

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Usaha kecil Menengah, usaha mikro, usaha pemula, bertebaran diseluruh Indonesia dengan perkiraan jumlahnya sekitar 40 juta unit (99% dari seluruh unit usaha di Indonesia). Keberadaan mereka harus kita akui sebagai salah satu penopang ekonomi Indonesia yang belum beranjak maju, terutama di pedesaan yang jauh dari sentuhan fasilitas fasilitas yang layak untuk berkembangnya bisnis, seperti telekomunikasi dan informasi, sarana pendidikan, listrik, transportasi, pelabuhan, bank, dan lain lain. Dari 40 juta unit UKM, 43% pelakunya adalah perempuan.¹

Dari data kementerian Negara Koperasi dan UKM menunjukkan 99.85% usaha yang ada di Indonesia berupa UMKM(Usaha Mikro Kecil dan Menengah), Jadi hanya 0,15% berupa perusahaan yang berstatus korporasi. Dampaknya, 99,5% kesempatan kerja disediakan UMKM dan sebanyak 19% nilai ekspor Indonesia merupakan sumbangan UMKM. Pembangunan UMKM untuk mengurangi kemiskinan juga telah menjadi isu global. Pada tanggal 18 November 2004, perserikatan bangsa bangsa (PBB) bahkan mencanangkan Tahun Mikro Kredit Internasional 2005. Dan pada tanggal 26 Februari 2005, pemerintah Indonesia juga mencanangkan program pemberdayaan sektor yang selama ini terpinggirkan, yaitu usaha mikro, kecil dan menengah. Secara bersamaan juga dicanangkan Tahun Keuangan Mikro Indonesia 2005 oleh Presiden Susilo Bambang Yudhoyono.²

Meskipun demikian, UKM dapat menjadi suatu bibit untuk dapat dikembangkan menjadi usaha yang dapat berjalan sesuai dengan persyaratan usaha yang modern secara umum. Artinya, selain berbadan Hukum, UKM kemudian dapat menata usahanya, sistem akuntansi keuangannya, asetnya, pasarnya, proses produksinya, dan melakukan lalu lintas keuangannya melalui

¹ Made Dharmawati, *Kewirausahaan*, PT RajaGrafindo Persada, Jakarta, 2016, hal.105

² *Ibid*, hal.106-107

bank, memiliki NPWP. Diharapkan nanti usaha tersebut akan berkembang dari mikro menjadi kecil, menengah, kemudian menjadi besar. Meskipun tidak mungkin terwujud semuanya, tetapi sudah merupakan prestasi yang dahsyat kalau dari 40 juta UKM kita bisa mengangkat 1 juta saja menjadi pengusaha menengah.

Peran UKM dalam perekonomian suatu negara sangatlah penting. UKM melambangkan kekuatan pembangunan ekonomi sebuah negara. pentingnya UKM sebagian besar berkaitan dengan sebutan sebagai tulang punggung ekonomi pembangunan. Kehadiran UKM dapat merangsang inisiatif, inovasi, dan semangat berwirausaha secara keseluruhan. Bila dibandingkan dengan perusahaan besar, UKM memungkinkan perusahaan untuk lebih mudah beradaptasi terhadap perubahan lingkungan. Oleh karena itu keberadaan UKM menjadi penting sebagai penggerak kewirausahaan dan pembangunan ekonomi.³

