

ANALYSIS OF RELEVANT COSTS IN MAKING DECISIONS TO ACCEPT OR REJECT SPECIAL ORDERS AT PUNCAK BERASTAGI RESTO**Anggereiny Putry Ginting¹, Romasi Lumban Gaol², Gita Kristiani Waruwu³, Devina Pasaribu⁴**Faculty of Economic and Business, Accounting Study Program, Universitas Katolik Santo Thomas¹²³⁴Email: putryginting3@gmail.com¹ romasilumbangaol@yahoo.co.id²**ABSTRACT**

The purpose of this research is to find out and analyze which costs are relevant in connection with special orders that can be accepted or rejected. The population in this study is data collected including raw material costs, direct labor costs, factory overhead costs, and the number of units ordered at production capacity. The sample in this research is data collected at the Puncak Berastagi restaurant in 2022. The sampling technique for this research is Non-Probability Sampling. The data analysis technique used in this research is quantitative descriptive. Puncak Berastagi Resto has not been able to identify which costs are relevant in relation to decision making and which costs are irrelevant. Based on the results of the analysis, the relevant costs related to decision making include: Raw material costs incurred amounting to Rp 19.958.000, direct labor costs incurred amounting to Rp.4.650.000, and factory overhead costs incurred amounting to Rp.12.710.000. These costs are for 4.650 ordered boxes. The special order price requested for 4.650 ordered boxes is IDR 35,000/box. This price is acceptable because it exceeds the relevant cost price.

Keywords: Relevant Costs, Decision Making to Accept or Reject Special Orders.**ABSTRAK**

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui dan menganalisis mana biaya relevan yang sehubungan dengan pesanan khusus dengan dapat diterima atau ditolak. Populasi pada penelitian ini adalah data yang dikumpulkan yang termasuk didalamnya biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, biaya overhead pabrik, dan jumlah unit pesanan pada kapasitas produksi. Sampel dalam penelitian ini adalah data yang dikumpulkan pada resto puncak berastagi tahun 2023. Teknik penarikan sampel penelitian ini adalah Non-Probability Sampling. Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif kuantitatif. Resto puncak berastagi belum dapat mengidentifikasi mana biaya relevan yang sehubungan dengan pengambilan keputusan dan mana biaya yang tidak relevan. Berdasarkan hasil analisis maka biaya relevan yang sehubungan dengan pengambilan keputusan antara lain: Biaya bahan baku yang dikeluarkan sebesar Rp 19.958.000, Biaya tenaga kerja langsung yang dikeluarkan sebesar Rp 4.650.000, dan Biaya overhead pabrik yang dikeluarkan sebesar Rp 12.710.000. Biaya ini untuk 4.650 kotak pesanan. Harga pesanan khusus yang diminta untuk 4.650 kotak pesanan sebesar Rp 35.000/kotak harga ini dapat diterima karena melebihi harga biaya relevan.

Kata kunci: Biaya Relevan, Pengambilan Keputusan Menerima atau Menolak Pesanan Khusus.**PENDAHULUAN**

Dalam pengambilan keputusan manajemen dituntut untuk dapat membedakan antara biaya relevan dengan biaya tidak relevan. Pengertian biaya relevan dan tidak relevan ini bersangkut paut dengan masalah yang dihadapi. Dengan demikian, biaya tidak relevan dapat diabaikan dalam pengambilan keputusan dan biaya relevan patut diperhitungkan dalam pengambilan keputusan. Biaya yang relevan secara langsung berlaku untuk keputusan tertentu, sedangkan biaya yang tidak relevan tidak mempengaruhi keputusan. Biaya relevan dapat bersifat tetap atau variabel, sedangkan biaya tidak relevan adalah biaya hangus yang telah terjadi. Biaya yang relevan sangat penting dalam pengambilan keputusan karena membantu menentukan biaya dan manfaat aktual dari pilihan yang berbeda.

