

## ABSTRAK

Dewasa ini persaingan di dunia usaha semakin ketat karena *entry barrier* tiap negara semakin mengecil maka tiap badan usaha tidak hanya bersaing dengan badan-badan usaha sejenis di dalam negeri tetapi juga dengan badan-badan usaha di pasaran Internasional.

Persaingan yang kian ketat ini merupakan tantangan bagi tiap badan usaha untuk saling berlomba merebut pangsa pasar yang lebih luas. Informasi yang *up to date* dan relevan sangat dibutuhkan sebagai penunjang yang potensial, salah satunya dalam hal perhitungan beban.

Badan usaha "X" bergerak dalam industri sandal dan berlokasi di Brig. Jen. Katamso, Raya Wedoro, Waru, Sidoarjo. Didirikan oleh Bp. Irwan tahun 1990. Permasalahan pada badan usaha ini adalah adanya keragu-raguan dari pihak manajemen untuk menerima atau menolak pesanan khusus dengan harga khusus. Dimana pihak manajemen sebenarnya ingin memanfaatkan *idle capacity*nya dan memproduksi secara optimal. Pada skripsi ini dibahas contoh kasus pesanan khusus dari PT "G" Kalimantan, yang menawarkan harga lebih rendah dari harga jual *regular* badan usaha.

Tujuan penelitian adalah untuk membantu memahami sejauh mana aplikasi teori yang telah dipelajari dapat diterapkan secara nyata sehubungan dengan permasalahan yang akan dibahas dalam badan usaha "X"; sebagai sumbangan pikiran kepada pihak manajemen badan usaha "X" dalam pengambilan putusan antara menerima atau menolak suatu pesanan khusus dengan menetapkan ABC dalam pengalokasian bebannya; serta memperluas wawasan mengenai pengalokasian beban produk secara akurat. Acuan teori yang digunakan adalah sistem tradisional dan sistem *Activity Based Costing* didalam mengalokasikan beban-beban yang dikeluarkan badan usaha.

Data-data dan informasi yang digunakan menganalisis menerima atau menolak pesanan khusus tersebut adalah data tahun. PT "X" menggunakan *Traditional Costing*, namun sudah memperhitungkan relevansi beban produksinya (*Relevant Cost*).

Saat ini perhatian banyak tercurah pada *Activity Based Costing* (ABC) karena penggunaan ABC dapat menurunkan distorsi pada informasi akuntansi yang digunakan oleh badan usaha untuk perencanaan dan pengambilan putusan. Beban produk terdiri dari beban bahan baku, beban tenaga kerja langsung, dan beban overhead. Dari ketiga beban tersebut, beban overhead sulit untuk dapat langsung dibebankan pada produk, karena beban ini tidak berhubungan langsung dengan produk. Sistem pengalokasian beban tradisional yang digunakan badan usaha tidak dapat mengalokasikan

beban overhead secara akurat karena *cost driver* yang digunakan hanya satu, karena itu sering terjadi subsidi silang (*cross subsidy*) disebabkan pengalokasian beban overhead yang arbitrer. Karena sistem tradisional tidak dapat mengalokasikan beban overhead maka digunakan *ABC System* yang menggunakan lebih dari satu *cost driver*.

Dalam pengambilan putusan menerima atau menolak pesanan khusus, tidak semua beban produk dimasukan, tetapi dilihat beban-beban relevan yang berhubungan dengan putusan tersebut.

Perhitungan yang telah dilakukan oleh PT "X" menghasilkan informasi bahwa bila PT "X" menerima pesanan khusus maka akan mengalami kerugian. Sedangkan saat dilakukan perhitungan ulang dengan menggunakan sistem ABC maka akan diperoleh informasi yang sebaliknya bahwa dengan menerima pesanan khusus tersebut akan memberi keuntungan bagi badan usaha.

Dari hasil analisis yang telah dilakukan dapat disimpulkan bahwa sistem pengalokasian beban tradisional mengakibatkan badan usaha kehilangan kesempatan untuk memperoleh laba karena informasi beban yang tidak akurat mengakibatkan pihak manajemen salah dalam pengambilan putusan. Apabila hal ini tetap diteruskan maka badan usaha akan mengalami kerugian yang lebih besar lagi karena akan kehilangan kesempatan dalam menghasilkan laba pada masa yang akan datang.

Manajemen di dalam melakukan pengambilan putusan tentang menerima atau menolak suatu pesanan khusus, selain harus memperhatikan perhitungan beban yang dilakukan juga harus memperhatikan faktor-faktor kualitatif yang lain yang ikut mempengaruhi di dalam pengambilan putusan. Faktor-faktor ini dapat berupa: pemenuhan permintaan umum selain permintaan untuk pesanan khusus, pesanan khusus yang diterima tidak dapat dilakukan terus-menerus karena akan mempengaruhi pangsa pasar badan usaha itu sendiri dan menurunkan penjualan normal.