

ANALISIS *DIFFERENTIAL COST* SEBAGAI KEPUTUSAN TAKTIS DALAM MENERIMA ATAU MENOLAK PESANAN KHUSUS (STUDI KASUS PADA UMKM PRODUKSI TEMPE PAK KASMUDI DI KOTA BANGKALAN)

Oleh:

Putri Lestari¹

Rosdiana Mulihatul. H²

Siti Annisaa³

Syariful Hidayat⁴

Akhtob Al Ansori⁵

Mochamad Reza Adiyanto⁶

Universitas Trunojoyo Madura

Alamat: JL. Raya Telang, Perumahan Telang Inda, Telang, Kec. Kamal, Kabupaten
Bangkalan, Jawa Timur (69162).

Korespondensi Penulis: ahtobalansori@gmail.com

Abstract. *Objective* This study aims to analyze the application of differential costs as a basis for decision making in accepting or rejecting special orders at Pak Kasmudi's Tempe Production UMKM in Bangkalan City. *Methodology* - The methodology used is a quantitative descriptive approach by analyzing data on production costs, factory capacity, and contribution margins. Data were obtained through interviews, documentation, and direct observation. *Findings* - The results showed that the application of differential cost analysis resulted in an additional contribution margin of Rp1,248,000 after the special order was accepted, because the additional revenue of Rp1,800,000 exceeded the additional cost of Rp552,000. This proves that the decision to accept special orders increases profits without requiring additional production capacity. *Research limitations* - The limitation of this research is that it focuses on one MSME with data that is limited to a certain period, so the research results may not necessarily be

ANALISIS *DIFFERENTIAL COST* SEBAGAI KEPUTUSAN TAKTIS DALAM MENERIMA ATAU MENOLAK PESANAN KHUSUS (STUDI KASUS PADA UMKM PRODUKSI TEMPE PAK KASMUDI DI KOTA BANGKALAN)

generalized to other MSMEs. Recommendations - This study recommends that MSMEs implement structured cost recording, develop a special order strategy, and improve understanding of relevant cost concepts through basic accounting training.

Keywords: *Differential Costing, Decision Making, Special Order, MSME, Contribution Argin.*

Abstrak. Tujuan - Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis penerapan biaya diferensial sebagai dasar pengambilan keputusan dalam menerima atau menolak pesanan khusus pada UMKM Produksi Tempe Pak Kasmudi di Kota Bangkalan. Metodologi - Metodologi yang digunakan adalah pendekatan deskriptif kuantitatif dengan menganalisis data biaya produksi, kapasitas pabrik, dan margin kontribusi. Data diperoleh melalui wawancara, dokumentasi, dan observasi langsung. Temuan - Hasil penelitian menunjukkan bahwa penerapan analisis biaya diferensial menghasilkan tambahan margin kontribusi sebesar Rp1.248.000 setelah pesanan khusus diterima, karena tambahan pendapatan sebesar Rp1.800.000 melebihi tambahan biaya sebesar Rp552.000. Hal ini membuktikan bahwa keputusan untuk menerima pesanan khusus meningkatkan laba tanpa memerlukan tambahan kapasitas produksi. Keterbatasan penelitian - Keterbatasan penelitian ini adalah berfokus pada satu UMKM dengan data yang terbatas pada periode tertentu, sehingga hasil penelitian belum tentu dapat digeneralisasikan pada UMKM lainnya. Rekomendasi - Penelitian ini merekomendasikan agar UMKM menerapkan pencatatan biaya yang terstruktur, menyusun strategi pesanan khusus, dan meningkatkan pemahaman konsep biaya relevan melalui pelatihan akuntansi dasar.

Kata Kunci: Biaya Diferensial, Pengambilan Keputusan, Pesanan Khusus, UMKM, Argin Kontribusi.

LATAR BELAKANG

Di era globalisasi, banyak hal telah mengalami perubahan, terutama dalam bidang ekonomi. Semakin banyak bisnis yang muncul di Indonesia, yang menyebabkan terjadinya persaingan antar bisnis. Pada Agustus 2023, terdapat lebih dari 52 juta orang yang merupakan wirausaha pemula. Angka ini terdiri dari 32,2 juta orang yang menjalankan usaha secara independen, terdapat 19,8 juta wirausaha yang mempekerjakan karyawan dengan sistem tidak tetap atau tanpa imbalan, dan sekitar 4,5 juta individu yang

mengelola usaha dengan memanfaatkan tenaga kerja yang dibayar atau tetap (Athoillah et al., 2024).