Biaya relevan dalam pengambilan keputusan yang berhubungan dengan pesanan khusus, biasanya terdiri atas biaya variabel saja meskipun tidak semua biaya variabel selalu relevan. Biaya yang akan terjadi dimasa yang akan datang dan berbeda diantara berbagai alternatif yang sedang dipertimbangkan dalam suatu keputusan. Berdasarkan pengertian tersebut maka disimpulkan bahwa biaya relevan adalah biaya yang masa akan datang yang dapat dihindarkan karena memilih alternatif lain dalam pengambilan keputusan. Menurut Samryn (2001:279) Biaya relevan adalah suatu konsep biaya yang dapat digunakan dalam keputusan tertentu yang berhubungan dengan alternatif yang akan dipilih. Dua kriteria biaya relevan adalah: (1) diperkirakan akan terjadi di masa yang akan datang, dan (2) berbeda di antara berbagai alternatif. Biaya relevan mempunyai dua karakteristik dasar dalam pengambilan keputusan yaitu:

- a. Merupakan biaya yang akan datang yang diharapkan.
- b. Merupakan biaya yang berbeda di antara alternatif yang dipertimbangkan.

Konsep biaya relevan dapat digunakan dalam berbagai analisis dalam pengambilan keputusan, antara lain:

- a. Menerima atau menolak pesanan khusus
- b. Menjual atau memproses lanjut suatu produk
- c. Membeli atau membuat sendiri
- d. Menghentikan atau melanjutkan produksi pada produk tertentu.

Berkaitan dengan uraian tersebut di atas, maka penulis menentukan obyek penelitian pada Resto Puncak Berastagi, yakni sebuah restoran yang beroperasi di bidang restoran sejak tahun 2016 sampai sekarang. Resto Puncak di Berastagi adalah salah satu restoran yang terkenal di daerah tersebut. Restoran ini menawarkan berbagai macam makanan dan minuman, termasuk masakan Indonesia dan Asia. Resto Puncak Berastagi yakni sebuah usaha bisnis yang beroperasi di bidang pengolahan makanan.

Permasalahan yang dihadapi Pihak manajemen Resto Puncak Berastagi adalah manajemen harus memikirkan bagaimana caranya penggunaan biaya alternatif dapat menekan besarnya biaya operasional dalam memproduksi pesanan khusus tersebut. Dimana dalam menjalankan aktifitas usahanya, Resto Puncak di Berastagi sering mendapat pesanan khusus dari konsumen. Tetapi, tidak mempunyai kemampuan untuk menganalisis mana biaya relevan yang berhubungan dengan pesanan khusus. Sehingga pesanan khusus ditolak Karena, dianggap merugikan (dibawah harga). Menerima dan menolak pesanan khusus merupakan dua alternatif keputusan yang ada kalanya dihadapi oleh manajemen Resto Puncak Berastagi. Keputusan dalam menerima dan menolak pesanan khusus dengan menghitung besarnya biaya relevan oleh karena produk pesanan khusus ditawarkan kepada konsumen dengan harga jual yang lebih rendah dari harga jual normal.

Oleh Karena itu, Analisis biaya relevan sangat diperlukan untuk memutuskan alternatif mana yang harus dipilih. Karena, sering kali mereka mengalami ketidakpastian. Oleh karena itu, Pihak manajemen Resto Puncak Berastagi memerlukan informasi biaya yang dapat mengurangi ketidakpastian yang mereka hadapi, sehingga memungkinkan mereka harus menentukan pilihan yang baik.

TINJAUAN PUSTAKA / KAJIAN TEORITIS

Definisi Biaya

Kegiatan manajemen suatu perusahaan pada dasarnya terpusat pada dua hal: (1) perencanaan, yang meliputi penentuan tujuan langkah-langkah untuk mencapai tujuan tersebut, dan (2) pengawasan, yang meliputi langkah-langkah yang harus diambil atau yang harus dilakukan untuk menjamin tercapainya tujuan. Dengan hubungan nya dengan tanggung jawab manajemen dalam perencanaan dan pengawasan, manajer memerlukan informasi tentang perusahaannya. Ditinjau dari titik pandang akuntansi, informasi yang diperlukan oleh manajer adalah biaya yang terjadi pada perusahaan tersebut.. Maka biaya adalah merupakan suatu pengorbanan ekonomis yang dapat diukur dengan uang yang telah terjadi dimasa lalu dan akan terjadi dimasa yang akan datang untuk mendapatkan barang dan jasa.