Pelaku usaha atau para pebisnis adalah aktor penting dalam ekonomi. Para pebisnis ini dalam ekonomi berfungsi sebagai produsen barang atau jasa yang dibutuhkan oleh konsumen. Disamping menghasilkan barang dan jasa para pebisnis juga merupakan kelompok yang menciptakan lapangan kerja bagi masyarakat, dengan demikian, tinggi rendahnya intensitas ekonomi di masyarakat sangat dipengaruhi oleh aktivitas para pebisnis. Dalam kenyataan kehidupan sehari-hari, ditemukan bahwa setiap usaha atau bisnis menyimpan tiga kemungkinan yang dapat terjadi, dan masing-masingnya saling meniadakan yaitu : pertama laba, kedua impas, ketiga rugi. Bila yang terjadi laba, maka kedua kejadian lainnya tidak akan terjadi, begitu juga sebaliknya. semua pelaku bisnis mengharapkan kemungkinan pertama, yaitu mendapatkan laba, namun peluang untuk timbulnya kemungkinan kedua dan ketiga selalu terbuka, bila dua hal terakhir yang terjadi, disebut risiko bisnis.⁴

³ Wawan Dewanto,dkk, *Manajemen Inovasi*, CV ANDI OFFSET, Yogyakarta, 2014, hal.300

⁴Henry Faizal Noor, *Ekonomi Manajerial (edisi revisi)*, PT RAJAGRAFINDO PERSADA, Jakarta, 2011, hal.151-152

Sebelum melakukan bisnis, para pebisnis biasanya membuat rencana usaha, yang mempertimbangkan berbagai aspek terkait, agar bisnis tersebut dapat mencapai tujuannya mendapat laba, paling tidak mengurangi peluang timbulnya risiko usaha.

Setiap perusahaan kecil, menengah maupun perusahaan besar salah satunya yakni usaha mikro kecil dan menengah pasti akan menghadapi keputusan jangka pendek dan jangka panjang. Keputusan jangka pendek merupakan keputusan dimana sebagian besar biaya tetap diharapkan sama besarnya selama periode yang dipengaruhi oleh keputusan, periode yang digunakan biasanya adalah satu tahun, keputusan tersebut meliputi apakah menerima pesanan untuk satu kali, mengganti atau memperbaiki peralatan, membuat atau membeli komponen produk, menyewa atau membeli peralatan, mempertahankan atau menghapus produk, dari sini manajer harus membuat keputusan jangka pendek dengan cara menganalisis biaya yang relevan.⁵

Perusahaan dibentuk dengan tujuan menapatkan laba, dan untuk mencapai laba tersebut perusahaan harus memiliki manajemen yang baik. Persaingan yang ketat diantara konveksi konveksi menjadi suatu tantangan bagi setiap konveksi untuk merebut pangsa pasar. Dalam menjalankan usaha pihak manajemen mendapatkan tantangan yang berat untuk mempertahankan dan mengembangkan bisnis yang mereka jalankan, dengan semakin berkembangnya suatu bisnis maka akan ada masalah masalah yang harus dihadapi baik di lingkungan internal ataupun eksternal perusahaan.

Pengambilan keputusan ialah proses memilih suatu alternatif cara bertindak dengan metode yang efisien sesuai situasi.⁶ Dalam melaksanakan tugas seorang manajer sebuah perusahaan dihadapkan pada berbagai keputusan yang harus diambil.⁷ Keberhasilan suatu perusahaan tergantung pada kemampuan manajer perusahaan dalam menjalankan perusahaan, pengambilan keputusan merupakan salah satu tugas seorang manajer, dalam menjalankan

⁵ Blocher/Chen/Lin, *Manajemen Biaya*, Buku 1, Salemba Empat. Jakarta. 2000, hal. 426

⁶ Nugroho J. Setiadi, *Business Economics And Managerial Decision Making*, PRENADAMEDIA GROUP, Jakarta, 2008, hal. 17

⁷ Irham Fahmi, *Etika Bisnis (Teori, Kasus, dan Solusi)* ALFABETA, Bandung, 2014, hal. 37

perusahaan seringkali manajemen dihadapkan dengan berbagai alternatif alternatif yang harus manajer lakukan demi berkembangnya suatu perusahaan, untuk memilih salah satu alternatif di antara alternatif alternatif yg lain maka dibutuhkan informasi tentang biaya. Agar pihak manajemen dapat melakukan pengambilan keputusan di antara berbagai alternatif alternatif yang ada maka pihak manajemen harus bisa melakukan analisa terhadap alternatif yang ada.

