kepada masyarakat pada periode berikutnya tidak akan diproses untuk mendapatkan pendanaan pembiayaan oleh Lembaga Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat.

Pasal 7

(1). Apabila terjadi perselisihan menyangkut pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat ini, kedua belah pihak sepakat untuk menyelesaikannya secara musyawarah.

(2). Dalam hal musyawarah sebagaimana dimaksud pada ayat (1) tidak tercapai, keputusan diserahkan kepada Pimpinan Universitas Tarumanagara.

(3). Keputusan sebagaimana dimaksud dalam pasal ini bersifat final dan mengikat.

Demikian Perjanjian Pelaksanaan Pengabdian Kepada Masyarakat ini dibuat dengan sebenar-benarnya pada hari, tanggal dan bulan tersebut diatas dalam rangka 3 (tiga), yang masing-masing mempunyai kekuatan hukum yang sama.

Pihak Pertama	**Pihak Kedua**
Ir. Jap Tji Beng, Ph.D.	Merry Susanti, S.E., M.Si., Ak., CA

RENCANA PENGGUNAAN BIAYA
(Rp)

Rencana Penggunaan Biaya	Jumlah
Honorarium	Rp 0,-
Pelaksanaan Kegiatan	Rp 7.500.000,-

REKAPITULASI RENCANA PENGGUNAAN BIAYA
(Rp)

NO	POS ANGGARAN	TAHAP I (50 %)	TAHAP II (50 %)	JUMLAH
1	Honorarium	Rp 0,-	Rp 0,-	Rp 0,-
2	Pelaksanaan Kegiatan	Rp 3.750.000,-	Rp 3.750.000,-	Rp 7.500.000,-
	Jumlah	Rp 3.750.000,-	Rp 3.750.000,-	Rp 7.500.000,-

Jakarta, 3 Maret 2021
Pelaksana PKM

(Merry Susanti, S.E., M.Si., Ak., CA)

LAPORAN AKHIR
PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT YANG DIAJUKAN
KE LEMBAGA PENELITIAN DAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT

DIRECT COSTING SEBAGAI *COSTING* ALTERNATIF UNTUK MENINGKATKAN PENGAMBILAN KEPUTUSAN JANGKA PENDEK PADA PT FELIXINDO RUBBER BERKARYA

Disusun oleh:
Ketua Tim
Merry Susanti, S.E., M.Si., Ak., CA. (0327097505 / 10199017)

Anggota:
Sofia Prima Dewi, S.E., M.Si., Ak., CA. (0327097502 / 10199015)
Susanto Salim, S.E., M.M., Ak., C.A., CPA., CPMA., ACPA. (0316067002 / 10195010)

PROGRAM STUDI AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS TARUMANAGARA
JAKARTA

JUNI 2021

HALAMAN PENGESAHAN
LAPORAN AKHIR PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT
Periode 1/Tahun 2021

1. Judul	: *Direct Costing* sebagai *Costing* Alternatif Untuk Meningkatkan Pengambilan Keputusan Jangka Pendek pada PT Felixindo Rubber Berkarya
2. Nama Mitra PKM	: PT Felixindo Rubber Berkarya
3. Ketua Tim PKM	
a. Nama dan gelar	: Merry Susanti, S.E., M.Si., Ak., CA.
b. NIK/NIDN	: 10199017/0327097505
c. Jabatan/gol.	: Lektor
d. Program studi	: S1 Akuntansi
e. Fakultas	: Ekonomi dan Bisnis
f. Bidang keahlian	: Akuntansi Keuangan
g. Alamat kantor	: Tanjung Duren Utara No. 1, Jakarta Barat
h. Nomor HP/Telpon	: 085608263478
4. Anggota Tim PKM (Dosen)	
a. Jumlah anggota	: Dosen 2 orang
b. Nama anggota 1/Keahlian	: Sofia Prima Dewi, S.E., M.Si., Ak., CA./Akuntansi Manajemen, Akuntansi Biaya, Akuntansi Keuangan
c. Nama anggota 2/Keahlian	: Susanto Salim, S.E., M.M., Ak., C.A., CPA., CPMA., ACPA. / Audit, Sistem Informasi Akuntansi
d. Nama anggota 3/Keahlian	: -
5. Anggota Tim PKM (Mahasiswa)	: Mahasiswa 1 orang
a. Nama mahasiswa dan NIM	: Jocevine Angela (125190075)
b. Nama mahasiswa dan NIM	: -
c. Nama mahasiswa dan NIM	: -
6. Lokasi Kegiatan Mitra	:
a. Wilayah mitra	: Jl. Raya Bekasi No. 2, Cikarang Barat
b. Kabupaten/kota	: Bekasi
c. Provinsi	: Bekasi
d. Jarak PT ke lokasi mitra	: 24 km
7. Luaran yang dihasilkan	:
a. Luaran Wajib	: Artikel di Serina 2021
b. Luaran Tambahan	: Artikel di PINTAR
8. Jangka Waktu Pelaksanaan	: Januari-Juni 2021
9. Biaya yang disetujui LPPM	: Rp 8.500.000

Jakarta, 9 Juli 2021

Menyetujui
Ketua Lembaga Penelitian dan
Pengabdian kepada Masyarakat

Ketua Tim Pengusul

Jap Tji Beng, Ph.D
NIK:10381047

Merry Susanti,S.E.,M.Si.,Ak.,CA.
NIK: 10199017

RINGKASAN

PT Felixindo Rubber Berkarya adalah perusahaan industri keluarga yang baru berkembang dan memproduksi berbagai variasi produk karet untuk berbagai jenis industri. Permasalahan yang ditemukan di PT Felixindo Rubber Berkarya adalah kesulitan dalam menentukan harga pokok produksi (*costing*) dan harga jual untuk pesanan-pesanan khusus yang diterima dari pelanggan. Perusahaan kurang memahami biaya apa saja yang perlu diperhitungkan dalam menentukan harga pokok produksi sehingga menerima banyak keluhan dari pelanggan akibat harga jual yang sering berubah-ubah dan untuk jangka panjang perusahaan bisa kehilangan pelanggan. Tujuan dari kegiatan PKM ini adalah perusahaan dapat melakukan perhitungan harga pokok produksi dengan menggunakan *direct costing* saat menerima pesanan khusus dari pelanggan. Metode yang digunakan adalah dengan memberikan pelatihan mengenai *direct costing* kepada perusahaan. Setelah mengikuti pelatihan yang diadakan sebanyak tiga kali, dapat terlihat bahwa perusahaan sekarang sudah memahami biaya apa saja yang perlu diperhitungkan saat menentukan harga pokok untuk pesanan khusus dari pelanggan sehingga penentuan harga jual juga sudah tepat. Kesimpulan yang dapat diambil dari kegiatan ini adalah pelatihan yang diberikan ternyata memberikan manfaat kepada perusahaan dimana perusahaan sudah dapat mengambil keputusan jangka pendek yang tepat dengan menggunakan *direct costing* dalam menghitung harga pokok produksi sehingga harga jual untuk pesanan khusus juga dapat ditentukan dengan tepat. Kegiatan ini akan diakhiri dengan membuat artikel sebagai luaran, juga menyusun laporan akhir maupun laporan keuangan atas kegiatan yang telah dilakukan. Seluruh kegiatan ini dilakukan sejak bulan Januari sampai dengan bulan Juni 2021. Luaran dari kegiatan ini berupa artikel yang sudah diterbitkan di SERINA 2021 dan artikel yang sudah diserahkan untuk diterbitkan di PINTAR.

Kata kunci: *Internal control*, *Internal audit*, PT Felixindo Rubber Berkarya

PRAKATA

Puji Syukur kepada Tuhan Yang Maha Esa karena telah terlaksananya kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang dilakukan di PT Felixindo Rubber Berkarya yang terletak di Jl. Raya Bekasi No. 2, Cikarang Barat. Melalui kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini para dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Tarumanagara memberikan pelatihan mengenai penerapan *direct costing* sebagai *costing* alternatif untuk meningkatkan pengambilan keputusan jangka pendek pada PT Felixindo Rubber Berkarya.

Untuk tahap awal sebelum diberikan pelatihan, akan dilakukan survei pendahuluan untuk mengetahui apa permasalahan yang dihadapi oleh mitra. Selanjutnya, disiapkan modul mengenai *direct costing* sebagai *costing* alternatif untuk meningkatkan pengambilan keputusan jangka pendek. Modul ini diharapkan akan mempermudah perusahaan memahami penerapan *direct costing* sebagai *costing* alternatif sehingga perusahaan dapat mengambil keputusan yang tepat untuk jangka pendek.

Kami menyadari bahwa kegiatan yang telah dilaksanakan ini masih jauh dari sempurna. Untuk ini setiap kritik dan saran yang membangun akan sangat berguna. Kami mengucapkan banyak terima kasih kepada seluruh pihak yang telah membantu kami hingga terselenggaranya kegiatan ini, yaitu: Rektor Universitas Tarumanagara, LPPM Universitas Tarumanagara, Dekan, serta segenap pimpinan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Tarumanagara, PT Felixindo Rubber Berkarya, dan semua pihak yang tidak dapat kami sebutkan satu per satu.

Jakarta, 9 Juli 2021

Tim Pelaksana

DAFTAR ISI

Halaman Sampul i
Halaman Pengesahan ii
Ringkasan iii
Prakata. iv
Daftar Isi v
Daftar Lampiran vi
BAB I PENDAHULUAN 1
1.1 Analisis Situasi 1
1.2 Permasalahan Mitra 2

BAB II SOLUSI PERMASALAHAN DAN LUARAN 6
2.1 Solusi Permasalahan 6
2.2 Luaran Kegiatan PKM 7

BAB III METODE PELAKSANAAN 9
3.1 Langkah-Langkah/Tahapan Pelaksanaan 9
3.2 Partisipasi Mitra dalam Kegiatan PKM 9
3.3 Kepakaran dan Pembagian Tugas TIM 9

BAB IV HASIL DAN LUARAN YANG DICAPAI 12

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN 14

DAFTAR PUSTAKA 15

LAMPIRAN 16

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Materi Yang Disampaikan Ke Mitra

Lampiran 2. Foto

Lampiran 3. Luaran Wajib: Artikel Serina 2021

Lampiran 4. Luaran tambahan: Artikel Pintar (Opini UNTAR)

BAB I
PENDAHULUAN

1.1 Analisis Situasi

PT Felixindo Rubber Berkarya adalah sebuah perusahaan keluarga yang berdiri sejak tahun 2000. Perusahaan didirikan oleh Bapak Felix Widjaya dengan modal yang relatif kecil yaitu kurang dari Rp 50.000.000. Pada awal berdiri, perusahaan hanya memiliki *workshop* yang berlokasi di daerah Kapuk Raya. Luas *workshop* saat itu hanya seluas 300 m2. Saat itu perusahaan hanya memiliki satu mesin produksi karet yang sangat sederhana. Jumlah karyawan perusahaan hanya berjumlah lima orang dan semuanya di bidang produksi.

Pada masa awal berdiri semua karyawan terfokus pada bidang produksi. Tujuan perusahaan saat itu adalah bagaimana cara untuk mendapatkan order. Order pertama diterima dari sahabat dekat Bapak Felix yaitu order untuk membuat alas karet untuk penyanggah kursi sofa. Sejak itu perusahaan hanya menerima pesanan dari industri furniture untuk membuat karet penyanggah untuk produk furniture seperti alas karet untuk meja, kursi, dan lemari.

Pesanan ini sebagian besar diperoleh dari kerabat dan para kenalan dari *owner* perusahaan yaitu Bapak Felix Widjaya. Oleh karena mutu produk yang dihasilkan cukup memuaskan para pelanggan maka mulailah beberapa pabrik lain memesan barang dari perusahaan. Perusahaan mulai menerima pesanan dari industri lain selain industri furniture. Seiring dengan berjalannya waktu, pesanan mulai banyak dan produksi yang semula hanya dilakukan dengan menggunakan satu mesin produksi mulai berkembang. Perusahaan mulai menambah beberapa mesin baru untuk melayani order yang mulai berdatangan.