Klasifikasi Biaya

Klasifikasi biaya diperlukan untuk mengembangkan data biaya yang dapat membantu manajemen dalam mencapai tujuannya. Klasifikasi biaya adalah proses pengelompokan atas keseluruhan elemen-elemen biaya secara sistematis ke dalam golongan-golongan tertentu untuk dapat memberikan informasi biaya yang lengkap bagi pimpinan perusahaan dalam mengelola dan menyajikan fungsinya. (Akuntansi Manajemen, Ihsan Rambe dan Kusmilawaty: 30).

(Akuntansi Biaya, Kamilah dkk: 7) Klasifikasi Biaya sangat penting untuk memudahkan dalam memahami biaya dan mengalokasikan serta membuat iktisar yang dibutuhkan. Secara umum, biaya dapat diklasifikasikan berdasarkan hubungannya dengan:

- i. Produk
- ii. Volume Produksi
- iii. Departemen dan Pusat Biaya
- iv. Periode Akuntansi
- v. Pengambilan Keputusan

Perilaku Biaya

Pemahaman mengenai bagaimana perubahan biaya aktivitas bisnis sangatlah bermanfaat bagi manajer jika volume penjualan diharapkan meningkat, maka manajemen menaksir biaya keluaran yang menanjak tinggi untuk membuat estimasi seperti itu, maka manajemen perusahaan perlu mengetahui jenis biaya yang terlibat dan bagaimana biaya tersebut berperilaku manakala aktivitas berubah. Perilaku biaya berarti bagaimana biaya akan bereaksi terhadap perubahan yang berlangsung pada tingkat aktivitas bisnis, dimana pemahaman mengenai perilaku biaya merupakan kunci dari sebuah keputusan dari sebuah perusahaan.

Pada umumnya dikenal dua perilaku biaya, yakni biaya tetap dan biaya variabel dan juga dikenal pula perilaku biaya, yakni biaya campuran atau biaya semi variabel. Struktur biaya perusahaan sangatlah signifikan dalam hal proses pengambilan keputusan yang dapat dipengaruhi oleh jumlah relatif biaya tetap atau biaya variabel yang ada dalam perusahaan.

Biaya Relevan

Biaya Relevan (*relevant cost*) adalah biaya yang terjadi di masa yang akan datang dan berbeda diantara pelbagai alternatif yang sedang dipertimbangkan di dalam suatu keputusan. Dua kriteria: (1) akan terjadi dan (2) berbeda, merupakan suatu kesatuan yang harus terpenuhi agar biaya dapat dinamakan biaya relevan. (Akuntansi Manajemen, Ihsan Rambe dan Kusmilawaty: 94).

Dari definisi di atas dapat disimpulkan bahwa biaya relevan adalah biaya masa depan yang mempengaruhi pengambilan keputusan atas alternatif keputusan atas alternatif tindakan. Dalam biaya relevan terdapat berbagai alternatif yang mungkin diambil dalam pengambilan keputusan. Jika biaya-biaya tidak relevan adalah biaya yang tidak mempengaruhi pengambilan keputusan, oleh karena itu biaya ini tidak perlu diperhitungkan atau dipertimbangkan dalam pengambilan keputusan. Oleh karena itu, ada beberapa konsep biaya yang terkait dengan berbagai pengambilan keputusan, antara lain

1. Biaya diferensial (*Differensial Cost*): Ini adalah biaya yang akan terjadi di masa depan yang berbeda berdasarkan berbagai pilihan pengambilan keputusan yang tersedia.
2. Biaya yang dapat dilacak (*treable cost*): Biaya yang dapat dilacak adalah biaya yang dapat diikuti jejaknya pada produk, pesanan, pusat biaya, departemen, atau divisi tertentu dalam suatu perusahaan. Biaya ini dapat dipertimbangkan saat membuat harga pokok dan mengevaluasi kinerja produk, pesanan, pusat biaya, dan divisi tertentu.
3. Biaya pengganti (*replacement cost*): Biaya Pengganti adalah biaya yang terkait dengan penggantian aktiva atau jasa pada waktu yang akan datang oleh penggantinya. Konsep ini berguna saat membuat anggaran, menambah, mengganti, atau menghapus aktiva tetap.

