

**PENERAPAN BIAYA DIFERENSIAL DENGAN KEPUTUSAN
MENJUAL KERIPIK MENTAH ATAU MENGOLAH MENJADI
KERIPIK JADI UNTUK MENINGKATKAN LABA PADA UKM
GIZI FOOD DI KOTA BATU**

SKRIPSI



Oleh

Rovian Andi Sasmito
NIM : 12520083

**JURUSAN AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN)
MAULANA MALIK IBRAHIM
MALANG
2016**

**PENERAPAN BIAYA DIFERENSIAL DENGAN KEPUTUSAN
MENJUAL KERIPIK MENTAH ATAU MENGOLAH MENJADI
KERIPIK JADI UNTUK MENINGKATKAN LABA PADA UKM
GIZI FOOD DI KOTA BATU**

SKRIPSI

Diajukan Kepada:
Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang
untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan
dalam Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (SE)



Oleh

Rovian Andi Sasmito
NIM : 12520083

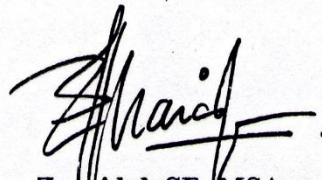
JURUSAN AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN)
MAULANA MALIK IBRAHIM
MALANG
2016

LEMBAR PERSETUJUAN

PENERAPAN BIAYA DIFERENSIAL DENGAN KEPUTUSAN MENJUAL KERIPIK MENTAH ATAU MENGOLAH MENJADI KERIPIK JADI UNTUK MENINGKATKAN LABA PADA UKM GIZI FOOD DI KOTA BATU

Oleh
Rovian Andi Sasmito
NIM : 12520083

Telah disetujui pada tanggal 25 Februari 2016
Dosen pembimbing,



Zuraidah, SE., MSA
NIP. 19761210 260912 2 001

Mengetahui :
Ketua Jurusan,



Nanik Wahyuni, SE., M.Si., Ak, CA
NIP : 19720322 200801 2 005

LEMBAR PENGESAHAN
PENERAPAN BIAYA DIFERENSIAL DENGAN KEPUTUSAN
MENJUAL KERIPIK MENTAH ATAU MENGOLAH
MENJADI KERIPIK JADI UNTUK MENINGKATKAN LABA
PADA UKM GIZI *FOOD* DI KOTA BATU

SKRIPSI

Oleh
ROVIAN ANDI SASMITO
NIM : 12520083

Telah Dipertahankan di Depan Dewan Penguji
Dan Dinyatakan Diterima Sebagai Salah Satu Persyaratan
Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (SE)
Pada 18 Maret 2016

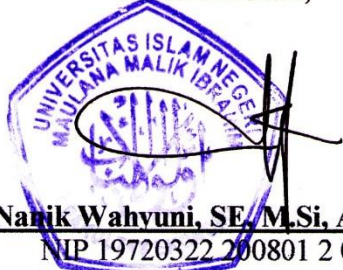
Susunan Dewan Penguji

1. Ketua Penguji
Niken Nindya Hapsari, SE., MSA., Ak., CA
2. Penguji Utama
Drs. H. Abdul Kadir Ursy, Ak., MM
3. Sekertaris/Pembimbing
Zuraidah, SE., MSA
NIP 19761210 200912 2 001

Tanda Tangan

: 
: 
: 

Mengetahui :
Ketua Jurusan,


Nanik Wahyuni, SE, M.Si, Ak, CA
NIP 19720322 200801 2 005

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Rovian Andi
Sasmito NIM : 12520083
Fakultas/Jurusan :
Ekonomi/Akuntansi

menyatakan bahwa “**Skripsi**” yang saya buat untuk memenuhi persyaratan kelulusan pada Jurusan Akuntansi

Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang, dengan

judul: **PENERAPAN BIAYA DIFERENSIAL DENGAN KEPUTUSAN MENJUAL KERIPIK MENTAH ATAU MENGOLAH MENJADI KERIPIK JADI UNTUK MENINGKATKAN LABA PADA UKM GIZI *FOOD* DI KOTA BATU**

adalah hasil karya saya sendiri, bukan “**duplikasi**” dari karya orang lain.

Selanjutnya apabila di kemudian hari ada “**klaim**” dari pihak lain, bukan menjadi tanggung jawab Dosen Pembimbing dan atau pihak Fakultas Ekonomi, tetapi menjadi tanggung jawab saya sendiri.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya dan tanpa paksaan dari siapapun.

Malang, 1 April 2016

Hormat saya,



Rovian Andi Sasmito
NIM : 12520083

Segala puji bagi Allah SWT atas segala kebesarannya, serta sholawat serta salam kepada baginda Nabi Muhammad SAW yang telah senantiasa memberikan kekuatan dan kenikmatan dalam hidup ini dan yang menjadi panutan dalam kehidupan ini.

Dengan karya sederhana ini saya persembahkan dengan segenap kekuatan kepada orang-orang terbaik dalam hidupku.

Ibu dan Bapak (Sujono dan Rumiati)

Terimakasih atas segalanya karena telah membesarkan dan berjuang demi hidupku dengan segenap kekuatan, kasih sayang, dan keikhlasan, yang telah mendo'akanku dalam setiap langkah perjuanganku. Terimakasih atas segalanya.

Alfina, Aufal, dan Fayis

Terimakasih kepada kalian semua yang telah memberikan semangat, menghibur, dan mendo'akanku. Dukungan moral kalian sangat membantu dalam penyelesaian skripsi ini.

Seluruh teman-teman kontrakan pangsit

Terimakasih kepada kalian semua yang telah memberikan tempat singgah setiap hari. Berkat kalian aku tidak kehabisan dan kepanasan ketika berada di Malang.

By : Rovian Andi Sasmito

MOTTO

وَلَمَنْ صَبَرَ وَغَفَرَ إِنَّ ذَلِكَ لَمِنْ عَزْمِ الْأُمُورِ ﴿٤٣﴾

Tetapi orang yang bersabar dan memaafkan, sesungguhnya (perbuatan) yang demikian itu termasuk hal-hal yang diutamakan. (Q.S Asy Syuura 42:43)



KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Alhamdulillahirabbil'aalamin, segala puji syukur kami panjatkan ke hadirat Allah SWT, karena atas rahmat dan hidayah-Nya penulis bisa menyelesaikan Skripsi yang berjudul judul **“Penerapan Biaya Diferensial Dengan Keputusan Menjual Keripik Mentah atau Mengolah Menjadi Keripik Jadi Untuk Meningkatkan Laba pada UKM Gizi Food di Kota Batu”**. Shalawat serta salam semoga tetap tercurahkan kepada Nabi Muhammad SAW, yang mana beliau telah membawa kita dari zaman jahiliyah menuju zaman yang penuh dengan ilmu pengetahuan dan keislaman ini. Penulisan Skripsi ini dimaksudkan untuk memenuhi persyaratan guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi di Fakultas Ekonomi Jurusan Akuntansi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang. Penulis menyadari bahwa penulisan Skripsi ini tidak akan terwujud dengan baik tanpa bantuan dari banyak pihak. Untuk itu penulis mengucapkan terimakasih kepada:

