

**EVALUASI PENERIMAAN PESANAN KHUSUS  
PADA PERUSAHAANKUNINGAN  
SAMARINDA BRASS DI JUANA**

**SKRIPSI**

Diajukan Kepada Fakultas Ekonomi  
Universitas Katolik Soegijapranata Semarang  
Untuk Menyusun Skripsi S1



Oleh : UNIVERSITAS KATOLIK SOEGIJAPRANATA

Nama : Juni Suprianti  
Nim : 93.6.035  
Nirm : 93.6.111.02030.50005  
Jurusan : Akuntansi

<b>PERPUSTAKAAN</b>	
UNIVERSITAS KATOLIK SOEGIJAPRANATA	
No. INV.	672 / 1 / 1 / 1 / 1
COMPUTER:	
TGL.	16/11-1999

**FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS KATOLIK SOEGIJAPRANATA  
SEMARANG  
1999**

## HALAMAN PERSETUJUAN

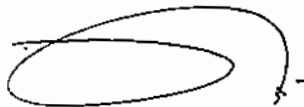
Dengan ini kami menyetujui penelitian yang disusun oleh :

Nama : Yuni Supriyanti  
Nim : 93.60.035  
Nirm : 93.6.111.02030.50005  
Fakultas : Ekonomi  
Jurusan : Akuntansi  
Judul Skripsi : Evaluasi Penerimaan Pesanan khusus Pada Perusahaan  
Kuningan Samarinda Brass Di Juana

Di setujui di : Semarang

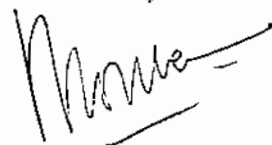
Pada Tanggal :

Pembimbing I



(Dra. Retno Yustini, MSi)

Pembimbing II



(Monika Palupi M, SE, MM)

## HALAMAN PENGESAHAN

Judul Skripsi : Evaluasi Penerimaan Pesanan Khusus Pada Perusahaan Kuningan  
Samarinda Brass Di Juana.

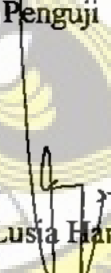
Telah diuji dan dipertahankan dihadapan dewan penguji pada tanggal  
2 oktober 1999.

Penguji I



(Drs. A. Sentet Suciarto, MP, PhD)

Penguji II



(Dra. Lusja Hari Patworo, MS)

Penguji III



(HS. Sulistyanto, SE)

Mengetahui

Fakultas Ekonomi Unika Soegijapranata

Dekan

(Komala Inggarwati, SE, MM)

## MOTTO DAN PERSEMBAHAN

- *Saya tidak takut akan hari esok, karena saya sudah melewati hari kemarin dan saya cinta hari ini.*
- *Kesabaran itu pahit, tapi buahnya manis*
- *Kebenaran tidak memerlukan hiasan bunga dan kata-kata.*



**Skripsi ini kupersembahkan :**

Father in heaven, ibu, kakak dan keluarga.

Dan yang kucintai manisku Henky

## ABSTRAKSI

Pada umumnya perusahaan membangun pabriknya dengan kapasitas yang mampu memenuhi permintaan pasar tertinggi beberapa tahun yang akan datang. Jika perusahaan membangun pabriknya dengan kapasitas yang hanya mampu memenuhi permintaan pasar sekarang, hal ini akan berakibat dilakukannya ekspansi pabrik secara terus menerus. Dengan demikian, umumnya perusahaan memiliki kapasitas yang menganggur, yang seringkali mendorong manajemen puncak untuk mempertimbangkan penetapan harga dibawah harga jual normal. Tentu saja penetapan harga jual yang demikian hanya diterapkan pada pesanan khusus yang tidak berdampak terhadap penjualan yang reguler.

Untuk itu perusahaan mengupayakan pemanfaatan kapasitas yang menganggur dengan penerimaan pesanan khusus dibawah harga jual normal. Selain pemanfaatan kapasitas yang menganggur perusahaan juga mengharapkan perolehan laba yang maksimal. Selama ini perusahaan menggunakan metode *Job Order Cost*. Dalam penggunaan metode *job order cost* pembebanan biaya overhead pabrik pada harga pokok penjualannya lebih besar, karena biaya overhead pabrik tetap dan biaya overhead pabrik variabel semua dibebankan. Dan ini menjadi pertimbangan bagi perusahaan menolak pesanan khusus para pelanggan pada tahun 1997 ini. Perusahaan melihat bahwa jika pesanan pada tahun 1997 diterima perusahaan akan mengalami kerugian. Karena permintaan harga pesanan khusus dibawah harga jual normal yang sudah ditentukan, sedangkan perusahaan memberikan potongan sebesar 10% jual.

