

## SURAT TUGAS

Nomor: 246-R/UNTAR/Pengabdian/VIII/2024

Rektor Universitas Tarumanagara, dengan ini menugaskan kepada saudara:

F.X. KURNIAWAN TJAKRAWALA, S.E., M.Si., Ak., CA.

Untuk melaksanakan kegiatan pengabdian kepada masyarakat dengan data sebagai berikut:

Judul : PENYULUHAN TENTANG PEMANFAATAN INFORMASI AKUNTANSI  
DALAM MENUNJANG PENGAMBILAN KEPUTUSAN JANGKA PENDEK  
BAGI PELAKU UMKM SEKTOR PERDAGANGAN ECERAN  
Mitra : PT SUMBER BUDI SAKTI  
Periode : 15-AGUSTUS-2024  
URL Repository : -

Demikian Surat Tugas ini dibuat, untuk dilaksanakan dengan sebaik-baiknya dan melaporkan hasil penugasan tersebut kepada Rektor Universitas Tarumanagara

21 Agustus 2024

Rektor



**Prof. Dr. Ir. AGUSTINUS PURNA IRAWAN**

Print Security : 14cb779738d022b1a3b26aedee5dd56b

Disclaimer: Surat ini dicetak dari Sistem Layanan Informasi Terpadu Universitas Tarumanagara dan dinyatakan sah secara hukum.

### Lembaga

- Pembelajaran
- Kemahasiswaan dan Alumni
- Penelitian & Pengabdian Kepada Masyarakat
- Penjaminan Mutu dan Sumber Daya
- Sistem Informasi dan Database

### Fakultas

- Ekonomi dan Bisnis
- Hukum
- Teknik
- Kedokteran
- Psikologi
- Teknologi Informasi
- Seni Rupa dan Desain
- Ilmu Komunikasi
- Program Pascasarjana



# PT. SUMBER BUDI SAKTI

INDUSTRIAL ELECTRICAL SUPPLIER STOCKIST & DISTRIBUTOR

Jln. Daan Mogot II Komplek Golden Ville No. 88 CM Phone : 62-21-5672489, 56980772

Fax. : 62-21 5672503, Jakarta 11510

INDONESIA

**Nomor: 0289/SBS/R/VIII/2024**

Kepada Yth.

Bpk. Kurniawan Tjakrawala, S.E, M.Si, Ak, CA.

Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Tarumanagara – Jakarta

**Perihal : UNDANGAN**

Dengan hormat,

Bersama ini kami mengundang Bapak yang merupakan Dosen pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Tarumanagara untuk memberikan pelatihan/penyuluhan singkat sebagai berikut:

Topik : Penyuluhan tentang Pemanfaatan Informasi Akuntansi dalam Menunjang Pengambilan Keputusan Jangka Pendek pada Sektor Perdagangan Eceran  
Hari / Tanggal : Kamis / 15-Ags-2024  
Tempat Lokasi : Jl. Daan Mogot II Kompleks Golden Ville No. 88 CM, Jakarta Barat, Jakarta—11510  
Peserta : Pimpinan dan karyawan bagian keuangan & akuntansi  
Waktu : 08.00 s/d 11.00 WIB

Kami mohon Bapak berkenan menerima undangan ini dan bersedia memberikan pelatihan/penyuluhan singkat bagi karyawan kami.

Atas perhatian dan kerjasamanya, kami mengucapkan terima kasih.

Jakarta, 2-Agustus-2024



**PT. SUMBER BUDI SAKTI**

JAKARTA - INDONESIA

(Sofyan Effendi)

Managing Director

**LAPORAN ABDIMAS (MANDIRI / NON-REGULER)**  
**(Periode Pelaporan Kinerja Bidang-C: 1-Mar-2024 s/d 31-Ags-2024)**

**PENYULUHAN TENTANG PEMANFAATAN INFORMASI AKUNTANSI  
DALAM MENUNJANG PENGAMBILAN KEPUTUSAN JANGKA PENDEK  
BAGI PELAKU UMKM SEKTOR PERDAGANGAN ECERAN**

**PENDAHULUAN**

Tim abdimas pada semester genap 2023/2024 beranggotakan dua personil, yaitu satu orang dosen tetap prodi PPAK (Kurniawan Tjakrawala) dan satu orang mahasiswa dari prodi PPAK yaitu Russel Wendy yang dilibatkan guna membantu dalam pengetikan materi (MS word dan powerpoint) maupun pengadaan copy materi penyuluhan bagi pihak mitra yaitu lima personil dari PT PT Sumber Budi Sakti (SBS). Tim Abdimas mendapatkan sejumlah fakta yang menjadi masalah bagi PT SBS yaitu: 1) bahwa perusahaan dihadapkan pada pilihan untuk menerima ataukah menolak pesanan khusus dari pelanggan perusahaan yang berlokasi di kota Denpasar—Bali yaitu berupa paket lengkap panel box untuk hotel namun dengan spesifikasi yang berbeda dengan produk panel yang selama ini dibuat oleh PT SBS, sebagaimana dituturkan oleh pemilik perusahaan yang sekaligus merupakan managing partnernya yaitu bpk. Sofyan; 2) bahwa faktanya staf akuntansi dan keuangan belum mampu memberikan dukungan data & informasi dari catatan akuntansi guna melakukan kalkulasi biaya sebelum perusahaan memutuskan untuk menerima atau menolak pesanan khusus tersebut; 3) bahwa faktanya PT SBS baru pertama kali mendapatkan pesanan dengan spesifikasi khusus; 4) bahwa faktanya pihak perusahaan belum paham dengan konsep biaya diferensial untuk menunjang keputusan bisnis yang bersifat jangka pendek. Oleh karena itu, sesuai dengan kepakaran yang dimiliki, maka tim abdimas pada semester genap 2023/2024 memberikan solusi bagi PT SBS dengan topik pemanfaatan informasi akuntansi dalam menunjang pengambilan keputusan jangka pendek bagi pelaku UMKM sektor perdagangan eceran.