1. Orang Tua yaitu Bapak Sujono dan Ibu Rumiati yang telah memberikan cinta dan kasih sayang serta doa setulus hati.
2. Bapak Prof. Dr. H. Mudjia Raharjo MSc, selaku Rektor Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang.
3. Bapak Dr. H. Salim Al-Idrus, MM.,M.Ag, selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang.
4. Ibu Nanik Wahyuni, SE.,M.Si.,Ak.,CA selaku Ketua Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang.
5. Ulfi Kartika Oktaviana, SE., M. Ec., Ak., CA selaku Dosen Wali Akademik.
6. Ibu zuraidah, SE., MSA dan Ibu Hj. Meldona, SE.,MM.,Ak.,CA selaku Dosen Pembimbing dan penguji yang telah meluangkan waktu untuk membimbing, mengarahkan, dan memberi semangat serta dukungan dalam penyusunan skripsi ini.
7. Bapak dan Ibu dosen Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang.
8. Tunanganku Alfina Rohmah Agustin yang senantiasa menemani perjuanganku mulai dari 0 sampai sekarang. Yang selalu ada dalam suka dan duka.
9. Adik-adik tercinta Aufal dan Fayis yang selalu memberikan semangat.
10. Teman-teman kontrakan pangsit yang memberikan tempat singgah setiap hari.
11. Paidi dan Baroyek yang selalu meramaikan rumahku yang sunyi.
12. Semua pihak yang berkaitan dalam penelitian ini baik yang secara langsung maupun tidak langsung, baik yang bersifat materi dan non materi.

Penulis menyadari bahwa dalam penulisan penelitian ini masih banyak sekali kekurangan. Oleh sebab itu kritik dan saran yang bersifat membangun dan bukan yang bersifat menjatuhkan sangat dibutuhkan demi kesempurnaan dan perbaikan dalam penelitian ini. Apa bila terdapat kata-kata yang kurang berkenan penulis mengucapkan mohon maaf yangsebesar-besarnya.

Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh.

Malang, 01 April 2016

Penulis



DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL DEPAN

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERSETUJUAN	ii
LEMBAR PENGESAHAN	iii
HALAMAN PERNYATAAN	iv
HALAMAN PERSEMBAHAN	v
MOTTO	vii
KATA PENGANTAR	vi
DAFTAR ISI	viii
DAFTAR TABEL	x
DAFTAR GAMBAR	ix
DAFTAR LAMPIRAN	xii
ABSTRAK (Bahasa Indonesia, Bahasa Inggris, dan Bahasa Arab)	xiii

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	4

2.2.5.1 Biaya Menurut Pandangan Islam.....	22
--	----

2.2.5.2 Penjualan Dalam Prespektif Islam.....	26
---	----

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

3.1 Jenis dan Pendekatan Penelitian.....	31
3.2 Lokasi Penelitian.....	31
3.3 Subjek dan Objek Penelitian.....	32

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Hasil Penelitian	
4.1.1 Sejarah Singkat UKM Gizi Food.....	49
4.1.2 Struktur Organisasi.....	52
4.1.3 Ruang Lingkup Usaha	56

BAB V PENUTUP

5.1 Kesimpulan	95
----------------------	----

5.2

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Hasil Penelitian Terdahulu.....	6
Tabel 4.2 Hasil Keripik Kentang per Kg	65
Tabel 4.3 Harga Pembelian Kentang Selama Tahun 2015.....	66
Tabel 4.4 Harga Pembelian Kentang Selama Tahun 2015 (Lanjutan).....	67
Tabel 4.5 Harga Pembelian Kentang Selama Tahun 2015 (Lanjutan).....	68
Tabel 4.6 Daftar Biaya Gaji Tahun 2015	69
Tabel 4.7 Perhitungan HPP Produksi Keripik Kentang Mentah Per Minggu Selama Tahun 2015.....	70
Tabel 4.8 Perhitungan HPP Produksi Keripik Kentang Mentah Per Minggu Selama Tahun 2015.....	71
Tabel 4.9 Perhitungan HPP Produksi Keripik Kentang Mentah Per Minggu Selama Tahun 2015.....	72
Tabel 4.10 Perhitungan HPP Produksi Keripik Kentang Mentah Per Minggu Selama Tahun 2015.....	73
Tabel 4.11 Perhitungan Laba Rugi Penjualan Keripik Kentang Mentah Tahun 2015.....	74
Tabel 4.12 Volume Penjualan Keripik Kentang Mentah Tahun 2015.....	76
Tabel 4.13 Volume Penjualan Keripik Kentang Matang Tahun 2015.....	77
Tabel 4.14 Perbandingan Keripik Mentah dengan Keripik Matang (Kg).....	79
Tabel 4.15 Peralatan Tambahan Alternatif Mengolah Lanjutan	80

Tabel 4.17 Biaya Bahan Penolong Tambahan Alternatif Mengolah Lanjutan

Tahun 201582

Tabel 4.18 Kalkulasi Biaya Alternatif Mengolah Lanjutan Selama Tahun 2015

.....8

4

Tabel 4.19 Kalkulasi Biaya Alternatif Mengolah Lanjutan Selama Tahun 2015

(Lanjutan).....8

5

Tabel 4.20 Kalkulasi Biaya Alternatif Mengolah Lanjutan Selama Tahun 2015

(Lanjutan).....8

6

Tabel 4.21 Kalkulasi Laba Rugi Alternatif Mengolah Lanjutan Keripik Kentang
Mentah tahun 2015

.....87

Tabel 4.22 Analisis Diferensial Untuk Keputusan Menjual langsung Atau

Memproses Lebih Lanjut tahun 2015.....89

Tabel 5.1 Kalkulasi Laba Rugi Alternatif Mengolah Lanjutan Keripik Kentang

Mentah Tahun 2015 Dan Setelah Dikukus Selama 1000 Jam90

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Bagan Kerangka Pikir	30
Gambar 4.1 Struktur Organisasi UKM Gizi <i>Food</i>	52



ABSTRAK

Rovian Andi Sasmito, 2016. SKRIPSI, Judul : Penerapan Biaya Diferensial Dengan Keputusan Menjual Keripik Mentah Atau Mengolah Menjadi Keripik Jadi Untuk Meningkatkan Laba Pada UKM Gizi Food Di Kota Batu.

Pembimbing : Zuraidah, SE., MSA

Kata Kunci : Biaya Diferensial, Pengambilan Keputusan, Menjual atau Mengolah Lanjutan, Meningkatkan Laba.