Perekonomian Indonesia didorong terutama melalui Peningkatan konsumsi rumah tangga telah menjadikan sektor industri makanan dan minuman sebagai yang paling mendominasi. Pertumbuhan yang pesat dari UMKM serta perusahaan lokal memiliki peran yang signifikan sebagai penggerak utama dalam perkembangan ekonomi nasional. Fenomena ini juga turut meningkatkan tingkat konsumsi masyarakat Indonesia secara keseluruhan. Namun demikian, persaingan dengan perusahaan asing menjadi tantangan tersendiri. Produk-produk asing dengan keunikan bentuk dan rasa yang berbeda kerap menarik minat konsumen Indonesia yang terkenal adaptif terhadap variasi kuliner baru. Kondisi ini menekankan pentingnya strategi bagi UMKM lokal untuk berinovasi, Dia menciptakan produk-produk yang dapat bersaing, baik dalam kualitas maupun daya tarik, untuk mempertahankan dan memperluas pangsa pasar di tengah kondisi ekonomi yang selalu berubah.

UMKM harus memiliki keunggulan daya saing dalam menangani persaingan bisnis yang ketat, penting untuk memiliki keunggulan UMKM harusnya memanfaatkan biaya dengan cara yang efektif dalam proses produksi, dan biaya tersebut harus sejalan dengan perencanaan yang telah disusun. Berbagai tugas dalam ilmu manajemen yang dilakukan oleh suatu UMKM yang berkaitan bagaimana mempertahankan produksinya agar tetap dapat bersaing dalam maraknya pesaing bisnis saat ini.

Manajemen bisnis membutuhkan data dan informasi keuangan yang cukup untuk membangun strategi yang tepat untuk meningkatkan keuntungan. Selain itu, UMKM pasti akan menghadapi masalah dan masalah tersebut harus diselesaikan. UMKM sering kali dihadapkan pada berbagai permasalahan yang berkaitan dengan produksi, pemasaran, dan administrasi umum. Selain itu, mereka juga harus menangani masalah terkait pilihan yang perlu diselesaikan melalui pengambilan keputusan taktis. Ini berarti harus memilih di antara berbagai opsi yang memiliki hasil yang tidak selalu langsung atau terbatas. Beberapa contoh pilihan tersebut termasuk keputusan untuk membeli barang atau memproduksi sendiri, menjual produk atau melakukan pengolahan lebih lanjut, penerimaan atau penolakan pesanan khusus, serta memutuskan apakah melanjutkan atau menghentikan suatu proyek (Ria et al., 2016).

ANALISIS *DIFFERENTIAL COST* SEBAGAI KEPUTUSAN TAKTIS DALAM MENERIMA ATAU MENOLAK PESANAN KHUSUS (STUDI KASUS PADA UMKM PRODUKSI TEMPE PAK KASMUDI DI KOTA BANGKALAN)

Pesanan khusus adalah jenis penjualan menawarkan harga jual yang rendah dibandingkan harga pasar. Fenomena ini terjadi karena perusahaan tidak mampu memiliki kapasitas produksi yang dimanfaatkan (*idle capacity*). Jika pesanan khusus tersebut berpotensi meningkatkan keuntungan operasional, maka pesanan tersebut layak untuk diterima; sebaliknya, jika tidak, maka pesanan itu sebaiknya tidak diterima (Alexander *et al.*, 2022) Setelah memilih beberapa opsi yang disebutkan penulis, bisnis harus melakukan analisis biaya yang dikenal sebagai analisis biaya diferensial. (Ria *et al.*, 2016) Biaya diferensial merupakan konsep yang berhubungan dengan biaya yang relevan untuk berbagai opsi dalam pengambilan keputusan. Di samping itu, Analisis biaya yang relevan atau diferensial dapat dimanfaatkan untuk memahami hubungan antara perilaku biaya variabel dan biaya tetap dengan proyeksi peningkatan laba yang akan diperoleh. (Athoillah *et al.*, 2024).

Di kota Bangkalan tepatnya diperumahan pangeranan asri terdapat sebuah UMKM produksi Tempe Pak Kasmudi yang sudah memproduksi sejak tahun 1997/1998 hingga saat ini. Tempe sendiri Merupakan bahan makanan yang banyak dikonsumsi dan diminati oleh masyarakat Indonesia, makanan ini telah menjadi salah satu ikon dalam berbagai masakan nusantara. Karena cita rasa yang enak dengan harga yang terjangkau, makanan ini menjadi favorit di kalangan masyarakat. Tempe juga memiliki nilai ekonomi yang tinggi bagi perekonomian di Indonesia. Terbukti banyaknya pabrik tempe yang tersebar di Indonesia membuat tempe menjadi salah satu bahan pokok makanan bagi konsumen seperti halnya masyarakat menengah keatas maupun menengah kebawah.

Dalam usaha UMKM produksi tempe milik Bapak Kasmudi, kami menemukan bahwa tidak ada laporan keuangan yang terperinci mengenai pencatatan biaya produksi. Oleh karena itu, kami mencatat semua biaya yang dikeluarkan selama proses produksi. Langkah ini diambil untuk memastikan kelancaran penelitian ini dalam menganalisis biaya differential cost yang diperlukan untuk pengambilan keputusan taktis terkait penerimaan atau penolakan pesanan khusus.