Beberapa tahun belakangan ini perusahaan berkembang cukup pesat seiring dengan perkembangan industri mesin-mesin pabrik dan juga perkembangan industri otomotif. Perusahaan mulai menerima berbagai macam order untuk berbagai variasi produk karet yang digunakan untuk berbagai jenis industri. Dengan semakin banyaknya order yang diterima oleh perusahaan maka perusahaan mulai memperluas tempat industrinya dan memindahkan lokasi produksinya ke daerah Bekasi.

Saat ini perusahaan telah memproduksi berbagai jenis barang-barang karet untuk keperluan industri, otomotif, dan rumah tangga seperti karet bellows, karet ebonit, karet expansion joint, karet fender, karet lining, karet O ring, karet karpet, karet kaki meja, dan karet komponen audio. Dengan semakin berkembangnya perusahaan, saat ini perusahaan juga sudah banyak menerima berbagai macam order dari berbagai jenis perusahaan. Hal ini secara tidak langsung membuat perusahaan juga perlu untuk memikirkan bagaimana cara

menghitung dan menentukan harga pokok produksi yang dikeluarkan perusahaan guna memenuhi suatu order-order khusus yang diterimanya. Penentuan harga pokok produksi yang tepat dan akurat akan memberikan perusahaan kejelasan mengenai kinerja perusahaan dan juga dalam memberikan harga yang tepat dan wajar kepada para pelanggannya dengan menggunakan *direct costing method*. Hal ini sejalan dengan Aurora (2013) yang menjelaskan bahwa laporan laba rugi yang disusun dengan menggunakan metode *direct costing* akan memungkinkan perusahaan menghitung marjin kontribusi yang menjadi dasar bagi perusahaan untuk menentukan profitabilitas dari suatu produk. Dalam hal pengambilan keputusan, metode *direct costing* akan memberikan dasar yang kuat untuk perencanaan biaya, pengaruh perubahan volume produksi yang direncanakan akibat perubahan kondisi ekonomi atau keputusan manajerial tertentu. Oleh karena itu, perusahaan mulai merasakan pentingnya hal ini untuk mulai dipikirkan agar perusahaan dapat bersaing secara sehat dengan para kompetitornya.

1.2 Permasalahan Mitra

Setelah dilakukan beberapa kali survei ke PT Felixindo Rubber Berkarya dan juga dari hasil diskusi yang cukup panjang dan intensif, maka dapat diidentifikasi masalah yang terkait dengan metode perhitungan biaya yang harus dipahami oleh perusahaan untuk meningkatkan pengambilan keputusan jangka pendek seperti untuk menerima order-order khusus yang saat ini mulai banyak diterima oleh perusahaan. Pengambilan keputusan jangka pendek ini sangat penting karena ketepatan dalam pengambilan keputusan jangka pendek akan memengaruhi kinerja perusahaan secara bulanan dan juga tahunan serta dalam jangka panjang juga akan membantu perusahaan dalam mencapai tujuannya.

Di dalam suatu proses manajemen, proses pengambilan keputusan merupakan proses yang krusial dan sangat penting yang mau tidak mau harus dihadapi oleh perusahaan. Terdapat beberapa pendekatan yang dapat dipakai oleh PT Felixindo Rubber Berkarya untuk melakukan pengambilan keputusan yang terkait dengan penerimaan order-order khusus ini. Suatu pendekatan yang disebut dengan *decision model* dapat digunakan dalam pengambilan keputusan ini. Terdapat lima langkah yang akan diuraikan di bawah yakni sebagai berikut (Atkinson *et al*., 2012):

1. Identifikasi atau definisikan permasalahan yang dihadapi perusahaan. Mengenali dan memformulasikan permasalahan yang sebenarnya dihadapi perusahaan bukan hanya gejalanya saja. Misalnya: kebutuhan tambahan gudang, jumlah yang dibutuhkan serta bagaimana kebutuhan tersebut akan dipenuhi.

2. Identifikasi alternatif penyelesaian. Pada tahap ini perusahaan harus mengidentifikasikan semua alternatif yang ada terlebih dahulu, baru kemudian mengeliminasi alternatif yang tidak mungkin dilaksanakan perusahaan, misalnya dengan mempertimbangkan risiko, kemampuan dana perusahaan, dan lain-lain.
3. Identifikasi biaya dan manfaat setiap alternatif. Setelah alternatif yang mungkin untuk dilaksanakan diketahui perusahaan, maka model pengambilan keputusan selanjutnya dapat disebut dengan "*COST BENEFIT ANALYSIS"* untuk setiap alternatif yang ada.
4. Pengumpulan biaya relevan untuk setiap alternatif yang ada. Biaya yang akan dibandingkan dalam pengambilan keputusan hanya biaya yang berbeda diantara alternatif yang ada dan biaya tersebut merupakan biaya masa datang.
5. Pertimbangan faktor-faktor kualitatif. Faktor kualitatif dapat dimasukkan dalam pengambilan keputusan dikarenakan tidak semua hal dapat dihitung secara pasti dan akurat. Di dalam manajemen banyak sekali faktor-faktor yang tidak dapat dijelaskan dengan angka dan perhitungan matematis.

Pada PT Felixindo Rubber Berkarya terdapat beberapa masalah yang berhubungan dengan pengambilan keputusan jangka pendek yang terkait dengan perhitungan harga pokok produksi yang pada akhirnya akan digunakan untuk penentuan harga jual untuk order-order yang khusus dan bersifat insidentil dari pelanggannya. Dalam praktiknya perusahaan selalu mengalami kesulitan dalam menentukan harga jual yang tepat dan standar untuk order khusus yang diterimanya. Selama ini jika hendak menerima order khusus perusahaan menghitung harga pokok produksinya dengan cara hanya menghitung berapa harga pokok untuk bahan baku dan pembantu yang digunakan. Selanjutnya ditambahkan dengan persentase tertentu dari total biaya bahan tersebut untuk biaya produksi lainnya. Setelah didapat hasil totalnya, terkadang perusahaan juga mempertimbangkan faktor kualitatif seperti berapa harga yang ditawarkan oleh pesaing. Hal ini menyebabkan tidak adanya metode perhitungan harga pokok produksi yang baku dan seragam untuk setiap order khusus yang diterimanya. Selain itu hal ini juga menyebabkan semua orang di dalam organisasi tidak dapat memberikan harga kepada pelanggan karena takut salah dan pada akhirnya semua harga jual untuk order khusus ini selalu ditentukan langsung oleh pemilik. Pemilikpun selalu tidak yakin dalam menentukan harga jual tersebut karena pemilik tidak dibekali dengan informasi harga pokok yang akurat. Hal ini sudah terjadi untuk jangka waktu yang cukup lama dan dirasakan sangat tidak nyaman oleh pemilik.

Untuk itu perusahaan berusaha untuk mencari solusi untuk masalah ini. Tim dosen mendiskusikan dengan manajemen perusahaan secara intensif untuk memahami apa inti

permasalahan yang dihadapi perusahaan dan dimana titik masalahnya yang paling krusial dan rawan.

Berdasarkan pengamatan dan tanya jawab serta diskusi yang intens maka tim dosen mencoba untuk memperkenalkan suatu sistem pembebanan biaya yang sebenarnya sudah cukup banyak dipakai oleh perusahaan-perusahaan lain untuk pengambilan keputusan jangka pendek dan kadang menengah. Metode yang tim dosen usulkan untuk digunakan perusahaan guna membantu dalam pengambilan keputusan jangka pendek terutama yang terkait dengan perhitungan harga pokok produksi dan penentuan harga jual adalah metode *direct costing* atau yang sering juga dikenal dengan metode *variable costing*. Di dalam *variable costing*, biaya produk hanya terdiri atas biaya yang terkait dengan produksi saja (Gersil dan Kayal, 2016). Metode ini banyak dipakai oleh perusahaan untuk penentuan harga jual untuk pesanan pesanan khusus (*special order*) yang diterima perusahaan. Metode ini terutama amat tepat digunakan jika perusahaan berada dalam kondisi *idle capacity*. Beberapa keputusan jangka pendek yang dapat menggunakan metode ini antara lain:

1. Membeli atau membuat sendiri,
2. Menjual atau memproses lebih lanjut suatu produk,
3. Menghentikan atau melanjutkan produksi produk tertentu, dan
4. Menerima atau menolak pesanan khusus. (Hansen, Mowen, dan Guan, 2009)

Bagi PT Felixindo Rubber Berkarya keempat hal di atas sangat relevan dan sangat tepat diterapkan untuk perusahaan. Banyak pengambilan keputusan yang dihadapi oleh perusahaan terkait dengan hal-hal di atas terutama untuk penentuan harga jual untuk order khusus. Untuk order khusus ini perusahaan perlu menentukan terlebih dahulu biaya yang relevan dan biaya yang tidak relevan untuk setiap order khusus yang diterimanya. Jadi dengan metode *direct costing* ini perusahaan dapat membebankan suatu order khusus hanya dengan biaya yang bersifat relevan dengan order tersebut. Biaya yang tidak relevan tidak dimasukkan dalam perhitungan beban pokok produksi order tersebut. Untuk mudahnya biasanya biaya yang relevan tersebut adalah biaya variabel untuk menghasilkan produk tersebut. Biaya yang tidak relevan seperti biaya tetap dianggap bukan unsur dari perhitungan beban pokok produksi. (Hansen, Mowen, dan Guan, 2009)

Metode ini tepat diterapkan dalam kondisi dimana perusahaan masih memiliki kapasitas produksi tersisa di pabrik. Jika perusahaan berada dalam kondisi *full capacity* maka metode ini kurang tepat digunakan dan akan merugikan perusahaan. Oleh karena itu, biasanya metode ini digunakan untuk pengambilan keputusan jangka pendek dan dapat berubah setiap saat. Jadi, jika suatu waktu perusahaan dalam keadaan *idle capacity*, maka

perusahaan dapat menggunakan metode ini di dalam menghitung beban pokok produksi dan penentuan harga jual. Jika di bulan selanjutnya ternyata kapasitas perusahaan berada dalam kondisi penuh maka perusahaan tidak menggunakan metode ini di dalam penentuan beban pokok produksi dan penentuan harga jual untuk order khusus yang diterimanya. (Hansen, Mowen, dan Guan, 2009)

Untuk PT Felixindo Rubber Berkarya selama ini memang selalu beroperasi dalam kondisi *idle capacity* terutama pada saat pandemic COVID-19 seperti saat ini. Dengan demikian, metode ini dapat digunakan oleh perusahaan untuk menghitung beban pokok produksi dan penentuan harga jual order khusus yang diterimanya. Dengan adanya suatu metode perhitungan beban pokok produksi yang baku yang dapat diterapkan perusahaan diharapkan perusahaan akan lebih baik di dalam pengambilan keputusan jangka pendeknya (Gersil dan Kayal, 2016) terutama yang terkait dengan penentuan harga (*pricing*) untuk order-order khusus yang saat ini banyak diterima. Hal ini juga membuat pengambilan keputusan tidak terfokus di tangan pemilik saja yang membuat pemilik selalu direpotkan dengan hal ini.

BAB II
SOLUSI PERMASALAHAN DAN LUARAN

2.1 Solusi Permasalahan

Kondisi pandemic COVID-19 mengakibatkan adanya kapasitas yang menganggur menyebabkan perusahaan menerima order khusus. Dengan diterimanya order khusus tersebut, maka perusahaan harus dapat menentukan berapa harga jual yang tepat dimana dapat menutupi biaya produksi yang telah dikeluarkan perusahaan, biaya operasional perusahaan dan juga untuk memperoleh laba. Apabila perusahaan salah dalam menentukan harga jual maka dapat mengakibatkan perusahaan mengalami kerugian. Oleh karena itu, penentuan harga jual sangat penting.