Kegiatan abdimas semester genap 2023/2024 berlangsung secara mandiri (non-reguler/tidak menggunakan dana hibah dari LPPM UNTAR) bersama dengan mitra abdimas yaitu pihak UMKM yang dikelola oleh bapak Sofyan Effendi yang bergerak di sektor perdagangan eceran khususnya peralatan Listrik dengan nama “PT Sumber Budi Sakti” (PT SBS). Perusahaan ini berdiri pada tahun 1998 dengan bentuk sebagai Usaha Dagang (PD) yang berlokasi di kawasan pertokoan Glodok Jaya Jakarta Barat. Perusahaan bergerak dibidang penjualan peralatan listrik yang menyediakan barang-barang elektrik (komponen panel listrik), lampu, dan kabel dengan berbagai macam merek untuk kebutuhan pabrik; gedung maupun perumahan. Pada awalnya usaha ini merupakan usaha keluarga dengan karyawan yang juga merupakan anggota keluarga. Namun setelah tahun 2006 dimana perusahaan telah beralih menjadi perseroan Terbatas, perusahaan mulai merekrut orang di luar keluarga sebagai bagian dari SDM perusahaan, khususnya di bagian marketing, pabrikasi box panel, dan bagian pembukuan. Pelanggan dari produk perusahaan terbagi menjadi pelanggan pabrikan dan pelanggan rumahtangga. Pelanggan pabrikan adalah industri tambak udang yang tersebar di Aceh, Sumatra Utara, Banyuasin, Lampung, Jawa Barat, Bima, Dompu, Gorontalo, Donggala, Wajo, Pinrang, Kolaka, Polewali. Sedangkan pelanggan rumahtangga tersebar di Jabodetabek. PT SBS menjalankan usahanya di dua lokasi yaitu area pertokoan Glodok Jaya untuk pemasaran semua jenis produk perusahaan dan area Daan Mogot II untuk produksi box panel dan perakitan komponen listrik. Saat ini karyawan perusahaan berjumlah sekitar 15 orang yang mencakup 7 orang di pertokoan wilayah Glodok dan 8 orang di area gudang dan workshop box panel di Daan Mogot II, Ruko Golden Ville No. 88, Kelurahan Duri Kepa. Karyawan

perusahaan level manajerial mencakup manajer penjualan dan supervisor workshop. Bapak Sofyan selaku pemilik sekaligus menjadi managing director PT SBS. Beliau sering terlibat langsung bersama dengan karyawan bagian produksi dalam pembuatan box panel listrik tambak udang.

Setelah berbincang-bincang dengan bpk Sofyan pemilik sekaligus managing partner PT SBS, diketahui bahwa perusahaan pada beberapa waktu yang lalu sempat menerima telpon dari PT XYZ yang mengajukan permintaan pembelian produk box panel listrik sebanyak 4.000 unit untuk keperluan mengisi panel listrik tambak udang di Provinsi Lampung. Akan tetapi pesanan tersebut tidaklah menggunakan harga jual yang selama ini diberlakukan oleh PT SBS, melainkan dengan harga khusus yaitu Rp. 230.000,00 per unit box panel. Padahal harga jual normal per unit selama ini adalah Rp 450.000,00. Bpk. Sofyan juga memaparkan sejumlah data terkait produksi box panel oleh PT SBS, dan telah disarikan pada **Tabel 1**.

**Tabel 1. Data Baya & Harga Jual Sebelum dan Setelah ada Pesanan Khusus**

<b>Data produksi sebelum ada pesanan khusus</b>	
Kapasitas produksi saat ini	12000
Output produksi saat ini	8000
Harga jual normal per unit	Rp. 450.000,00
<b>Biaya Produk Saat Ini:</b>	
<b>Biaya Variabel:</b>	
<b>Manufaktur:</b>	
Tenaga kerja	Rp. 350.000.000,00
Bahan	Rp. 640.000.000,00
Pemasaran	Rp. 120.000.000,00
Total Biaya Variabel	Rp. 1.110.000.000,00
<b>Biaya Tetap:</b>	
Manufaktur	Rp. 350.000.000,00
Pemasaran	Rp. 250.000.000,00
Total Biaya Tetap	Rp. 600.000.000,00
<b>Total Biaya Manufaktur</b>	<b>Rp. 1.710.000.000,00</b>
<b>Informasi mengenai pesanan penjualan khusus:</b>	
Jumlah unit	4000
Harga penawaran per unit	Rp. 230.000,00

Berdasarkan **Tabel 1** diketahui bahwa pada kapasitas produksi PT SBS adalah 12.000 unit per bulannya. Akan tetapi PT SBS hanya memproduksi sebanyak 8.000 unit (80%) pada setiap bulannya. Perusahaan menetapkan harga jual box panel per unit adalah Rp. 450.000,00. Adapun total biaya produksi saat ini sebesar Rp. 1.710.000.000,00 yang mencakup biaya variabel Rp. 1.110.000.000,00 dan biaya tetap Rp. 600.000.000,00. PT XYZ berniat memesan box panel sebanyak 4.000 unit dengan harga khusus yaitu Rp. 230.000,00 per unitnya. Bpk. Sofyan belum pernah menerima pesanan dengan harga khusus seperti yang dilakukan oleh PT XYZ. Kendati dari aspek kapasitas produksi PT SBS masih mencukupi jika akan mengeksekusi pesanan khusus, namun dikarenakan belum melakukan kalkulasi keuangan secara detail

terhadap pesanan dari PT XYZ, bpk. Sofyan sempat ragu untuk menerima ataukah menolak pesanan khusus tersebut.

## METODE PELAKSANAAN

Kegiatan abdimas ini merupakan aktivitas penyuluhan yang bersifat insidental dan diselenggarakan menggunakan metode ceramah serta tanya-jawab. Pelaksanaan abdimas mandiri semester genap 2023/2024 berlangsung pada hari Kamis/15 Agustus 2024 yang dimulai pada pukul 08.00 s/d 11.00, sesuai dengan undangan yang disampaikan kepada kami. Materi penyuluhan berkenaan dengan konsep biaya diferensial dan contoh implementasi biaya diferensial dalam kalkulasi biaya relevan yang terkait dengan keputusan bisnis dalam jangka pendek.

## HASIL ABDIMAS

Tim abdimas telah menyusun materi penyuluhan mengenai pemanfaatan informasi akuntansi guna menunjang pengambilan keputusan bisnis jangka pendek yang seyogyanya dilaksanakan PT SBS pada saat menerima pesanan khusus dari PT XYZ. Setelah mengumpulkan data terkait kapasitas produksi; harga jual dan juga biaya tetap maupun biaya variabel yang terjadi jika perusahaan melangsungkan aktivitas produksi normal pada kapasitas 80%, maka tim abdimas juga melakukan rekalkulasi atas rerata biaya sebelum ada pesanan khusus maupun setelah ada pesanan khusus guna mengamati apakah hasil rekalkulasi akan memberikan informasi yang relevan untuk memutuskan apakah akan menerima atau menolak pesanan khusus.

**Tabel 2. Komparasi Kalkulasi Rerata Biaya Sebelum & Sesudah Pesanan Khusus**

<b>Rerata biaya (lama) per unit sebelum ada pesanan khusus:</b>	
Total Biaya/bulan	Rp. 1.710.000.000,00
Total Output/bulan	8000
<b>Rerata biaya sebelum ada pesanan khusus</b>	<b>Rp. 213.750,00</b>
<b>Rerata biaya setelah ada pesanan khusus:</b>	
Biaya tenaga kerja langsung per unit = $\text{Rp. } 350.000.000 \div 8.000$	Rp. 43.750,00
Biaya bahan baku langsung per unit = $\text{Rp. } 640.000.000 \div 8.000$	Rp. 80.000,00
Biaya Pesanan Khusus 4000 unit:	
Tenaga kerja langsung = $4000 * \text{Rp. } 43.750$	Rp. 175.000.000,00
Bahan langsung = $4000 * \text{Rp. } 80.000,00$	Rp. 320.000.000,00
Total Biaya setelah adanya pesanan khusus = $\text{Rp. } 1.710.000.000,00 + \text{Rp. } 495.000.000,00$	Rp. 2.205.000.000,00
Jumlah Output (unit)	12000
<b>Rerata biaya per unit setelah ada pesanan khusus</b>	<b>Rp. 183.750,00</b>

**Tabel 2** menunjukkan bahwa setelah dilakukan rekalkulasi atas rerata biaya sebelum ada pesanan khusus yaitu Rp. 213.750,00 dan setelah ada pesanan khusus yaitu Rp. 183.750,00, ternyata tidaklah relevan untuk dijadikan sebagai dasar Keputusan untuk menerima atau menolak. Hal ini karena kedua hasil rekalkulasi rerata biaya sebelum ada pesanan khusus maupun setelah ada pesanan khusus keduanya memuat sunk cost yaitu pada biaya manufaktur overhead tetap dan biaya pemasaran tetap yang akan dikeluarkan oleh perusahaan baik tanpa pesanan khusus maupun dengan adanya pesanan khusus.