Dalam pengambilan keputusan menjual mentah atau mengolah lanjutan keripik kentang salah satu hal yang terpenting adalah perhitungan biaya diferensial. Dalam penelitian ini, peneliti berusaha mengetahui besarnya perbedaan biaya dan pendapatan diferensial dalam keputusan menjual keripik mentah atau mengolah menjadi keripik matang pada UKM Gizi Food.

Metode penelitian yang digunakan adalah menggunakan metode kualitatif deskriptif. Data yang diperoleh dalam penelitian ini berasal dari hasil wawancara, observasi, dan dokumentasi langsung pada UKM Gizi Food. Data yang diperoleh adalah data yang berhubungan dengan biaya produksi dan seluruh informasi tentang UKM Gizi Food.

Berdasarkan hasil penelitian menyebutkan UKM Gizi Food memproduksi keripik kentang mentah dan matang. Dari 100% keripik kentang mentah, 20% diolah menjadi keripik matang. Dari tahun ketahun penjualan keripik kentang matang mengalami peningkatan sehingga terdapat permintaan yang tidak terpenuhi sebanyak 1.843 Kg selama tahun 2015. Dalam perhitungan biaya, UKM Gizi Food belum menerapkan analisis biaya diferensial dengan tepat. Setelah melakukan perhitungan biaya produksi lanjutan dan menghitung laba rugi dengan metode *variable costing*, hasil perhitungan pada keputusan mengolah lanjutan keripik kentang mentah menjadi keripik kentang matang menghasilkan laba tidak lebih besar dari pada menjual keripik kentang dalam bentuk mentah. Yaitu dalam kapasitas produksi selama satu tahun sebesar 10.080 Kg keripik kentang mentah menghasilkan laba sebesar Rp. 501.176.000. Jika mengolah lanjutan keripik kentangnya sebesar 12.096 Kg akan menghasilkan laba bersih sebesar Rp. 633.999.800 namun harus menanggung biaya tambahan sebesar Rp. 206.665.200. Jadi jika mengolah lanjutan keripik kentangnya, maka UKM akan kehilangan pendapatan sebesar Rp. 73.841.400.

ABSTRACT

Rovian Andi Sasmito, 2016. SKRIPSI, Title : Application of Differential Cost With The Decision Selling a uncooked Or a Cooked Chips To Increase Profit at UKM Gizi Food in The Batu City

Adviser : Zuraidah, SE., MSA

Key Word : Differential Cost, The Decision Making, Sll or Procces, Increase Profit.

In taking the decision to sell advanced processing raw potato chips or one of the most important thing is the calculation of the cost differential. In this study, researchers sought to determine the magnitude of differences in costs and income differential in decision sell raw chips or processing into chips ripe in *UKM Gizi Food*.

The method used is descriptive qualitative method. The data obtained in this study originated from interviews, observation, and documentation directly to *UKM Gizi Food*. The data obtained is data relating to the cost of production and the entire information about *UKM Gizi Food*.

Based on the research mentioned *UKM Gizi Food* producing raw and ripe potato chips. 100% of raw potato chips, 20% is processed into chips overripe. Over the years, sales of ripe potato chips has increased so that there is unmet demand as much as 1,843 kg during 2015. In the calculation of fees, *UKM* have not yet implemented the Nutrition Food differential cost analysis appropriately. After calculating production costs further and calculate income on a variable costing method, the calculation in the decision process be continued raw potato chips ripe potato chips generate income no greater than potato chips sold in raw form. Namely in production capacity during the year amounted to 10,080 Kg of raw potato chips earned a profit of Rp. 501 176 000. If the advanced processing of 12 096 kg of potato chips will generate a net profit of Rp. 633 999 800 but must bear the additional cost of Rp. 206 665 200. So if the advanced process potato chips, *UKM* will lose revenue amounting to Rp. 73.8414 million.

مستخلص البحث

رفيان اندي سسميطو، 2016م، تطبيق التكلفة مع تقرير في بيع الطعام الخامة او ترعي الطعام الجاهزة لترقية الارباح في UKM gizi food باتو ، البحث الجامعي، المشرفة : زريدة الماجستير.

الكلمات الأساسية: التكلفة، اخذ التقرير، بيع، ترعي الطعام الجاهزة لترقية الارباح

ان في تأخذ التقرير في بيع الطعام الخامة او ترعي الطعام الجاهزة خاصة على بطاطس. واحد من الاشياء المهمة وهي عن حساب التكلفة. واما الاهداف المرجوة في هذا البحث وهي لمعرفة الفرق من التكلفة ومدخول في تقرير في بيع الطعام الخامة او ترعي الطعام الجاهزة لترقية الارباح في UKM gizi food.

واما المدخل المستخدم في هذا البحث وهو الكيفي الوصفي. واما الادوات المستخدمة لتحليل البيانات وهي المقابلة، الملاحظة والوثائق المباشرة في UKM gizi food.. واما البيانات المحسولة وهي من البيانات التي تتعلق بتكلفة الانتاج وكل المعلومات عن UKM gizi food.

وانطلاقا من هذا البحث، ذكر الباحث ان UKM gizi food المصنوعة الطعام الخامة او ترعي الطعام الجاهزة (بطاطس). ومن الطعام الخامة حوالي 100 % و من ترعي الطعام الجاهزة حوالي 20 %. واما من سنة الى سنة اخرى ان هذه الطعام الارتفاع حتى كثير من الطلب لا تتوفر حوالي 1,843 كيلو غرام في عام 2015. واما في حساب التكلفة ان UKM gizi food لا ينفذ تحليلا التكلفة الجيدا. وبعد عمل الباحث حسابا المنتجات و الارباح او الجرح بطريقة "variable costing" واما النتائج المحسولة من تقرير في بيع الطعام الخامة او ترعي الطعام الجاهزة وهي حصل الارباح لا يزيد عن بيع الطعام الخامة. وهي في طاقة الانتاجية لمدة سنة واحدة حوالي 10,080 كيلو غرام من طعام خامة تحصل الارباح حوالي 501.176.000 روبية. واذا استمر هذا الطعام حوالي 12.096 تحصل الارباح الصحة حوالي 206.665.200 روبية. اذا، استمر هذا الطعام ان UKM سوف تفقد الايرادات حوالي 400 73,841 روبية.

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 LATAR BELAKANG

Persaingan bisnis pada zaman sekarang ini sangatlah ketat yang mengharuskan pemilik usaha dapat mengambil keputusan yang bijak agar perusahaan dapat mendapatkan laba yang tinggi dari kegiatan operasional. Persaingan dalam sektor bisnis mencakup seluruh usaha baik sektor manufaktur, jasa, maupun sektor usaha dagang. Persaingan bisnis pada era perdagangan bebas sekarang ini menuntut perusahaan mengefektifkan modal usaha yang ada agar perusahaan dapat menghasilkan kontribusi margin yang tinggi dalam proses operasionalnya. Hansen dan Mowen (2005: 122), menyebutkan bahwa Margin kontribusi (*contribution margin*), atau laba marginal (*marginal income*), adalah rasio laba operasi terhadap penjualan. Kontribusi margin merupakan selisih antara pendapatan penjualan dengan semua biaya variabel. Margin kontribusi dihitung dengan cara mengurangi biaya variabel, baik untuk biaya produksi maupun nonproduksi, dari penjualan.