Pemilik UMKM Tempe, Bapak Kasmudi, sedang mempertimbangkan strategi-strategi yang dapat meningkatkan pendapatan, dan ini Sangat penting untuk menerapkan salah satu strategi, yaitu dengan menyediakan opsi pemesanan khusus bagi konsumen yang memerlukannya. Dengan adanya pilihan pemesanan khusus, usaha produksi tempe harus menerapkan biaya relevan untuk menentukan keputusan dalam menerima atau

menolak permintaan tersebut. Dalam konteks ini, peneliti merasa tertarik untuk melakukan analisis lebih mendalam mengenai penerapan strategi pemesanan khusus. Hal ini sesuai dengan tujuan penelitian yaitu untuk menghitung biaya- biaya diferensial diterapkan pada usaha besar, kecil, dan menengah (UMKM) pada produksi tempe yang dimiliki oleh Bapak Kasmudi. Analisis biaya diferensial tersebut dengan pendekatan yang mempertimbangkan pengambilan keputusan terkait penerimaan atau penolakan pesanan khusus dari konsumen. (Louisa Siahaya *et al.*, 2024)

KAJIAN TEORITIS

Biaya Relevan

Biaya yang kemungkinan terjadi di masa depan, terlepas dari pilihan yang tersedia, disebut biaya relevan. Semua keputusan dibuat untuk masa depan, jadi hanya biaya yang akan datang yang berkaitan dengan keputusan itu. Pemanfaatan biaya yang relevan dalam menangani berbagai masalah yang dihadapi oleh suatu usaha akan sangat membantu dalam pengambilan keputusan bisnis. Bisnis mungkin menghadapi masalah yang dapat memengaruhi keputusan produksi dan penjualan jika tidak menggunakan teknik biaya yang relevan ini. Beberapa masalah yang dapat diatasi dengan cara ini mencakup (1) Membuat dan membeli, (2) Melanjutkan dan menghentikan, (3) Menjual dan memproses lebih lanjut, dan (4) Menerima dan menolak pesanan khusus. (Nazhiro Putri Nurdina, n.d.)

Biaya relevan mengacu pada biaya yang akan terjadi di masa yang akan datang, totalnya bervariasi sesuai pada alternatif pilihan dapat diambil. Biaya ini tidak sama untuk setiap alternatif, yang membantu dalam membedakan pilihan-pilihan yang ada serta mempengaruhi keputusan yang diambil. Semua keputusan akan berhubungan dengan masa yang akan datang seperti mempertimbangkan biaya yang akan muncul di periode mendatang, sehingga biaya tersebut dianggap relevan dalam konteks pengambilan keputusan (Louisa Siahaya *et al.*, 2024)

Analisis Kos Diferensial

Analisis biaya diferensial merupakan analisis yang menentukan tingkat pengambilan keputusan yang diinginkan dalam jangka pendek. Jika manfaat diferensial dari alternatif-alternatif tersebut melebihi biaya diferensial, maka keputusan harus dibuat.

ANALISIS *DIFFERENTIAL COST* SEBAGAI KEPUTUSAN TAKTIS DALAM MENERIMA ATAU MENOLAK PESANAN KHUSUS (STUDI KASUS PADA UMKM PRODUKSI TEMPE PAK KASMUDI DI KOTA BANGKALAN)

Saat mengevaluasi alternatif yang mencapai tujuan yang sama, analisis biaya diferensial memberi tahu Anda alternatif mana yang memiliki biaya terendah.

Biaya diferensial merujuk pada biaya yang harus dikeluarkan untuk menyelesaikan proyek atau kegiatan yang telah direncanakan. Dalam istilah ekonomi, biaya diferensial seringkali disebut sebagai biaya marjinal, sementara dalam konteks teknik, istilah itu juga digunakan. Biaya diferensial mencakup semua pengeluaran kas yang dibutuhkan, termasuk biaya tetap dan biaya variabel. Pengeluaran kas yang diperlukan ini dikenal sebagai pengeluaran. Selain itu, biaya diferensial dapat dilihat sebagai biaya yang dapat dihindari jika proyek atau kegiatan dibatalkan atau dihentikan. Oleh karenanya biaya tersebut sering dibilang sebagai biaya yang dihindari.

Namun, biaya diferensial tidak termasuk biaya hangus. Sebagai contoh, *sunk cost* terjadi ketika nilai buku melebihi nilai sisa. Biaya tetap yang telah dialokasikan tetap sama, baik proyek atau kegiatan yang dievaluasi disetujui ataupun ditolak, seperti gaji manajer pabrik dan penyusutan aset tetap. Biaya hangus (*sunk cost*) yaitu suatu biaya-biaya yang telah terjadi di masa lampau, munculnya akibat keputusan yang diambil sebelumnya dan tidak dapat dihapus atau diubah oleh keputusan yang dibuat di masa mendatang. Maka dari itu, biaya-biaya tersebut tidak dijadikan sebagai dasar atau dianggap relevan untuk pengambilan keputusan. (Terbuka -Kementerian Riset & Pendidikan Tinggi, n.d.)