Hasil rekalkulasi sebagaimana ditampilkan pada Tabel 2 membuka wawasan bpk. Sofyan dan pihak PT SBS bahwa biaya diferensial yang perlu dihitung untuk menjadi dasar pengambilan keputusan adalah semata-mata pada biaya yang bersifat variabel yang muncul jika menerima pesanan khusus. Bila merujuk kalkulasi biaya diferensial setelah adanya pesanan khusus pada **Tabel 3**, tentunya dengan pertimbangan bahwa kapasitas produksi box panel masih mencukupi karena masih 80% dari kapasitas penuh, maka PT SBS seyogyanya **menerima pesanan khusus** sebanyak 4000 unit, karena akan memberikan kontribusi tambahan keuntungan sebesar Rp. 425.000.000,00. Dengan kata lain, bahwa pesanan khusus sebanyak 4000 unit memberikan keuntungan per unit sebesar Rp. 106.250,00.

**Tabel 3. Kalkulasi Setelah Adanya Pesanan Khusus**

Biaya tambahan untuk Pesanan Khusus	
Biaya Bahan Baku (4000 * Rp. 80.000,00)	Rp. 320.000.000,00
Biaya Tenaga Kerja Langsung (4000 * Rp. 43.750,00)	Rp. 175.000.000,00
<b>Biaya Tambahan untuk Pesanan Khusus</b>	<b>Rp. 495.000.000,00</b>
Jumlah unit untuk pesanan khusus	4.000
Biaya tambahan/unit	Rp. 123.750,00
<b>Efek pada jangka pendek keuntungan (kerugian) menerima pesanan khusus 4000 unit:</b>	
Pendapatan Tambahan (4000* Rp 230.000,00)	Rp. 920.000.000,00
Biaya Tambahan (bahan baku + tenaga kerja langsung)	Rp. (495.000.000,00)
<b>Keuntungan (kerugian) menerima pesanan khusus</b>	<b>Rp. 425.000.000,00</b>
<b>Keuntungan (kerugian) menerima pesanan khusus per unit</b>	<b>Rp. 106.250,00</b>

Pada saat sesi tanya-jawab berlangsung tim abdimas mendapatkan bukti bahwa peserta penyuluhan demikian antusias mengajukan pertanyaan terkait dengan biaya diferensial. Sesi tanya-jawab berlangsung dinamis bpk Sofyan sebagai pihak yang menerima pesanan khusus dari PT XYZ . Background pendidikan yang non akuntansi menjadikan peserta mendapatkan wawasan baru tentang pengendalian internal. Penyuluhan ini juga meneguhkan semangat dari bapak Sofyan selaku managing director PT Sumber Budi Sakti yang selalu ingin memastikan bahwa sistem informasi terkomputerisasi dari aktivitas akuntansi dan keuangan akan menghasilkan output yang dapat diandalkan dengan meminimalkan potensi resikonya sehingga pengendalian internal berlangsung secara efektif.

## **KESIMPULAN**

Pelaksanaan abdimas mandiri pada semester genap 2023/2024 berlangsung demi memenuhi undangan dari bpk. Sofyan Effendi pemilik UMKM di bidang perdagangan eceran peralatan panel listrik dengan nama PT Sumber Budi Sakti (PT SBS) guna memberikan penyuluhan tentang pemanfaatan informasi akuntansi dalam menunjang pengambilan keputusan jangka pendek yang terkait dengan pesanan khusus di perusahaan tersebut. Penyuluhan tersebut memberikan manfaat bagi bpk. Sofyan serta pihak perusahaan berupa pemahaman yang semakin baik mengenai penggunaan informasi akuntansi guna menghitung biaya-biaya diferensial yang perlu dikalkulasikan bila perusahaan menerima pesanan khusus yaitu pesanan dimana harganya berbeda dengan harga jual normal, dan tentu saja dengan memperhatikan pula ketersediaan kapasitas. Sehingga dengan kalkulasi yang tepat, perusahaan memiliki alasan yang relatif kuat untuk menerima ataupun menolak pesanan khusus.

Penyuluhan ini juga membuka wawasan dari pihak mitra bahwa informasi akuntansi akan berkontribusi memberikan dukungan bagi pihak manajemen dalam mengambil keputusan yang bersifat jangka pendek. Kejelian dalam memilah biaya diferensial tentunya dibutuhkan, karena keteledoran dalam kalkulasi yang matang akan menyebabkan perusahaan justru merugi pada saat memutuskan hal bisnis jangka pendek.

## **REFERENSI MATERI**

- Ayodya, W. 2020. *UMKM 4.0: strategi umkm memasuki era digital*. Jakarta: Elex Media Komputindo.
- Blocher, E.J., Stout, D.E., Cokins, G., & Chen, K.H. (2020). *Cost management: a strategic emphasis*, 8<sup>th</sup> international edition, Mc-Graw-Hill.
- Ikatan Akuntan Indonesia. 2015. *Modul chartered accountant: akuntansi manajemen lanjutan*. Jakarta: IAI.
- Wiliantara, R.F. & Susilawati. 2016. *Strategi & kebijakan pengembangan umkm: upaya meningkatkan daya saing umkm nasional di era mea*. PT Refika Aditama: Jakarta.

# PENYULUHAN TENTANG PEMANFAATAN INFORMASI AKUNTANSI DALAM MENUNJANG PENGAMBILAN KEPUTUSAN JANGKA PENDEK BAGI PELAKU UMKM SEKTOR PERDAGANGAN ECERAN

## PENYAJI MATERI:

**Kurniawan Tjakrawala & Russel Wendy  
(FEB Universitas Tarumanagara–Jakarta)**

[www.untar.ac.id](http://www.untar.ac.id) [f](#) Untar Jakarta [t](#) @UntarJakarta [i](#) @untarjakarta

## KONSEP

### Kompleksitas Keputusan Bisnis

Keputusan bisnis sering kali melibatkan banyak variabel dan faktor yang harus dipertimbangkan. Untuk membuat keputusan yang tepat, perlu adanya kriteria atau kerangka kerja untuk membedakan antara informasi yang relevan dan tidak relevan.

