

ABSTRAK

Konsumsi kertas mengalami peningkatan rata-rata 20,5% pertahun. Berdasarkan proyeksi yang dibuat oleh Deperindag dalam rapat kerja dengan DPR-RI tanggal 24 januari 1996, konsumsi kertas nasional pada akhir Repelita mendatang (1998/1999) di perkirakan akan mencapai 4,74 juta ton. Peningkatan ini menunjukkan bahwa banyak industri percetakan yang menggunakan atau mengkonsumsi kertas.

Badan usaha "X" bergerak di bidang percetakan yang menghasilkan kartu ucapan. Percetakan ini berlokasi di jalan Ngagel Jaya Utara 2/2 yang didirikan pada tanggal 26 April 1990 oleh Candra Atmaja sebagai direktur utama dari percetakan ini. Permasalahan yaitu percetakan mendapat pesanan khusus untuk menjual dengan harga di bawah harga normal. Data-data yang dipergunakan untuk menganalisis adalah data tahun 1996.

Tujuan penelitian adalah: memberikan sumbangan pikiran kepada badan usaha dalam mengambil putusan antara menerima/menolak suatu pesanan khusus dengan menerapkan ABC dalam mengalokasikan biayanya; untuk menerapkan teori-teori yang pernah dipelajari selama lama kuliah, terutama yang berhubungan dengan masalah yang dihadapi oleh percetakan "X"; serta memperluas wawasan mengenai pengalokasian biaya produk secara akurat.

Untuk menentukan harga jual untuk suatu produk suatu badan usaha harus diketahui seberapa besar biaya yang dikeluarkan untuk menghasilkan produk tersebut, kemudian dari biaya yang diketahui akan di tambahkan dengan *markup* laba untuk menentukan harga jual.

Biaya produk terdiri dari biaya bahan baku langsung, biaya tenaga kerja langsung dan biaya overhead. Dari ketiga biaya tersebut, biaya overhead yang paling sulit untuk dialokasikan karena biaya overhead tidak berhubungan langsung dengan suatu produk. Sistem tradisional yang banyak di gunakan badan usaha tidak dapat mengalokasikan biaya overhead secara akurat karena *cost driver* yang di gunakan hanya satu, karena itu sering terjadi subsidi silang (*cross subsidy*) disebabkan pengalokasian biaya overhead yang arbitrer. Karena sistem tradisional tidak dapat mengalokasikan biaya overhead maka di gunakan sistem *activities based costing* yang menggunakan lebih dari satu *cost driver*.

Ada bermacam-macam pengambilan putusan manajerial, salah satunya adalah menerima atau menolak pesanan khusus. Dalam pengambilan putusan menerima atau menolak putusan tersebut, tidak semua biaya produk dimasukan, tetapi dilihat biaya yang relevan berhubungan dengan putusan tersebut.

Percetakan “X” melakukan analisis dengan menggunakan sistem tradisional, dengan sistem ini, maka jika percetakan menerima pesanan khusus, maka percetakan akan mengalami kerugian. Sedangkan apabila percetakan “X” menggunakan sistem (ABC) didalam melakukan perhitungan maka jika tawaran tersebut di terima maka percetakan akan mengalami keuntungan.

Karena sistem tradisional yang digunakan arbitrer di dalam mengalokasikan biaya overhead sehingga pesanan yang menguntungkan di tolak oleh percetakan, maka apabila hal ini terus terjadi maka percetakan akan kehilangan *opportunity* di dalam menghasilkan laba, hal ini disebabkan karena *cost* yang di peroleh dengan perhitungan tradisional berbeda dengan *cost* yang diperoleh dengan menggunakan sistem (ABC) sehingga menyebabkan harga jual antara sistem yang satu, dengan sistem yang lain berbeda, padahal seharusnya dengan menggunakan sistem (ABC) maka harga jual dapat diturunkan sehingga akan membuat percetakan tersebut lebih kompetitif di dalam persaingan diantara industri percetakan.

Manajemen di dalam melakukan pengambilan putusan tentang menerima atau menolak pesanan khusus dari luar, selain memperhatikan perhitungan yang dilakukan dengan metode tradisional dan metode (ABC), maka manajer juga mesti memperhitungkan faktor-faktor kualitatif lain yang ikut mempengaruhi didalam pengambilan putusan. Faktor-faktor ini dapat berupa: pemenuhan permintaan biasa selain permintaan untuk pesanan khusus, pesanan khusus yang diterima tidak bisa dilakukan terus menerus karena itu akan mempengaruhi percetakan karena akan banyak konsumen yang ingin membeli dengan harga rendah.