Menurut Mulyadi (2010) "pada prinsipnya harga jual harus dapat menutupi biaya penuh ditambah dengan laba yang wajar. Harga jual sama dengan biaya produksi ditambah *mark-up*". Lebih lanjut dijelaskan oleh Dewi dan Kristanto (2015) bahwa biaya produksi terdiri atas biaya bahan baku (*direct material*), biaya tenaga kerja langsung (*direct labor*), dan biaya overhead pabrik (*factory overhead*). *Mark-up* diartikan oleh Kieso *et al*. (2020) sebagai kenaikan harga di atas harga jual normal. Jadi, perusahaan harus menentukan berapa harga jual yang tepat agar mampu menarik pelanggan.

Masalah yang dihadapi oleh PT Felixindo Rubber Berkarya adalah penentuan harga jual hanya dilakukan oleh pemilik. Akan tetapi, bahkan pemilikpun merasa tidak yakin dengan harga jual yang telah ditetapkannya. Hal ini dikarenakan pemilik kurang memahami biaya-biaya apa saja yang perlu diperhitungkan untuk menentukan harga jual pesanan dan order khusus sehingga penentuan harga jual tersebut dilakukan dengan cara mengira-ngira, yang menyebabkan harga jual untuk order khusus yang sama bisa berbeda-beda. Akibatnya timbul keluhan dari pelanggan. Apabila hal ini terus menerus dilakukan oleh perusahaan, maka ada di masa depan pelanggan setia perusahaan bisa pindah ke pesaing.

Untuk mengatasi hal ini maka perusahaan dapat menerapkan suatu sistem penentuan harga pokok produksi yang tepat untuk melayani pesanan-pesanan khusus dari pelanggannya. Apabila perusahaan sudah dapat menentukan harga pokok produksi selanjutnya perusahaan dapat menentukan harga jual yang tepat. Harga yang tepat adalah harga yang sesuai dengan kualitas produk suatu barang dan harga tersebut dapat memberikan kepuasan kepada pelanggan. Dengan demikian, diharapkan pelanggan tetap akan setia melakukan pesanan kepada perusahaan.

Solusi yang tim dosen tawarkan kepada perusahaan adalah memberikan pelatihan mengenai metode *direct costing* agar perusahaan dapat melakukan perhitungan harga pokok produksi untuk pesanan khusus yang diterima dari para pelanggannya. Hal ini dikarenakan *direct costing/ variabel costing* adalah metode penentuan harga pokok yang hanya membebankan biaya-biaya produksi variabel saja ke dalam harga pokok produk (Gersil dan Kayal, 2016). Dengan dipisahkan informasi biaya menurut prilaku dalam hubungannya dengan perubahan volume kegiatan, metode *direct costing* mampu menghasilkan informasi yang bermanfaat bagi manajemen dalam perencanaan laba jangka pendek, pengendalian biaya tetap yang lebih baik, dan pengambilan keputusan jangka pendek. Hal ini dimungkinkan karena dalam jangka pendek, biaya tetap tidak relevan karena tidak terpengaruh oleh pengambilan keputusan yang dilakukan oleh manajemen. Jika biaya tetap terpengaruh dalam pengambilan keputusan jangka pendek, metode *variabel costing* dapat menyajikan dampak keputusan tersebut terhadap biaya tetap dan laba (Gersil dan Kayal, 2016). Selain kelebihan-kelebihan di atas, penerapan metode *direct costing* hanya cocok untuk perusahaan yang penentuan labanya berdasarkan volume penjualan, sehingga bagi perusahaan yang memiliki produk bersifat musiman tidak akan cocok. Dengan demikian, metode *direct costing* dapat diterapkan di PT Felixindo Rubber Berkarya karena penentuan laba perusahaan berdasarkan volume dan juga perusahaan memiliki kapasitas yang menganggur (*idle capacity*) sehingga dapat menerima order khusus dari pelanggan.

2.2 Luaran Kegiatan PKM

No	Jenis Luaran	Keterangan
Luaran Wajib		
1	Publikasi ilmiah pada jurnal ber ISSN atau	-
2	Prosiding dalam Temu ilmiah: Serina Universitas Tarumanagara 2021	Artikel
Luaran Tambahan (boleh ada)		
1	Publikasi di jurnal Internasional	-
2	Publikasi di media massa	Artikel di PINTAR
3	Hak Kekayaan Intelektual (HKI)	-
4	Teknologi Tepat Guna (TTG)	-
5	Model/purwarupa/karya desain	-

6	Buku ber ISBN	-
7	Video kegiatan	-

Luaran wajib dari kegiatan PKM ini berupa artikel yang sudah dipresentasikan dalam temu ilmiah Serina Universitas Tarumanagara tahun 2021. Luaran tambahan berupa artikel yang akan dipublikasikan di PINTAR (Opini Untar).

BAB III
METODE PELAKSANAAN

3.1 Langkah-Langkah/Tahapan Pelaksanaan

Berdasarkan pada permasalahan yang dihadapi oleh Mitra, maka tim dosen dari Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Tarumanagara menawarkan solusi yaitu memberikan pelatihan mengenai metode penetapan biaya yang berguna dalam pengambilan keputusan jangka pendek. Metode yang digunakan adalah:

1. Pertama-tama akan dijelaskan terlebih dahulu mengenai teori atau konsep yang terkait dengan metode penetapan biaya yang berguna dalam pengambilan keputusan jangka pendek, yaitu *direct costing method*.
2. Selanjutnya tim dosen akan membimbing penerapan metode *direct costing* yang berguna dalam pengambilan keputusan jangka pendek bagi PT Felixindo Rubber Berkarya, dengan menggunakan contoh dari pesanan khusus yang diterima oleh perusahaan.

3.2 Partisipasi Mitra dalam Kegiatan PKM

Mitra akan menyediakan tempat dan memberikan jadwal untuk disesuaikan dengan jadwal tim dosen. Selain itu, Mitra juga diminta untuk menentukan jumlah personil yang akan diberikan pelatihan sesuai dengan jadwal yang telah disepakati bersama. Tim dosen berharap dengan adanya partisipasi dari Mitra, maka kelemahan dari Mitra dapat diatasi.

3.3 Kepakaran dan Pembagian Tugas Tim

Tim dosen dari Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Tarumanagara adalah tim dosen yang memiliki pengetahuan dan pengalaman mengajar selama belasan tahun. Tim dosen juga menguasai dan memiliki pengalaman mengajar mata kuliah akuntansi. Merry Susanti memiliki kepakaran dalam bidang akuntansi keuangan. Sofia Prima Dewi memiliki kepakaran dalam bidang akuntansi manajemen, akuntansi biaya, dan akuntansi keuangan. Susanto Salim memiliki kepakaran dalam bidang audit dan sistem informasi akuntansi.

Tugas dari masing-masing anggota adalah sebagai berikut:

Ketua: Merry Susanti, bertugas:

1. Mencari Mitra yang bersedia untuk menerima tim dosen dalam melakukan pengabdian kepada masyarakat.

2. Melakukan survei kepada Mitra untuk mengetahui permasalahan apa yang dihadapi, terkait dengan akuntansi yang sesuai dengan akuntansi yang sesuai dengan bidang tim dosen.
3. Mencari solusi untuk mengatasi permasalahan Mitra.
4. Berkomunikasi dengan Mitra untuk kelancaran kegiatan pengabdian kepada masyarakat.
5. Mengkoordinir pembuatan proposal yang ditujukan ke LPPM.
6. Menyerahkan proposal ke LPPM.
7. Mengkoordinir pembuatan materi yang akan diberikan kepada Mitra.
8. Mengkoordinir persiapan awal pembekalan kepada Mitra.
9. Mengkoordinir pembelian perlengkapan yang akan digunakan di lokasi Mitra maupun yang akan digunakan dalam pelaporan kegiatan pengabdian kepada masyarakat.
10. Mengkoordinir persiapan akhir pembekalan kepada Mitra.
11. Mengkoordinir pelaksanaan kegiatan pembekalan di Mitra sesuai dengan jadwal kegiatan.
12. Mengkoordinir pembuatan laporan kemajuan untuk *monitoring* dan evaluasi.
13. Menyerahkan laporan kemajuan ke LPPM sekaligus hadir saat pelaksanaan *monitoring* dan evaluasi.
14. Mengkoordinir pembuatan modul, laporan akhir, dan laporan pertanggungjawaban keuangan.
15. Menyerahkan modul, laporan akhir, laporan pertanggungjawaban keuangan, *logbook*, maupun CD yang berisi laporan akhir dan laporan pertanggungjawaban keuangan ke LPPM.
16. Mengkoordinir pembuatan paper, yang akan diseminarkan di Senapenmas ataupun forum lainnya seperti Serina.
17. Mengkoordinir pembuatan poster untuk diikutsertakan di acara *Research Week*.

Anggota 1: Sofia Prima Dewi, bertugas:

1. Melakukan survei kepada Mitra untuk mengetahui permasalahan apa yang dihadapi, terkait dengan akuntansi yang sesuai dengan bidang tim dosen.
2. Membantu ketua membuat proposal.
3. Membantu ketua untuk membuat materi pembekalan.
4. Memperbanyak materi pembekalan yang akan diberikan kepada Mitra.
5. Bersama dengan anggota 2 memberikan pembekalan kepada Mitra.
6. Membuat daftar perlengkapan apa saja yang diperlukan saat pelaksanaan dan untuk pelaporan kegiatan sekaligus melakukan pembelian perlengkapan tersebut.

7. Bersama dengan ketua membuat laporan kemajuan dan hadir saat pelaksanaan *monitoring* dan evaluasi.
8. Bersama dengan ketua membuat modul, laporan akhir, dan paper.

Anggota 2: Susanto Salim, bertugas:

1. Melakukan survei kepada Mitra untuk mengetahui permasalahan apa yang dihadapi, terkait dengan akuntansi yang sesuai dengan bidang tim dosen.
2. Membantu ketua membuat proposal.
3. Membantu ketua untuk membuat materi pembekalan.
4. Bersama dengan anggota 1 memberikan pembekalan kepada Mitra.
5. Menyiapkan konsumsi saat pelaksanaan.
6. Mendokumentasikan pelaksanaan pembekalan kepada Mitra.
7. Bersama dengan ketua membuat laporan kemajuan dan hadir saat pelaksanaan *monitoring* dan evaluasi.
8. Bersama dengan ketua membuat modul, laporan pertanggungjawaban keuangan, dan poster.

Mahasiswa: Jocevine Angela, bertugas:

1. Membantu menyiapkan perlengkapan yang dibutuhkan selama kegiatan pengabdian kepada masyarakat.
2. Membagikan materi kepada Mitra.
3. Mengedarkan daftar kehadiran kepada Mitra saat pembekalan dilakukan.
4. Membantu mendokumentasikan kegiatan pembekalan.
5. Membagikan konsumsi saat pelaksanaan kegiatan pembekalan.

BAB IV
HASIL DAN LUARAN YANG DICAPAI

4.1. Hasil Yang Dicapai

Tanggal 23 Januari 2021 tim dosen dari Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Tarumanagara melakukan survei terlebih dahulu ke PT Felixindo Rubber Berkarya untuk mengetahui masalah yang sedang dihadapi perusahaan sekarang ini. Hasil survei yang dilakukan menunjukkan bahwa perusahaan mengalami kesulitan dalam menentukan harga pokok produksi untuk pesanan khusus yang diterima selama pandemic Covid-19. Hal ini juga mengakibatkan harga jual pesanan khusus sulit untuk ditentukan, dimana terlihat dari berbedanya harga jual untuk pesanan khusus yang sama dari pelanggan. Kesulitan ini menyebabkan banyak pelanggan yang mengeluhkan masalah tersebut. Apabila hal ini terjadi terus menerus, maka dalam jangka panjang perusahaan dapat kehilanggan pelanggannya, yang pada akhirnya akan menyebabkan kerugian yang besar bagi perusahaan.

Berdasarkan permasalahan yang dihadapi perusahaan, maka tim dosen diminta untuk memberikan pelatihan bagi karyawan perusahaan agar dapat menentukan harga pokok produksi yang tepat untuk pesanan khusus. Sebelum pelatihan dilakukan, tim dosen mempersiapkan terlebih dahulu materi yang akan diberikan kepada perusahaan. Tim dosen juga berkoordinasi dengan perusahaan untuk menentukan tanggal pelatihan agar tidak mengganggu kegiatan operasi perusahaan. Pelatihan akan diberikan sebanyak tiga kali yang dilakukan di Bekasi, yaitu pada hari Sabtu tanggal 6 Maret 2021, 13 Maret 2021, dan 20 Maret 2021.