### Dinamika Lingkungan Bisnis

Lingkungan bisnis selalu berubah, baik dari segi teknologi, regulasi, permintaan pasar, maupun kompetisi. Oleh karena itu, perusahaan perlu adaptif dan responsif terhadap perubahan tersebut. Konsep biaya relevan membantu perusahaan untuk lebih adaptif terhadap perubahan dan mengambil keputusan yang lebih tepat.



### Sunk Cost vs Relevant Cost

## Relevant Cost vs Sunk Cost

**Sunk Cost** adalah biaya yang timbul dari komitmen sebelumnya dan tidak dapat dikembalikan. Contohnya uang jaminan, biaya penyusutan, sewa, gaji yang bersifat tetap.

Sunk cost dikeluarkan di masa lalu atau dijanjikan untuk masa depan dan oleh karena itu tidak relevan (irrelevant cost) untuk tujuan pengambilan keputusan.

**Relevant Cost** adalah biaya yang berubah sebagai hasil dari suatu keputusan.

Relevant cost bersifat biaya masa depan dan berbeda antara dan di antara alternatif keputusan yang diambil sehingga harus dipertimbangkan dalam pengambilan keputusan.

3



**UNTAR**  
Universitas Tarumanagara



UNTAR untuk INDONESIA

## Relevant Cost vs Irrelevant Cost

Biaya dikatakan relevant jika biaya yang diestimasikan berbeda antara alternative penyelesaian bisnis sedangkan biaya dikategorikan irrelevant jika biaya yang diestimasikan tidak berbeda antar alternative penyelesaian bisnis.

Tidak seluruh biaya tetap merupakan sunk cost dan irrelevant dalam analisis biaya-manfaat. Biaya tetap yg bersifat **Discretionary Fixed Cost** (biaya tetap yang sifatnya dapat diubah) termasuk ke dalam relevant cost. Contohnya : biaya iklan, pelatihan, customer engagement, riset, dsb.

4



**UNTAR**  
Universitas Tarumanagara



UNTAR untuk INDONESIA

## Akuntansi dalam pengambilan keputusan

### Keputusan yang bersifat Rasional

Pemimpin bisnis yang rasional akan membutuhkan informasi bisnis dalam mengevaluasi berbagai alternative dalam pengambilan keputusan bisnis.

Umumnya informasi bisnis yang diperlukan adalah informasi yang dapat diukur.

Akuntansi manajemen memegang peranan penting dalam pengambilan keputusan dengan memberikan informasi yang berkaitan dengan pendapatan dan biaya yang berkaitan dengan permasalahan bisnis untuk menghasilkan alternative yang rasional.

5



**UNTAR**  
Universitas Tarumanagara



**UNTAR untuk INDONESIA**

## Penerapan Relevant Cost dalam Situasi Tertentu

### 1. Situasi Special Order

Merupakan Keputusan perusahaan untuk menerima atau menolak pesanan khusus ketika terdapat kapasitas produksi yang menganggur dan tidak mempunyai implikasi jangka panjang.

6



**UNTAR**  
Universitas Tarumanagara



**UNTAR untuk INDONESIA**

## Contoh Soal Situasi Spesial Order

PT. OPQ adalah perusahaan yang memproduksi berbagai macam furniture. Saat ini usaha sedang mengalami kelesuan. Kapasitas produksi sebesar 100.000 jam sedangkan kapasitas produksi yang digunakan hanya sebesar 60.000 jam. Dalam kondisi ini, terdapat seorang pembeli yang ingin membeli 5.000 buah kursi. Rincian biaya

Biaya Variabel		Biaya Tetap	
Klasifikasi	Nominal	Klasifikasi	Nominal
Biaya Bahan Baku	Rp 20.000	Biaya Overhead	Rp 8.000
Biaya Overhead	Rp 6.000/jam		
Biaya Buruh Langsung	Rp 16.000/jam		

\* Tarif overhead tetap dihitung berdasarkan kapasitas mesin 100.000 jam mesin. Jam buruh langsung untuk membuat satu kursi adalah 15 menit

Jika pesanan tersebut memberikan penawaran harga sebesar Rp 42.000 per kursi, apakah tawaran tersebut sebaiknya diterima?

7



**UNTAR**  
Universitas Tarumanagara



UNTAR untuk INDONESIA

## Penerapan Relevant Cost dalam Situasi Tertentu

### 2. Situasi Make or Buy

Adalah pengambilan keputusan kapan perlu membeli atau membuat sendiri produk/jasa yang ditawarkan. Keputusan ini berbasis pada keunggulan kompetitif yang dimiliki baik dari segi eksklusivitas, kualitas dan harga yang ditawarkan.

Persaingan bisnis yang sengit menuntut manfaat kepada pelanggan yang meningkatkan biaya dalam memenuhi harapan pelanggan. Analisis mata rantai (value chain analysis) dapat digunakan untuk mengidentifikasi keunggulan kompetitif dan menemukan peluang untuk menurunkan biaya dan meningkatkan manfaat kepada pelanggan. Value chain analysis memudahkan pemimpin bisnis dalam mengevaluasi mahal tidaknya setiap aktivitas bisnis yang dijalankannya. Pemimpin bisnis akan berusaha untuk mengoptimalkan setiap value yang diperoleh dari setiap rangkaian aktivitas produksinya mulai dari tahap awal hingga pada akhirnya sampai ke tangan pelanggan.

8



**UNTAR**  
Universitas Tarumanagara



UNTAR untuk INDONESIA

## Contoh Soal Situasi Make Or Buy

PT KLM adalah perusahaan yang memproduksi kipas angin. Selama ini perusahaan memproduksi pisau kipas angin di dalam perusahaan itu sendiri. Biaya untuk membuat pisau kipas angin adalah

Biaya bahan baku mentah langsung	Rp 10.000 per pisau
Biaya buruh langsung	Rp 6.000 per jam buruh langsung
Biaya overhead pabrik variabel	Rp 4.000 per jam buruh langsung

Diperlukan waktu 10 menit buruh langsung untuk membuat satu unit pisau. Perusahaan menyewa satu buah mesin yang dikhususkan untuk membuat pisau, dan biaya sewa mesin adalah Rp100.000.000 per tahun. Jika produksi pisau dihentikan, maka kontrak sewa tersebut dapat dibatalkan. Besarnya biaya penyusutan untuk ruangan pabrik yang dipergunakan untuk membuat pisau adalah Rp40.000.000 per tahun. Jika pisau tidak diproduksi, maka ruangan tersebut akan menganggur dan tidak dapat dipergunakan untuk apapun. Jumlah pisau yang diproduksi adalah 20.000 pisau dalam satu tahun. Saat ini terdapat pemasok dari luar perusahaan yang menawarkan untuk memasok pisau dengan harga Rp17.000 per pisau. Apakah sebaiknya perusahaan tetap memproduksi pisau didalam perusahaan atau membelinya dari luar?