Selain itu pada keadaan perekonomian yang tidak menentu ini memang sangat penting dilakukan efisiensi dalam segala sektor, yaitu bertujuan agar perusahaan dapat bertahan dan bersaing dengan perusahaan lain. Indonesia adalah negara berkembang dengan kondisi perekonomian pada fase perkembangan yang memerlukan dukungan tinggi dari segala aspek usaha agar dapat memicu pertumbuhan perekonomian nasional. Dengan kondisi

perekonomian global yang tidak menentu menyebabkan beberapa usaha dengan skala besar mengalami kerugian yang menyebabkan usaha dengan skala besar memutuskan hubungan kerja dengan para karyawannya. Hal ini sangat berdampak terhadap pertumbuhan perekonomian nasional.

Dengan adanya ketidak pastian pada perekonomian global, indonesia hadir dengan unit usaha kecil dan menengah yang disebut UKM. Dengan adanya UKM maka perekonomian indonesia masih dapat ditopang dengan adanya unit usaha kecil dan menengah disaat usaha dengan skala besar mengalami penurunan akibat kondisi perekonomian global yang tidak menentu. Dengan adanya kondisi seperti pelemahan perekonomian global pada tahun 2015 maka indonesia perlu memperhatikan usaha mikronya untuk dapat bertahan dalam guncangan perekonomian global yang semakin tidak menentu. Dalam hal ini UKM harus diperhatikan oleh pemerintah untuk menjaga kesetabilan antara penawaran dan permintaan yang semakin menurun akibat pelemahan perekonomian global yang mengakibatkan penurunan daya beli oleh masyarakat.

Sebagian besar usaha di Indonesia didominasi oleh usaha kecil dan menengah (UKM), oleh karena itu semua pihak harus mendukung perkembangan usaha kecil dan menengah (UKM) baik dalam bentuk material seperti dana untuk pengembangan usahanya dan dukungan pemikiran seperti riset atau penelitian yang dapat memberikan wawasan sehingga usaha kecil dan menengah atau UKM dapat melakukan inovasi menjadi lebih baik. Bagi kelompok usaha kecil dan menengah (UKM) prospek menghadapi persaingan

pasar global tidaklah selalu diliputi awan kelabu karena dikalangan mereka yang ternyata juga unggul dalam pasar. Menurut pakar (UKM) APEC menyebutkan bahwa Indonesia adalah motornya, yang berarti sebagai penggagas utama berkembangnya unit usaha kecil dan menengah (UKM), Tritosudiro (1997: 26)

Di Indonesia banyak sekali UKM yang melakukan produksi dengan berbagai macam produk atau dengan kata lain mempunyai produk yang berbeda-beda dalam proses produksinya. Pemilik usaha dengan produk yang beraneka ragam seringkali dihadapkan dengan keputusan salah satunya adalah apakah harus menjual atau mengolah lanjutan produknya. Sutabiri (2005: 133) pengambilan keputusan dapat diidentifikasi sebagai penentuan serangkaian kegiatan untuk mencapai hasil yang diinginkan. Sesungguhnya, pemilik secara periodik harus mengevaluasi keputusan masalah yang berkaitan dengan produksi. Kondisi-kondisi yang menjadi dasar pembuatan keputusan sebelumnya mungkin telah berubah dan akibatnya pendekatan yang berbeda mungkin diperlukan.

Manajemen atau dalam penelitian ini adalah pemilik usaha dituntut untuk bekerja keras agar perusahaan menghasilkan laba yang maksimal dengan menekan biaya produksi serendah mungkin yaitu dengan cara menyediakan informasi biaya yang baik. Dengan adanya data atau informasi yang sudah tersedia dengan baik, suatu unit usaha dapat mempertimbangkan beberapa alternatif yang ada dan memilih yang lebih tepat bagi usahanya. Selain itu pemilik usaha harus menganalisis berapa biaya yang harus

dikeluarkan dan pendapatan diferensial yang akan diperoleh jika mengambil keputusan tertentu yang berbeda. Biaya diferensial (*differential cost*) adalah perbedaan atau selisih biaya antar dua alternatif atau lebih. Sedangkan pendapatan diferensial merupakan perbedaan atau selisih pendapatan antara dua alternatif pilihan atau lebih yang akan diambil, Samryn (2001: 279).

Dengan beraneka ragamnya hasil produksi maka UKM harus dapat melakukan analisis mengenai biaya yang dikeluarkan dengan melakukan analisis biaya diferensial, hal ini bertujuan agar UKM tidak salah dalam mengambil keputusan dalam pengolahan biaya. Selain itu besarnya biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan untuk proses produksi dapat mempengaruhi besar kecilnya beban pokok produksinya dan dapat berpengaruh secara langsung terhadap laba suatu unit usaha. Oleh karena itu apabila perusahaan ingin memperoleh laba yang tinggi, suatu unit usaha harus teliti dalam memilih biaya dan mengoptimalkan seluruh biaya yang ada agar kegiatan operasional lebih efektif dan tidak ada kegiatan yang sia-sia salah satunya adalah melakukan analisis biaya diferensial.

Selain itu pemilik usaha harus dapat mengambil kebijakan yang baik agar dapat menekan biaya semaksimal mungkin dan terus melakukan inovasi sehingga perusahaan dapat memperoleh laba yang tinggi. UKM Gizi *Food* merupakan pusat pembuatan keripik kentang terbesar di Kota Batu dengan tingkat produksi dan penjualan yang meningkat dari tahun ketahun. Hal ini karena UKM Gizi *Food* mempunyai cabang UKM yang menyuplai produk keripik lainnya dan mengemasnya dengan label Gizi *Food*. Dengan nama

yang sudah terkenal maka UKM Gizi *Food* mempunyai prospek yang besar kedepannya. Selain itu pengiriman produk UKM juga tergolong besar yaitu sudah mencakup berbagai kota besar di Indonesia, diantaranya adalah Kota Surabaya, Kota Bandung, dan kota besar lainnya di Indonesia. Sebelum tahun 2002 UKM Gizi *Food* merupakan usaha yang bergelut pada bidang penyuplai bahan baku kentang kepada usaha sejenis yaitu keripik kentang, dalam usahanya meningkatkan pendapatan maka UKM Gizi *Food* melakukan terobosan baru yaitu mulai mengolah kentang mentah menjadi keripik kentang. Namun dalam penerapannya pemilik usaha masih menerapkan biaya tradisional dalam hal pengolahan biayanya.