4. Biaya kesempatan (*Opportunity cost*): biaya kesempatan adalah penghasilan atau penghematan yang dikorbankan karena memilih atau opsi tertentu sehingga penghasilan atau penghematan tersebut dapat dianggap sebagai pada opsi tertentu.

Konsep Biaya Relevan Dalam Pengambilan Keputusan

Secara umum, analisis biaya relevan membantu perusahaan untuk membuat keputusan yang lebih tepat dalam menghadapi situasi unik atau perubahan dalam operasional bisnis. Banyaknya jenis data biaya yang tersedia dalam suatu perusahaan tidaklah memungkinkan semua data biaya tersebut relevan dengan berbagai macam alternatif dalam suatu pengambilan keputusan. Oleh karena itu tidak semua biaya harus dilaporkan kepada manajemen guna keperluan pengambilan keputusan. Biaya relevan untuk pengambilan keputusan didasarkan kepada konsep “*different analysis for different purposes*” yang berarti bahwa untuk tujuan yang berbeda diperlukan analisa yang berbeda pula, dengan kata lain diperlukan analisa yang berbeda (termasuk analisa biaya relevan) untuk tujuan (pengambilan keputusan) yang berbeda (Mulyadi, 2020:122).

Dalam analisis biaya relevan, biaya-biaya ini diabaikan karena mereka tidak akan memengaruhi keputusan bisnis. Contoh sederhana dari biaya relevan bisa termasuk:

1. Biaya Bahan Baku Tambahan: Jika sebuah restoran menerima pesanan khusus yang memerlukan bahan baku tambahan yang tidak biasa, biaya untuk bahan baku tersebut adalah biaya relevan.
2. Biaya Tenaga Kerja Tambahan: Jika sebuah perusahaan memutuskan untuk mengembangkan produk baru dan memerlukan keterampilan khusus dari pekerja, biaya tambahan untuk pelatihan dan upah pekerja ini adalah biaya relevan.
3. Biaya Pengiriman Tambahan: Jika sebuah perusahaan harus mengirim produk ke lokasi yang lebih jauh dari biasanya karena pesanan khusus, biaya tambahan yang terkait dengan pengiriman ini adalah biaya relevan.
4. Pendapatan Tambahan: Dalam beberapa kasus, pendapatan tambahan dari pesanan khusus juga bisa dianggap sebagai faktor yang relevan dalam pengambilan keputusan.

Klasifikasi Konsep Biaya Relevan Dalam Pengambilan Keputusan

Untuk Melakukan analisa Manajerial biaya-biaya yang akan dikelompokkan secara sistematis menurut keperluan serta fungsinya. Semua biaya relevan adalah relevan didalam pembuatan keputusan kecuali biaya-biaya yang dihindarkan. Klasifikasi Konsep Biaya Diantaranya:

1. Konsep Biaya Masa lalu dan Biaya Akan Datang (*Historical Cost dan Future Cost*)
2. Konsep Biaya Tenggelam dan Biaya Tunai (*Sunk Cost and Future Cost*)
3. Konsep Biaya Relevan Dan tidak Relevan (*Relevant Cost And Irrelevant*)
4. Konsep Biaya Kesempatan
5. Konsep Biaya Marginal Dan Biaya Diferensial (*Marginal and Differential Cost*)
6. Konsep Biaya Terhindaran dan Tidak Terhindarkan (*Avoidable Cost And Unavoidable Cost*)

Pengambilan Keputusan Pesanan Khusus Menerima Atau Menolak

Menerima atau menolak pesanan khusus adalah dua alternatif keputusan yang adakalanya dihadapi oleh manajemen. Pesanan khusus merupakan pesanan diluar penjualan normal, biasanya dianggap dengan harga yang lebih rendah dari harga jual. Keputusan Harga jual produk (jasa) jangka panjang harus mendasarkan pada pertimbangan *full cost*. Tetapi dalam jangka pendek (masih ada kapasitas yang menganggur, penentuan harga jual dapat dilakukan dengan hanya mempertimbangkan *differential Cost*. Oleh karena itu, pesanan khusus mungkin menarik meskipun lebih rendah dari harga jual normal.