9



**UNTAR**  
Universitas Tarumanagara



**UNTAR untuk INDONESIA**

## Penerapan Relevant Cost dalam Situasi Tertentu

### 3. Situasi Keep or Drop

Adalah situasi dimana perusahaan harus membuat pilihan apakah akan melanjutkan atau menghentikan produk yang dimiliki

Ketika perusahaan melihat potensi kerugian yang berkelanjutan mengakibatkan terancamnya cashflow perusahaan maka Perusahaan perlu melakukan penghentian produk atau unit usahanya.

Penghentian operasi adalah keputusan yang hanya boleh diambil setelah pertimbangan cermat dan perhitungan angka

10



**UNTAR**  
Universitas Tarumanagara



**UNTAR untuk INDONESIA**

# Contoh Soal Situasi Keep Or Drop

PT. ABC memproduksi dan menjual 3 jenis produk, yaitu produk A, B, dan C. Hasil kinerja perusahaan pada tahun 2020 adalah:

Kondisi Produk C rugi

	A	B	C	Total
Penjualan	195,000,000	225,000,000	275,000,000	695,000,000
Biaya Bahan Mentah Langsung	36,000,000	28,000,000	60,000,000	124,000,000
Biaya Buruh Langsung	15,000,000	18,000,000	20,000,000	53,000,000
Biaya Overhead Pabrik - Variabel	22,000,000	24,000,000	26,000,000	72,000,000
Beban Pemasaran - Variabel	47,000,000	64,000,000	32,000,000	143,000,000
Marjin Kontribusi	75,000,000	91,000,000	137,000,000	303,000,000
Biaya Tetap Langsung	15,000,000	26,000,000	85,000,000	126,000,000
Biaya Tetap Bersama	20,000,000	30,000,000	58,000,000	108,000,000
Laba Neto	40,000,000	35,000,000	(6,000,000)	69,000,000

Kondisi Produk C di Drop

	A	B	C	Total
Penjualan	195,000,000	225,000,000	-	420,000,000
Biaya Bahan Mentah Langsung	36,000,000	28,000,000	-	64,000,000
Biaya Buruh Langsung	15,000,000	18,000,000	-	33,000,000
Biaya Overhead Pabrik - Variabel	22,000,000	24,000,000	-	46,000,000
Beban Pemasaran - Variabel	47,000,000	64,000,000	-	111,000,000
Marjin Kontribusi	75,000,000	91,000,000	-	166,000,000
Biaya Tetap Langsung	15,000,000	26,000,000	-	41,000,000
Biaya Tetap Bersama	20,000,000	30,000,000	58,000,000	108,000,000
Laba Neto	40,000,000	35,000,000	(58,000,000)	17,000,000

Dari laporan tersebut terlihat bahwa produk C mengalami kerugian, dan perusahaan harus memutuskan apakah produk C akan dipertahankan atau dihentikan.

Kondisi Ketika menghentikan produk C merupakan keputusan yang salah, karena total profit perusahaan akan berkurang.

11



**UNTAR**  
Universitas Tarumanagara



UNTAR untuk INDONESIA

## Penerapan Relevant Cost dalam Situasi Tertentu

### 4. Situasi *Sell or Process Further*

Situasi ini terkait dengan perusahaan yang memproduksi *joint product*. Seperti yang telah dibahas sebelumnya, *joint product* berasal dari satu proses produksi yang akan menghasilkan beberapa jenis produk. Dalam kasus ini, alokasi *joint costs* bukan merupakan biaya relevan, karena *joint cost* merupakan *sunk cost*. Hal ini disebabkan keputusan untuk memilih apakah produk yang dihasilkan dari *joint process* tersebut akan dijual atau diproses lebih lanjut dilakukan setelah *joint process* selesai dilakukan.

#### Contoh Soal

PT Kimia Rumit adalah perusahaan yang memproduksi bahan-bahan kimia. Dalam salah satu proses produksi yang dilakukan, perusahaan menghasilkan tiga jenis produk, yaitu AAA, BBB, dan CCC. Joint costs yang dikeluarkan untuk melakukan proses produksi adalah Rp100.000.000. Unit yang diproduksi dari proses tersebut adalah 3.000 kg AAA, 4.000 kg BBB, dan 4.000 kg CCC. Semua produk tersebut langsung dapat dijual pada saat selesai diproduksi (pada titik *split-off*). Harga jual untuk produk AAA adalah Rp20.000 per kg, produk BBB Rp15.000 per kg, dan produk C Rp10.000 per kg. Produk AAA dapat diproses lebih lanjut menjadi produk AAA1. Biaya untuk memproses lebih lanjut adalah Rp2.000 per kg, dan harga jual produk AAA1 adalah Rp23.000 per kg. Apakah produk AAA lebih baik diproses lebih lanjut atau langsung dijual pada titik *split-off*?

#### Jawaban:

Seperti yang telah dijelaskan, alokasi *joint costs* tidak relevan untuk keputusan ini. Karena itu yang merupakan biaya dan pendapatan relevan dalam situasi ini adalah tambahan pendapatan dan tambahan biaya akibat pemrosesan lebih lanjut. Jika produk AAA diproses lebih lanjut, maka akan ada penambahan pendapatan sebesar Rp3.000 per kg, sedangkan penambahan biaya adalah Rp2.000 per kg. Karena penambahan pendapatan lebih besar dari penambahan biaya, maka produk AAA sebaiknya diproses lebih lanjut menjadi produk AAA1

12



Universitas Tarumanagara

UNTAR untuk INDONESIA



## Penerapan Relevant Cost pada Situasi Tertentu

Produk Mix (bauran produk) disebut juga sebagai variasi produk adalah satu set produk dan unit produk yang ditawarkan penjual kepada pembeli (seluruh barang yang ditawarkan dijual oleh sebuah perusahaan)  
Keputusan Product Mix adalah keputusan yang dibuat perusahaan tentang produk apa dan dalam jumlah berapa produk tersebut dijual.

Keputusan diambil dengan memilih produk yang menghasilkan kontribusi margin paling tinggi dengan sumber daya yang terbatas

13



**UNTAR**  
Universitas Tarumanagara



**UNTAR untuk INDONESIA**

## Penerapan Relevant Cost pada Situasi Tertentu

Lanjutan contoh soal product mix

### Contoh Soal

PT Cahaya Gelap memproduksi tiga jenis produk, yaitu produk A1, A2, dan A3. Informasi yang berkaitan dengan masing-masing produk adalah:

	A1	A2	A3
Harga Jual per Unit (Rp)	10.000	8.000	7.000
Biaya Variabel per Unit (Rp)	5.000	4.000	3.500
Marjin Kontribusi per Unit (Rp)	5.000	4.000	3.500
Permintaan Pasar (Unit)	1.000	2.000	3.000
Waktu Produksi per Unit (Menit)	10	4	2
Marjin Kontribusi per Menit (Rp)	500	1.000	1.750

Kapasitas produksi perusahaan adalah 3.000 jam atau 18.000 menit per tahun. Berdasarkan informasi yang diberikan, tentukan bauran produk yang dapat memaksimalkan keuntungan perusahaan.