Salah satu metode yang dapat dilakukan untuk menganalisa alternatif adalah dengan menggunakan biaya diferensial, biaya diferensial merupakan biaya masa yang akan datang yang berbeda atau terpengaruh oleh suatu pengambilan keputusan pemilihan diantara berbagai alternative. Biaya tersebut relevan dengan analisis yang dilakukan oleh manajemen untuk pengambilan keputusan.⁸

Informasi yang berkaitan dengan analisis biaya diferensial adalah biaya diferensial dan pendapatan diferensial, kedua informasi ini akan memberikan gambaran mengenai jumlah biaya dan pendapatan yang akan terjadi jika suatu alternative akan dilaksanakan, setelah mengetahui pendapatan dan biaya diferensial maka manajer akan mengetahui selisih antara kedua informasi berupa laba atau rugi diferensial.

Semua informasi akuntansi manajemen membantu perusahaan dalam proses pengambilan keputusan dan sebagai mata rantai komunikasi. Karena semua keputusan manajemen dirancang untuk mencapai tujuan atau sasaran dan memberi informasi kepada manajer melalui sistem akuntansi, sasaran yang pertama ini menekankan bahwa informasi akuntansi manajemen dapat dan harus disusun dalam perbandingan kejadian yang actual atau kinerja dalam bentuk standar, kunci gagasan itu, maka ia harus mengakui bahwa proses keputusan harus diambil pada penyusunan ini dari informasi evaluasi standar sebelum keputusan itu dibuat, seringkali data kurang bermanfaat tanpa adanya suatu perbandingan yang actual dari sebelumnya. Oleh Karena itu, alat ini merupakan kemampuan atas analisis untuk struktur informasi akuntansi dalam

⁸ Sunarto, *Akuntansi Manajemen*, AMUS, Yogyakarta, 2004, hal.60

bentuk perbandingan informasi yang relevan pada keputusan asas standar yang relevan atau sasaran keputusan.⁹

Produksi merupakan perubahan bahan bahan dari sumber sumber menjadi hasil yang diinginkan oleh konsumen, hasil itu berupa barang atau jasa. Kegiatan produksi akan melibatkan pengubahan dan pengolahan berbagai macam sumber menjadi barang atau jasa untuk dijual, tanggung jawab manajer produksi adalah membuat keputusan keputusan penting untuk mengubah sumber menjadi hasil yang dapat dijual. dua macam keputusan yang diperlukan akan menjadi topik pada pembahasan selanjutnya, keputusan tersebut adalah : keputusan yang berhubungan dengan disain dari sistem produksi manufaktur, keputusan yang berhubungan dengan operasi dan pengendalian sistem tersebut baik dalam jangka panjang maupun jangka pendek.¹⁰

Sistem ekonomi islam adalah penerapan ilmu ekonomi dalam praktik sehari hari bagi individu maupun kelompok masyarakat dalam rangka mengorganisir faktor produksi, distribusi dan pemanfaatan barang dan jasa yang dihasilkan yang tunduk dalam peraturan perundang undangan Islam. Sebuah perusahaan pastilah menghasilkan yang namanya output dari input. Seperti halnya di erna konfeksi memproduksi berbagai macam pakaian yang lebih fokusnya memproduksi pakaian jadi seperti:Produk utama Seragam sekolah SD/MI, SLTP/MTS, dan SMA/MA berupa kemeja/Celana/Rok/Produk tambahan: Baju koko anak.

