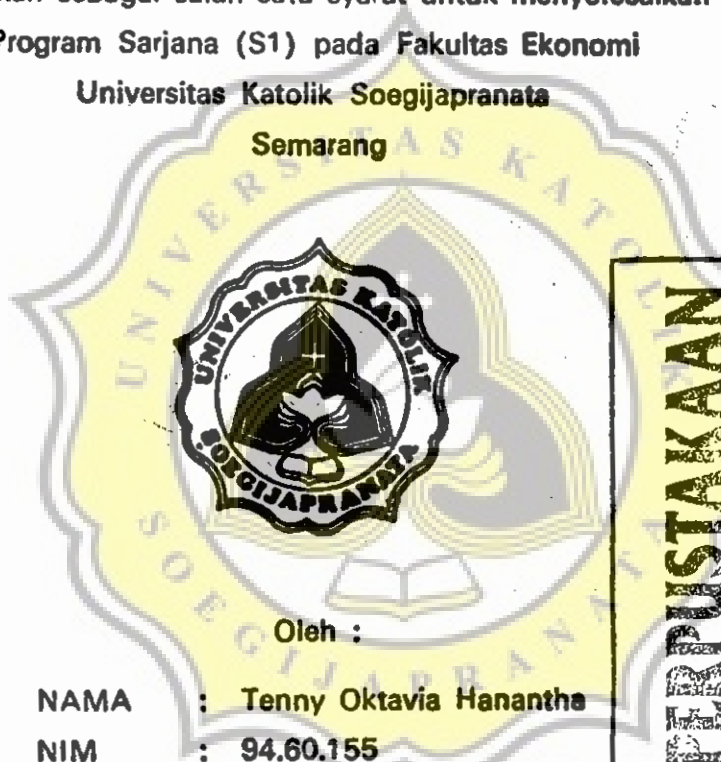


# EVALUASI KELAYAKAN PENGAMBILAN KEPUTUSAN MENOLAK PESANAN KHUSUS CV. SIDODADI KUDUS


## SKRIPSI

Diajukan sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan  
Program Sarjana (S1) pada Fakultas Ekonomi  
Universitas Katolik Soegijapranata  
Semarang



Oleh :

NAMA : Tenny Oktavia Hanantha  
NIM : 94.60.155  
NIRM : 94.6.111.02030.50045  
Jurusan : Akuntansi

<b>PERPUSTAKAAN</b> 	No. INV.	762 / EM / 00
	Th. Angg.	Cat :
	PARAP.	TGL. 12 / 05 / 00

FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS KATOLIK SOEGIJAPRANATA  
SEMARANG  
1999

**FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS KATOLIK SOEGIJAPRANATA  
SEMARANG**

---

**HALAMAN PERSETUJUAN SKRIPSI**

**NAMA** : TENNY OKTAVIA HANANTHA  
**NIM** : 94.60.155  
**NIRM** : 94.6.111.02030.50045  
**Fakultas** : Ekonomi  
**Jurusan** : Akuntansi  
**Judul** : **EVALUASI KELAYAKAN PENGAMBILAN KEPUTUSAN  
MENOLAK PESANAN KHUSUS CV. SIDODADI KUDUS**

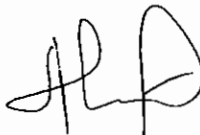


Disetujui di : Semarang  
Pada tanggal : 18 Oktober 1999

Pembimbing I

  
( Drs. Alex Emyll, MSP )

Pembimbing II

  
(Andreas Lako, SE)

**HALAMAN PENGESAHAN**

**NAMA : TENNY OKTAVIA HANANTHA**  
**NIM : 94.60.155**  
**NIRM : 94.6.111.02030.50045**  
**Fakultas : Ekonomi**  
**Jurusan : Akuntansi**  
**Judul : EVALUASI KELAYAKAN PENGAMBILAN KEPUTUSAN  
MENOLAK PESANAN KHUSUS CV. SIDODADI KUDUS**

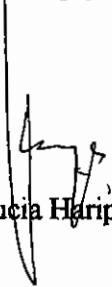
Telah diuji dan dipertahankan di hadapan Dewan Penguji pada :

Hari : Jum'at

Tanggal : 5 November 1999

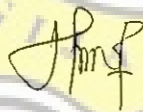
Yang bertanda tangan di bawah ini :