Keputusan Khusus

Pesanan khusus, juga dikenal sebagai "*Special Order*", Pesanan ini memiliki ciri khas yang unik dan tidak muncul secara langsung dalam dunia bisnis. Pesanan khusus disusun untuk memenuhi kebutuhan spesifik pelanggan, seperti jumlah yang besar atau spesifikasi tertentu. Di tengah persaingan yang ketat, pesanan khusus bisa menjadi strategi yang efektif bagi perusahaan untuk meningkatkan profitabilitas dan keuntungan. Namun, mengingat bahwa pesanan khusus dapat memengaruhi profitabilitas dan efisiensi operasional perusahaan, sangat penting bagi perusahaan untuk membuat keputusan tentang penerimaannya berdasarkan analisis biaya dan manfaat yang menyeluruh.

Pesanan khusus dapat memengaruhi keputusan pembelian serta persediaan bahan baku. Penelitian ini mengungkapkan bahwa dengan mengintegrasikan pesanan khusus dalam perencanaan persediaan bahan baku, perusahaan mampu mencapai keuntungan

yang lebih besar dan meningkatkan efisiensi produksi. Namun, di sisi lain, menerima pesanan khusus dapat mengandung risiko, seperti fluktuasi permintaan yang tidak stabil dan biaya produksi yang tinggi.

Bisnis memiliki kesempatan untuk meningkatkan profitabilitas dan efisiensi operasional melalui penerimaan pesanan khusus. Namun, sebelum memutuskan untuk menerima pesanan tersebut, sangat penting untuk mempertimbangkan biaya dan keuntungan yang terlibat, serta risiko yang mungkin timbul. Oleh karena itu, bisnis perlu mengevaluasi semua faktor yang berkaitan dengan pesanan khusus agar dapat mengambil keputusan yang bijaksana demi peningkatan laba dan keuntungan (Alfaried *et al.*, 2023).

Penelitian Terdahulu

Menurut Louisa Siahaya *et al.*, (2024), Penelitian ini menyimpulkan bahwa analisis biaya diferensial memengaruhi pengambilan keputusan terkait penerimaan pesanan khusus di UMKM Produksi Tempe Pak Kasmudi di Kota Bangkalan. Keuntungan dari menerima pesanan khusus lebih besar daripada menolaknya karena kontribusi positif dari pendapatan pesanan tersebut melebihi biaya variabel yang dikeluarkan. Dengan menghitung biaya relevan, UMKM dapat memahami lebih baik komponen biaya yang terpengaruh oleh keputusan tersebut. Rekomendasi termasuk meningkatkan kapasitas produksi, monitoring biaya secara berkala, dan pelatihan karyawan untuk efisiensi produksi. Penerapan analisis biaya diferensial memberikan dasar yang kuat bagi pengelola UMKM dalam membuat keputusan yang lebih informasional. Rekomendasi ini dapat membantu UMKM dalam meningkatkan kinerja usaha mereka, terutama dalam konteks pengambilan keputusan yang berbasis data dan analisis biaya. Kesimpulannya, penelitian ini dapat menjadi acuan bagi UMKM lain dalam menghadapi tantangan serupa dan meningkatkan kinerja usaha mereka.

Menurut Ria *et al.*, (2016), yang melakukan penelitian mengenai analisis biaya diferensial dalam proses pengambilan keputusan taktis terkait penerimaan atau penolakan pesanan khusus produk plywood di Perhutani Plywood Industri, yang terletak di Kota Kediri, menunjukkan bahwa pelaksanaan analisis biaya diferensial oleh Perhutani Plywood Industri Kediri berakibat pada peningkatan laba sebesar Rp 1.059.337.282. Peningkatan laba ini tercatat di tahun 2014, saat Perhutani Plywood Industri Kediri menerima tambahan pesanan khusus plywood dengan ketebalan 11mm sebanyak 23.660

ANALISIS *DIFFERENTIAL COST* SEBAGAI KEPUTUSAN TAKTIS DALAM MENERIMA ATAU MENOLAK PESANAN KHUSUS (STUDI KASUS PADA UMKM PRODUKSI TEMPE PAK KASMUDI DI KOTA BANGKALAN)

lembar. Analisis dan penerapan data menunjukkan adanya laba diferensial yang positif, karena biaya diferensial yang diperoleh ternyata lebih rendah dibandingkan dengan harga jual yang ditetapkan oleh Perhutani Plywood Industri Kediri.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kuantitatif untuk memberikan gambaran biaya produksi dan pengambilan keputusan di UMKM Produksi Tempe Pak Kasmudi. Data yang dikumpulkan meliputi informasi kuantitatif seperti harga jual, biaya bahan baku, tenaga kerja, dan overhead produksi tempe, serta data kualitatif dari wawancara dengan pemilik dan karyawan. Teknik pengumpulan data melalui observasi langsung dan dokumentasi transaksi. Hasilnya diharapkan memberikan rekomendasi untuk pengelola UMKM dalam mengambil keputusan terkait pesanan khusus, serta menjadi referensi bagi UMKM lain dalam pengelolaan biaya dan pengambilan keputusan yang efisien.