Manajemen mungkin menghadapi masalah untuk memutuskan apakah pesanan khusus diterima atau di tolak. Digolongkan sebagai pesanan khusus karena pesanan tersebut mempunyai harga jual lebih rendah dibandingkan harga jual produk yang sama kepada pelanggan umum. Informasi akuntansi relevan untuk memutuskan suatu pesanan khusus diterima atau ditolak adalah laba diferensial. Laba diferensial merupakan selisih antarpendapatan diferensial dan biaya diferensial. Biaya diferensial adalah tambahan biaya yang dikeluarkan sebagai akibat diterimanya

pesanan khusus. Pesanan khusus akan diterima jika pendapatan diferensial lebih tinggi dibandingkan biaya relevannya atau harga jual per unitnya lebih besar daripada biaya variabelnya.

METODE PENELITIAN

Resto Puncak Berastagi adalah salah satu Resto dari sekian banyak Resto yang ada di Tanah Karo, khususnya di daerah area wisata Berastagi. Lokasi Resto Puncak Berastagi beralamat di Jl. Jamin Ginting, Kabupaten Karo, Sumatera Utara, di lingkungan Sempajay Berastagi.

Populasi dan Sampel

Populasi penelitian adalah keseluruhan dari objek penelitian yang akan diteliti. Populasi pada penelitian ini adalah restoran yang ada di kabupaten Karo. populasi pada penelitian ini adalah data yang dikumpulkan yang termasuk didalam biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, biaya overhead pabrik, jumlah unit pesanan pada kapasitas yang diproduksi.

Sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut (Sugiyono, 2008). sampel pada penelitian ini adalah data yang dikumpulkan pada Resto Puncak berastagi tahun 2023.

Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini adalah data sekunder yang dikumpulkan dengan teknik dokumentasi.

Teknik Analisis Data

Proses analisis data yang dilakukan peneliti adalah melalui tahap-tahap sebagai berikut:

- (1) Pengumpulan data, dimulai dari berbagai sumber yaitu dari informasi, transkrip wawancara dan dokumentasi mengenai semua informasi yang berhubungan dengan Resto Puncak Berastagi,
- (2) Menganalisis biaya relevan sehubungan dengan pengambilan keputusan
- (3) Menentukan menerima atau menolak pesanan khusus dengan kriteria yang ada

Tabel 1. Kriteria Pesanan Khusus Diterima atau Ditolak

No	Keterangan	Sifat
1	Harga Jual > Biaya Variabel = Pesanan Khusus	Diterima
2	Harga Jual < Biaya Variabel = Pesanan Khusus	Ditolak

Sumber: Data Diolah oleh penulis, 2023

Keterangan:

Jika harga jual lebih besar daripada biaya variabel maka pesanan layak diterima. Sebaliknya, jika biaya variabel lebih besar dari harga jual maka pesanan tidak layak diterima.

- (4) Memberikan solusi pemecahan masalah jika dalam penelitian ditemukan adanya kesalahan,
- (5) Tahap terakhir adalah peneliti membuat kesimpulan dari penelitian yang sudah dilakukan dan memberikan saran-saran yang bersifat membangun pada Resto Puncak Berastagi.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Resto Puncak Berastagi, yakni sebuah restoran yang beroperasi di bidang restoran sejak tahun 2016 sampai sekarang. Resto Puncak di Berastagi adalah salah satu restoran yang terkenal di daerah tersebut. Restoran ini memiliki rating 3,5 dari 5 di Tripadvisor dan ditempatkan di peringkat ke-20 dari 37 restoran di Berastagi. Restoran ini menawarkan berbagai macam makanan dan minuman, termasuk masakan Indonesia dan Asia. Resto Puncak Berastagi yakni sebuah usaha bisnis yang beroperasi di bidang pengolahan makanan.

Lokasi adalah tempat perusahaan beroperasi atau tempat perusahaan melakukan kegiatan untuk menghasilkan barang dan jasa yang mementingkan segi ekonominya.