Penguji I



(Dra. Lucia Haripatworo, MS)

Penguji II



(Theresia Dwi H, SE, Akt)

Penguji III



(Oct. Digdo SE, MSi, Akt)

Mengetahui,

Dekan Fakultas Ekonomi  
Universitas Katolik Soegijapranata

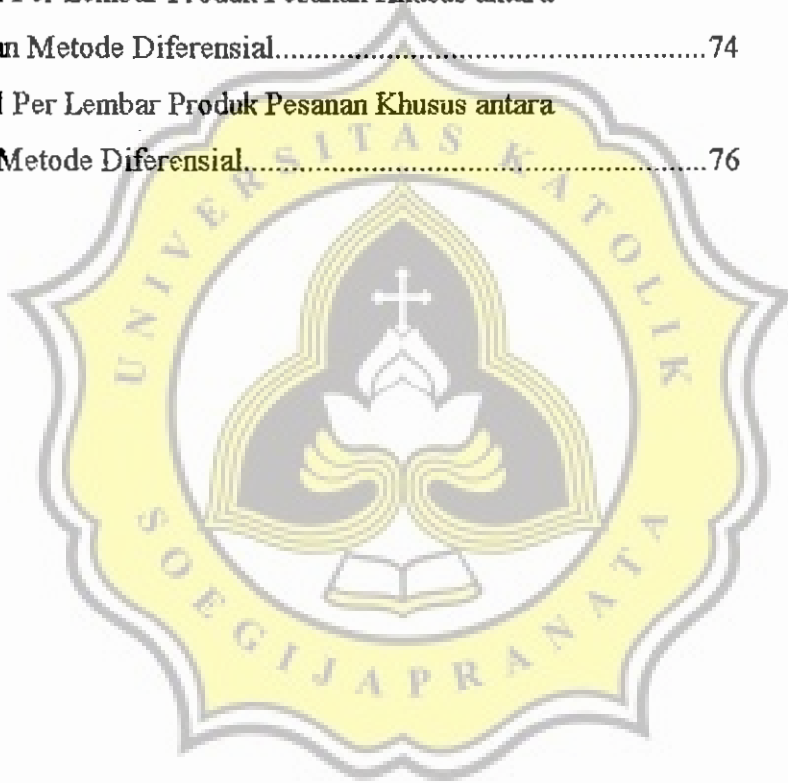


(Komala Inggarwati, SE, MM)

2.8. Penggolongan Biaya Menurut Hubungan Biaya dengan Suatu yang Dibiayai.....	32
2.9. Pengertian Umum Metode Harga Pokok Pesanan.....	33
2.10. Metode Pemisahan Biaya Semi Variabel.....	34
<b>BAB III GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN.....</b>	<b>37</b>
3.1. Sejarah Perkembangan Perusahaan.....	37
3.2. Struktur Organisasi Perusahaan.....	39
3.3. Produksi.....	41
3.4. Pemasaran Hasil Produksi.....	44
3.5. Volume Produksi.....	44
3.6. Penggolongan Biaya Perusahaan.....	44
3.7. Harga Pokok Produk Secara Tradisional.....	50
<b>BAB IV ANALISA DATA.....</b>	<b>55</b>
4.1. Penggolongan Biaya Dalam Metode Diferensial.....	55
4.2. Harga Pokok Produk Pesanan Khusus Secara Diferensial.....	68
4.3. Perbedaan Harga Jual Perusahaan Dengan Metode Diferensial.....	71
4.4. Evaluasi Kelayakan Keputusan Perusahaan Menolak Pesanan Khusus.....	75
<b>BAB V PENUTUP.....</b>	<b>78</b>
5.1. Kesimpulan.....	78
5.2. Saran.....	79
<b>DAFTAR PUSTAKA</b>	
<b>LAMPIRAN</b>	

## DAFTAR TABEL

Tabel	Halaman
4.1. Harga Pokok Produk.....	71
4.2. Harga Jual yang Ditetapkan Perusahaan.....	73
4.3. Harga Jual dengan Metode Diferensial.....	73
4.4. Selisih Harga Jual Per Lembar Produk Pesanan Khusus antara Perusahaan dengan Metode Diferensial.....	74
4.5. Selisih Harga Jual Per Lembar Produk Pesanan Khusus antara Pemesan dengan Metode Diferensial.....	76



## DAFTAR GAMBAR

Gambar	Halaman
3.1. Struktur Organisasi CV. Sidodadi Kudus.....	41
3.2. Skema Urutan Proses Pekerjaan.....	42



## ABSTRAKSI

Setiap perusahaan pada umumnya memiliki keinginan untuk dapat mempertahankan kelangsungan hidup kegiatan usahanya. Untuk mencapai tujuan tersebut setiap perusahaan harus mampu melihat peluang laba yang kemungkinan dapat dipergunakan untuk menjaga kelangsungan kegiatan produksi perusahaan.