Keputusan yang harus diambil oleh manajemen merupakan respon terhadap (1) peristiwa yang mengandung masalah (2) ancaman yang dirasakan (3) kesempatan yang diperkirakan akan terjadi. Pengambilan keputusan dapat pula dipicu oleh adanya ancaman yang berupa hadirnya pesaing baru yang sangat agresif dalam memasuki pasar dengan harga produknya jauh di bawah harga yang ditawarkan oleh perusahaan. Kesempatan yang dipandang akan memberikan peluang bisnis bagi perusahaan juga dapat menghasilkan suatu keputusan.

Keputusan merupakan respon terhadap masalah yang timbul atau kesempatan yang terbuka bagi perusahaan masalah adalah perbedaan antara kondisi yang diharapkan dengan kondisi yang ada. Informasi akuntansi kemungkinan dapat memberikan peringatan kepada manajemen mengenai adanya masalah yang segera memerlukan perhatian, pendidikan, pengalaman, temperamen, bakat pribadi, dan faktor perilaku lainnya menentukan apakah suatu masalah dianggap sebagai suatu yang kritis menjanjikan kesempatan, atau pemicu pengambilan keputusan. Jadi setiap suatu unit perusahaan pasti mempunyai suatu kendala atau permasalahan yang melingkupi seputar hasil proses produksi perusahaannya.

Jika masalah atau kesempatan telah selesai dirumuskan, manajemen kemudian mencari alternatif tindakan untuk memecahkan masalah tersebut dan menghitung secara kuantitatif setiap alternatif tindakan tersebut. Dalam mencari tindakan alternatif, manajemen dapat menengok pengalaman yang masa lalu dan menggunakan pemecahan masalah yang pernah berhasil digunakan untuk mengatasi masalah yang sama dimasa lalu. Biasanya mengambil keputusan akan cenderung menempuh cara ini di dalam menghadapi masalah.

Cara lain dalam pencarian tindakan adalah dengan mencari alternatif baru untuk memecahkan masalah atau menghadapi kesempatan. Biasanya, alternatif ini ditempuh jika pengambilan keputusan belum pernah memiliki pengalaman dengan masalah atau kesempatan yang dihadapinya sekarang.

Tahap yang paling rawan dalam proses pengambilan keputusan adalah pemilihan satu diantara berbagai alternatif yang dapat dipilih. Meskipun tahap ini tampaknya rasional, namun pemilihan akhir seringkali lebih didasarkan atas pertimbangan yang bersifat politik dan psikologis dan pada pertimbangan ekonomis rasional. Manajer melakukan pemilihan alternatif kemungkinan menghadapi beberapa alternatif yang layak untuk dipilih, yang masing-masing memiliki segi-segi positif tertentu dipandang dan sudut kriteria pemilihan alternatif yang digunakan. Manajer kemungkinan menggunakan pendekatan ekonomis rasional didalam melakukan pemilihan alternatif yang optimum, sehingga pemilihan alternatif yang dilakukan didasarkan atas pertimbangan ekonomis rasional.

Untuk memungkinkan manajemen melakukan pemilihan alternatif secara rasional ekonomis, informasi akuntansi diferensial yang bersangkutan dengan alternatif yang akan dipilih perlu disajikan bagi pengambil keputusan, informasi akuntansi diferensial mampu mengurangi sebagian ketidak pastian yang dihadapi oleh pengambilan keputusan dalam pemilihan alternatif.

Metode yang dipakai perusahaan adalah sebagai berikut:

**Job Order Cost Method**

Harga jual yang dibebankan kepada pemesan	Rp xx
<i>Biaya produksi pesanan tertentu:</i>	
Biaya bahan baku sesungguhnya	Rp xx
Biaya tenaga kerja langsung sesungguhnya	Rp xx
Taksiran biaya overhead pabrik	Rp xx
	<hr/>
Total biaya produksi pesanan	Rp xx
Laba bruto	<hr/> Rp xx

Informasi akuntansi diferensial merupakan informasi akuntansi yang dihubungkan dengan pemilihan alternatif. Informasi akuntansi diferensial merupakan taksiran perbedaan aktiva, pendapatan, dan/atau biaya dalam alternatif tindakan tertentu dibandingkan dengan alternatif tindakan yang lain. Informasi akuntansi diferensial mempunyai dua unsur pokok : merupakan informasi masa yang akan datang dan berbeda diantara alternatif yang dihadapi oleh pengambilan keputusan, informasi ini diperlukan oleh manajemen untuk pengambilan keputusan mengenai pemilihan alternatif yang tersedia, karena pengambilan keputusan selalu menyangkut masa depan, maka informasi akuntansi yang relevan adalah informasi masa yang akan datang pula.