Metode analisis deskriptif menggunakan pendekatan akuntansi biaya diferensial. Pendekatan ini memiliki peranan yang sangat penting dalam konteks pengambilan keputusan tentang penerimaan atau penolakan pesanan penjualan yang bersifat khusus, karena memberikan peluang bagi para pengelola UMKM untuk menilai biaya yang relevan serta memahami dampaknya terhadap profitabilitas. (Louisa Siahaya *et al.*, 2024) yang dapat dirinci dalam langkah-langkahnya:

- a) Mengidentifikasi biaya produksi yang bersifat variabel dan tetap yang terjadi di pabrik.
- b) Menganalisis posisi operasional perusahaan apakah berada pada kapasitas maksimal atau di bawah kapasitas penuh, sehingga dapat mengidentifikasi biaya produksi yang relevan dalam pemilihan alternatif.
- c) Menghitung seluruh komponen yang berkaitan dengan setiap alternatif yang sedang dipertimbangkan. Informasi akuntansi yang relevan untuk keputusan dalam menerima atau menolak pesanan khusus disajikan dalam format tabel.
- d) Mengestimasi margin kontribusi untuk setiap alternatif yang ada.

- e) Menentukan keputusan berdasarkan alternatif yang memberikan keuntungan terbesar bagi perusahaan dengan mempertimbangkan kriteria tertentu.

Apabila tambahan pendapatan melebihi tambahan biaya, maka keputusan untuk menerima pesanan khusus dapat dipertimbangkan positif.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Proses Produksi

1. Persiapan:

- a. Perendaman: Kedelai kering direndam dalam air selama 6-8 jam, agar melunak dan menyerap air.
- b. pencucian: Kedelai yang sudah direndam dibersihkan secara menyeluruh untuk menghilangkan kotoran.
- c. Perebusan: Kedelai direbus selama 30-60 menit hingga matang sempurna.
- d. Pengupasan Kulit: Kulit luar kedelai dibuang, dapat dilakukan dengan tangan atau mesin.

2. Fermentasi:

- a. Rhizopus Oligosporus: Kedelai yang sudah matang diinokulasi dengan jamur tertentu, Rhizopus oligosporus. Jamur ini merupakan komponen utama dalam proses fermentasi.
- b. Inkubasi: Kedelai yang sudah diinokulasi diletakkan di lingkungan yang hangat dan lembap selama 12-24 jam. Hal ini memungkinkan jamur tumbuh dan memfermentasi kedelai.

3. Pembentukan Tempe:

- a. Koagulasi: Selama fermentasi, jamur menghasilkan enzim yang memecah protein dalam kedelai, menghasilkan massa yang kohesif.
- b. Pematangan: Massa kedelai yang difermentasi terus matang, mengembangkan tekstur dan rasa khasnya.

4. Pengemasan dan Penyimpanan:

- a. Pengemasan: Tempe yang sudah jadi biasanya dikemas dalam plastik atau daun pisang untuk menjaga kesegarannya.

ANALISIS *DIFFERENTIAL COST* SEBAGAI KEPUTUSAN TAKTIS DALAM MENERIMA ATAU MENOLAK PESANAN KHUSUS (STUDI KASUS PADA UMKM PRODUKSI TEMPE PAK KASMUDI DI KOTA BANGKALAN)

b. Penyimpanan: Tempe bisa disimpan di dalam lemari es untuk beberapa hari.

5. Poin Penting:

Kontrol Suhu: Proses fermentasi sangat bergantung pada suhu dan kelembapan. Rentang suhu ideal untuk produksi tempe adalah 28-32°C (82-90°F).