Jika dilihat pada tabel yang diberikan, maka terlihat bahwa produk A1 walaupun memiliki marjin kontribusi per unit yang paling tinggi, namun memiliki marjin kontribusi per menit yang paling rendah. Hal ini dikarenakan untuk memproduksi produk A1 diperlukan waktu yang paling lama. Seperti yang telah dijelaskan sebelumnya, maka prioritas pemilihan produk harus didasarkan pada marjin kontribusi per menit yang paling tinggi, maka prioritas akan diberikan pada produk A3, lalu A2, baru kemudian A1

Untuk memproduksi produk A3 akan dibutuhkan total waktu 6.000 menit, A2 8.000 menit, sehingga total waktu yang dibutuhkan untuk membuat kedua produk tersebut adalah 14.000 menit. Waktu yang tersisa untuk membuat produk A1 adalah 4.000 menit, sehingga jumlah produk A1 yang dapat dibuat hanya sebesar 400 unit (4.000 menit/10menit). Total maksimal marjin kontribusi yang dapat diperoleh perusahaan adalah Rp10.500.000 untuk produk A3, Rp8.000.000 untuk produk A2 dan Rp2.000.000 untuk produk A1, dengan total marjin kontribusi sebesar Rp20.500.000.

14



**UNTAR**  
Universitas Tarumanagara



**UNTAR untuk INDONESIA**

## Theory of Constraints

Theory of Constraints adalah sebuah metode yang digunakan untuk terus-menerus meningkatkan aktivitas manufaktur dan non-manufaktur. Ini ditandai sebagai "proses berpikir" yang dimulai dengan menyadari bahwa semua sumber daya adalah terbatas. Beberapa sumber daya, bagaimanapun, lebih kritis daripada yang lain. Faktor pembatas yang paling kritis, disebut sebagai hambatan(constraints), menjadi fokus perhatian. Dengan mengelola hambatan ini, kinerja dapat ditingkatkan.

Sebelum dikembangkan TOC, manajer berusaha meningkatkan efisiensi dan mengurangi biaya dengan melihat/ mengevaluasi keseluruhan jalannya proses produksi. Dengan adanya TOC, manajer dapat memfokuskan perhatian area-area yang menjadi *constraints (bottleneck)* dalam proses produksi

15



**UNTAR**  
Universitas Tarumanagara



UNTAR untuk INDONESIA

## Theory of Constraints

Prinsip Pengukuran dalam Theory of Constraints :

1. Throughput adalah ukuran pendapatan yang dihasilkan perusahaan melalui penjualan produk atau layanan.
2. Persediaan adalah total dana yang dikeluarkan perusahaan untuk mengubah bahan mentah menjadi throughput. Ini mencakup biaya untuk bahan baku, tenaga kerja, dan pengeluaran lainnya yang diperlukan untuk produksi.
3. Biaya Operasional adalah biaya yang dikeluarkan untuk mengubah persediaan menjadi throughput. Ini mencakup biaya langsung dan tidak langsung yang terkait dengan operasi produksi.

16



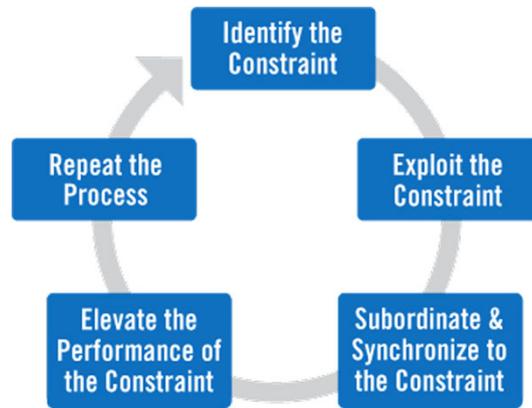
**UNTAR**  
Universitas Tarumanagara



UNTAR untuk INDONESIA

# Theory of Constraints

TOC menggunakan metode 5 langkah untuk mencapai tujuannya meningkatkan performa:



**UNTAR**  
Universitas Tarumanagara



**UNTAR untuk INDONESIA**

17

# Theory of Constraints

**1. Identify an organization's constraints** pada tahap ini organisasi mengidentifikasi kendala internal dan eksternal. Juga menetapkan produk mix optimal yang maksimalkan throughput.

**2. Exploit the binding constraints** yaitu dengan memastikan produk mix yang optimal, menggunakan sistem manajemen kendala pendek (short run constraints) untuk mengurangi inventory dan meningkatkan kinerja. Terapkan prinsip drummer, buffers, dan ropes yaitu dimana drum adalah kendala utama dalam suatu produksi, Time buffer adalah inventory yang disiapkan di depan drum untuk melindungi throughput perusahaan dari gangguan rantai pasok, dan rope adalah langkah-langkah yang diambil untuk mengikat seberapa cepat bahan dilepaskan ke dalam pabrik (pada operasi pertama) dengan kecepatan produksi sumber daya yang terbatas. Tujuannya adalah untuk memastikan bahwa inventaris barang yang sedang diproses tidak melebihi tingkat yang diperlukan untuk time buffer. Dengan kata lain, kecepatan produksi utama digunakan untuk mengontrol seberapa cepat bahan dilepaskan dan berpengaruh pada kecepatan produksi operasi pertama. Kecepatan operasi pertama ini kemudian memengaruhi kecepatan operasi selanjutnya.

**3. Subordinate everything else to the decisions made in step 2** kapasitas produksi ditentukan oleh drummer. Sehingga seluruh departemen harus disubordinasikan pada kebutuhan kendala drummer.

**4. Elevate the organization's binding constraints** setelah memanfaatkan kendala yang ada, tingkatkan kendala yang membatasi kinerja organisasi dengan fokus pada kendala yang memberikan peningkatan throughput terbesar.

**5. Repeat the process as a new constraint emerges to limit output** terus tingkatkan kinerja dengan mengelola kendala, dengan identifikasi dan atasi kendala baru yang muncul



**UNTAR**  
Universitas Tarumanagara



**UNTAR untuk INDONESIA**

18

# Theory of Constraints

Manfaat pengaplikasian TOC:

- Mengidentifikasi Kendala utama yang membatasi kinerja mereka dalam mencapai tujuan. Identifikasi ini penting untuk menentukan area-area di mana perbaikan dapat dilakukan.
- TOC memberikan kerangka kerja dan alat untuk mengelola kendala-kendala tersebut secara efektif. Ini termasuk strategi untuk memanfaatkan kendala yang ada, mengurangi dampaknya, dan bahkan meningkatkan kapasitasnya.
- Salah satu fokus utama TOC adalah meningkatkan throughput, yaitu jumlah produk yang diproduksi dan dijual dalam suatu periode waktu. Dengan mengelola kendala secara efektif, organisasi dapat meningkatkan throughput tanpa menambahkan banyak sumber daya.
- Mengurangi Inventory work-in-process (WIP) dan inventory produk jadi dengan mengoptimalkan aliran produksi dan menghindari penumpukan yang tidak perlu.
- Dengan mengelola kendala, meningkatkan throughput, dan mengurangi inventaris, TOC pada akhirnya bertujuan untuk meningkatkan profitabilitas organisasi dengan memaksimalkan penggunaan sumber daya yang ada.
- TOC membantu organisasi tetap fokus pada tujuan utama mereka, seperti meningkatkan laba, bukan hanya pada optimasi lokal yang mungkin tidak selaras dengan tujuan keseluruhan organisasi.