Dalam pengolahan biaya berdasarkan prinsip tradisional akan rawan terjadinya kesalahan jika UKM akan melakukan pengambilan keputusan khususnya keputusan dalam jangka pendek. Untuk menghindari kesalahan maka salah satu caranya yaitu manajer perusahaan harus melakukan analisis diferensial yang sangat teliti guna mempertimbangkan biaya-biaya yang akan digunakan dalam kegiatan operasionalnya untuk memperoleh pendapatan diferensial. Samryn (2001: 279) pendapatan diferensial (*differential revenue*) yaitu suatu perbedaan atau selisih pendapatan antara dua alternatif umumnya berupa incremental revenue atau satu kenaikan atau tambahan pendapatan karena memilih suatu alternatif. Dalam hal ini peneliti berusaha untuk mengetahui alternatif terbaik antara keputusan apakah perusahaan harus menjual keripiknya dalam kondisi mentah ataukah memilih menjual keripik

dalam bentuk kemasan yang sudah matang dengan cara melakukan analisis diferensial.

Dalam uraian penelitian lain Ellis (2014) melakukan penelitian sejenis yaitu tentang biaya diferensial dengan keputusan menjual atau mengolah lanjutan pada industri pengolahan kacang sangrai. Dalam penelitiannya usaha yang diteliti yaitu usaha pengolahan kacang sangrai, Ellis menyebutkan bahwa industri tersebut harus mengeluarkan biaya tambahan untuk mengolah kacang sangrai menjadi kacang gula. Ellis juga menyebutkan bahwa jika perusahaan memproduksi kacang sangria maka perusahaan akan menghasilkan kacang sangria sebanyak 562 pack dengan nilai bersih sebesar Rp. 4.304.000 dan jika perusahaan memilih mengolah lanjutan kacang sangrai menjadi kacang gula maka perusahaan akan menghasilkan kacang gula sebanyak 762 pack dengan nilai bersih sebesar Rp. 11.487.000. Pendapatan diferensial yang diperoleh jika mengolah lanjutan adalah sebesar Rp. 7.183.000 dengan biaya yang harus dikeluarkan adalah sebesar Rp. 3.575.000. Dapat dilihat dengan besarnya pendapatan diferensial yang diterima jika melakukan proses lanjutan maka lebih baik jika setiap manajemen usaha melakukan analisis yang berhubungan dengan pemilihan alternatif pendapatan, diantaranya adalah dengan melakukan analisis biaya dan pendapatan diferensial.

Dalam usaha meningkatkan laba maka UKM Gizi *Food* harus dapat menghitung besarnya biaya jika menjual keripik mentah atau mengolah menjadi keripik matang. Dengan menjual keripik secara mentah kadang sekilas akan dapat lebih menghemat biaya produksinya. Dalam kenyataannya

tidak selalu dengan mengeluarkan biaya yang lebih sedikit dapat menghemat biaya dan menghasilkan keuntungan yang lebih tinggi. Kadang dengan kuantitas yang tinggi menjual keripik matang yang sudah jadi akan lebih menguntungkan meski biaya proses produksi lanjutan harus dikeluarkan, seperti biaya penggorengan dan biaya tenaga kerja langsung serta biaya overhead untuk melakukan proses produksi lanjutan. Oleh karena itu untuk mengefektifkan dan mengefisienkan biaya serta untuk memaksimalkan laba maka suatu unit usaha harus teliti dalam membedakan dan memilih biaya dan melakukan analisis biaya yang benar agar tidak salah dalam pengambilan keputusan, diantaranya dapat dilakukan dengan cara menerapkan analisis biaya diferensial dengan alternatif keputusan menjual produk mentah atau menjual produk matang yang sudah jadi. Berdasarkan uraian latar belakang diatas maka penulis tertarik melakukan penelitian dengan judul **“Penerapan Biaya Diferensial Dengan Keputusan Menjual Keripik Mentah atau Mengolah Menjadi Keripik Jadi Untuk Meningkatkan Laba pada UKM Gizi Food di Kota Batu”**

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas maka peneliti menetapkan rumusan masalah sebagai berikut : “Bagaimana penerapan biaya diferensial dengan keputusan menjual keripik mentah atau mengolah menjadi keripik jadi untuk meningkatkan laba pada UKM Gizi Food ?”

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana analisis biaya diferensial dalam kaitanya dengan keputusan menjual keripik mentah atau mengolah menjadi keripik jadi diterapkan untuk meningkatkan laba pada UKM Gizi *Food*.

1.4 Manfaat Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah dan tujuan penelitian diatas penelitian ini bermanfaat secara teoritis maupun secara praktis :

1.4.1 Manfaat Teoritis

1. Sebagai pedoman dalam pembelajaran tentang penerapan biaya diferensial pada UKM Gizi *Food*.
2. Melatih mahasiswa dalam menerapkan teori yang didapat selama perkuliahan dalam sektor industri.

1.4.2 Manfaat Praktis

Secara praktis manfaat dari penelitian ini bermanfaat dalam menambah wawasan dan pengetahuan bagi :

1. Sebagai saran dan masukan kepada UKM Gizi *Food* untuk menerapkan analisis biaya diferensial dalam alternatif menjual keripiknya dalam bentuk mentah atau mengolah lanjutan menjadi keripik jadi.
2. Untuk mengetahui apa saja yang berpengaruh terhadap penerapan analisis biaya diferensial pada UKM Gizi *Food*.

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

2.1 Hasil Penelitian Terdahulu

Berikut ini adalah hasil dari penelitian-penelitian terdahulu tentang analisis biaya diferensial yang menjadi acuan peneliti melakukan penelitian tentang biaya diferensial, diantaranya adalah sebagai berikut:

Tabel 2.1

Hasil Penelitian Terdahulu

No	Peneliti dan Judul	Fokus Penelitian	Metode Analisis Data	Hasil Penelitian
1	Analisis Biaya Diferensial Sebagai Dasar Pengambilan Keputusan Menerima Atau Menolak Pesanan Khusus (Auful: 2013)	Fokus penelitian ini bertujuan untuk mendiskripsikan analisis biaya diferensial dalam pengambilan keputusan menerima atau menolak pesanan khusus pada perusahaan kecap Kuda di Tulungagung.	Jenis penelitian yang digunakan adalah deskriptif dengan pendekatan studi kasus.	Hasil penelitian menunjukkan perusahaan akan memperoleh tambahan laba sebesar Rp. 2.748.258,96 jika menerima pesanan khusus dari UD. Jiar; perusahaan akan memperoleh tambahan laba sebesar Rp. 2.392.904,17 jika menerima pesanan khusus dari UD. Sumber Rejeki.
2	Analisis Biaya Diferensial Dalam Pengambilan Keputusan Membeli Atau Memproduksi Sendiri Toga Pada Penjahit Mulia Singa Raja, Putu (2013).	Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui (1) Besarnya biaya diferensial sebagai dasar pengambilan keputusan membeli dari luar atau memproduksi sendiri baju toga S1 dan S2	Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian deskriptif dengan pendekatan kuantitatif. Data dikumpulkan	Hasil peneltian menunjukkan bahwa Hasil perhitungan <i>contribution margin</i> dengan memproduksi sendiri baju toga S1 Rp 43.100.000,00 jika dibandingkan dengan membeli dari pihak lain baju toga S1 Rp 32.000.000,00 maka keputusan untuk pesanan baju toga S1 diproduksi