Pelatihan pertama kali diadakan pada tanggal 6 Maret 2021, dimana tim dosen memberikan pelatihan mengenai dasar akuntansi biaya terlebih dahulu agar dapat memahami materi berikutnya. Dalam pelatihan pertama, dijelaskan biaya apa saja yang merupakan biaya produksi dan contoh dari biaya-biaya tersebut. Selanjutnya dibahas mengenai metode untuk menentukan harga pokok produksi dengan menggunakan metode *direct costing* dan *full costing*.

Pelatihan selanjutnya juga diadakan pada hari Sabtu pada tanggal 13 Maret 2021. Pada kesempatan ini, tim dosen menjelaskan bagaimana perbedaaan laporan laba rugi untuk metode *direct costing* dan *full costing*, juga keuntungan dan kelemahan dari kedua metode tersebut. Selama dua kali pelatihan yang tim dosen berikan, para peserta sangat antusias untuk mengikuti pelatihan karena banyak yang mengajukan pertanyaan saat sesi tanya jawab.

Pelatihan terakhir diadakan pada tanggal 20 Maret 2021. Di hari terakhir ini, tim dosen meminta para peserta untuk mempraktekkan materi yang sudah diperoleh selama dua kali pelatihan sebelumnya dengan menggunakan pesanan khusus yang diterima oleh perusahaan dan meminta peserta pelatihan untuk menghitung harga pokok produksi untuk setiap pesanan khusus. Setelah harga pokok produksi ditentukan, barulah perusahaan dapat menentukan harga jual untuk setiap pesanan khusus. Saat menghitung harga pokok produksi, pada awalnya memang masih ada beberapa yang melakukan kesalahan dalam memasukkan biaya produksi, tetapi hal ini dapat dipahami oleh para peserta setelah tim dosen memberikan pengarahan dan penjelasan bagaimana seharusnya menghitung harga pokok produksi untuk pesanan khusus.

Tim dosen juga membagikan kuesioner kepada para peserta setelah pelatihan telah selesai. Hasil kuesioner menunjukkan bahwa para peserta sangat senang dengan adanya pelatihan yang diberikan karena dengan pelatihan ini membuat perusahaan dapat menghitung biaya produksi dengan tepat sehingga penentuan harga jual juga menjadi tepat. Dengan demikian komplain dari pelanggan dapat berkurang dan mungkin bahkan hilang serta pelanggan tetap setia untuk memesan ke perusahaan mereka. Peserta juga meminta tim dosen agar dapat memberikan pelatihan kembali dengan topik yang berbeda.

Berikut adalah foto yang diambil saat pelatihan berlangsung:

Gambar 1. Pelatihan sedang berlangsung

4.2. Luaran Yang Dicapai

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang tim dosen lakukan di PT Felixindo Rubber Berkarya akan disajikan dalam luaran wajib berupa artikel yang telah disajikan di Serina Universitas Tarumanagara 2021 dan luaran tambahan berupa artikel yang akan diterbitkan di PINTAR. Selain itu, juga akan dibuat dalam bentuk poster yang akan dipamerkan dalam *Research Week* yang diadakan oleh Universitas Tarumanagara.

BAB V
KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Tujuan dari kegiatan PKM ini adalah perusahaan dapat melakukan perhitungan harga pokok produksi dengan menggunakan *direct costing* saat menerima pesanan khusus dari pelanggan. Dengan dapat dihitungnya harga pokok produksi secara akurat maka harga jual pesanan khusus juga akan menjadi akurat.

Masalah yang dihadapi perusahaan diketahui saat dilakukan survei awal dimana perusahaan mengalami kesulitan dalam menentukan harga jual pesanan khusus akibat perhitungan harga pokok produksi yang tidak tepat. Berdasarkan masalah tersebut, maka tim dosen memberikan pelatihan di perusahaan sebanyak tiga kali di bulan Maret 2021. Materi yang dijelaskan antara lain: biaya produksi, metode perhitungan harga pokok produksi, dan menyusun laporan laba rugi dengan metode *direct costing*. Pelatihan yang diberikan sebanyak tiga kali sangat membantu perusahaan dalam menghitung harga pokok produksi sehingga harga jual pesanan khusus juga dapat ditentukan dengan akurat.

5.2 Saran

Saran yang dapat tim dosen berikan kepada perusahaan adalah para karyawan yang bekerja sebaiknya diberikan pelatihan yang memadai agar karyawan dapat melakukan pekerjaannya dengan baik. Pelatihan ini bukan hanya diberikan saat perusahan mengalami kesulitan saja, tetapi harus diberikan secara berkesinambungan agar karyawan perusahaan dapat meningkatkan kualitas diri dan pada akhirnya juga dapat meningkatkan kualitas pekerjaannya sehingga perusahaan dapat berkembang dengan lebih pesat serta dapat bersaing dengan perusahaan lain yang sejenis.

DAFTAR PUSTAKA

1. Aurora, B. B. C. (2013). The Cost of Production Under Direct Costing and Absorption Costing–A Comparative Approach. *Annals of the Constantin Brâncuşi" University of TârguJiu, Economy Series*, *2*, 23-129.

2. Atkinson, A. A., Kaplan, R. S., Matsumura, E. M., dan Young, S. M. (2012). *Management Accounting: Information for Decision Making and Strategy Execution, 6th edition*. New Jersey: Pearson (AKEM).

3. Gersil, A. dan Kayal, C. (2016). A Comparative Analysis of Normal Costing Method with Full Costing and Variable Costing in Internal Reporting. *International journal of management*, *7*(3), 79-92.

4. Hansen, Don R., Maryanne M. Mowen, dan Liming Guan. (2009). *Cost Management, 6th Edition*. Ohio: South-Western Cencage Learning

5. Mulyadi. (2010). *Akuntansi Manajemen*. *Edisi 3*. Jakarta: Salemba Empat.

6. Dewi, Sofia Prima dan Septian Bayu Kristanto. (2015). *Akuntansi Biaya*. *Edisi Kedua*. Bogor: In Media.

7. Kieso, Donald E., Jerry J. Weygandt, dan Terry D. Warfield. (2020). *Intermediate Accounting. IFRS Edition. 4th Edition*. New Jersey: John Wiley.

LAMPIRAN

LAMPIRAN 1
Materi Yang Disampaikan Ke Mitra

MODUL PKM

"Direct Costing sebagai Costing Alternatif untuk meningkatkan pengambilan keputusan jangka pendek pada PT Felixindo Rubber Berkarya"

1. Pendahuluan

Setiap perusahaan pasti akan melakukan pengambilan keputusan. Pengambilan keputusan bisa bersifat jangka pendek, jangka menengah dan juga jangka panjang. *Pricing strategy* merupakan keputusan jangka pendek dan menengah yang sangat penting dan terkadang bersifat strategik bagi perusahaan. Ketidaktepatan dalam penentuan harga dapat mengakibatkan perusahaan kalah bersaing dan ditinggal oleh para pelanggannya.

Harga jual adalah sejumlah kompensasi (uang ataupun barang) yang dibutuhkan untuk mendapatkan sejumlah kombinasi barang atau jasa. Perusahaan selalu menetapkan harga produknya dengan harapan produk tersebut laku terjual dan boleh memperoleh laba yang maksimal.

Hansen, Mowen, dan Guan (2009: 633) mendefinisikan "harga jual adalah jumlah moneter yang dibebankan oleh suatu unit usaha kepada pembeli atau pelanggan atas barang atau jasa yang dijual atau diserahkan". Menurut Mulyadi (2010: 78) "pada prinsipnya harga jual harus dapat menutupi biaya penuh ditambah dengan laba yang wajar. Harga jual sama dengan biaya produksi ditambah *mark-up*".

Jadi dapat disimpulkan bahwa harga jual adalah sejumlah biaya yang dikeluarkan perusahaan untuk memproduksi suatu barang atau jasa ditambah dengan persentase laba yang diinginkan perusahaan, oleh karena itu untuk mencapai laba yang diinginkan oleh perusahaan salah satu cara yang dilakukan untuk menarik minat konsumen adalah dengan cara menentukan harga yang tepat untuk produk yang terjual. Harga yang tepat adalah harga yang sesuai dengan kualitas produk suatu barang dan harga tersebut dapat memberikan kepuasan kepada konsumen.

Salah satu faktor penting yang harus diperhitungkan untuk menentukan harga jual adalah harga pokok produk yang akan dijual tersebut. Terdapat banyak cara dan metode untuk menghitung perhitungan harga pokok produk yang akan dijual. Metode yang paling banyak dipakai adalah dengan cara menghitung semua biaya yang timbul baik yang

bersifat variabel maupun yang bersifat tetap. Biaya variabel adalah biaya yang secara total bervariasi dalam proporsi langsung dengan perubahan output aktivitas. Biaya tetap adalah sejumlah biaya yang tidak berubah mengikuti jumlah produksi selama dalam batas tentang yang relevan. (Hilton, 2001: 50)

Direct Costing/ Variabel costing adalah metode penentuan harga pokok yang hanya membebankan biaya-biaya produksi variabel saja ke dalam harga pokok produk. Dengan dipisahkan informasi biaya menurut prilaku dalam hubungannya dengan perubahan volume kegiatan, metode *direct costing* mampu menghasilkan informasi yang bermanfaat bagi manajemen dalam perencanaan laba jangka pendek, pengendalian biaya tetap yang lebih baik, dan pengambilan keputusan jangka pendek. Hal ini dimungkinkan karena dalam jangka pendek, biaya tetap tidak relevan karena tidak terpengaruh oleh pengambilan keputusan yang dilakukan oleh manajemen. Jika biaya tetap terpengaruh dalam pengambilan keputusan jangka pendek, metode variabel costing dapat menyajikan dampak keputusan terdebut terhadap biaya tetap dan laba. (Hilton, 2001: 327)

Laporan laba rugi yang dihasilkan oleh metode *direct costing* memperlihatkan margin kontribusi barang-barang yang dihasilkan, informasi yang sangat berfaedah dalam pengambilan keputusan. *Direct costing* kadangkala disebut juga *variabel costing* (penentuan biaya pokok langsung) atau *marginal costing* (penentuan biaya pokok marginal). Dalam metode penentuan biaya pokok variabel (*direct costing*), hanya biaya-biaya produksi variabel saja yang dimasukkan dalam persediaan dan biaya pokok penjualan. Ketika tingkat aktivitas diukur dalam unit-unit produk yang dihasilkan, maka biaya-biaya variabel biasanya terdiri atas bahan baku langsung, berkaitan dengan kapasitas produktif pabrik dan umumnya tidak dipengaruhi oleh inti produk yang dipriduksi. Oleh karena itu dalam metode penentuan biaya pokok variabel, biaya overhead pabrikasi tetap tidaklah diperlukan sebagai biaya produk.

2. Metode Penentuan Harga Pokok Produksi

Metode penentuan harga pokok produksi adalah cara untuk memperhitungkan unsur-unsur biaya kedalam harga pokok produksi. Dalam memperhitungkan unsur-unsur biaya ke dalam harga pokok produksi, terdapat dua pendekatan yaitu *full costing* dan *variabel costing* (Hilton, 2001: 82).

A. Full Costing

Full costing merupakan metode penentuan harga pokok produksi yang memperhitungkan semua unsur biaya produksi ke dalam harga pokok produksi yang

terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya overhead pabrik baik yang berperilaku variabel maupun tetap.

Pendekatan *full costing* yang biasa dikenal sebagai pendekatan tradisional menghasilkan laporan laba rugi dimana biaya-biaya diorganisir dan disajikan berdasarkan fungsi-fungsi produksi, administrasi dan penjualan. Laporan laba rugi yang dihasilkan dari pendekatan ini banyak digunakan untuk memenuhi pihak luar perusahaan, oleh karena itu sistematikanya harus disesuaikan dengan prinsip akuntansi yang berlaku umum untuk menjamin informasi yang tersaji dalam laporan tersebut (Hansen, Mowen, dan Guan, 2009).