Usaha perusahaan untuk meningkatkan peluang memperoleh laba dapat dilakukan dengan banyak cara, antara lain dengan menggunakan teknologi yang lebih baik, manajemen yang lebih sempurna, atau dengan menerapkan suatu metode kalkulasi biaya yang lebih sesuai dengan kegiatan usaha perusahaan. Dari cara-cara tersebut yang sering mempengaruhi kegiatan operasional perusahaan adalah masalah biaya. Permasalahan biaya ini sering menjadi polemik di dalam perusahaan karena sangat berkaitan erat dengan tingkat efisiensi yang akan dicapai oleh perusahaan.

Dewasa ini banyak bermunculan perusahaan yang mengolah barang mentah menjadi barang jadi yang siap dijual. Sehingga pihak perusahaan dituntut untuk memperhatikan kualitas produk yang dihasilkan sehingga mampu bersaing dengan perusahaan yang ada. Dalam hal ini percetakan CV. Sidodadi Kudus yang berada di daerah industri-industri maju yang membutuhkan percetakan untuk kemasannya tidaklah menjadi kendala dalam persaingan karena berada di kawasan industri rokok, perusahaan kertas, makanan khas Kudus (jenang), maka masalah produktivitas usaha perusahaan dapat terjaga karena banyak pesanan yang datang pada perusahaan. Masalah transportasi tidaklah menjadi kendala, karena percetakan CV. Sidodadi Kudus didukung dengan armada angkutan barang yang cukup memadai, guna mengangkut pesanan-pesanan yang sudah selesai diproduksi kepada pemesan.

Banyak para konsumen yang datang ke perusahaan untuk memesan produk yang mereka butuhkan, oleh karena itu tidak jarang suatu perusahaan selain memproduksi pesanan yang bersifat reguler, seringkali juga menghasilkan produk yang berasal dari pesanan khusus, hal ini dilakukan perusahaan karena pada perusahaan masih memiliki kapasitas yang luang atau menganggur yang dapat digunakan oleh perusahaan untuk menerima pesanan di luar produk reguler. Dalam hal ini pesanan-pesanan di luar produk reguler seringkali disebut pesanan khusus, pesanan khusus yang masuk ke perusahaan belum memiliki kalkulasi biaya yang jelas, oleh karena itu lebih sering meminta harga khusus dibawah harga pasar produk reguler. Hal inilah yang memungkinkan perusahaan kadang tidak menerima pesanan khusus yang masuk ke perusahaan karena harga yang diminta pemesan dianggap oleh perusahaan tidak menguntungkan. Padahal belum tentu harga yang lebih rendah dari produk reguler yang digunakan pemesan tidak menguntungkan atau tidak meningkatkan laba bagi perusahaan.

Kendala umum yang sering dihadapi perusahaan percetakan CV. Sidodadi Kudus adalah proses perhitungan biaya produksi yang akan terjadi untuk pesanan khusus yang masuk dalam perusahaan. Perusahaan percetakan CV. Sidodadi pada umumnya melakukan perhitungan biaya produksi secara tradisional. Proses perhitungan biaya produksi secara tradisional ini dilakukan dengan cara menghitung biaya langsung dan biaya tidak langsung untuk setiap pesanan yang akan diproduksi.

Kurang tepatnya suatu metode yang ditetapkan oleh perusahaan dalam menentukan suatu pesanan khusus diterima atau tidak inilah yang menyebabkan laba yang diperoleh perusahaan kurang maksimal. Di perusahaan sebenarnya masih ada

kapasitas yang belum terpakai, yang menyebabkan biaya tetap yang dikeluarkan oleh perusahaan belum termanfaatkan secara maksimal.