Biaya Diferensial

Data Biaya Produksi

Tabel 1. Data Biaya Produksi UMKM Tempe Pak Kasmudi Kota Bangkalan
Periode Oktober 2024

No	Jenis Biaya Produksi	Jumlah	Total
1.	Biaya Bahan Baku		
	1. Kedelai 650 kg		
	(6.500 biji x 0,1 kg = 650 kg)		
	(650 kg x Rp 10.000)	Rp6.500.000	
	2. Ragi Tempe		
	Per Tempe 1gram Ragi		
	(650 kg x 0,001 = 0,65 kg)		
	(0,65 kg x Rp 40.000)	Rp26.000	
	3. Pembungkus (Plastik/Daun)		
	(Rp 100 per biji x 6.500 biji)	Rp650.000	
	Total Biaya Bahan Baku		Rp7.176.000
2.	Biaya Tenaga Kerja Langsung		
	1 Pekerja	Rp1.800.000	
	Total Biaya Tenaga Kerja langsung		Rp1.800.000
3.	Biaya Overhead Pabrik (BOP) Variabel		
	Biaya Listrik/bulan	Rp300.000	
	Biaya Air/bulan	Rp400.000	
	Biaya Overhead Pabrik (BOP) Tetap		
	Biaya Transportasi/bulan	Rp300.000	

	Biaya Lainnya/bulan	Rp200.000	
	Total Biaya Overhead Pabrik (BOP)		Rp1.200.000
	Total Biaya Produksi		Rp10.176.000

Sumber: Data Olahan

Mengacu pada data dalam tabel 1, dapat diketahui bahwa pada bulan Oktober 2024, total biaya produksi yang dikeluarkan mencapai Rp. 10. 176. 000, dengan rata-rata biaya produksi per biji tempe sebesar Rp. 1. 565. Sebanyak 6. 500 biji tempe berhasil diproduksi menggunakan kapasitas normal tanpa perlu meningkatkan kapasitas pabrik. Perlu dicatat bahwa biaya untuk bahan baku dan biaya overhead pabrik dapat bervariasi tergantung pada volume produksi tempe. Hal ini karena biaya-biaya tersebut merupakan biaya variable yang dapat berubah-ubah sesuai kapasitas produksi.

Perhitungan Laba Rugi untuk Produk Tempe Sebelum Menyelesaikan Pengerjaan Pesanan Khusus

**Tabel 2. Penghitungan Laba Rugi untuk Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah
Produk Tempe Pak Kasmudi di Kota Bangkalan.**

Periode Oktober 2024

Penjualan Produk Tempe		Rp16.575.000
4.550 per Tempe besar ecer	Rp13.650.000	
1.950 per Tempe kecil ecer	Rp2.925.000	
Biaya-biaya:		
Biaya Bahan Baku	Rp7.176.000	
Biaya Tenaga Kerja Langsung	Rp1.800.000	
Biaya Overhead pabrik	Rp1.200.000	
Total Biaya-biaya		Rp10.176.000
Laba Bersih		Rp6.399.000

Sumber: Data Olahan

Berdasarkan Laporan Laba Rugi UMKM Produksi Tempe Pak Kasmudi pada table 2. Diketahui bahwa penjualan pada bulan oktober sebesar Rp. 16.575.000 dengan penjualan sebanyak 4.550 untuk tempe besar ecer dan sebanyak 1.950 tempe kecil ecer. Pada table tersebut disajikan juga Laba bersih untuk penjualan tempe UMKM Produksi Tempe Pak Kasmudi yaitu sebesar Rp 6.399.000.

ANALISIS *DIFFERENTIAL COST* SEBAGAI KEPUTUSAN TAKTIS DALAM MENERIMA ATAU MENOLAK PESANAN KHUSUS (STUDI KASUS PADA UMKM PRODUKSI TEMPE PAK KASMUDI DI KOTA BANGKALAN)

Perhitungan dan Analisis Pesanan Khusus

Pesanan khusus yang terjadi pada bulan Oktober 2024 terdiri dari satu sampel pemesan, yaitu pemesanan tempe besar sebanyak 500 biji secara ecer dan tempe kecil sebanyak 200 biji secara ecer untuk tanggal 30 Oktober 2024. UMKM Produksi Tempe Pak Kasmudi menetapkan harga jual untuk tempe besar ecer sebesar Rp 3. 000 dan harga jual untuk tempe kecil ecer sebesar Rp 1. 500. Dalam melaksanakan pesanan khusus ini, UMKM Produksi Tempe Pak Kasmudi tidak perlu meningkatkan kapasitas pabrik atau biaya operasional. Mengingat situasi ini, analisis lanjutan akan dilakukan untuk mengevaluasi mengenai keputusan penerimaan pesanan khusus sudah tepat atau belum.

**Tabel 3. Menghitung Pesanan Khusus dari Pelanggan Pak Mattari untuk Periode
Oktober 2024.**

Keterangan	Tanpa Pesanan Khusus	Dengan Pesanan Khusus	Selisih
Hasil Penjualan:			
Penjualan Tempe besar ecer			
(6.500 x 70% = 4.550 tempe)			
4.550 x Rp 3.000 = Rp 13.650.000			
Penjualan Tempe kecil ecer			
(6.500 x 30% = 1.950 tempe)			
1.950 x Rp 1.500 = Rp 2.925.000			
Total Penjualan	Rp16.575.000		
			Rp1.800.000
Hasil Penjualan:			
Penjualan tempe besar (bukan ecer)			
500 tempe besar x 3.000 = Rp 1.500.000			
Penjualan tempe kecil (bukan ecer)			