Karena pengambilan keputusan selalu menyangkut pemilihan alternatif diantara berbagai alternatif yang tersedia, maka informasi akuntansi yang bermanfaat adalah informasi akuntansi yang berbeda diantara tiap-tiap alternatif yang akan dipilih. Informasi akuntansi diferensial yang hanya berkaitan dengan aktiva tersebut aktiva diferensial (*differential asset*) dan yang hanya berkaitan dengan pendapatan disebut dengan pendapatan diferensial (*differential revenues*), dan yang hanya berkaitan dengan biaya disebut biaya diferensial (*differential asset*).

Dalam pengambilan keputusan menerima atau menolak pesanan khusus, informasi akuntansi diferensial yang relevan sangat diperlukan, karena perusahaan mengharapkan dapat dicapainya pendapatan diferensial yaitu tambahan biaya karena memenuhi pesanan khusus tersebut, maka pesanan khusus sebaiknya diterima. Dilain pihak, jika pendapatan diferensial lebih rendah dibandingkan dengan biaya diferensial maka pesanan khusus ditolak.

Alat analisis yang dipakai adalah *differential revenue method* yaitu:

### Differential Revenue Methode

Pendapatan Diferensial		Rp xx
<u>Biaya Diferensial</u>		
Biaya produksi variabel	Rp xx	
Biaya komersial variabel	<u>Rp xx +</u>	
Laba Diferensial		<u>Rp xx -</u> Rp xx

Pada metode *differential accounting*, harga pokok produk meliputi:

1. Biaya bahan baku

Seluruh produk yang dihasilkan dalam proses memproduksi, memerlukan bahan baku. Dengan demikian, seluruh biaya bahan baku merupakan biaya variabel, sehingga dibebankan sebagai elemen biaya diferensial

2. Biaya tenaga kerja langsung

Sistem pengupahan yang diterapkan oleh perusahaan kuningan ini didasarkan pada tarif upah per unit. Pada sistem ini jumlah biaya tenaga kerja langsung yang terjadi dalam suatu periode tertentu ditentukan oleh jumlah produk yang dihasilkan dikalikan dengan tarif upah per unit. Dengan demikian seluruh biaya yang dikeluarkan untuk membayar upah tenaga kerja langsung merupakan biaya variabel, sehingga dibebankan sebagai biaya diferensial.

3. Biaya overhead pabrik

Penetapan tarif biaya overhead pabrik variabel ditentukan sebesar 36,4%.

Biaya komersial variabel adalah biaya tambahan dalam penerimaan order pesanan khusus lampu hias dan lampu tidur, meliputi:

Biaya pemasaran variabel

- Biaya transportasi
- Biaya spare part dan reparasi kendaraan

Pesanan khusus yang ditolak perusahaan pada tahun 1997 yaitu produk lampu hias dan produk lampu tidur. Dalam pengambilan keputusan menerima atau menolak pesanan khusus, informasi akuntansi diferensial yang relevan adalah pendapatan diferensial dan biaya diferensial. Jika pendapatan diferensial (yaitu tambahan pendapatan dengan diterimanya pesanan khusus tersebut) lebih tinggi dibandingkan biaya diferensial (yaitu tambahan biaya karena memenuhi pesanan khusus tersebut), maka pesanan khusus sebaiknya diterima. Dilain pihak, jika pendapatan diferensial lebih rendah dibandingkan dengan biaya diferensial, maka pesanan khusus sebaiknya ditolak.