Penentuan lokasi adalah strategi utama dalam usaha ritel. Lokasi yang strategis akan menjadi jalan pembuka yang menentukan kesuksesan sebuah usaha ritel. Lokasi Resto Puncak Berastagi beralamat di Jl. Jamin Ginting, Kabupaten Karo, Sumatera Utara, di lingkungan Sempajaya Berastagi.

Tujuan Berdirinya Usaha

Menjadikan usaha ini menjadi usaha yang memberikan profit yang lebih besar bagi yang menjalankannya.

1. Untuk memberikan kepuasan yang lebih baik kepada konsumen dengan service yang maksimal.
2. Menjadikan usaha ini diterima masyarakat banyak dan dapat memilih pelanggan dalam jangka waktu panjang.

Proses Produksi

Secara umum, proses produksi adalah kegiatan produksi yang menggabungkan dari satu bagian ke bagian yang lain. Artinya, dalam setiap bagian terdapat tahapan yang perlu dilalui baik itu berupa proses menjadi barang atau berbentuk jasa. Barang adalah sesuatu yang mudah dipegang secara fisik dan ada jangka waktu. Sedangkan jasa, sebaliknya. Tidak mampu dipegang secara fisik dan tidak memiliki jangka waktu.

Tujuan Proses Produksi

Agar lebih memahaminya, ada beberapa tujuan dari proses produksi yang perlu Anda ketahui yaitu:

1. Memberikan *value* terhadap barang atau jasa.
2. Mendapatkan keuntungan sehingga berdampak pada kelangsungan bisnis.
3. Menggantikan barang atau jasa yang tidak bisa digunakan (rusak) atau kadaluarsa.
4. Memenuhi permintaan pasar, baik itu lingkup domestik maupun internasional.
5. Menjaga keberlangsungan bisnis agar tetap *survive*.

Perbandingan Antara Pesanan Khusus Dengan Diluar Pesanan Khusus (Makan Ditempat)

Adapun perbandingan antara pesanan khusus dengan diluar pesanan khusus(makan ditempat) terlihat seperti tabel berikut:

Tabel 2. Perbandingan antara Pesanan Khusus dengan Diluar Pesanan Khusus(makan ditempat) Desember 2023

Nama Biaya yang dikeluarkan	Jumlah Biaya Dengan Pesanan Khusus	Jumlah Biaya Diluar Pesanan Khusus (makan diluar)
Kapasitas penuh	4.650kotak (150kotak x 31hari)	3.000pax (100kotak x 31hari)
Biaya Produksi Variabel:		
B.bahan baku	Rp 19.958.000	Rp 15.472.000
B. tenaga kerja langsung	Rp 4.650.000	Rp 4.650.000
B. overhead pabrik	Rp 12.710.000	Rp 7.400.000
Total Biaya :	Rp 37.318.000	Rp 27.522.000
Selisih :	Rp 9.796.000	

Sumber: Data Diolah Desember, 2023

Berdasarkan pada Tabel 2. diatas menjelaskan bahwa jumlah biaya dengan pesanan khusus yang dikeluarkan pada kapasitas penuh sebesar 4.650 kotak perbulan dan biaya produksi yang dikeluarkan sebesar Rp 37.318.000. Sedangkan jumlah biaya diluar pesanan khusus (makan ditempat) yang dikeluarkan pada kapasitas penuh sebesar 3000pax perbulan dan biaya produksi yang dikeluarkan sebesar 27.522.000. Maka selisih biaya produksi yang diperoleh Rp 9.796.000. Dimana dari data tabel tersebut dapat dijelaskan menerima pesanan khusus lebih menguntungkan bagi pihak resto puncak berastagi dibandingkan dengan diluar pesanan khusus (makan ditempat). Maka dari itu untuk pesanan 4.650 kotak perbulannya dengan harga perkotak Rp 35.000 dapat diterima.