B. Direct Costing

Direct costing merupakkan metode penentuan harga pokok produksi yang hanya memperhitungkan biaya produksi yang berperilaku variabel ke dalam harga pokok produksi yang terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya overhead pabrik variabel (Hansen, Mowen, dan Guan, 2009).

Dalam pendekatan ini biaya-biaya yang diperhitungkan sebagai harga pokok adalah biaya produksi variabel yang terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya overhead pabrik variabel. Biaya-biaya produksi tetap dikelompokkan sebagai biaya periodik bersama-sama dengan biaya tetap non produksi.

Pendekatan *direct costing* dikenal sebagai *contribution approach* merupakan suatu format laporan laba rugi yang mengelompokkan biaya berdasarkan perilaku biaya dimana biaya-biaya dipisahkan menurut kategori biaya variabel dan biaya tetap dan tidak dipisahkan menurut fungsi-fungsi produksi, administrasi dan penjualan. (Hilton, 2001: 278)

Dalam pendekatan ini biaya-biaya berubah sejalan dengan perubahan *output* yang diperlakukan sebagai elemen harga pokok produk. Laporan laba rugi yang dihasilkan dari pendekatan ini banyak digunakan untuk memenuhi kebutuhan pihak internal oleh karena itu tidak harus disesuaikan dengan prinsip akuntansi yang berlaku umum.

3. *Full Costing vs Variabel Costing*

Full costing dan *direct costing* pada dasarnya merupakan metode yang berkaitan dengan penentuan harga pokok produksi. Dalam metode *full costing* penentuan harga pokok produksi yang mana semua biaya produksi diperhitungkan ke dalam harga pokok

produksi. Hal tersebut menunjukkan bahwa metode *full costing* ini tidak membedakan antara biaya produksi variabel dan biaya produksi tetap karena akan dimasukkan ke dalam harga pokok produksi. Dengan demikian biaya produksi tetap tersebut masih melekat pada produk yang belum terjual, dengan begitu tidak membebankan untuk kelangsungan bisnis selanjutnya dan pada periode cost. Berbeda dengan metode *full costing*, metode *direct costing* ini merupakan metode penentuan harga pokok produksi yang hanya memasukkan biaya-biaya yang bersifat variabel ke dalam harga pokok produksi. Yang mana untuk biaya produksi tetap sendiri dianggap sebagai periode cost sehingga tidak ada biaya tetap yang belum dibebankan pada periode tersebut.

Perbedaan pokok antara metode *full costing* dan *direct costing* sebetulnya terletak pada perlakuan biaya tetap produksi tidak langsung. Dalam metode *full costing* dimasukkan unsur biaya produksi karena masih berhubungan dengan pembuatan produk berdasar tarif (*budget*), sehingga apabila produksi sesungguhnya berbeda dengan *budget*-nya maka akan timbul kekurangan atau kelebihan pembebanan. Tetapi *direct costing* memperlakukan biaya produksi tidak langsung tetap bukan sebagai unsur harga pokok produksi, tetapi lebih tepat dimasukkan sebagai biaya periodik, yaitu dengan membebankan seluruhnya ke periode dimana biaya tersebut dikeluarkan sehingga dalam *direct costing* tidak terdapat pembebanan lebih atau kurang.

Adapun unsur biaya dalam metode *full costing* terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya overhead pabrik baik yang sifatnya tetap maupun variabel. Unsur biaya dalam metode *direct costing* terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya overhead pabrik yang sifatnya variabel saja dan tidak termasuk biaya overhead pabrik tetap.

Akibat perbedaan tersebut mengakibatkan timbulnya perbedaan lain yaitu:

Dalam metode *full costing*, perhitungan harga pokok produksi dan penyajian laporan laba rugi didasarkan pendekatan “fungsi”, sehingga apa yang disebut sebagai biaya produksi adalah seluruh biaya yang berhubungan dengan fungsi produksi, baik langsung maupun tidak langsung, tetap maupun variabel. Metode *direct costing* menggunakan pendekatan “tingkah laku”, artinya perhitungan harga pokok dan penyajian dalam laba rugi didasarkan atas tingkah laku biaya. Biaya produksi dibebani biaya variabel saja, dan biaya tetap dianggap bukan biaya produksi.

Dalam metode *full costing*, biaya periode diartikan sebagai biaya yang tidak berhubungan dengan biaya produksi, dan biaya ini dikeluarkan dalam rangka mempertahankan kapasitas yang diharapkan akan dicapai perusahaan, dengan kata lain

biaya periode adalah biaya operasi. Dalam metode *direct costing*, yang dimaksud dengan biaya periode adalah biaya yang setiap periode harus tetap dikeluarkan atau dibebankan tanpa dipengaruhi perubahan kapasitas kegiatan. Dengan kata lain biaya periode adalah biaya tetap, baik produksi maupun operasi.

Menurut metode *full costing*, biaya overhead tetap diperhitungkan dalam harga pokok, sedangkan dalam *direct costing* biaya tersebut diperlakukan sebagai biaya periodik. Oleh karena itu saat produk atau jasa yang bersangkutan terjual, biaya tersebut masih melekat pada persediaan produk atau jasa. Akan tetapi dalam *direct costing*, biaya tersebut langsung diakui sebagai biaya pada saat terjadinya.

Jika biaya overhead pabrik dibebankan kepada produk atau jasa berdasarkan tarif yang ditentukan di muka dan jumlahnya berbeda dengan biaya overhead pabrik yang sesungguhnya maka selisihnya dapat berupa pembebanan overhead pabrik berlebihan (*over-applied factory overhead*). Menurut metode *full costing*, selisih tersebut dapat diperlakukan sebagai penambah atau pengurang harga pokok yang belum laku dijual (harga pokok persediaan) (Hilton, 2001: 100)

Dalam metode full costing, perhitungan laba rugi menggunakan istilah laba kotor (*gross profit*), yaitu kelebihan penjualan atas harga pokok penjualan. Dalam *direct costing*, menggunakan istilah marjin kontribusi (*contribution margin*), yaitu kelebihan penjualan dari biaya-biaya variabel.

Beberapa hal yang perlu diperhatikan dari perbedaan laba rugi dalam metode *full costing* dengan metode *direct costing* adalah:

Dalam metode *full costing*, dapat terjadi penundaan sebagian biaya overhead pabrik tetap pada periode berjalan ke periode berikutnya bila tidak semua produk pada periode yang sama. Dalam metode *direct costing* seluruh biaya tetap overhead pabrik telah diperlakukan sebagai beban pada periode berjalan, sehingga tidak terdapat bagian biaya overhead pada tahun berjalan yang dibebankan kepada tahun berikutnya.

Jumlah persediaan akhir dalam metode *direct costing* lebih rendah dibanding metode *full costing*. Alasannya adalah dalam *direct costing* hanya biaya produksi variabel yang dapat diperhitungkan sebagai biaya produksi.

Laporan laba rugi *full costing* tidak membedakan antara biaya tetap dan biaya variabel, sehingga tidak cukup memadai untuk analisis hubungan biaya volume dan laba (*CVP*) dalam rangka perencanaan dan pengendalian (Hansen, Mowen, dan Guan, 2009).

Lalu seperti apa cara menghitung harga pokok produksi pada metode *full costing* dan *direct costing*?

Full Costing

Perhitungan harga pokok produksi pada metode *full costing* terdiri dari:

1. Biaya bahan baku
2. Biaya tenaga kerja
3. Biaya overhead pabrik variabel
4. Biaya overhead pabrik tetap
5. Harga pokok produksi

Untuk mendapatkan harga pokok produksi maka menjumlahkan total dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, biaya overhead pabrik variabel, dan biaya overhead pabrik tetap. Dimana sebelumnya untuk mencari biaya bahan baku, tenaga kerja, dan overhead pabrik variabel harus mengkalikan dengan jumlah unit produk yang diproduksi.

Selanjutnya dari perhitungan harga pokok produksi pada metode tersebut dilakukan pelaporan keuangan yang terdiri dari:

1. Hasil penjualan
2. Harga pokok produksi/penjualan
3. Laba kotor
4. Biaya pemasaran variabel
5. Biaya pemasaran tetap
6. Biaya administrasi dan umum variabel
7. Biaya administrasi dan umum tetap
8. Laba bersih

Yang mana untuk mendapatkan laba kotor, dapat dengan menghitung selisih antara hasil penjualan dan harga pokok produksi/penjualan. Laba bersih dapat diperoleh dengan menghitung selisih antara laba kotor yang telah didapatkan sebelumnya dengan jumlah total dari biaya pemasaran variabel yang telah dikalikan dengan unit produk yang terjual, biaya pemasaran tetap, biaya administrasi dan umum variabel, biaya administrasi dan umum variabel serta biaya administrasi dan umum tetap (Garrison, Noreen, dan Brewer, 2001: 259).

Direct Costing

Setelah mengetahui perhitungan harga pokok produksi metode *direct costing*, maka selanjutnya adalah terkait cara perhitungan harga pokok produksi sebagai berikut:

1. Biaya bahan baku
2. Biaya tenaga kerja

3. Biaya overhead pabrik variabel
4. Biaya pokok produksi

Untuk mendapatkan biaya pokok produksi, dengan menjumlahkan biaya bahan baku, biaya tenaga kerja dan biaya overhead pabrik variabel yang telah dikalikan dengan jumlah unit produk yang diproduksi.

Selanjutnya untuk laporan keuangan dari metode *direct costing* ini terdiri dari:

1. Hasil penjualan
2. Biaya produksi variabel
3. Biaya pemasaran variabel
4. Biaya administrasi dan umum variabel
5. Marjin kontribusi
6. Biaya produksi tetap
7. Biaya pemasaran tetap
8. Biaya administrasi dan umum tetap
9. Laba bersih

Marjin kontribusi diperoleh dengan menselisihkan hasil penjualan yang telah dikalikan dengan jumlah unit produk yang diproduksi dengan biaya produksi variabel dan biaya pemasaran varibel yang telah dikalikan dengan jumlah unit produk yang diproduksi. Kemudian untuk laba bersih, dapat diperoleh dengan menghitung selisih antara marjin kontribusi dengan biaya produksi tetap, biaya pemasaran tetap dan biaya administrasi dan umum tetap (Hansen, Mowen, dan Guan, 2009).

Dari informasi dan cara perhitungan harga pokok produksi dengan menggunakan metode *full costing* dan *direct costing* di atas dapat bahwa metode *full costing* semua biaya produksi diperhitungkan dalam harga pokok produksi. Akan tetapi akan ada biaya tetap yang belum dibebankan pada periode tersebut jika ada produk yang belum laku terjual, karena di dalam produk tersebut terdapat biaya overhead tetap yang melekat. Metode *direct costing* hanya memperhitungkan biaya-biaya produksi yang bersifat variabel dalam perhitungan harga pokok produksi. Dimana biaya tetap dianggap sebagai *period cost* dan langsung dibebankan pada periode yang bersangkutan.

Selain itu dalam penyajian laporan keuangan terkait laba rugi, metode *full costing* dan *direct costing* ini memiliki perbedaan. Pada metode metode *full costing*, biaya overhead tetap yang dilaporkan dalam laporan laba rugi hanya biaya overhead tetap produk yang telah terjual saja pada periode tersebut. Di dalam metode *direct costing*, seluruh biaya

overhead tetap yang terjadi dalam periode tersebut dilaporkan dalam laporan laba rugi perode tersebut sehingga akan mengurangi pendapatan pada periode tersebut.