Untuk melihat hasil akhir harga pokok produk pesanan khusus maka kedua metode diatas dianalisis dan diperbandingkan. Dan dapat dilihat metode mana yang lebih efisien dalam penentuan penerimaan pesanan khusus. Karena pesanan khusus

pada tahun 1997 dengan menggunakan metode *job order cost* ditolak. Dalam pembahasan permasalahan tersebut penulis menganalisisnya dengan metode *differensial revenue*, seharusnya perusahaan menerima pesanan khusus tersebut dimasa yang akan datang, karena perusahaan akan memperoleh penambahan laba. Semua itu dijelaskan secara lengkap. Dan dalam pengembangan dimasa yang akan datang maka perusahaan menggunakan *differential accounting method* dalam penerimaan pesanan khusus karena lebih efisien.





## KATA PENGANTAR

Puji Syukur kehadirat Tuhan Yang Maha Esa dan Maha Pengasih atas rahmatnya, penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Berbagai hambatan dan tantangan yang penulis hadapi selama penyusunan skripsi ini, namun atas berkat rahmatNya, bantuan dan bimbingan serta dorongan dari semua pihak, akhirnya penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini.

Penyusunan skripsi ini adalah untuk memenuhi tugas dan persyaratan guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada fakultas Ekonomi Jurusan Akuntansi Katholik Soegijapranata Semarang.

Banyak petunjuk, bimbingan dorongan, dan bantuan serta fasilitas yang telah penulis peroleh dalam penyusunan skripsi ini sehingga melalui kesempatan ini dengan segala kerendahan hati dan tulus ikhlas, penulis menyampaikan rasa terima kasih kepada :

1. Ibu Komala Inggarwati, SE, MM Selaku Dekan Fakultas ekonomi Universitas Katholik Soegijapranata Semarang yang telah memberikan perhatian, semangat dan bimbingan selama penulis menimba ilmu.
2. Ibu Dra. Retno Yustini, MSi, selaku Dosen Pembimbing I Skripsi, yang dengan penuh kesabarannya telah memberikan bimbingan dan pengarahannya kepada penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
3. Ibu Monika Palupi M, SE, MM, Selaku Dosen Pembimbing II Skripsi yang dengan kesabarannya telah memberikan bimbingan dan pengarahan kepada penulis dalam menyusun skripsi ini hingga selesai.

4. Pimpinan beserta staff karyawan Perusahaan Kuningan Samarinda di Juana yang telah memberikan ijin kepada penulis untuk melakukan observasi.
5. Seluruh Dosen dan Staff, Pengajaran Fakultas ekonomi Universitas Katholik Soegijapranata Semarang.
6. Bapak, ibu, kakak dan sayangku, terima kasih atas segala perhatian, kasih sayang, nasehat dan doa-doa yang tiada henti diberikan kepada penulis.
7. Semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu yang telah membantu dalam kelancaran penyusunan skripsi ini hingga selesai dengan baik.

Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan skripsi ini masih banyak kekurangan oleh karena itu penulis menerima segala saran dan kritik yang sangat berguna.

---

Akhir kata semoga penyusunan skripsi ini dapat bermanfaat bagi pihak-pihak yang memerlukan dan semoga Tuhan senantiasa membalas kebaikan semua pihak yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini

Semarang,

Juli 1999

Peneliti

## DAFTAR ISI

Halaman Judul .....	i
Halaman Persetujuan .....	ii
Halaman Pengesahan.....	iii
Motto dan Persembahan.....	iv
Abstraksi .....	v
Kata Pengantar .....	ix
Daftar isi .....	xi
Daftar Gambar .....	xiii
Daftar Tabel .....	xiv
Daftar Lampiran.....	xv
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
1.1. Latar belakang .....	1-3
1.2. Perumusan masalah.....	3
1.3. Pembatasan masalah.....	3
1.4. Tujuan dan manfaat penelitian .....	3-4
1.5. Kerangka pikir .....	5
1.6. Metodologi penelitian.....	5-8
1.6. Sistematika penulisan .....	8
<b>BAB II LANDASAN TEORI</b>	
2.1. Informasi akuntansi diferensial dan perencanaan manajemen.....	9-14
2.2. Konsep informasi akuntansi diferensial .....	14-14
2.3. Manfaat informasi akuntansi diferensial dalam pengambilan keputusan menerima atau menolak pesanan khusus.....	16-17

### BAB III GAMBARAN PERUSAHAAN

3.1. Sejarah singkat perusahaan .....	18-19
3.1. Struktur organisasi.....	19-20
3.3. Gambaran umum perusahaan Samarinda Brass dalam kegiatan proses produksi perusahaan.....	21-23