Tabel 2.2 (Lanjutan)
Hasil Penelitian Terdahulu

No	Peneliti dan Judul	Fokus Penelitian	Metode Analisis Data	Hasil Penelitian
		Undiksha pada Penjahit Mulia Singaraja Tahun 2013. (2) Besarnya perbedaan biaya diferensial sebagai dasar pengambilan	dengan cara dokumentasi.	sendiri merupakan keputusan yang tepat karena hasil perhitungan <i>contribution margin</i> dengan memproduksi sendiri lebih besar Rp 11.100.000,00 dibandingkan dengan alternatif membeli dari pihak lain. Untuk hasil perhitungan <i>contribution margin</i> dengan memproduksi sendiri baju toga S2 Rp 19.700.000,00 dibandingkan dengan membeli dari pihak lain baju toga S2 Rp 23.750.000,00 , keputusan untuk pesanan baju toga S2 diproduksi sendiri merupakan keputusan yang belum tepat karena hasil perhitungan <i>contribution margin</i> dengan membeli dari pihak lain lebih besar Rp 4.050.000,00 dibandingkan dengan memproduksi sendiri.

Tabel 2.3 (Lanjutan)
Hasil Penelitian Terdahulu

No	Peneliti dan Judul	Fokus Penelitian	Metode Analisis Data	Hasil Penelitian
3	Analisis Biaya Relevan Dalam Pengambilan Keputusan Menjual Atau Memproses Lebih Lanjut Produk Pada PT. Fortuna Inti Alam (Wulan: 2014)	Fokus penelitian ini adalah bertujuan, untuk mengetahui perhitungan biaya relevan yang dilakukan oleh perusahaan dalam pengambilan keputusan menjual atau memproses lebih lanjut produk dan untuk menganalisis biaya relevan dalam kaitannya dengan pengambilan keputusan.	Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif kuantitatif	Hasil penelitian menunjukkan, biaya relevan dipergunakan untuk pengambilan keputusan menyangkut pemilihan berbagai alternatif tindakan manajemen. Biaya relevan muncul dalam situasi dimana pengambilan keputusan harus memilih diantara dua pilihan atau lebih. Perusahaan dapat mengambil keputusan memproses lebih lanjut produk dengan melihat selisih antara keduanya dengan menggunakan analisis biaya relevan. PT. Fortuna Inti Alam mendapatkan keuntungan lebih dengan memproses lebih lanjut produk. Manajemen perusahaan sebaiknya memproses lebih lanjut produk sebab akan lebih menguntungkan dan meningkatkan pendapatan.

Tabel 2.4 (Lanjutan)
Hasil Penelitian Terdahulu

No	Peneliti dan Judul	Fokus Penelitian	Metode Analisis Data	Hasil Penelitian
4	Analisis Perhitungan Harga Pokok Dan Perlakuan Akuntansi Atas Produk Sampingan Pada UD Sinar Sakti (Evan: 2014)	Tujuan penelitian ini yaitu untuk menganalisis harga pokok dari produk sampingan pada UD Sinar Sakti serta bagaimana perlakuan akuntansi terhadap produk sampingan.	Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif kuantitatif.	Hasil penelitian menunjukkan metode akuntansi yang digunakan untuk memperlakukan produk sampingan ialah metode harga pokok, dimana metode ini mencoba mengalokasikan sebagian biaya bersama kepada produk sampingan dan menentukan harga pokok persediaan tersebut.
5	Analisis Biaya Diferensial Dalam Pengambilan Keputusan Menerima Atau Menolak Pesanan Khusus Pada UD. Berkat Anugerah, Anggreyni (2014).	Focus tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis pemilihan alternatif dan keputusan tindakan terbaik terhadap keputusan menerima atau menolak pesanan khusus.	Penelitian ini menggunakan metode kualitatif komparatif. Penelitian ini menggunakan rumusan masalah komparatif, sehingga rumusan masalah tersebut memandu peneliti untuk membandingkan antara pelaksanaan sebenarnya dengan	Hasil analisis perhitungan dengan menggunakan informasi akuntansi diferensial dalam pengambilan keputusan menerima atau menolak pesanan khusus dari 15 unit kursi dan meja tamu dengan harga Rp.2.450.000 per unit dengan mempertimbangkan pendapatan diferensial dan biaya diferensial menghasilkan laba kontribusi sebesar Rp.2.187.780. Hasil analisis menunjukkan bahwa dari alternatif yang diajukan mampu memberikan

Tabel 2.5 (Lanjutan)
Hasil Penelitian Terdahulu

No	Peneliti dan Judul	Fokus Penelitian	Metode Analisis Data	Hasil Penelitian
			anggaran yang telah dibuat.	keuntungan bagi perusahaan apabila menerima pesanan khusus.
6	Analisis Biaya Diferensial Untuk Mengambil Keputusan Menjual Atau Memproses Lebih Lanjut Produk Pada Industri Kacang Sangrai Tarsius (Ellis: 2015)	Focus penelitian ini bertujuan untuk mengetahui apakah keputusan yang diambil dari Industri Kacang Sangrai Tarsius sudah tepat dengan menggunakan analisis biaya diferensial.	Metode penelitian yang digunakan untuk membahas permasalahan dalam penelitian ini adalah metode analisis kualitatif deskriptif.	Hasil dari penelitian ini adalah pemilik usaha dalam mengembangkan usahanya dengan memilih alternatif memproses lebih lanjut produk bisa diterapkan, karena jika diproses lebih lanjut produknya maka pendapatan yang akan diterima lebih menguntungkan.

Dalam hasil penelitian Auful (2013) yang berjudul “Analisis Biaya Diferensial Sebagai Dasar Pengambilan Keputusan Menerima Atau Menolak Pesanan Khusus”, hasil penelitian menunjukkan bahwa perusahaan akan memperoleh tambahan laba sebesar Rp. 2.748.258,96 jika menerima pesanan khusus dari UD. Jiar; perusahaan akan memperoleh tambahan laba sebesar Rp. 2.392.904,17 jika menerima pesanan khusus dari UD. Sumber Rejeki. Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang akan diteliti oleh peneliti adalah sama-sama menggunakan metode analisis biaya diferensial dalam mengambil keputusan. Adapun perbedaan dalam penelitian ini adalah

keputusan yang akan diambil yaitu dengan menggunakan keputusan menerima atau menolak.