4. Kelebihan dan Kekurangan dari *Direct Costing*

Perlu diketahui bahwa *direct costing* memiliki kelebihan yang perlu diketahui, berikut adalah daftarnya: (Garrison, Noreen, dan Brewer, 2001: 266)

a. Membantu dalam mengendalikan biaya

Dengan menggunakan *direct costing*, pihak manajemen bisa memisahkan biaya tetap dari laporan raba rugi sehingga pihak manajemen bisa bisa fokus pada perilaku biaya tetap ini.

b. Membantu pengambilan keputusan jangka pendek

Dengan menggunakan *direct costing*, pihak manajemen bisa menentukan pengambilan keputusan, misal jika ada pesanan khusus maka harganya sudah bisa ditentukan lewat *direct costing*.

c. Membantu perencanaan penentuan laba jangka pendek

Pihak manajemen memerlukan informasi mengenai biaya yang sudah dipisahkan menurut perilaku dan menurut perubahan volume produksi untuk menentukan laba jangka pendek.

Kekurangan *Direct Costing*

Dibalik semua kelebihan yang dimiliki oleh *direct costing*, ternyata ada kekurangan yang dimilikinya, berikut daftarnya: (Garrison, Noreen, dan Brewer, 2001: 267)

1. Jarang sekali menemukan biaya benar-benar memiliki sifat variabel atau tetap, sehingga untuk menerapkan direct costing secara penuh akan sulit dilakukan.
2. Penggunaan metode ini dianggap tidak sesuai dengan kaidah akuntansi, sehingga walaupun manajemen melakukan implementasi *direct costing* untuk keperluan internal perusahaan, manajemen tetap harus membuat pelaporan keuangan laba rugi untuk keperluan eksternal.
3. Penerapan *direct costing* hanya cocok untuk perusahaan yang penentuan labanya berdasarkan volume penjualan, sehingga bagi perusahaan yang memiliki produk bersifat musiman tidak akan cocok, jika tetap memaksa menggunakan *direct costing*, maka perusahaan tersebut malah akan menderita kerugian yang besar.
4. Penerapan *direct costing* membuat kesulitan dalam memisahkan antara biaya tetap dan biaya variabel.

DAFTAR PUSTAKA

Atkinson, A. A., Kaplan, R. S., Matsumura, E. M., dan Young, S. M. (2012). *Management Accounting: Information for Decision Making and Strategy Execution, 6th Edition*. New Jersey: Pearson (AKEM).

Garrison, Ray H., Noreen, E. W., dan Brewer, P. C. (2001). *Akuntansi Manajerial*. Jakarta: Salemba Empat.

Hansen, D. R., Mowen, M. M., dan Guan, L. (2009). *Cost Management, 6th Edition*. USA: South-Western Cengage Learning.

Hilton, R. W. (2001). *Managerial Accounting: Creating Value in a Dynamic Business Environment Fifth Edition.* USA: McGraw-Hill Irwin.

Horngren, C. T., Datar, S. M., dan Rajan, M. V. (2015). *Cost Accounting: A Managerial Emphasis 15 th Edition*. New Jersey: Pearson Education Ltd, Essex.

Mulyadi. (2010). *Akuntansi Manajemen. Edisi 3*. Jakarta: Salemba Empat.

LAMPIRAN 2
Foto Kegiatan

LAMPIRAN 3
Luaran Wajib:
Artikel SERINA 2021

DIRECT COSTING SEBAGAI *COSTING* ALTERNATIF UNTUK MENINGKATKAN PENGAMBILAN KEPUTUSAN JANGKA PENDEK PADA PT FELIXINDO RUBBER BERKARYA

Merry Susanti[1], Sofia Prima Dewi[2], dan Susanto Salim[3]

[1]Jurusan Akuntansi, Universitas Tarumanagara
Surel:merrys@fe.untar.ac.id
[2]Jurusan Akuntansi, Universitas Tarumanagara
Surel:sofiad@fe.untar.ac.id
[3]Jurusan Akuntansi, Universitas Tarumanagara
Surel:susantos@fe.untar.ac.id

ABSTRAK

PT Felixindo Rubber Berkarya adalah perusahaan industri keluarga yang baru berkembang dan memproduksi berbagai variasi produk karet untuk berbagai jenis industri. Permasalahan yang ditemukan di PT Felixindo Rubber Berkarya adalah kesulitan dalam menentukan harga pokok produksi (*costing*) dan harga jual untuk pesanan-pesanan khusus yang diterima dari pelanggan. Perusahaan kurang memahami biaya apa saja yang perlu diperhitungkan dalam menentukan harga pokok produksi sehingga menerima banyak keluhan dari pelanggan akibat harga jual yang sering berubah-ubah dan untuk jangka panjang perusahaan bisa kehilangan pelanggan. Tujuan dari kegiatan PKM ini adalah perusahaan dapat melakukan perhitungan harga pokok produksi dengan menggunakan *direct costing* saat menerima pesanan khusus dari pelanggan. Metode pelaksanaan PKM adalah dengan memberikan pelatihan mengenai *direct costing* kepada perusahaan. Setelah mengikuti pelatihan yang diadakan sebanyak 3 kali, dapat terlihat bahwa perusahaan sekarang sudah memahami biaya apa saja yang perlu diperhitungkan saat menentukan harga pokok untuk pesanan khusus dari pelanggan sehingga penentuan harga jual juga sudah tepat. Kesimpulan yang dapat diambil dari kegiatan ini adalah pelatihan yang diberikan ternyata memberikan manfaat kepada perusahaan dimana perusahaan sudah dapat mengambil keputusan jangka pendek yang tepat dengan menggunakan *direct costing* dalam menghitung harga pokok produksi sehingga harga jual untuk pesanan khusus juga dapat ditentukan dengan tepat.

Kata Kunci: PT Felixindo Rubber Berkarya, *Direct costing*, Harga pokok produksi

ABSTRACT

PT Felixindo Rubber Berkarya is a family industrial company that is newly developing and produces a wide variety of rubber products for various types of industries. The problem found at PT Felixindo Rubber Berkarya was the difficulty in determining the cost of goods manufactured (costing) and the selling price for special orders received from customers. The company did not understand what costs need to be taken into account in determining the cost of production so that it received many complaints from customers due to the often changing selling prices and in the long run the company can lose customers. The purpose of this PKM activity is that companies can calculate the cost of goods manufactured by using direct costing when receiving special orders from customers. The method of implementing PKM is to provide training on direct costing to companies. After participating in the training that was held 3 times, it can be seen that the company now understands what costs need to be taken into account when determining the cost of goods for special orders from customers so that the selling price determination is also correct. The conclusion that can be drawn from this activity is that the training we provide turns out to be of benefit to companiy where the company is able to make the right

short-term decisions by using direct costing in calculating the cost of goods manufactured so that the selling price for special orders can also be determined precisely.

Keywords: PT Felixindo Rubber Berkarya, *Direct costing, cost of goods manufactured.*

1. PENDAHULUAN

Analisis Situasi

PT Felixindo Rubber Berkarya adalah sebuah perusahaan keluarga yang berdiri sejak tahun 2000. Perusahaan didirikan oleh Bapak Felix Widjaya dengan modal yang relatif kecil yaitu kurang dari Rp 50.000.000. Pada awal berdiri, perusahaan hanya memiliki *workshop* yang berlokasi di daerah Kapuk Raya. Luas *workshop* saat itu hanya seluas 300 m2. Saat itu perusahaan hanya memiliki satu mesin produksi karet yang sangat sederhana. Jumlah karyawan perusahaan hanya berjumlah lima orang dan semuanya di bidang produksi.

Pada masa awal berdiri semua karyawan terfokus pada bidang produksi. Tujuan perusahaan saat itu adalah bagaimana cara untuk mendapatkan order. Order pertama diterima dari sahabat dekat Bapak Felix yaitu order untuk membuat alas karet untuk penyanggah kursi sofa. Sejak itu perusahaan hanya menerima pesanan dari industri furniture untuk membuat karet penyanggah untuk produk furniture seperti alas karet untuk meja, kursi, dan lemari.

Pesanan ini sebagian besar diperoleh dari kerabat dan para kenalan dari *owner* perusahaan yaitu Bapak Felix Widjaya. Oleh karena mutu produk yang dihasilkan cukup memuaskan para pelanggan maka mulailah beberapa pabrik lain memesan barang dari perusahaan. Perusahaan mulai menerima pesanan dari industri lain selain industri furniture. Seiring dengan berjalannya waktu, pesanan mulai banyak dan produksi yang semula hanya dilakukan dengan menggunakan satu mesin produksi mulai berkembang. Perusahaan mulai menambah beberapa mesin baru untuk melayani order yang mulai berdatangan.

Beberapa tahun belakangan ini perusahaan berkembang cukup pesat seiring dengan perkembangan industri mesin-mesin pabrik dan juga perkembangan industri otomotif. Perusahaan mulai menerima berbagai macam order untuk berbagai variasi produk karet yang digunakan untuk berbagai jenis industri. Dengan semakin banyaknya order yang diterima oleh perusahaan maka perusahaan mulai memperluas tempat industrinya dan memindahkan lokasi produksinya ke daerah Bekasi.

Saat ini perusahaan telah memproduksi berbagai jenis barang-barang karet untuk keperluan industri, otomotif, dan rumah tangga seperti karet bellows, karet ebonit, karet expansion joint, karet fender, karet lining, karet O ring, karet karpet, karet kaki meja, dan karet komponen audio. Dengan semakin berkembangnya perusahaan, saat ini perusahaan juga sudah banyak menerima berbagai macam order dari berbagai jenis perusahaan. Hal ini secara tidak langsung membuat perusahaan juga perlu untuk memikirkan bagaimana cara menghitung dan menentukan harga pokok produksi yang dikeluarkan perusahaan guna memenuhi suatu order-order khusus yang diterimanya. Penentuan harga pokok produksi yang tepat dan akurat akan memberikan perusahaan kejelasan mengenai kinerja perusahaan dan juga dalam memberikan harga yang tepat dan wajar kepada para pelanggannya. Hal ini sejalan dengan Aurora (2013) yang menjelaskan bahwa laporan laba rugi yang disusun dengan menggunakan metode *direct costing* akan memungkinkan perusahaan menghitung marjin kontribusi yang menjadi dasar bagi perusahaan untuk menentukan profitabilitas dari suatu produk. Dalam hal pengambilan keputusan, metode *direct costing* akan memberikan dasar yang kuat untuk perencanaan biaya, pengaruh perubahan volume produksi yang direncanakan akibat perubahan kondisi ekonomi atau keputusan manajerial tertentu.

Perusahaan mulai merasakan pentingnya hal ini untuk mulai dipikirkan agar perusahaan dapat bersaing secara sehat dengan para kompetitornya.

Permasalahan

Setelah dilakukan beberapa kali survei ke PT Felixindo Rubber Berkarya dan juga dari hasil diskusi yang cukup panjang dan intensif, maka dapat diidentifikasikan beberapa masalah yang terkait dengan metode perhitungan biaya yang harus dipahami oleh perusahaan untuk meningkatkan pengambilan keputusan jangka pendek seperti untuk menerima order-order khusus yang saat ini mulai banyak diterima oleh perusahaan. Pengambilan keputusan jangka pendek ini sangat penting karena ketepatan dalam pengambilan keputusan jangka pendek akan memengaruhi kinerja perusahaan secara bulanan dan juga tahunan serta dalam jangka panjang juga akan membantu perusahaan dalam mencapai tujuannya.