Selain melakukan produksi kemeja rutin setiap hari untuk memenuhi target persediaan barang untuk para pelanggan, setiap bulan erna konfeksi mempunyai target dapat memproduksi 4000 kemeja warna putih kain osford, akan tetapi pada bulan Mei 2018 erna konfeksi hanya menghasilkan 3473 potong kemeja warna putih kain osford. Dalam memproduksi seragam sekolah, setiap tahun ajaran baru erna konfeksi mendapatkan pesanan khusus dari MIN Purwodadi 300 potong kemeja sekolah warna putih kain osford

⁹ H.Lili M. Saledi, dan H.Bedjo Siswanto, *Akuntansi Manajemen*, Sinar Grafika Offset,1999, hal.34

¹⁰ Basu Swastha, Ibnu Sukoto, *Pengantar Bisnis Modern*, Liberty, Yogyakarta, 1993, hal.280-281

ukuran standard, Pesanan khusus adalah pesanan yang terjadi diluar kegiatan yg perusahaan lakukan dan harganya di bawah harga jual normal, perusahaan dapat menerima pesanan khusus jika pelanggan melakukan pesanan dalam jumlah yang besar.¹¹

Dalam wawancara penulis dengan pemilik konfeksi yaitu Bu Hajah Romlah , dalam memproduksi kemeja sekolah warna putih kain Osford, pemilik konfeksi belum membedakan biaya biaya yang dikeluarkan, laba dan pendapatan diferensial dalam memproduksi kemeja antara biaya produksi regular dan pesanan khusus, akan tetapi Bu hajah Romlah selaku pemilik Erna konveksi berkeinginan mempunyai tenaga yang mampu mengoperasikan komputer guna mengatur keuangan bagian pemasukan dan pengeluaran, serta laporan laba rugi Erna konveksi.

Penelitian ini dilakukan di Erna konveksi yang merupakan Usaha Mikro Kecil dan Menengah yang berada di wilayah kota Kudus yang bergerak dalam bidang konveksi. fokus utama yang Erna konveksi jalankan adalah memproduksi seragam sekolah mulai dari TK/SD/SMP/SMA yang setiap harinya selalu dijalankan dalam proses produksi. Dalam menjalankan proses produksinya erna konveksi kadang mendapatkan pesanan khusus dari konsumen, dalam hal ini erna konveksi harus mempertimbangkan apakah menerima atau menolak pesanan khusus dari konsumen untuk meminimalisir adanya kerugian yang ditanggung oleh erna konveksi.

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan oleh Aiful Hidayati, Darminto, Nengah Sudjana, dalam jurnal Administrasi Bisnis (JAB)Vol.11 No.1 Juni 2014 dengan judul Analisis Biaya Diferensial sebagai dasar pengambilan keputusan menerima atau menolak pesanan khusus (studi kasus pada perusahaan kecap cap "kuda" Tulungagung Tahun 2013), hasil penelitian yang telah dilakukan kemudian dianalisis dan diperhitungkan maka dapat diambil kesimpulan yaitu analisis biaya diferensial yang diperhitungkan dalam pemilihan alternatif menerima atau menolak pesanan khusus adalah

¹¹ Hasil wawancara dengan Bu Hajah Romlah selaku pemilik Erna Konveksi pada tanggal 1 mei 2018

biaya variabel saja, sehingga dengan menggunakan analisis biaya diferensial perusahaan akan memperoleh tambahan laba dari pesanan khusus.

Atas dasar tersebut, penulis mencoba mengangkatnya dalam sebuah karya ilmiah berbentuk skripsi dengan judul “*Analisis biaya diferensial dalam pengambilan keputusan menerima atau menolak pesanan khusus produksi kemeja*” (*Studi Kasus UMKM Erna Konveksi Padurenan Kudus*)

B. Fokus Penelitian

Untuk lebih terarahnya penulisan skripsi ini serta menghindari pembahasan yang terlalu melebar atau menyimpang, maka dibuatlah pembatasan masalah agar terfokus pada pembahasan sebagai berikut:

1. Pengambilan keputusan yang diterapkan Erna konveksi berdasarkan biaya diferensial
2. Kendala dan solusi yang dihadapi Erna konveksi dalam penerapan biaya diferensial

C. Rumusan Masalah

Ada beberapa pokok permasalahan diantaranya adalah:

1. Bagaimana pengambilan keputusan yang diterapkan Erna konveksi berdasarkan biaya diferensial?
2. Bagaimana kendala dan solusi yang dihadapi Erna konveksi dalam penerapan biaya diferensial ?

D. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian adalah suatu pernyataan tentang apa yang ingin dicari atau yang ingin ditentukan atau apa yang ingin diperoleh setelah penelitian selesai.

Adapun tujuan penelitian dalam permasalahan ini adalah:

1. Untuk mengetahui pengambilan keputusan yang diterapkan Erna konveksi berdasarkan biaya diferensial.
2. Untuk mengetahui kendala dan solusi yang dihadapi Erna konveksi dalam penerapan biaya diferensial.

E. Manfaat Penelitian

Rumusan mengenai manfaat atau kegunaan hasil penelitian adalah langkah kelanjutan dari tujuan penelitian. Manfaat penelitian adalah manfaat hasil itu dapat berguna bagi orang yang menerapkan temuan itu.¹²

Manfaat hasil penelitian ini adalah:

1. Segi Teoritis
 - a. Menambah wawasan keilmuan, khususnya bagi penulis mengenai biaya diferensial dan pengambilan keputusan yang dapat di aplikasikan pada konveksi
 - b. Sebagai bahan informasi, saran, evaluasi, dan penilaian terhadap kemampuan Erna konveksi dalam menjalankan usahanya
2. Segi Praktis
 - a. Bagi Erna konveksi, sebagai bahan pertimbangan untuk mengembangkan usahanya
 - b. Hasil penelitian ini dapat dijadikan sumber referensi bagi yang membutuhkan terutama bagi mahasiswa dan juga dapat dikembangkan oleh peneliti lain agar menjadi lebih baik dari waktu ke waktu.

¹²Safar Silaen dan Widiyono, *Metodologi Penelitian Sosial untuk Penulisan Skripsi dan Tesis*, IN MEDIA, Jakarta, 2013, hal.40-41

F. Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan skripsi ini dimaksudkan untuk mendapatkan gambaran serta garis-garis besar dari masing masing bagian atau yang saling berhubungan, sehingga nantinya akan diperoleh penelitian yang sistematis dan ilmiah. Berikut adalah sistematika penulisan skripsi yang akan penulis susun :

1. Bagian Awal

Bagian muka ini, terdiri dari : halaman judul, halaman nota pembimbing, halaman pengesahan, halaman motto, halaman persembahan, kata pengantar, halaman abstrak, halaman daftar isi , daftar gambar.

2. Bagian Isi, meliputi :

Pada bagian ini menurut garis besar yang terdiri dari lima bab, antara bab 1 dengan bab lain saling berhubungan karena merupakan satu kesatuan yang utuh, kelima bab itu adalah sebagai berikut :

BAB I : PENDAHULUAN

Bab ini meliputi latar belakang masalah, penegasan istilah, rumusan masalah, tujuan penelitian, kegunaan dari penelitian batasan penelitian dan sistematika penulisan skripsi.

BAB II : KAJIAN PUSTAKA

Hal yang dikemukakan dalam kajian pustaka adalah landasan teoristik, penelitian terdahulu, kerangka pemikiran dan hipotesis.

BAB III : METODE PENELITIAN

Bab ini berisi tentang jenis pendekatan penelitian, jenis dan sumber data, populasi dan sampel, teknik pengambilan data, definisi operasional, analisis data dan uji statistik.

BAB IV : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Bab ini berisi tentang gambaran umum obyek penelitian, gambaran umum responden, analisis data, serta pembahasan.

BAB V : PENUTUP

Bab ini berisi tentang kesimpulan, saran saran dan penutup.

3. Bagian akhir meliputi : daftar pustaka, daftar riwayat pendidikan dan lampiran lampiran.