

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perkembangan industri sepeda fixie yang cepat di Indonesia saat ini mengakibatkan persaingan perusahaan yang ketat. Sehingga perusahaan tersebut berusaha meningkatkan laba yang maksimal dengan mengoptimalkan pemanfaatan sumber daya yang dimiliki oleh perusahaan meningkatkan penjualan dan mengefisiensikan biaya yang ada. Persaingan yang ada diantara perusahaan ini merupakan tantangan bagi perusahaan merebut pangsa pasar yang ada. Untuk merebut pangsa pasar yang lebih luas dan mencapai kapasitas produksi yang optimal, maka diperlukan adanya suatu tindakan pengambilan keputusan secara tepat yang dilakukan oleh pihak manajemen.

Keputusan terbaik manajemen perusahaan akan sangat tergantung pada kualitas dan kuantitas informasi yang dimiliki oleh perusahaan. Informasi perusahaan yang akurat, tepat waktu dan relevan merupakan salah satu aset perusahaan yang berharga untuk dapat membantu perusahaan untuk menyelesaikan masalah secara tepat dan cepat.

Menurut Tjiptono (2006) Konsep pemasaran menegaskan bahwa kesuksesan sebuah organisasi dalam mewujudkan tujuannya sangat dipengaruhi oleh

kemampuannya dalam mengidentifikasi kebutuhan dan keinginan pelanggan sasaran dan memberikan kepuasan yang diharapkan secara lebih efektif dan efisien daripada para pesaingnya. Kebutuhan pelanggan dipengaruhi oleh karakteristik pribadi (seperti genetic, biogenic, dan psikogenik) dan karakteristik lingkungan (iklim, topografis, ekologi). Sementara itu, keinginan pelanggan dipengaruhi oleh konteks individual (*personal worth*, konteks institusional, dan konteks cultural) dan konteks lingkungan (ekonomi, teknologi, kebijakan publik)

Berdasarkan hal tersebut diatas peneliti mengambil salah satu teori dari akuntansi yaitu penggunaan biaya relevan. Analisis biaya relevan digunakan untuk memilah biaya-biaya yang relevan dalam pengambilan keputusan. Metode analisis biaya relevan mengklasifikasikan biaya berdasarkan perilakunya sehingga informasi yang disajikan akan lebih akurat dan relevan (Lusiana, 2008)

Menurut (Mintarum, 2008) Analisis biaya relevan digunakan untuk memisahkan biaya tetap, biaya variable, biaya semi variabel yang relevan untuk pengambilan keputusan menerima atau menolak pesanan khusus, karena tidak semua biaya dapat dikategorikan biaya yang relevan.

Perusahaan harus mampu untuk mengidentifikasi fenomena-fenomena yang terjadi saat ini. Fenomena yang terjadi saat ini adalah ketertarikan masyarakat yang sangat tinggi terhadap sepeda fixie. Surabaya saja memiliki peminat yang sangat banyak terhadap sepeda fixie, dapat diketahui dari hampir semua bengkel sepeda yang penulis temui di Surabaya memilih memproduksi atau menjual perlengkapan sepeda fixie. Antusias warga Surabaya ternyata sangat positif untuk memiliki sepeda

fixie, walaupun ini fenomena yang terjadi musiman atau sementara. Bengkel-bengkel perlengkapan sepeda di Surabaya nampak selalu ramai, bahkan ada beberapa toko yang jam operasionalnya sampai pukul 21.00 WIB. Peminat sepeda fixie di Surabaya pun beragam, mulai anak-anak, remaja, sampai orang tua. Namun peminat terbesar warga di Surabaya tentang sepeda fixie adalah kaum remaja karena ingin selalu tampil mengikuti tren yang ada, walaupun fenomena ini hanya bisa dikatakan fenomena musiman atau sementara.

Sepeda Fixie saat ini, menjadi sepeda yang fenomenal, tiba-tiba melejit diantara semakin menjamurnya sepeda motor diperkotaan. Sepeda Fixie menjadi sepeda tren yang disukai oleh remaja pada umumnya dan disukai karena bentuknya sepeda fixie dikenal cenderung berwarna cerah dan sangat beragam. Keunikan lainnya, pemilik sepeda fixie dapat mengkombinasikan warna-warna yang disukai pada kerangka, stang, maupun roda dan bannya, selain itu bobot sepeda ini ringan dibandingkan sepeda biasa, yaitu rata-rata tidak lebih dari 11 kg. Membangun sepeda Fixie boleh dibilang gampang gampang susah, urusan komponen begitu banyak dan sebagian bisa dikombinasikan dengan komponen sepeda balap. Hanya sepeda Fixie lebih sederhana, ibarat kalangan muda dengan gaya tersendiri sehingga bisa membuat sepeda sesuka hati (Werdana 2011).

Isu yang terdapat dalam penelitian ini adalah pembeli sepeda fixie dapat memesan sesuai dengan keinginan. Dari segi bahan baku, model, bahkan harga menjadi pertimbangan. Sepeda fixie dapat dipesan sesuai dengan keinginan pembeli

karena dalam merakit sepeda fixie tidak ada patokan harga dan model. Pembeli dapat memesan sesuai dengan keinginan yang mereka inginkan.