Analisis Biaya Relevan untuk Menerima atau Menolak Pesanan Khusus

Resto puncak berastagi dimana resto ini dapat menjalankan kapasitas penuh sebanyak 4.650 kotak perbulan. Dengan harga yang sudah ditetapkan Rp 35.000 perkotak. Resto puncak berastagi akan menerima pesanan khusus jika harga yang sudah ditetapkan sesuai. Resto puncak berastagi sering menolak pesanan khusus yang dibawah harga Rp 35.000 perkotak. Karena resto puncak berastagi merasa rugi. Maka dari itu, resto puncak berastagi belum bisa menentukan biaya relevan untuk pengambilan keputusan menerima atau menolak pesanan khusus. Berikut ini penulis menjelaskan bahwa penolakan pesanan khusus tersebut tidak tepat. Dengan cara menentukan biaya relevan sehubungan dengan pengambilan keputusan dalam menerima atau menolak pesanan khusus. Maka dari itu penulis akan mengilustrasikan untuk pesanan khusus 4.650 kotak. Biaya relevan sehubungan dengan pesanan khusus adalah : Biaya variabel, sedangkan biaya tetap tidak relevan Karena ada atau tidak ada pesanan biaya tersebut tetap terjadi. Maka, biaya relevan yang perlu dipertimbangkan untuk menerima atau menolak pesanan khusus terdiri dari: Biaya bahan baku, Biaya tenaga kerja langsung, dan Biaya overhead pabrik.

Biaya Bahan Baku

Biaya bahan baku yang dikeluarkan untuk memproduksi/menghasilkan 4.650 kotak per bulan nasi ayam goreng mentega adalah sebesar Rp 19.958.000 (seperti tabel 4.4). Biaya bahan baku ini dapat dikatakan biaya relevan karena, biaya yang dikeluarkan terhadap biaya bahan baku dapat berbeda-beda maka dari itu perlu dipertimbangan dalam suatu keputusan menerima atau menolak pesanan khusus.

Biaya Tenaga Kerja Langsung

Berdasarkan penjelasan dari data perusahaan bahwa ada terdapat biaya tenaga kerja tetap dan tambahan upah jika ada pesanan tambahan. Tambahan upah ketika ada pesanan tambahan adalah sebesar Rp 4.650.000 (Seperti tabel 4.7) tersebut. Termasuk dalam biaya relevan untuk keputusan menerima atau menolak pesanan khusus.

Biaya Overhead Pabrik

Biaya overhead pabrik ada yang variabel ada yang tetap. Biaya overhead pabrik tetap tidak relevan dalam pengambilan keputusan, sedangkan biaya overhead pabrik variabel yang rata-rata harus dikeluarkan dalam setiap bulan tidak penulis kategorikan dalam biaya relevan. Karena, biaya ini tetap akan terjadi walaupun tidak tetap. ketika ada pesanan tambahan atau tidak. Biaya overhead pabrik variabel yang penulis anggap sebagai biaya relevan adalah (seperti tabel 4.10) biaya yang dikeluarkan rata-rata sebesar Rp 12.710.000 / bulan.

Perhitungan Menerima atau Menolak Pesann Khusus

Dari penjelasan diatas untuk mengidentifikasi biaya relevan sehubungan dengan pengambilan keputusan menerima atau menolak pesanan khusus. Maka, biaya relevan adalah : Biaya bahan baku yang dikelurkaan sebesar Rp 19.958.000, Biaya tenaga kerja langsung yang dikeluarkan sebesar Rp 4.650.000, Biaya overhead pabrik yang dikeluarkan sebesar Rp 12.710.000. Dari hal ini maka biaya relevan yang perlu dipertimbangkan dalam menerima atau menolak pesanan khusus untuk 4.650 kotak adalah sebesar Rp 37.318.000 atau Rp 8.025/kotak.

Kriteria dalam menentukan menerima atau menolak pesanan khusus adalah: Harga jual pesanan khusus lebih besar dari biaya variabel pesanan khusus. Sehingga dari kreteria tersebut maka, perhitungan dalam menerima atau menolak pesanan khusus dihitung sebagai berikut :

Harga pesanan khusus sebesar Rp 35.000/kotak

Biaya variabel pesanan khusus sebesar Rp 8.025/kotak.