Hasil penelitian Putu (2013) yang berjudul “Analisis Biaya Diferensial Dalam Pengambilan Keputusan Membeli Atau Memproduksi Sendiri Toga Pada Penjahit Mulia Singa Raja”. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Hasil perhitungan *contribution margin* dengan memproduksi sendiri baju toga S1 Rp 43.100.000,00 jika dibandingkan dengan membeli dari pihak lain baju toga S1 Rp 32.000.000,00 maka keputusan untuk pesanan baju toga S1 diproduksi sendiri merupakan keputusan yang tepat karena hasil perhitungan *contribution margin* dengan memproduksi sendiri lebih besar Rp 11.100.000,00 dibandingkan dengan alternatif membeli dari pihak lain. Untuk hasil perhitungan *contribution margin* dengan memproduksi sendiri baju toga S2 Rp 19.700.000,00 dibandingkan dengan membeli dari pihak lain baju toga S2 Rp 23.750.000,00, keputusan untuk pesanan baju toga S2 diproduksi sendiri merupakan keputusan yang belum tepat karena hasil perhitungan *contribution margin* dengan membeli dari pihak lain lebih besar Rp 4.050.000,00 dibandingkan dengan memproduksi sendiri. Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang akan dibahas peneliti adalah kedua penelitian tersebut menggunakan metode analisis biaya diferensial dalam mengambil keputusan. Perbedaan dalam penelitian ini adalah keputusan yang diambil, yaitu keputusan membeli atau memproduksi sendiri barang dagangnya.

Hasil penelitian Christina (2014) yang berjudul “Analisis Biaya Relevan Dalam Pengambilan Keputusan Menjual Atau Memproses Lebih Lanjut Produk Pada PT. Fortuna Inti Alam”. Hasil penelitian menunjukkan bahwa perusahaan harus memproses lebih lanjut produk kopi sebab akan lebih menguntungkan dan meningkatkan pendapatan bagi perusahaan. Persamaan penelitian tersebut dengan penelitian ini adalah sama-sama membahas tentang pengambilan keputusan diferensial melalui alternatif menjual langsung atau mengolah lanjutan produknya dan produk yang dibahas adalah sama-sama produk makanan. Perbedaan penelitian tersebut dengan penelitian ini adalah terletak pada obyek penelitiannya saja.

Dalam penelitian Anggreyni (2014) yang berjudul Analisis Biaya Diferensial Dalam Pengambilan Keputusan Menerima Atau Menolak Pesanan Khusus Pada UD. Berkas Anugerah.. Hasil analisis perhitungan dengan menggunakan informasi akuntansi diferensial dalam pengambilan keputusan menerima atau menolak pesanan khusus dari 15 unit kursi dan meja tamu dengan harga Rp.2.450.000 per unit dengan mempertimbangkan pendapatan diferensial dan biaya diferensial menghasilkan laba kontribusi sebesar Rp.2.187.780. Hasil analisis menunjukkan bahwa dari alternatif yang diajukan mampu memberikan keuntungan bagi perusahaan apabila menerima pesanan khusus. Persamaan penelitian ini adalah keduanya menggunakan analisis diferensial. Adapun perbedaannya adalah dalam penelitian ini memilih alternatif menerima atau menolak pesanan khusus.

Hasil penelitian Evan (2014) yang berjudul “Analisis Perhitungan Harga Pokok Dan Perlakuan Akuntansi Atas Produk Sampingan Pada UD Sinar Sakti”. Hasil analisis yang dilakukan, penulis menyarankan agar perusahaan dapat menghitung harga pokok produk sampingan, dan pencatatannya, disajikan secara rinci data taksiran biaya produksi untuk mengolah produk sampingan agar lebih mudah dan akurat dalam menghitung harga pokok untuk produk sampingan yang diproses lebih lanjut. Persamaan penelitian tersebut dengan penelitian ini adalah sama-sama menghitung biaya untuk mengetahui beberapa pilihan alternatif yang berhubungan dengan keputusan menjual atau mengolah lanjutan produk sampingan. Perbedaan penelitian tersebut dengan penelitian yang dilakukan oleh penulis adalah terletak pada produknya yang tergolong sebagai produk sampingan.

Hasil penelitian Ellis (2015) yang berjudul “Analisis Biaya Diferensial Untuk Mengambil Keputusan Menjual Atau Memproses Lebih Lanjut Produk Pada Industri Kacang Sangrai Tarsius”. Hasil dari penelitian tersebut menunjukkan pemilik usaha dalam mengembangkan usahanya dengan memilih alternatif memproses lebih lanjut produk bisa diterapkan, karena jika diproses lebih lanjut produknya maka pendapatan yang akan diterima lebih menguntungkan. Hal ini terjadi karena terdapat selisih laba lebih tinggi jika memproses lanjutan produknya. Persamaan penelitian tersebut dengan penelitian ini adalah sama-sama membahas tentang pengambilan keputusan diferensial dimana mempertimbangkan alternatif menjual atau mengolah

lanjutan produknya. Adapun perbedaan penelitian tersebut dengan penelitian ini adalah hanya terletak pada objek yang diteliti.

2.2 Kjian Teoristis

2.2.1 Biaya

2.2.1.1 Pengertian biaya

Dalam sebuah literatur akuntansi biaya akuntan mendefinisikan biaya (*cost*) sebagai suatu sumberdaya yang dikorbankan (*sacrificed*) atau dilepaskan (*forgone*) untuk mencapai tujuan tertentu, Horngren (2008: 34). Dalam literatur lain menyebutkan bahwa “biaya (*cost*) merefleksikan pengukuran moneter dari sumberdaya yang dibelanjakan untuk mendapatkan sebuah tujuan seperti membuat barang atau mengantarkan jasa. Raiborn” (2011: 34)

Rayburn (1999: 4) Biaya (*cost*) mengukur pengorbanan ekonomis yang dilakukan untuk mencapai tujuan organisasi. Untuk suatu produk, biaya menunjukkan ukuran moneter sumberdaya yang digunakan, seperti bahan, tenaga, kerja, overhead. Untuk suatu jasa, biaya merupakan suatu pengorbanan moneter yang dilakukan untuk menyediakan jasa.

Wasilah (2009: 22) biaya (*cost*) pengeluaran-pengeluaran atau nilai pengorbanan untuk memperoleh barang atau jasa yang berguna untuk masa yang akan datang, atau mempunyai manfaat melebihi satu periode akuntansi tahunan. Sedangkan Mursyidi (2008: 14) mengartikan biaya sebagai suatu pengorbanan yang dapat mengurangi kas atau harta lainnya untuk mencapai

tujuan, baik yang dapat dibebankan pada saat ini maupun pada saat yang akan datang.

Menurut Mulyadi dalam buku akuntansi biaya (2005: 8) dinyatakan pengertian biaya sebagai berikut :

“Biaya adalah pengorbanan sumber ekonomi yang diukur dalam satuan uang, yang telah terjadi atau yang mungkin akan terjadi untuk tujuan tertentu.