Di dalam suatu proses manajemen, proses pengambilan keputusan merupakan proses yang krusial dan sangat penting yang mau tidak mau harus dihadapi oleh perusahaan. Terdapat beberapa pendekatan yang dapat dipakai oleh PT Felixindo Rubber Berkarya untuk melakukan pengambilan keputusan yang terkait dengan penerimaan order-order khusus ini. Suatu pendekatan yang disebut dengan *decision model* dapat digunakan dalam pengambilan keputusan ini. Terdapat lima langkah yang akan diuraikan di bawah yakni sebagai berikut (Atkinson *et al*., 2012):

a. Identifikasi atau definisikan permasalahan yang dihadapi perusahaan. Mengenali dan memformulasikan permasalahan yang sebenarnya dihadapi perusahaan bukan hanya gejalanya saja. Misalnya: kebutuhan tambahan gudang, jumlah yang dibutuhkan serta bagaimana kebutuhan tersebut akan dipenuhi.
b. Identifikasi alternatif penyelesaian. Pada tahap ini perusahaan harus mengidentifikasikan semua alternatif yang ada terlebih dahulu, baru kemudian mengeliminasi alternatif yang tidak mungkin dilaksanakan perusahaan, misalnya dengan mempertimbangkan risiko, kemampuan dana perusahaan, dan lain-lain.
c. Identifikasi biaya dan manfaat setiap alternatif. Setelah alternatif yang mungkin untuk dilaksanakan diketahui perusahaan, maka model pengambilan keputusan selanjutnya dapat disebut dengan "*COST BENEFIT ANALYSIS"* untuk setiap alternatif yang ada.
d. Pengumpulan biaya relevan untuk setiap alternatif yang ada. Biaya yang akan dibandingkan dalam pengambilan keputusan hanya biaya yang berbeda diantara alternatif yang ada dan biaya tersebut merupakan biaya masa datang.
e. Pertimbangan faktor-faktor kualitatif. Faktor kualitatif dapat dimasukkan dalam pengambilan keputusan dikarenakan tidak semua hal dapat dihitung secara pasti dan akurat. Di dalam manajemen banyak sekali faktor-faktor yang tidak dapat dijelaskan dengan angka dan perhitungan matematis.

Pada PT Felixindo Rubber Berkarya terdapat beberapa masalah yang berhubungan dengan pengambilan keputusan jangka pendek yang terkait dengan perhitungan harga pokok produksi yang pada akhirnya akan digunakan untuk penentuan harga jual untuk order-order yang khusus dan bersifat insidentil dari pelanggannya. Dalam praktiknya perusahaan selalu mengalami kesulitan dalam menentukan harga jual yang tepat dan standar untuk order khusus yang diterimanya. Selama ini jika hendak menerima order khusus perusahaan menghitung harga pokok produksinya dengan cara hanya menghitung berapa harga pokok untuk bahan

baku dan pembantu yang digunakan. Selanjutnya ditambahkan dengan persentase tertentu dari total biaya bahan tersebut untuk biaya produksi lainnya. Setelah didapat hasil totalnya, terkadang perusahaan juga mempertimbangkan faktor kualitatif seperti berapa harga yang ditawarkan oleh pesaing. Hal ini menyebabkan tidak adanya metode perhitungan harga pokok produksi yang baku dan seragam untuk setiap order khusus yang diterimanya.

Selain itu hal ini juga menyebabkan semua orang di dalam organisasi tidak dapat memberikan harga kepada pelanggan karena takut salah dan pada akhirnya semua harga jual untuk order khusus ini selalu ditentukan langsung oleh pemilik. Pemilikpun selalu tidak yakin dalam menentukan harga jual tersebut karena pemilik tidak dibekali dengan informasi harga pokok yang akurat. Hal ini sudah terjadi untuk jangka waktu yang cukup lama dan dirasakan sangat tidak nyaman oleh pemilik.

Solusi Mitra

Kondisi pandemic COVID-19 mengakibatkan adanya kapasitas yang menganggur menyebabkan perusahaan menerima order khusus. Dengan diterimanya order khusus tersebut, maka perusahaan harus dapat menentukan berapa harga jual yang tepat dimana dapat menutupi biaya produksi yang telah dikeluarkan perusahaan, biaya operasional perusahaan dan juga untuk memperoleh laba. Apabila perusahaan salah dalam menentukan harga jual maka dapat mengakibatkan perusahaan mengalami kerugian. Oleh karena itu, penentuan harga jual sangat penting.

Menurut Mulyadi (2010) “pada prinsipnya harga jual harus dapat menutupi biaya penuh ditambah dengan laba yang wajar. Harga jual sama dengan biaya produksi ditambah *mark-up*”. Lebih lanjut dijelaskan oleh Dewi dan Kristanto (2015) bahwa biaya produksi terdiri atas biaya bahan baku (*direct material*), biaya tenaga kerja langsung (*direct labor*), dan biaya overhead pabrik (*factory overhead*). *Mark-up* diartikan oleh Kieso, Weygandt, dan Warfield (2020) sebagai kenaikan harga di atas harga jual normal. Jadi, perusahaan harus menentukan berapa harga jual yang tepat agar mampu menarik pelanggan.

Masalah yang dihadapi oleh PT Felixindo Rubber Berkarya adalah penentuan harga jual hanya dilakukan oleh pemilik. Akan tetapi, bahkan pemilikpun merasa tidak yakin dengan harga jual yang telah ditetapkannya. Hal ini dikarenakan pemilik kurang memahami biaya-biaya apa saja yang perlu diperhitungkan untuk menentukan harga jual pesanan dan order khusus sehingga penentuan harga jual tersebut dilakukan dengan cara mengira-ngira, yang menyebabkan harga jual untuk order khusus yang sama bisa berbeda-beda. Akibatnya timbul keluhan dari pelanggan. Apabila hal ini terus menerus dilakukan oleh perusahaan, maka ada di masa depan pelanggan setia perusahaan bisa pindah ke pesaing.

Untuk mengatasi hal ini maka perusahaan dapat menerapkan suatu sistem penentuan harga pokok produksi yang tepat untuk melayani pesanan-pesanan khusus dari pelanggannya. Apabila perusahaan sudah dapat menentukan harga pokok produksi selanjutnya perusahaan dapat menentukan harga jual yang tepat. Harga yang tepat adalah harga yang sesuai dengan kualitas produk suatu barang dan harga tersebut dapat memberikan kepuasan kepada pelanggan. Dengan demikian, diharapkan pelanggan tetap akan setia melakukan pesanan kepada perusahaan.

Untuk itu perusahaan berusaha untuk mencari solusi untuk masalah ini. Tim dosen mendiskusikan dengan manajemen perusahaan secara intensif untuk memahami apa inti permasalahan yang dihadapi perusahaan dan dimana titik masalahnya yang paling krusial dan rawan.

Berdasarkan pengamatan dan tanya jawab serta diskusi yang intens maka tim dosen mencoba untuk memperkenalkan suatu sistem pembebanan biaya yang sebenarnya sudah cukup banyak dipakai oleh perusahaan-perusahaan lain untuk pengambilan keputusan jangka

pendek dan kadang menengah. Metode yang tim dosen usulkan untuk digunakan perusahaan guna membantu dalam pengambilan keputusan jangka pendek terutama yang terkait dengan perhitungan harga pokok produksi dan penentuan harga jual adalah metode *direct costing* atau yang sering juga dikenal dengan metode *variable costing* (Gersil dan Kayal, 2016). Metode *direct costing* didasarkan pada pengelompokan biaya tetap dan biaya variabel dan hanya memasukkan biaya variabel ke dalam perhitungan biaya actual suatu produk (Maria, 2017). Metode ini banyak dipakai oleh perusahaan untuk penentuan harga jual untuk pesanan pesanan khusus (*special order*) yang diterima perusahaan. Metode ini terutama amat tepat digunakan jika perusahaan berada dalam kondisi *idle capacity*. Beberapa keputusan jangka pendek yang dapat menggunakan metode ini antara lain:

5. Membeli atau membuat sendiri,
6. Menjual atau memproses lebih lanjut suatu produk,
7. Menghentikan atau melanjutkan produksi produk tertentu, dan
8. Menerima atau menolak pesanan khusus.

Bagi PT Felixindo Rubber Berkarya keempat hal di atas sangat relevan dan sangat tepat diterapkan untuk perusahaan. Banyak pengambilan keputusan yang dihadapi oleh perusahaan terkait dengan hal-hal di atas terutama untuk penentuan harga jual untuk order khusus. Untuk order khusus ini perusahaan perlu menentukan terlebih dahulu biaya yang relevan dan biaya yang tidak relevan untuk setiap order khusus yang diterimanya. Jadi dengan metode *direct costing* ini perusahaan dapat membebankan suatu order khusus hanya dengan biaya yang bersifat relevan dengan order tersebut. Biaya yang tidak relevan tidak dimasukkan dalam perhitungan beban pokok produksi order tersebut. Untuk mudahnya biasanya biaya yang relevan tersebut adalah biaya variabel untuk menghasilkan produk tersebut. Biaya yang tidak relevan seperti biaya tetap dianggap bukan unsur dari perhitungan beban pokok produksi.

Biaya variabel yang dikeluarkan perusahaan untuk menghasilkan produk, antara lain terdiri atas: *materials*, *direct labor*, dan *factory overhead variable*. *Materials* adalah bahan baku yang membentuk keseluruhan bagian dari suatu produk. Contoh dari bahan baku antara lain adalah kain, kayu, besi, plastik, dan lain-lain. *Direct labor* adalah upah yang dibayarkan kepada tenaga kerja yang langsung berhubungan dengan proses produksi. Contoh dari *direct labor* adalah total upah yang dibayarkan kepada tenaga kerja langsung. *Factory overhead variable* adalah beban pabrikasi pabrik yang membantu dalalm proses penyelesaian suatu produk. Contoh dari *factory overhead variable* adalah bahan penolong, upah tenaga kerja tidak langsung, beban penyusutan mesin pabrik, biaya utilitas pabrik, dan lain-lain. Biaya tetap adalah biaya yang tidak akan berubah dalam rentang tertentu. Contoh dari biaya tetap antara lain adalah beban gaji supervisor pabrik, beban sewa pabrik, dan sebagainya (Dewi dan Kristanto, 2015).

Metode *direct costing* tepat diterapkan dalam kondisi dimana perusahaan masih memiliki kapasitas produksi tersisa di pabrik. Jika perusahaan berada dalam kondisi *full capacity* maka metode ini kurang tepat digunakan dan akan merugikan perusahaan. Oleh karena itu, biasanya metode ini digunakan untuk pengambilan keputusan jangka pendek dan dapat berubah setiap saat. Jadi, jika suatu waktu perusahaan dalam keadaan *idle capacity*, maka perusahaan dapat menggunakan metode ini di dalam menghitung beban pokok produksi dan penentuan harga jual. Jika di bulan selanjutnya ternyata kapasitas perusahaan berada dalam kondisi penuh maka perusahaan tidak menggunakan metode ini di dalam penentuan beban pokok produksi dan penentuan harga jual untuk order khusus yang diterimanya.

Untuk PT Felixindo Rubber Berkarya selama ini memang selalu beroperasi dalam kondisi *idle capacity* terutama pada saat pandemic COVID-19 seperti saat ini. Dengan demikian, metode ini dapat digunakan oleh perusahaan untuk menghitung beban pokok produksi dan penentuan harga jual order khusus yang diterimanya. Dengan adanya suatu metode perhitungan beban pokok produksi yang baku yang dapat diterapkan perusahaan

diharapkan perusahaan akan lebih baik di dalam pengambilan keputusan jangka pendeknya (Gersil dan Kayal, 2016) terutama yang terkait dengan penentuan harga (*pricing*) untuk order-order khusus yang saat ini banyak diterima. Hal ini juga membuat pengambilan keputusan tidak terfokus di tangan pemilik saja yang membuat pemilik selalu direpotkan dengan hal ini.

2. Metode Pelaksanaan PKM

Metode pelaksanaan PKM dilakukan dengan memberikan pelatihan kepada PT Felixindo Rubber Berkarya. Pelatihan akan dilakukan sebanyak 3 kali, dimana akan dijelaskan terlebih dahulu mengenai teori atau konsep yang terkait dengan metode penetapan biaya yang berguna dalam pengambilan keputusan jangka pendek. Selanjutnya tim dosen akan membimbing penerapan metode *direct costing* yang berguna dalam pengambilan keputusan jangka pendek bagi PT Felixindo Rubber Berkarya.