19



**UNTAR**  
Universitas Tarumanagara



UNTAR untuk INDONESIA

# Relevant Costs dalam Activity Based Costing

Salah satu permasalahan yang timbul dalam konsep biaya relevan adalah penggunaan alokasi tradisional dalam penentuan tarif biaya *overhead*, baik itu merupakan biaya *overhead* tetap maupun biaya *overhead* variabel. Seperti telah dibahas sebelumnya, penggunaan tarif *overhead* tradisional akan menghasilkan perhitungan yang kurang akurat. Karena itu penggunaan *activity based costing* dalam menghitung biaya relevan diharapkan dapat memperbaiki keakuratan perhitungan yang dilakukan perusahaan.

Dalam konsep *activity based costing*, biaya dikeluarkan untuk membayar sumberdaya yang dipakai perusahaan untuk melakukan aktivitas. Karena itu semua biaya-biaya yang dikeluarkan harus dikaitkan dengan sumberdaya yang dipakai. Pada dasarnya terdapat dua sifat sumberdaya yang akan dipakai perusahaan, yaitu *flexible resources* dan *committed resources*. *Flexible resources* merupakan sumber daya yang diperoleh sesuai dengan yang dibutuhkan. Hal ini berarti jika perusahaan akan mengurangi aktivitas, maka sumberdaya fleksibel ini akan dikurangi, bahkan jika perusahaan akan menghilangkan aktivitas, maka sumberdaya ini juga akan hilang. Sementara *committed resources* adalah sumber daya yang diperoleh sebelum kegiatan tersebut dilakukan, dan perusahaan sudah melakukan komitmen terhadap sumberdaya tersebut, sehingga ada kegiatan maupun tidak ada kegiatan, sumber daya tersebut tetap dimiliki perusahaan dan sulit untuk dihilangkan. Konsekuensi dari *committed resources* adalah adanya ketidakseimbangan antara sumber daya yang dibutuhkan dengan sumber daya yang tersedia. Jika sumber daya yang dibutuhkan lebih rendah dari sumber daya yang tersedia, maka akan terjadi kapasitas menganggur. Kapasitas menganggur tersebut tidak otomatis dapat dihilangkan.

20



**UNTAR**  
Universitas Tarumanagara



UNTAR untuk INDONESIA

## Relevant Costs dalam Activity Based Costing

### Contoh Soal

Untuk lebih memperjelas konsep tersebut, maka akan diberikan contoh penerapannya dalam khusus pesanan khusus (*special order*).

Darjiman adalah Presiden Direktur dari PT Jelas Cermat yang bergerak dibidang usaha pembuatan kacamata. Selama ini, perusahaan dipercaya banyak perusahaan asing, seperti Radenstock, Buacroc, dan lain-lainnya untuk memproduksi kacamata bagi mereka. Belakangan ini, karena tingkat persaingan yang ketat dari negara-negara tetangga seperti Vietnam dan China, ditambah lagi dengan semakin tingginya upah buruh, menyebabkan perusahaan tersebut mulai kehilangan cukup banyak order. Ditengah kelesuan perusahaan tersebut, ada pesanan dari PT Opportunis sebanyak 10.000 kacamata dengan harga Rp325.000 per kacamata. Pesanan ini nantinya akan dijual oleh PT Opportunis kenegara-negara Afrika. Pesanan ini bukan merupakan pesanan reguler, dan hanya merupakan satu kali pemesanan. PT Jelas Cermat telah menerapkan sistem *Activity Based Costing*, dan ingin mempergunakan sistem tersebut untuk menganalisis kelayakan pesanan ini. Informasi yang tersedia untuk memproduksi 10.000 kacamata tersebut adalah:

Biaya	Pemicu Aktivitas (Activity Driver)	Kapasitas Mengganggu	Jumlah Dibutuhkan	Tarif per Aktivitas	
				Committed	Fleksibel
Bahan Mentah Langsung	Rangka Kacamata	-	10.000	-	12.000
Buruh Langsung	Jam Buruh Langsung	-	5.000	-	20.000
Set-Up	Jam Set-Up	45	80	10.000.000	120.000
Inspeksi	Jam Inspeksi	400	800	20.000.000	80.000
Pembuatan Kacamata	Jam Mesin	8.000	6.000	15.000.000	3.000

Peningkatan kapasitas set-up, inspeksi, dan pembuatan kacamata harus dilakukan dalam kelipatan tertentu. Peningkatan kapasitas set-up dapat dilakukan dalam kelipatan 25 jam. Untuk aktivitas inspeksi, peningkatan dilakukan dalam kelipatan 2.000 jam dengan peningkatan biaya tetap sebesar Rp20.000.000 untuk setiap kelipatan tersebut. Mesin untuk membuat sepatu dapat disewa dengan harga Rp20.000 per jam mesin. Setiap mesin akan menambah kapasitas produksi sebanyak 2.500 jam mesin. Berdasarkan informasi yang diberikan, apakah pesanan tersebut lebih baik diterima atau tidak ?

### Jawaban:

Dari contoh soal tersebut, terdapat dua jenis sumberdaya yang bersifat fleksibel, yaitu bahan mentah langsung dan buruh langsung. Untuk kedua jenis sumberdaya ini, maka jumlah sumberdaya yang dipakai akan sesuai dengan jumlah sumberdaya yang dipasok. Karena itu biaya yang akan dikeluarkan akan sesuai dengan jumlah pemakaian. Dalam hal ini total biaya bahan mentah langsung adalah Rp12.000 X 10.000 rangka kacamata = Rp120.000.000. Sedangkan untuk biaya buruh langsung besarnya adalah Rp20.000 X 5.000 jam buruh langsung = Rp100.000.000.

Ketiga aktivitas lainnya, yaitu *set-up*, inspeksi dan pembuatan kacamata memiliki komponen sumberdaya fleksibel dan sumber daya *committed*. Untuk sumber daya fleksibel, maka biaya untuk melakukan aktivitas akan disesuaikan dengan jumlah pemakaian, dimana sekali lagi jumlah sumberdaya yang dipakai sama dengan jumlah sumberdaya yang dipasok. Untuk aktivitas *set-up* adalah Rp120.000 X 80 = Rp9.600.000, sedangkan untuk aktivitas inspeksi adalah Rp80.000 X 800 = Rp6.400.000, dan untuk pembuatan kacamata adalah Rp3.000 X 6.000 jam mesin = Rp18.000.000. Sehingga total biaya fleksibel yang dikeluarkan untuk pesanan tersebut adalah Rp254.000.000.

