BAB 1 PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Dunia bisnis atau usaha semakin lama semakin berkembang. Perkembangan bisnis atau usaha tersebut dapat mengakibatkan adanya perubahan pola pikir dan cara bagaimana perusahaan dapat bertahan dalam menghadapi persaingan yang semakin lama semakin signifikan. Oleh karena itu, setiap perusahaan dituntut untuk memiliki kepekaan terhadap perubahan kondisi persaingan bisnis yang terjadi di lingkungan dan menetapkan orientasi terhadap kemampuan untuk menarik keputusan konsumen dalam membeli produk agar mampu berhasil dalam menjalankan usahanya. Ada banyak jenis perusahaan dilingkungan kita dengan jenis kegiatan, area usaha dan produk yang berbeda dari perusahaan yang menjual jasa hingga perusahaan yang membeli dan mejual produk, hingga perusahaan yang mengubah dari bahan mentah menjadi barang jadi yang siap untuk dijual ke konsumen. Yang harus diingat setiap bisnis adalah bahwa ia tidak sendiri dalam menjalankan bisnis di area tertentu. Perusahaan selalu memiliki saingan atau pesaing. Sehingga setiap perusahaan memiliki strategi yang tepat untuk dapat bersaing dan menang dipasar. Tanpa memenangkan persaingan tujuan perusahaan tidak akan tercapai. Karena salah satu fungsi manajemen terpenting dalam perusahaan adalah fungsi manajemen strategis (Rudianto, 2013).

Keberhasilan perusahaan ditandai dengan kemampuan manajemen untuk melihat peluang-peluang dimasa yang akan datang baik jangka pendek maupun jangka panjang. Oleh karena itu, tugas manajemen adalah merencanakan masa depan perusahaan terutama dalam menghadapi persaingan. Perencanaan pada dasarnya bertindak untuk membentuk masa depan. Laba dihasilkan suatu perusahaan merupakan tolak ukur yang sering digunakan untuk mengukur berhasil tidaknya suatu manajemen perusahaan (Mulyadi, 2001).

Perusahaan dalam mencapai kesuksesan jangka panjang dengan menemukan strategi jangka panjang yang sesuai dan berkelanjutan, seperti seperangkat kebijakan, prosedur dan pendekatan yang akan menghasilkan kesuksesan bisnis jangka panjang. Menemukan strategi dimulai dengan menetukan tujuan dan arah jangka panjang perusahaan, termasuk menentukan visi dan misi perusahaan. Pada saat yang sama, dalam pengambilan keputusan jangka pendek, manajemen terdiri dari konsep akuntansi, yaitu konsep akuntansi diferensial.Informasi akuntansi diferensial merupakan informasi biaya yang akan terjadi dimasa yang akan datang (*future cost*) yang diperkirakan akan berbeda untuk setiap alternatif dan berguna bagi manajemen dalam pengambilan keputusan dalam memilih salah satu alternatif dalam memilih salah satu alternatif tindakan terbaik (Munawir, 2002).

Informasi akuntansi perbedaan adalah jenis informasi akuntansi yang menunjukkan perbedaan aset, pendapatan dan biaya dari ukuran alternatif tertentu dibandingkan dengan alternatif lain. (Mulyadi, 2001).

Informasi akuntansi diferensial adalah informasi akuntansi yang berkaitan dengan pemilihan alternatif. Informasi akuntansi diferensial merupakan perkiraan perbedaan aset, pendapatan dan biaya dalam suatu alternatif tindakan tertentu dibandingkan dengan tindakan alternatif lainnya. Informasi akuntansi diferensial mempunyai dua unsur utama yaitu informasi yang akan datang dan berbeda antar alternatif yang dihadapi oleh pengambil keputusan (Mulyadi, 2015).

Salah satu keputusan yang tidak sering terjadi adalah terkait pesanan khusus. Pesanan khusus adalah pesanan yang mempunyai perlakuan khusus seperti penambahan aksesoris, pemberian warna khusus atau permintaan lainnya. Pesanan khusus adalah pesanan biasa yang dianggarkan dengan harga jual lebih rendah dari harga jual normal (Rudianto, 2013).

Pesanan dikatakan khusus ketika perusahaan menjual di bawah harga jual normal karena perusahaan ingin menjual persediaan barang jadi yang berlebih. Pesanan khusus diterima saat laba operasi meningkat dan sebaliknya ditolak saat laba operasi berkurang (Utari, 2016).

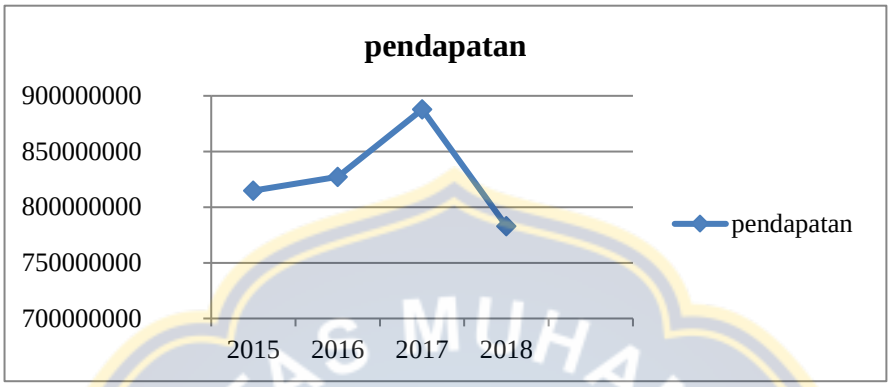
Dalam hal ini, selama pesanan menghasilkan tambahan keuntungan, maka manajemen perusahaan akan menerima pesanan khusus tersebut karena pendapatan yang dihasilkan masih lebih besar daripada biaya pembuatan pesanan khusus tersebut. Manajemen perusahaan membutuhkan informasi akuntansi yang berbeda untuk membantu mengambil keputusan untuk menerima atau menolak pesanan khusus.