200 tempe kecil x 1.500 = Rp 300.000			
Penjualan tetap			
Rp 13.650.000 + Rp 2.925.000 = Rp 16.575.000			
Total Penjualan		Rp18.375.000	
Biaya Produksi			
Tempe Besar dan Kecil			
6.500 x Rp 1.565	Rp10.176.000		
			Rp552.000
7.200 x 1.490		Rp10.728.000	
Margin Kontribusi	Rp6.399.000	Rp7.647.000	Rp1.248.000

Sumber: Data olahan

Melihat pada data harga jual perbiji tempe sebesar Rp. 3.000 tempe besar dan Rp. 1.500 tempe kecil, dimana harga yang diapatok jika biaya produksi perbiji lebih besar dari Rp 1. 565, maka pesanan khusus tersebut dapat diterima tanpa masalah. Namun, informasi lebih lanjut yang berkaitan dengan harga jual perbiji tempe ukuran kecil sangat diperlukan. Selain itu, pihak produksi harus memperhatikan informasi relevan saat mengambil keputusan. Hal ini disebabkan oleh fakta bahwa operasi UMKM Produksi Tempe Pak Kasmudi masih berjalan dibawah kapasitas penuh, hal ini memungkinkan untuk menangani pesanan khusus dari Pak Mattari tanpa perlu meningkatkan kapasitas pabrik. Dengan begitu, satu-satunya biaya yang perlu diperhatikan dalam proses pengambilan keputusan adalah biaya produksi yang merupakan biaya diferensial.

Berdasarkan hasil hitung terdapat di tabel 3, keputusan UMKM Produksi Tempe Pak Kasmudi untuk menerima atau melaksanakan pesanan khusus dapat dianggap tepat. Hal ini dikarenakan adanya tambahan pendapatan sejumlah Rp. 1. 800. 000, yang jauh lebih besar dibandingkan dengan tambahan biaya sejumlah Rp. 552. 000. Di samping itu, untuk melaksanakan pesanan khusus tersebut dibutuhkan biaya tambahan sejumlah Rp 552. 000. Dengan mengerjakan pesanan tersebut, diperoleh keuntungan sejumlah Rp 7. 647. 000, yang lebih tinggi dibandingkan jika pesanan khusus tersebut ditolak, yang hanya menghasilkan keuntungan sebesar Rp 6.399.000.

ANALISIS *DIFFERENTIAL COST* SEBAGAI KEPUTUSAN TAKTIS DALAM MENERIMA ATAU MENOLAK PESANAN KHUSUS (STUDI KASUS PADA UMKM PRODUKSI TEMPE PAK KASMUDI DI KOTA BANGKALAN)

Pembahasan

Hasil analisis menunjukkan bahwa penerapan perhitungan biaya diferensial dalam menerima pesanan khusus memberikan manfaat signifikan bagi UMKM, seperti pada studi kasus UMKM Produksi Tempe Pak Kasmudi. Dalam penelitian ini, margin kontribusi meningkat sebesar Rp1.248.000 setelah pesanan khusus diterima. Keputusan ini dapat diterima karena tambahan pendapatan sebesar Rp1.800.000 melebihi tambahan biaya produksi Rp552.000. Hal ini mendukung peningkatan laba perusahaan tanpa perlu menambah kapasitas produksi.

Penerapan analisis ini sudah sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh (Louisa Siahaya et al., 2024) yang menunjukkan bahwa keputusan menerima pesanan khusus pada UMKM roti memberikan keuntungan lebih besar dibandingkan menolak pesanan. Dimana dengan menerapkan strategi pesanan khusus meningkatkan pendapatan dengan memanfaatkan idle capacity. Begitu pula, (Ria et al., 2016) membuktikan bahwa penerimaan pesanan khusus plywood di Perhutani Plywood Industri Kediri menghasilkan laba diferensial positif, hal tersebut ditegaskan pentingnya analisa biaya diferensial untuk pengambilan keputusan taktis, terutama saat laba kontribusi meningkat dibandingkan kondisi tanpa pesanan khusus.

Studi ini juga menggarisbawahi pentingnya analisa biaya diferensial suatu alat pengambilan keputusan strategis UMKM. Mengacu pada teori diferensial cost, hanya biaya yang relevan (biaya variabel) dipertimbangkan dalam situasi pesanan khusus, mengingat pabrik UMKM Pak Kasmudi beroperasi di bawah kapasitas penuh. Hasil penelitian ini merekomendasikan agar UMKM lainnya, seperti Pak Kasmudi, menggunakan pendekatan biaya diferensial untuk mengevaluasi pesanan khusus guna memastikan pengambilan keputusan yang mendukung peningkatan laba.

