

ABSTRAK

Dalam usaha memajukan dan mempertahankan kelangsungan hidupnya, perusahaan seringkali menghadapi berbagai macam persoalan, salah satunya adalah masalah dalam menentukan alternatif pilihan "menerima atau menolak adanya pesanan khusus". Agar keputusan yang diambil nantinya tepat, tentunya perusahaan membutuhkan informasi-informasi penting yang relevan dengan alternatif pilihan yang ada.

Begitu juga dengan apa yang sedang dihadapi perusahaan kecap "Kunci dan Berlian". Perusahaan ini sering mendapat tawaran pesanan khusus dari pelanggannya, namun biasanya harga yang diinginkan pemesan selalu lebih rendah dari harga jual yang diberlakukan perusahaan. Karena tidak adanya kesesuaian harga itulah maka manajemen memutuskan untuk menolak tawaran pesanan khusus tersebut.

Kesalahan terbesar yang dilakukan perusahaan adalah langsung menolak tawaran pesanan khusus tanpa menganalisa terlebih dahulu masing-masing alternatif pilihan sebagai pertimbangan dalam mengambil keputusan menerima atau menolak pesanan khusus. Apalagi produksi perusahaan masih di bawah kapasitas normal, yang sebenarnya dengan kapasitas tersebut dapat dimanfaatkan untuk melayani pesanan khusus.

Karena itu akan ditawarkan suatu konsep dengan perhitungan analisa biaya relevan yang dihubungkan dengan pendekatan Contribution Margin (CM), sehingga dapat membantu perusahaan dalam memutuskan apakah suatu pesanan khusus sebaiknya diterima atau ditolak supaya nantinya keputusan yang diambil benar-benar tepat dan tidak merugikan perusahaan.

Dengan analisa biaya relevan ini dapat diperoleh informasi besarnya tambahan laba yang diperoleh atas suatu pesanan khusus. Pesanan khusus dapat dipertimbangkan untuk diterima apabila laba bersih dengan adanya pesanan khusus lebih besar dari laba bersih tanpa pesanan khusus, sebaliknya pesanan khusus ditolak apabila laba bersih dengan adanya pesanan khusus lebih kecil dari laba bersih tanpa pesanan khusus.