Beberapa penelitian yang terkait dengan pengambilan keputusan menerima atau menolak pesanan dengan harga khusus pernah dilakukan penelitian sebelumnya. Mustika (2005) yang meneliti tentang Pengaruh Analisis Informasi Akuntansi Diferensial Dalam Pengambilan Keputusan Manajemen Menerima Atau Menolak Pesanan Khusus Produk Terhadap Peningkatan Laba Perusahaan.(Studi Survei Pada Perusahaan Garmen Di Bandung). Penelitian ini memiliki 2 variabel yaitu Informasi akuntansi diferensial dan pengambilan keputusan menerima atau menolak pesanan khusus. Obyek penelitian ini adalah PT. Theodore Garmino Industri, PT. Agung Budi Sentosa, PT. Megah Asri Busana Internasional, dan PT. Pajajaran Internusa yang memproduksi pakaian jadi. Dari hasil analisis informasi akuntansi diferensial diketahui bahwa 4 perusahaan garmen tersebut memutuskan menerima pesanan khusus karena diketahui pendapatan dari pesanan khusus lebih besar dari biaya pesanan khusus, sehingga perusahaan akan memperoleh peningkatan laba.

Pembeda dengan penelitian yang sedang dilakukan adalah variabel yang digunakan ada 2 yaitu biaya relevan dan pengambilan keputusan menerima atau menolak pesanan khusus. Dari segi obyek peneliti memilih di bengkel Berlian Surabaya. Peneliti tertarik pada obyek ini karena pada dasarnya bengkel ini bergerak dibidang servis dan modifikasi sepeda motor, namun karena fenomena yang ada saat

ini adalah tentang sepeda fixie maka pemilik memilih untuk merakit dan menjual aksesoris atau semua perlengkapan yang dibutuhkan untuk pembuatan sepeda fixie.

Berdasarkan uraian di atas peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan membuat perhitungan untuk memudahkan pemilik dalam mengambil suatu keputusan. Perhitungan dilakukan untuk menerima atau menolak pesanan pembuatan sepeda fixie dengan berbagai model, bahan, dan kegunaan lainnya. Hal ini dikarenakan sepeda fixie memiliki berbagai macam model, bahan, dan kegunaan lainnya. Dengan perhitungan biaya relevan perusahaan dapat mengambil keputusan menerima atau menolak pembuatan sepeda fixie dengan harga khusus untuk meningkatkan laba pada perusahaan. Dalam hal ini, biaya relevan yang ditimbulkan oleh perusahaan akan dianalisis dengan melihat apakah biaya-biaya terhadap pesanan khusus tersebut lebih besar daripada hasil yang dicapai.

1.2 Perumusan Masalah

Sesuai dengan latar belakang penelitian, maka perumusan masalah dalam penelitian ini adalah :

1. Apakah analisis biaya relevan yang digunakan untuk pengambilan keputusan menerima atau menolak pesanan khusus produk sudah memadai.
2. Apakah analisis biaya relevan dalam pengambilan keputusan menerima atau menolak pesanan khusus produk berpengaruh pada peningkatan laba.

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan dari permasalahan tersebut, tujuan dari penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui apakah analisis biaya relevan yang digunakan untuk pengambilan keputusan menerima atau menolak pesanan khusus produk sudah memadai.
2. Untuk mengetahui apakah analisis biaya relevan dalam pengambilan keputusan menerima atau menolak pesanan khusus produk berpengaruh pada peningkatan laba.

1.4 Batasan Masalah

Batasan yang digunakan selama proses penelitian dan penyelesaian masalah adalah:

1. Penelitian ini dibatasi pada masalah pengaruh biaya relevan terhadap pengambilan keputusan pada bengkel Berlian Surabaya.
2. Penelitian untuk dampak dari pengambilan keputusan terhadap pesanan khusus ini dibatasi dengan penelitian pada sisi internal perusahaan saja, sedangkan untuk sisi eksternal tidak dibahas dalam penelitian ini.

1.5 Manfaat Penelitian

a. Bagi penulis

Sebagai alat untuk mempraktekkan teori-teori yang telah diperoleh selama bangku kuliah sehingga penulis dapat menambah pengetahuan secara praktis tentang masalah-masalah yang dihadapi.

b. Bagi Bengkel Berlian

Hasil penelitian ini dapat membantu bengkel Berlian dalam pengambilan keputusan menerima atau menolak pesanan dengan harga khusus.

c. Bagi Universitas

Hasil penelitian ini dapat diharapkan memberikan sumbangan pemikiran dan sebagai referensi bagi peneliti lain yang melakukan penelitian serupa.

d. Bagi Masyarakat

Menambah pengetahuan mengenai evaluasi terhadap analisa biaya relevan khususnya dalam hal pengambilan keputusan yang paling tepat dan menguntungkan perusahaan dalam menerima atau menolak pesanan khusus.