KESIMPULAN DAN SARAN

Penelitian ini membuktikan bahwasannya analisa biaya diferensial berperan penting untuk mengambil sebuah keputusan taktis, khususnya terkait penerimaan atau penolakan pesanan khusus tersebut. Dalam kasus UMKM Produksi Tempe Pak Kasmudi, penerimaan pesanan khusus memberikan margin kontribusi yang lebih tinggi dibandingkan dengan menolak pesanan tersebut. Dengan adanya tambahan pendapatan sebesar Rp1. 800. 000 dan tambahan biaya sebesar Rp552. 000, keputusan untuk

menerima pesanan khusus terbukti meningkatkan laba usaha secara signifikan. Penerapan analisis ini efektif karena memanfaatkan kapasitas produksi yang belum optimal tanpa meningkatkan biaya tetap. Hasil penelitian juga menekankan pentingnya pencatatan biaya secara terstruktur agar keputusan yang diambil berdasarkan data yang akurat dan relevan. Pendekatan ini tidak hanya mendukung profitabilitas jangka pendek tetapi juga mendorong keberlanjutan bisnis dalam jangka panjang.

Saran yang bisa diberikan untuk UMKM Produksi Tempe Pak Kasmudi Kota Bangkalan yaitu; Peningkatan Pencatatan Keuangan: UMKM disarankan untuk membuat sistem pencatatan keuangan yang terstruktur dan terperinci, khususnya terkait biaya variabel dan tetap, agar analisis diferensial lebih akurat. Pengembangan Strategi Pesanan Khusus: Pak Kasmudi dapat mengadopsi strategi pesanan khusus secara berkelanjutan dengan tetap memperhatikan kapasitas produksi dan efisiensi biaya. Pelatihan dan Pendampingan: Pelaku UMKM dapat mengikuti pelatihan akuntansi dasar untuk memahami konsep biaya diferensial dan relevan dalam mendukung pengambilan keputusan strategis. Diversifikasi Produk: Untuk meningkatkan daya saing, UMKM bisa mengeksplorasi variasi produk tempe dengan inovasi yang menarik sesuai kebutuhan pasar. Pendekatan ini diharapkan tidak hanya meningkatkan laba, tetapi juga memperkuat daya saing UMKM di tengah persaingan industri makanan yang semakin ketat.

DAFTAR REFERENSI

- 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 Pesanan Khusus Guna Meningkatkan Laba Pada Usaha Berkah Cone Manado Implementation Of Relevant Costs In Decision Making Receiving Special Orders To Increase Profits In Berkah Cone Manado Business. *2166 Jurnal EMBA*, 10, 2166–2175.
- Alfaried, M., Fauzi, A., Syahirah, P., Suci, R. E., & Adjie, S. (2023). *Peran Dan Fungsi Biaya Relevan Dalam Mengambil Keputusan Pesanan Khusus* (Vol. 3, Issue 1).
- Athoillah, I., Faqih, A., Ashfiyah, S., Jamaludin, S., Wati, F. A., Kurniawati, A., Rahmawati, M. M., & Anwar, S. (2024). *Analisis Biaya Diferensial Terhadap Keputusan Menerima Atau Menolak Suatu Pesanan Khusus Pada UKM XYZ Universitas Djuanda* (Vol. 3). <https://databoks.katadata.co.id>

**ANALISIS *DIFFERENTIAL COST* SEBAGAI KEPUTUSAN
TAKTIS DALAM MENERIMA ATAU MENOLAK PESANAN
KHUSUS (STUDI KASUS PADA UMKM PRODUKSI TEMPE PAK
KASMUDI DI KOTA BANGKALAN)**

- Louisa Siahaya Jurusan Akuntansi, S., Negeri Ambon, P., Hasmawati Jurusan Akuntansi, I., & Penulis Korespondensi Septina Louisa Siahaya, I. (2024). Analisis Differential Cost sebagai Keputusan Taktis dalam Menerima atau Menolak Pesanan Khusus (Studi Kasus pada UMKM Alvine di Kota Ambon). *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis*, 13(2).
- Nazhiro Putri Nurdina, M. (n.d.). Evaluasi Penggunaan Biaya Relevan Dalam Proses Pengambilan Keputusan Untuk Menerima Atau Menolak Pesanan Spesifik Di Perusahaan Meubel Cv. Xxx. In *Jurnal AS-SAID 2023* (Vol. 3, Issue 2).
- Ria, A., Dewi, K., Dzulkirom, M., & Ar, Z. Z. A. (2016). Analisis Biaya Diferensial Dalam Pengambilan Keputusan Taktis Menerima Atau Menolak Pesanan Khusus Produk Plywood (Studi Pada Perhutani Plywood Industri Kediri). In *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB)|Vol* (Vol. 33, Issue 2).
- Terbuka -Kementerian Riset, U., & Pendidikan Tinggi, dan. (n.d.). *Hak Cipta □ dan Hak Penerbitan dilindungi Undang-undang ada pada*. www.ut.ac.id.