Pesanan khusus sebenarnya sudah menguntungkan perusahaan jika dilihat dari segi pemasaran karena perusahaan sudah mengurangi resiko jika pesanan reguler jumlahnya menurun. Segala yang menguntungkan berasal dari pesanan khusus sangat disayangkan jika tidak dimanfaatkan perusahaan dalam memperlakukan pesanan khusus yang masuk perusahaan. Salah satu metode penerimaan pesanan khusus yang tepat jika digunakan pada perusahaan yang masih memiliki kapasitas yang menganggur adalah analisa biaya diferensial.

Berdasarkan latar belakang diatas maka penulis tertarik memberi judul skripsi ini adalah " **EVALUASI KELAYAKAN PENGAMBILAN KEPUTUSAN MENOLAK PESANAN KHUSUS CV. SIDODADI KUDUS**

Berdasarkan uraian dalam latar belakang diatas maka pokok permasalahan yang diajukan dalam skripsi ini adalah apakah keputusan perusahaan untuk menolak pesanan khusus sudah tepat?

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui apakah keputusan perusahaan untuk menolak pesanan khusus sudah tepat?

Pesanan khusus yang masuk ke perusahaan lebih sering meminta harga khusus dibawah harga pasar produk reguler. Untuk membentuk harga jual maka harga pokok produksi yang terdiri dari biaya produksi variabel dan biaya non produksi variabel ditambah prosentase laba yang diinginkan.

Pada metode diferensial, biaya dikelompokkan menjadi biaya tetap dan biaya variabel. Oleh karena itu menerapkan metode diferensial pada CV. Sidodadi, maka biaya-biaya yang ada di dalam perusahaan harus dikelompokkan menjadi biaya tetap dan biaya variabel. Dalam biaya perusahaan yang mengandung unsur tetap dan variabel (semi variabel) maka harus dipisahkan menjadi biaya tetap dan biaya variabel. Menurut Mulyadi (1992, 517) Pemisahan biaya semi variabel menjadi biaya tetap dan variabel dapat dilakukan dengan menggunakan metode kuadrat terkecil (least square method).

Penerapan biaya diferensial untuk pesanan khusus hanya membebaskan biaya yang bersifat variabel, karena perusahaan masing-masing memiliki kapasitas produksi luang, sehingga biaya variabel merupakan biaya diferensial yang harus diperhitungkan.

Biaya produksi perusahaan yang terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya overhead pabrik. Biaya bahan baku digolongkan ke dalam biaya yang bersifat variabel, biaya tenaga kerja langsung digolongkan ke dalam biaya yang bersifat variabel, biaya overhead pabrik terdiri dari biaya bahan penolong merupakan biaya overhead pabrik yang bersifat variabel, biaya bahan bakar mesin merupakan biaya overhead pabrik yang bersifat variabel, biaya penyusutan gedung pabrik, biaya penyusutan mesin dan peralatan merupakan biaya overhead pabrik yang bersifat tetap, biaya reparasi/pemeliharaan mesin dan biaya pemakaian listrik merupakan biaya overhead pabrik yang bersifat semi variabel.

Biaya non produksi yang terdiri dari biaya pemasaran dan biaya administrasi umum. Biaya pemasaran perusahaan terdiri dari biaya penyusutan kendaraan dan biaya gaji sales merupakan biaya pemasaran yang bersifat tetap, biaya angkut, biaya iklan, dan biaya lain-lain pemasaran merupakan biaya pemasaran yang bersifat semi variabel.

Biaya administrasi dan umum perusahaan terdiri dari biaya gaji karyawan tetap, biaya penyusutan inventaris kantor dan biaya penyusutan gedung kantor merupakan



bulan Januari 1999 diterima oleh perusahaan, maka akan dapat meningkatkan perolehan laba perusahaan.

Dari hasil penelitian tersebut maka dapat disarankan apabila perusahaan masih memiliki kapasitas produksi yang luang, sebaiknya perusahaan memanfaatkannya dengan menerima pesanan-pesanan diluar pesanan produk reguler, perusahaan disarankan juga menggunakan analisis diferensial untuk menganalisa apakah pesanan-pesanan khusus yang masuk ke perusahaan akan ditolak atau diterima, dan penerapan metode diferensial sebaiknya digunakan untuk pengambilan keputusan yang bersifat jangka pendek dengan mempertimbangkan, kapasitas luang, dan peningkatan perolehan laba.