Tanggal 23 Januari 2021, tim dosen dari Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Tarumanagara, melakukan survei terlebih dahulu ke PT Felixindo Rubber Berkarya untuk mengetahui masalah yang sedang dihadapai perusahaan sekarang ini. Hasil survei yang dilakukan menunjukkan bahwa perusahaan mengalami kesulitan dalam menentukan harga pokok produksi untuk pesanan khusus yang diterima selama pandemic Covid-19. Hal ini juga mengakibatkan harga jual pesanan khusus sulit untuk ditentukan, dimana terlihat dari berbedanya harga jual untuk pesanan khusus yang sama dari pelanggan. Kesulitan ini menyebabkan banyak pelanggan yang mengeluhkan masalah tersebut. Apabila hal ini terjadi terus menerus, maka dalam jangka panjang perusahaan dapat kehilanggan pelanggannya, yang pada akhirnya akan menyebabkan kerugian yang besar bagi perusahaan.

Berdasarkan permasalahan yang dihadapi perusahaan, maka tim dosen akan memberikan pelatihan bagi karyawan perusahaan agar dapat menentukan harga pokok produksi yang tepat untuk pesanan khusus. Sebelum pelatihan dilakukan, tim dosen mempersiapkan terlebih dahulu materi yang akan diberikan kepada perusahaan. Tim dosen juga berkoordinasi dengan perusahaan untuk menentukan tanggal pelatihan agar tidak mengganggu kegiatan operasi perusahaan. Pelatihan akan diberikan sebanyak 3 kali yang dilakukan di Bekasi, yaitu pada hari Sabtu tanggal 6, 13, dan 20 Maret 2021.

3. Hasil dan Pembahasan

Pelatihan pertama kali diadakan pada tanggal 6 Maret 2021, dimana tim dosen memberikan pelatihan mengenai dasar akuntansi biaya terlebih dahulu agar dapat memahami materi berikutnya. Dalam pelatihan pertama, dijelaskan biaya apa saja yang merupakan biaya produksi dan contoh dari biaya-biaya tersebut. Selanjutnya dibahas mengenai metode untuk menentukan harga pokok produksi dengan menggunakan metode *direct costing* dan *full costing*.

Pelatihan kedua juga diadakan pada hari Sabtu pada tanggal 13 Maret 2021. Pada kesempatan ini, dijelaskan bagaimana perbedaaan laporan laba rugi untuk metode *direct costing* dan *full costing*, juga keuntungan dan kelemahan dari kedua metode tersebut. Selama 2x pelatihan yang telah diberikan, para peserta sangat antusias untuk mengikuti pelatihan karena banyak yang mengajukan pertanyaan saat sesi tanya jawab.

Pelatihan ketiga diadakan pada tanggal 20 Maret 2021. Di hari terakhir ini, para peserta diminta untuk mempraktekkan materi yang sudah diperoleh selama 2 kali pelatihan sebelumnya dengan menggunakan pesanan khusus yang diterima oleh perusahaan dan meminta peserta pelatihan untuk menghitung harga pokok produksi untuk setiap pesanan khusus. Setelah harga pokok produksi ditentukan, barulah perusahaan dapat menentukan harga jual untuk setiap pesanan khusus. Saat menghitung harga pokok produksi, pada awalnya memang masih ada beberapa yang melakukan kesalahan dalam memasukkan biaya

produksi, tetapi hal ini dapat dipahami oleh mereka setelah diberikan pengarahan dan penjelasan bagaimana seharusnya menghitung harga pokok produksi untuk pesanan khusus.

Kuesioner dibagikan kepada para peserta setelah pelatihan telah selesai. Hasil kuesioner menunjukkan bahwa mereka sangat senang dengan adanya pelatihan yang telah diberikan karena dengan pelatihan ini membuat perusahaan dapat menghitung biaya produksi dengan tepat sehingga penentuan harga jual juga menjadi tepat. Dengan demikian komplain dari pelanggan dapat berkurang dan mungkin bahkan hilang serta pelanggan tetap setia untuk memesan ke perusahaan mereka. Mereka juga meminta kepada tim dosen agar dapat memberikan pelatihan kembali dengan topik yang berbeda.

Berikut adalah foto yang diambil saat pelatihan berlangsung:

Gambar 1. Pelatihan sedang berlangsung

4. Kesimpulan dan Saran

Kesimpulan

Tujuan dari kegiatan PKM ini adalah perusahaan dapat melakukan perhitungan harga pokok produksi dengan menggunakan *direct costing* saat menerima pesanan khusus dari pelanggan. Dengan dapat dihitungnya harga pokok produksi secara akurat maka harga jual pesanan khusus juga akan menjadi akurat.

Masalah yang dihadapi perusahaan diketahui saat dilakukan survei awal dimana perusahaan mengalami kesulitan dalam menentukan harga jual pesanan khusus akibat perhitungan harga pokok produksi yang tidak tepat. Berdasarkan masalah tersebut, maka diadakan pelatihan di perusahaan sebanyak 3 kali di bulan Maret 2021. Materi yang dijelaskan antara lain: biaya produksi, metode perhitungan harga pokok produksi, dan menyusun laporan laba rugi dengan metode *direct costing*. Pelatihan yang diberikan sebanyak 3 kali sangat membantu perusahaan dalam menghitung harga pokok produksi sehingga harga jual pesanan khusus juga dapat ditentukan dengan akurat. Para peserta pelatihan sudah mampu memahami bagaimana menggunakan metode *direct costing* dalam menentukan harga jual pesanan khusus. Kesimpulan dari pelatihan yang diberikan adalah perusahaan sudah dapat menentukan harga jual pesanan khusus secara akurat.

Saran

Saran yang dapat diberikan kepada perusahaan adalah para karyawan yang bekerja sebaiknya diberikan pelatihan yang memadai agar mereka dapat melakukan pekerjaannya dengan baik. Pelatihan ini bukan hanya diberikan saat perusahan mengalami kesulitan saja, tetapi harus diberikan secara berkesinambungan agar karyawan perusahaan dapat meningkatkan kualitas diri dan pada akhirnya juga dapat meningkatkan kualitas pekerjaannya sehingga perusahaan dapat berkembang dengan lebih pesat serta dapat bersaing dengan perusahaan lain yang sejenis.

Ucapan Terima Kasih (*Acknowledgement*)
Kami mengucapkan banyak terima kasih kepada seluruh pihak yang telah membantu kami hingga terselenggaranya kegiatan ini, Rektor Universitas Tarumanagara, Ketua LPPM Universitas Tarumanagara, Dekan dan segenap pimpinan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Tarumanagara, PT Felixindo Rubber Berkarya serta semua pihak yang tidak dapat kami sebutkan satu persatu.

Referensi

Atkinson, A. A., Kaplan, R. S., Matsumura, E. M., Young, S. M. (2012). *Management Accounting: Information for Decision Making and Strategy Execution, 6th edition*. USA: Pearson (AKEM)

Aurora, B. B. C. (2013). The Cost of Production Under Direct Costing and Absorption Costing–A Comparative Approach. *Annals of the Constantin Brâncuşi" University of TârguJiu, Economy Series, 2*, 23-129.

Dewi, S. P. dan Kristanto, S. B. (2015). *Akuntansi Biaya*. *Edisi Kedua*. Bogor: In Media.

Gersil, A., & Kayal, C. (2016). A Comparative Analysis of Normal Costing Method with Full Costing and Variable Costing in Internal Reporting. *International journal of management, 7*(3), 79-92.

Kieso, D. E., Weygandt, J. J., dan Warfield, T. D. (2020). *Intermediate Accounting. IFRS Edition. 4th Edition*. New Jersey: John Wiley.

Maria, T. (2017). Impact of Costing and Cost Analysis Methods on the Results of the Period: Methods Based on Partial Cost Theory. *"Ovidius" University Annals, Economic Sciences Series, 17*(2), 671-675.

Mulyadi. (2010). *Akuntansi Manajemen*. *Edisi 3*. Jakarta: Salemba Empat.

LAMPIRAN 4
Luaran Tambahan:
Artikel PINTAR

Penerapan Direct Costing untuk Meningkatkan Pengambilan Keputusan Jangka Pendek

* Merry Susanti, Sofia Prima Dewi, Susanto Salim

** Jocevina Angela (125190075)

Di dalam suatu proses manajemen, proses pengambilan keputusan merupakan proses yang krusial dan sangat penting yang dihadapi oleh perusahaan, terutama pengambilan keputusan jangka pendek. Pengambilan keputusan jangka pendek sangat penting karena ketepatan dalam pengambilan keputusan jangka pendek akan memengaruhi kinerja perusahaan secara bulanan bahkan tahunan dan dalam jangka panjang tentunya akan membantu perusahaan dalam mencapai tujuannya.

Dalam kondisi pandemi *COVID*-19, pada umumnya kegiatan operasi perusahaan akan menurun yang mengakibatkan perusahaan tidak menggunakan kapasitas produksinya secara penuh. Kondisi ini yang dikenal dengan istilah *idle capacity*. Dengan adanya kapasitas yang menganggur, maka perusahaan dapat menerima pesanan khusus dari pelanggan.

PT Felixindo Rubber Berkarya, yang berlokasi di Bekasi, adalah perusahaan industri yang memproduksi berbagai variasi produk karet untuk keperluan industri, otomotif, dan rumah tangga seperti karet bellows, karet ebonit, karet expansion joint, karet fender, karet lining, karet O ring, karet karpet, karet kaki meja, dan karet komponen audio. Perusahaan memiliki kapasitas yang menganggur sehingga menerima pesanan khusus dari pelanggan. Masalah yang dihadapi perusahaan terkait dengan pengambilan keputusan jangka pendek adalah kesulitan dalam menghitung harga pokok produksi untuk pesanan khusus tersebut, yang pada akhirnya akan memengaruhi penentuan harga jualnya. Hal ini dikarenakan perusahaan tidak memiliki metode perhitungan harga pokok produksi yang baku dan seragam untuk setiap order khusus yang diterimanya.

Untuk mengatasi masalah tersebut, maka PT Felixindo Rubber Berkarya meminta tim dosen dari Fakultas Ekonomi dan Bisnis Jurusan Akuntansi Universitas Tarumanagara untuk membantu perusahaan dalam mencari solusi atas masalah yang dihadapi perusahaan. Atas permintaan perusahaan, maka tim dosen akan memberikan pelatihan kepada 20 orang karyawan.

Kegiatan pelatihan dilakukan sebanyak tiga kali, yaitu pada tanggal 6, 13, dan 20 Maret 2021 di Bekasi. Untuk mendukung kegiatan pelatihan ini, tim dosen telah menyusun modul mengenai dasar akuntansi biaya dan metode perhitungan biaya yang tepat digunakan oleh perusahaan, yang diberikan pada tanggal 6 dan 13 Maret 2021. Oleh karena adanya kapasitas yang menganggur maka metode perhitungan biaya yang paling tepat digunakan adalah *direct costing*. Metode *direct costing* hanya akan membebankan biaya yang relevan atau yang terkait dengan kegiatan produksi, yang nantinya akan digunakan untuk menghitung biaya produksi. Biaya yang relevan adalah biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya *variable factory overhead*. Biaya yang tidak relevan tidak akan dimasukkan ke dalam perhitungan biaya produksi.

Pelatihan terakhir, yang diberikan pada tanggal 20 Maret 2021, dilakukan dengan meminta para peserta pelatihan untuk mempraktikkan materi yang telah diberikan sebelumnya dengan menggunakan pesanan khusus yang diterima oleh perusahaan, yaitu menghitung harga pokok produksi untuk setiap pesanan khusus. Dengan praktik langsung ini, para peserta dapat lebih memahami biaya relevan apa saja yang harus dimasukkan ke dalam perhitungan harga pokok produksi untuk pesanan khusus.

Berikut adalah foto saat pelatihan sedang berlangsung:

Gambar 1. Pelaksanaan kegiatan PKM

Kegiatan pelatihan ini berjalan dengan baik dan peserta banyak mengajukan pertanyaan. Hasil dari pelatihan ini menunjukkan bahwa para peserta sudah lebih mengerti cara untuk menghitung harga pokok produksi untuk pesanan khusus dengan menggunakan metode *direct costing*, sehingga penentuan harga jual juga menjadi lebih akurat. Dengan demikian, pelatihan yang diberikan oleh tim dosen dapat bermanfaat bagi perusahaan dalam pengambilan keputusan jangka pendek.

*Dosen Tetap Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Tarumanagara

**Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Tarumanagara