### BAB IV PEMBAHASAN PERMASALAHAN

4.1 Pengambilan keputusan menerima atau menolak pesanan khusus dengan menggunakan metode perusahaan job order cost methode .....	24-26
4.1.1. Perhitungan harga pokok produk berdasar metode perusahaan dan harga penawaran pesanan khusus .....	26-30
4.1.2. Kriteria penerimaan atau penolakan pesanan khusus .....	31-32
4.2 Pengambilan keputusan menerima atau menolak pesanan khusus dengan analisa biaya diferensial.....	32-35
4.3. Analisa metode diferensial dalam pembahasan masalah penerimaan pesanan khusus.....	35-41
4.4. Penambahan pendapatan/laba perusahaan dalam penerimaan pesanan khusus dengan penggunaan analisa biaya diferensial .....	42

### BAB V PENUTUP

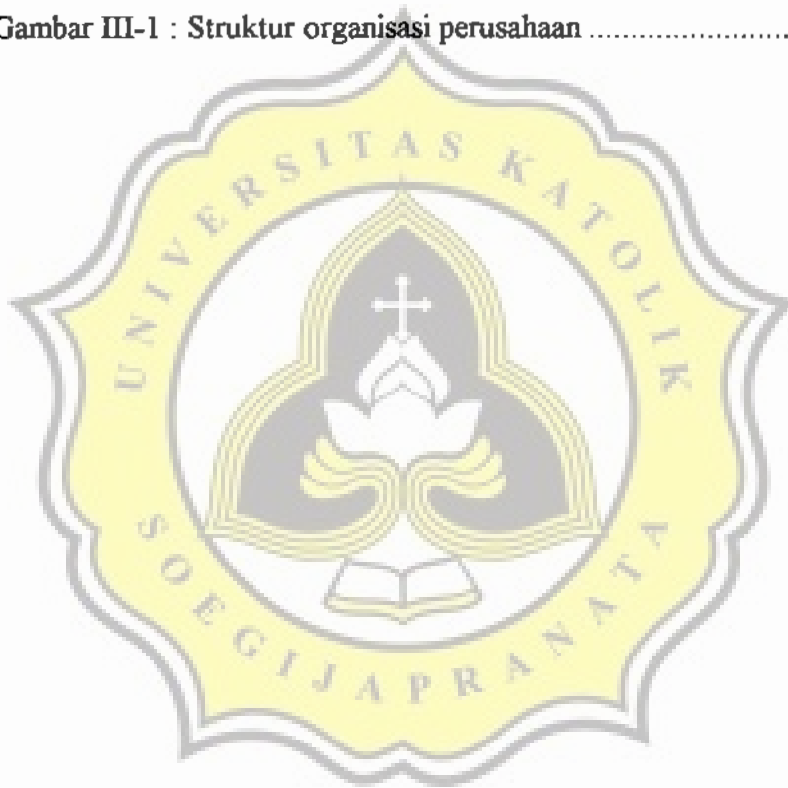
5.1. Kesimpulan .....	43
5.2. Saran .....	43

### DAFTAR PUSTAKA

### LAMPIRAN

## DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar I-1 : Kerangka pikir pembahasan masalah .....	5
Gambar II-1 : Differential revenue methode .....	17
Gambar III-1 : Struktur organisasi perusahaan .....	20



## DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel IV-1 : Penawaran harga jual produk regular.....	25
Tabel IV-2 : Harga pokok produksi lampu hias dan lampu tidur .....	25
Tabel IV-3 : Daftar lampu hias dan lampu tidur yang ditolak perusahaan	26
Tabel IV-4 : Harga penawaran pesanan khusus lampu hias .....	31
Tabel IV-5 : Harga penawaran pesanan khusus lampu tidur .....	32
Tabel IV-6 : Penerimaan/penolakan pesanan khusus analisa Diferensial lampu hias .....	39
Tabel IV-7 : Penerimaan/penolakan pesanan khusus analisa Diferensial lampu tidur .....	41
Tabel IV-8 : Pendapatan laba dalam penerimaan pesanan.....	42

## DAFTAR LAMPIRAN

	Halaman
Lampiran I : Daftar pembelian bahan baku (barang rongsokan).....	1
Lampiran II : Biaya tenaga kerja langsung.....	2
Lampiran III : Biaya administrasi dan pemasaran.....	3
Lampiran IV : Biaya reparasi dan pemeliharaan.....	4
Lampiran V : Biaya listrik dan air.....	5