Roti Ceria merupakan salah satu bisnis berbentuk usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) di Kabupaten Jember yang bergerak di bidang industri makanan berupa roti sebagai produknya. Persaingan dalam kegiatan usaha industri kue di Kabupaten Jember sangat kompetitif, sedangkan Roti Ceria masih tergolong baru berkembang dibanding pesaing yang produknya sama berupa roti. Roti ceria menjual produknya melalui sistem pesanan dan dijual secara langsung di *Outlet* Roti Ceria. Dalam menghadapi pesanan Roti Ceria dihadapkan dengan pesanan khusus. Hal tersebut membuat Roti Ceria kebingungan dalam menetukan biaya produksi seperti: biaya bahan baku, biaya tenaga kerja dan biaya overhead pabrik. Roti ceria membutuhkan perhitungan dalam menentukan menerima atau menolak pesanan khusus tersebut.

Berdasarkan permasalahan di atas ada beberapa pertimbangan peneliti melakukan penelitian di Roti Ceria Jember. Permasalahan pertama persaingan industri kue di Jember sangat kompetitif, sedangkan Roti Ceria Jember masih tergolong baru berkembang dibanding dengan pesaing yang produknya sama berupa roti, hal ini membuat manajemen Roti Ceria Jember harus membuat strategi jangka

panjang dan jangka pendek untuk dapat bertahan dalam menghadapi persaingan. Permasalahan yang kedua pendapatan yang menurun pada tahun 2018.

Gambar 1.1 Diagram Pendapatan Roti Ceria Jember



Sumber : Data Keuangan Roti Ceria Jember Tahun 2015-2018

Dilihat dari diagram diatas menunjukkan bahwa Roti Ceria mengalami penurunan pendapatan pada tahun 2018. Hal ini disebabkan oleh ketatnya persaingan industri kue di Jember serta munculnya pesaing baru di industri yang sama. Roti Ceria membutuhkan strategi jangka pendek dan jangka panjang untuk meningkatkan laba serta bisa mencapai visi dan misi perusahaan. Karena laba adalah tujuan utama perusahaan. Sehingga Roti Ceria membutuhkan akuntansi manajemen dalam merencanakan laba atas produk yang akan dijual.

Dalam merencanakan laba, perlu dicermati kemungkinan faktor-faktor yang dapat mempengaruhi laba perusahaan. Ada 3 faktor yang mempengaruhi laba perusahaan yaitu biaya, harga jual dan volume penjualan (Sujarweni, 2017).

Pengambilan keputusan jangaka panjang dengan cara menemukan strategi dimulai dengan menetukan tujuan dan arah jangka panjang perusahaan, termasuk menentukan visi dan misi perusahaan. Pada saat yang sama, dalam pengambilan keputusan jangka pendek, manajemen terdiri dari konsep akuntansi, yaitu konsep akuntansi diferensial. Informasi akuntansi diferensial merupakan perbedaan informasi akuntansi terkait dengan biaya, pendapatan dan aset akan berbeda jika suatu ukuran diambil dibandingkan dengan tindakan alternatif lainnya. Salah satu keputusan yang tidak sering terjadi adalah terkait pesanan khusus.

Berdasarkan uraian permasalahan diatas, maka peneliti merumuskan masalah **"Penggunaan Informasi Akuntansi Diferensial Dalam Pengambilan Keputusan Pada Pesanan Khusus Studi Kasus di Roti Ceria Jember".**

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang permasalahan diatas, maka penulis merumuskan masalah bagaimana cara menghitung informasi akuntansi diferensial dalam pengambilan keputusan menerima atau menolak pesanan khusus pada Roti Ceria Jember ?

1.3. Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menghitung harga pokok pesanan khusus dalam pengambilan keputusan menerima atau menolak pesanan khusus dengan menggunakan informasi akuntansi diferensial.

1.4. Manfaat Penelitian

1. Peneliti

Penelitian ini bertujuan sebagai proses pembelajaran dan mempraktekkan metode yang dipelajari di bangku perkuliahan untuk menghadapi permasalahan di dunia nyata dalam menghadapi pesanan khusus dengan menggunakan Informasi Akuntansi Diferensial.

2. Obyek (Roti Ceria Jember)

Hasil penelitian ini diharapkan dapat membantu permasalahan yang terjadi di Roti Ceria Jember terkait dengan penurunan laba dengan memecahkan permasalahan menggunakan informasi akuntansi diferensial dalam menerima atau menolak pesanan khusus (dengan catatan pendapatan diferensial lebih tinggi dibandingkan dengan biaya diferensial) dengan cara memanfaatkan kapasitas produksi yang masih ada dalam rangka mengatasi permasalahan penurunan pendapatan pada Roti Ceria Jember. Pesanan khusus tersebut juga dapat membantu Roti Ceria dalam mempromosikan produknya hal ini disebabkan karena pesanan khusus dijual dibawah harga jual normal sehingga bisa manarik daya beli pelanggan.