Berdasarkan kreteria tersebut maka, pesanan khusus layak diterima. Karena, lebih besar harga jual pesanan khusus dibandingkan dengan biaya relevan. Harga pesanan khusus sebesar Rp 35.000/kotak sedangkan biaya relevannya hanya Rp 8.025/kotak. Maka dari penjelasan tersebut membuktikan bahwa dimana resto puncak berastagi dapat menerima pesanan khusus yang

diproduksi/dihasilkan 4.650 kotak per bulan. Karena, dalam diterimanya pesanan khusus tersebut tidak ada kerugian yang didapat oleh resto puncak berastagi. Walaupun harga pesanan khusus lebih rendah dari harga jual normal. Tetapi, harga pesanan khusus ini masih menghasilkan keuntungan maka untuk masa yang akan datang resto puncak berastagi sudah bisa menentukan apakah menerima atau menolak pesanaan khusus walaupun dibawah harga jual.

KESIMPULAN

Dari hasil analisis dan pembahasan mengenai analisis biaya relevan dalam pengambilan keputusan menerima atau menolak suatu pesanan khusus pada Resto Puncak Berastagi, maka dapat ditarik kesimpulan bahwa: Resto puncak berastagi belum dapat mengidentifikasi mana biaya relevan yang sehubungan dengan pengambilan keputusan dan mana biaya yang tidak relevan. Berdasarkan hasil analisis maka biaya relevan yang sehubungan dengan pengambilan keputusan antara lain : Biaya bahan baku yang dikeluarkan sebesar Rp 19.958.000, Biaya tenaga kerja langsung yang dikelurkan sebesar Rp 4.650.000, Biaya overhead pabrik yang dikeluarkan sebesar Rp12.710.000. Biaya untuk 4.650 kotak pesanan perbulan. Harga pesanan khusus yang diminta untuk 4.650 kotak sebesar Rp 35.000/kotak harga ini dapat diterima karena melebihi harga biaya relevan maksudnya dengan diterimanya pesanan ini tidak ada kerugian yang didapat oleh pihak resto pncak Berastagi.

Berdasarkan hasil penelitian, penulis memberikan beberapa saran bagi perusahaan sebagai berikut; disarankan untuk usaha Resto Puncak Berastagi lebih meningkatkan jumlah produksi pesanan khusus yang dapat menguntungkan untuk memaksimalkan kapasitas agar bisa dijadikan sebagai sebuah strategi untuk meningkatkan laba lebih besar lagi. Disarankan juga untuk Pimpinan Resto Puncak Berastagi agar mulai dapat mengidentifikasi mana biaya relevan yang sehubungan dengan pengambilan keputusan dan mana biaya yang tidak relevan.

DAFTAR PUSTAKA

- Alexander, S., Ananda Putri, S., Alexander, S. W., T Gerungai, N. Y., & Akuntansi Fakultas Ekonomi Dan Bisnis, J. (2022). *Penerapan Biaya Relevan Dalam Pengambilan Keputusan Menerima Atau Menolak Pesanan Khusus Guna Meningkatkan Laba Pada Usaha Berkah Cone Manado*. 2166 Jurnal EMBA, 10(4), 2166–2175 Universitas Samratulangi Manado.
- H.Ihsan Rambe, S.E., M.Si, Kusmilawaty, S.E., M.Si. (2020). *Akuntansi Manajemen* Buku Edisi Pertama. Penerbit CV. Gema Ihsani Deli Serdang, Sumatera Utara.
- Kalangi, L., Morasa, J., & Tumilantouw, F. (2014). *Penerapan Biaya Relevan Dalam Pengambilan Keputusan Menerima Atau Menolak Pesanan Khusus Pada CV. Pyramid*. Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi. Universitas Samratulangi Manado.
- Rahmat Hidayat. (2014). *Analisis Penerapan Biaya Relevan Dalam Menerima Atau Menolak Pesanan Khusus Pada UD. Rezky Bakery*. Universitas Samratulangi Manado..
- Samryn L.M. (2012). *Akuntansi Manajemen*. Kencana Prenada Media Group. Jakarta.
- Siregar, Baldrice., Suropto, Bambang., Hapsoro, Dodi., Widodo, Eko., dan Biyanto, Frasto, (2013). *Akuntansi Manajemen* PT. Salemba Empat, Jakarta.