Untuk sumberdaya *committed*, seperti yang telah dijelaskan sebelumnya, perusahaan akan memperoleh sumberdaya tersebut didepan. Hal ini akan mengakibatkan sumberdaya yang dipasok akan berbeda dengan sumberdaya yang dibutuhkan. Untuk aktivitas *set-up* misalnya, perbedaan antara sumberdaya yang dipasok dengan yang dibutuhkan akan menimbulkan kapasitas menganggur sebanyak 45 jam *set-up*. Untuk menganalisis pesanan khusus tersebut, maka perusahaan harus membandingkan antara kapasitas yang dibutuhkan dengan kapasitas yang tersedia. Untuk aktivitas *set-up* terdapat 45 jam *set-up* menganggur, namun yang dibutuhkan adalah 80 jam. Karena itu, untuk aktivitas *set-up* terdapat kekurangan sebanyak 35 jam *set-up*. Untuk memenuhi pesanan ini, maka perusahaan harus menambah jam *set-up*. Namun penambahan tersebut hanya dapat dilakukan dalam kelipatan 25 jam. Karena itu, untuk memenuhi pesanan tersebut diperlukan tambahan 50 jam *set-up* dengan total kenaikan biaya *committed* sebesar Rp20.000.000. Sedangkan untuk aktivitas inspeksi, jumlah jam yang harus ditambah adalah 2.000 jam dengan total tambahan biaya *committed* sebesar Rp20.000.000. Untuk aktivitas pembuatan kacamata tidak diperlukan penambahan sumberdaya *committed*, karena jumlah kapasitas menganggur masih memadai untuk dipergunakan membuat pesanan khusus tersebut. Dengan demikian total tambahan biaya *committed* untuk memenuhi pesanan khusus tersebut adalah Rp40.000.000. Total biaya untuk memenuhi pesanan khusus tersebut adalah Rp294.000.000 atau Rp294.000 per kacamata. Karena harga pesanan tersebut masih lebih tinggi dibandingkan dengan biaya relevan untuk memproduksi pesanan khusus ini, maka secara perhitungan kuantitatif pesanan tersebut dapat diterima.

21



**UNSTAR**  
Universitas Tarumanagara



UNSTAR untuk INDONESIA

## Analisis Kasus Pesanan Khusus PT SBS

Tabel 1. Data Baya & Harga Jual Sebelum dan Setelah ada Pesanan Khusus

Data produksi sebelum ada pesanan khusus	
Kapasitas produksi saat ini	12000
Output produksi saat ini	8000
Harga jual normal per unit	Rp. 450.000,00
Biaya Produk Saat ini	
Biaya Variabel:	
Manufaktur:	
Tenaga kerja	Rp. 350.000.000,00
Bahan	Rp. 640.000.000,00
Pemasaran	Rp. 120.000.000,00
Total Biaya Variabel	Rp. 1.110.000.000,00
Biaya Tetap:	
Manufaktur	Rp. 350.000.000,00
Pemasaran	Rp. 250.000.000,00
Total Biaya Tetap	Rp. 600.000.000,00
Total Biaya Manufaktur	Rp. 1.710.000.000,00
Informasi mengenai pesanan penjualan khusus:	
Jumlah unit	4000
Harga penawaran per unit	Rp. 330.000,00



UNSTAR untuk INDONESIA

22

## Analisis Kasus Pesanan Khusus PT SBS

Tabel 2. Komparasi Kalkulasi Rerata Biaya Sebelum & Sesudah Pesanan Khusus

Rerata biaya (lama) per unit sebelum ada pesanan khusus:	
Total Biaya/bulan	Rp. 1.710.000.000,00
Total Output/bulan	8000
Rerata biaya sebelum ada pesanan khusus	Rp. 213.750,00
Rerata biaya setelah ada pesanan khusus:	
Biaya tenaga kerja langsung per unit = Rp. 350.000.000 ÷ 8.000	Rp. 43.750,00
Biaya bahan baku langsung per unit = Rp. 640.000.000 ÷ 8.000	Rp. 80.000,00
Biaya Pesanan Khusus 4000 unit:	
Tenaga kerja langsung = 4000 * Rp. 43.750	Rp. 175.000.000,00
Bahan langsung = 4000 * Rp. 80.000,00	Rp. 320.000.000,00
Total Biaya setelah adanya pesanan khusus = Rp. 1.710.000.000,00 + Rp. 495.000.000,00	Rp. 2.205.000.000,00
Jumlah Output (unit)	12000
Rerata biaya per unit setelah ada pesanan khusus	Rp. 183.750,00



UNTAR untuk INDONESIA

23

## Analisis Kasus Pesanan Khusus PT SBS

Tabel 3. Kalkulasi Setelah Adanya Pesanan Khusus

Biaya tambahan untuk Pesanan Khusus	
Biaya Bahan Baku (4000 * Rp. 80.000,00)	Rp. 320.000.000,00
Biaya Tenaga Kerja Langsung (4000 * Rp. 43.750,00)	Rp. 175.000.000,00
Biaya Tambahan untuk Pesanan Khusus	Rp. 495.000.000,00
Jumlah unit untuk pesanan khusus	4.000
Biaya tambahan/unit	Rp. 123.750,00
Efek pada jangka pendek keuntungan (kerugian) menerima pesanan khusus 4000 unit:	
Pendapatan Tambahan (4000* Rp 230.000,00)	Rp. 920.000.000,00
Biaya Tambahan (bahan baku + tenaga kerja langsung)	Rp. (495.000.000,00)
Keuntungan (kerugian) menerima pesanan khusus	Rp. 425.000.000,00
Keuntungan (kerugian) menerima pesanan khusus per unit	Rp. 106.250,00



UNTAR untuk INDONESIA

24

# End of Slides

25



**UNTAR**  
Universitas Tarumanagara



**UNTAR untuk INDONESIA**



# PT. SUMBER BUDI SAKTI

INDUSTRIAL ELECTRICAL SUPPLIER STOCKIST & DISTRIBUTOR

Jln. Daan Mogot II Komplek Golden Ville No. 88 CM Phone : 62-21-5672489, 56980772

Fax. : 62-21 5672503, Jakarta 11510

INDONESIA

## SURAT KETERANGAN

**No. 573/SBS/E/SK/VIII/2024**

Kami yang bertandatangan di bawah ini menyatakan bahwa:

Nama : Kurniawan Tjakrawala, SE, MSi, Ak, CA.  
Pekerjaan : Dosen  
Asal Instansi : Universitas Tarumanagara - Jakarta  
Alamat Instansi : Jl. Tanjung Duren Utara No.1, Jakarta Barat

memang benar telah melakukan kegiatan penyuluhan tentang pemanfaatan informasi akuntansi dalam menunjang pengambilan keputusan jangka pendek pada sektor perdagangan eceran, yang berlangsung hari Kamis/15-08-2024 pada jam 08.00 s/d 11.00 WIB dengan peserta yang terdiri dari pihak manajemen beserta staf bagian keuangan dan akuntansi PT Sumber Budi Sakti.

Demikian surat keterangan ini dibuat agar dapat digunakan sebagaimana mestinya oleh pihak-pihak yang berkepentingan.

Jakarta, 15 Agustus 2024



**PT. SUMBER BUDI SAKTI**

JAKARTA - INDONESIA

(Sofyan Effendi)

Managing Director