Ada 4 unsur pokok dalam definisi biaya diatas, yaitu :

1. Biaya merupakan pengorbanan sumber ekonomi
2. Diukur dalam satuan uang
3. Yang telah terjadi atau yang mungkin akan terjadi
4. Pengorbanan sumber ekonomi untuk tujuan tertentu

Dari beberapa literatur dapat disimpulkan bahwa biaya merupakan suatu pengorbanan secara ekonomis yang diukur dengan suatu satuan moneter dengan maksud untuk mencapai tujuan perusahaan.

2.2.1.2 Klasifikasi Biaya

Wasilah (2009: 23), mengklasifikasi biaya diperlukan untuk menyampaikan dan menyajikan data biaya agar berguna bagi manajemen dalam mencapai berbagai tujuannya. Seperti tujuan utama dari akuntansi manajemen adalah untuk menyajikan biaya bsesuai yang dibutuhkan oleh pihak manajemen maka biaya harus diklasifikasikan agar mudah dipahami oleh pihak manajemen.

Agar mudah dipahami maka biaya harus digolongkan menjadi beberapa katagori, yaitu :

1. Penggolongan Biaya Berdasarkan Produknya.

Kegiatan manufaktur merupakan proses transformasi atas bahan-bahan menjadi barang dengan menggunakan tenaga kerja dan fasilitas pabrik. Biaya-biaya yang terjadi sehubungan dengan kegiatan manufaktur ini disebut biaya produksi. Biaya diklasifikasikan menjadi tiga elemen utama sehubungan dengan produk yang dihasilkan, yaitu: bahan langsung, tenaga kerja langsung, dan overhead pabrik. Pengklasifikasian seperti ini diperlukan untuk tujuan pengukuran laba dan penentuan harga pokok produk yang akurat atau tepat serta pengendalian biaya.

2. Penggolongan biaya berdasarkan departemen.

- a. Departemen produksi (*production departemen*), merupakan unit organisasi dari suatu perusahaan manufaktur di mana proses produksi dilaksanakan secara langsung atas produk, baik dengan tangan maupun dengan menggunakan mesin. Biaya yang terjadi dalam departemen ini seluruhnya dibebankan secara langsung kepada produk yang bersangkutan jika dalam suatu departemen terdapat dua jenis mesin atau lebih maka untuk penentuan biaya produk yang tepat, departemen tersebut dapat dibagi menjadi beberapa pusat biaya.
- b. Departemen pendukung (*service departement*), merupakan suatu unit organisasi yang secara tidak langsung terlibat dalam proses produksi. Departemen ini memberikan jasanya terhadap departemen-departemen lain dalam perusahaan, baik departemen produksi atau departemen

pendukung lainnya. Semua biaya yang terjadi dalam departemen ini dikelompokkan sebagai biaya iverhead pabrik (*factory overhead*).

3. Penggolongan biaya berdasarkan objeknya, Horngren (2008: 31) mengklasifikasikan biaya berdasarkan objeknya menjadi dua, yaitu :

a. Biaya langsung dari objek biaya.

Berkaitan dengan objek tertentu dan dapat ditelusuri ke objek biaya tersebut dengan cara yang layak secara ekonomi (efektif-biaya). Istilah penelusuran biaya (*cost tracing*) digunakan untuk menggambarkan pembebanan biaya langsung ke objek biaya tertentu.

b. Biaya tidak langsung dari objek biaya.

Berkaitan dengan objek biaya tertentu namun tidak dapat ditelusuri ke objek biaya tersebut dengan cara yang layak secara ekonomis (efektif biaya). Istilah alokasi biaya (*cost allocation*) digunakan untuk menggambarkan pembebanan biaya tidak langsung ke objek biaya tertentu.

4. Pola Perilaku Biaya

Bastian (2006: 28) menyebutkan bahwa biaya berdasarkan perilakunya dibagi menjadi tiga, yaitu:

a. Biaya variabel

Biaya variabel adalah biaya yang secara total berubah sebanding dengan aktivitas volume atau volume produksi dalam rentan relevan tetapi perunit bersifat tetap.

b. Biaya Tetap

Biaya tetap adalah biaya yang secara total tetap dalam rentan relevan (*relevant range*) tetapi perunit berubah.

c. Biaya Campuran

Biaya campuran adalah biaya yang mengandung unsur biaya tetap dan biaya variabel. Biaya campuran disebut juga biaya semi variabel. Biaya semi variabel adalah biaya yang pada aktivitas tertentu memperlihatkan karakteristik biaya tetap maupun biaya variabel. Biaya bertahap disebut juga biaya semi tetap. Biaya semi tetap adalah biaya yang berubah dengan volume secara bertahap.

2.2.2 Pengambilan Keputusan

2.2.2.1 Pengertian Pengambilan Keputusan

Wahjono (2008: 51) pembuatan keputusan adalah mengidentifikasi dan memilih serangkaian tindakan untuk menghadapi suatu masalah atau mengambil keuntungan dari suatu kesempatan. pembuatan keputusan merupakan awal dari perencanaan dan sekaligus awal dari serangkaian panjang aktivitas manajemen. Pembuatan keputusan menghubungkan masa kini dengan tindakan yang akan diambil perusahaan di masa depan, disamping juga memperhatikan keadaan masa lalu.

Sutabiri (2005: 133) pengambilan keputusan dapat diidentifikasi sebagai penentuan serangkaian kegiatan untuk mencapai hasil yang diinginkan. Pembuatan keputusan ini tidak hanya dilakukan oleh para manajer puncak, tetapi juga para manajer menengah dan lini pertama.

Pembuatan keputusan organisasi merupakan sebuah proses menanggapi masalah dengan mencari dan memiliki solusi atau rangkaian tindakan yang akan menciptakan nilai, Dicky (2005: 208).

Pembuatan keputusan merupakan fungsi utama dari manajer. Kegiatan pembuatan keputusan meliputi pengidentifikasian masalah, pencarian alternatif penyelesaian masalah, evaluasi dari alternatif yang dipilih, dan pemilihan keputusan yang terbaik bagi perusahaan, Azhar (1995: 1). Dalam literatur lain, Suryadi (2002: 13) menyatakan bahwa pengambilan keputusan di dalam suatu organisasi merupakan hasil satu proses komunikasi dan partisipasi yang terus menerus dari keseluruhan organisasi. Hasil keputusan tersebut merupakan pernyataan yang disetujui antara alternatif atau antarprosedur untuk mencapai tujuan tertentu.

2.2.2.2 Proses Pengambilan Keputusan

Mulyadi (2001: 108) pengambilan keputusan dilaksanakan melalui empat tahap yang berurutan berikut ini:

1. Pengakuan dan perumusan masalah atau peluang
2. Pencarian tindakan alternatif dan pengkuantifikasian konsekuensinya masing-masing
3. Pemilihan alternatif optimum atau alternatif yang memuaskan
4. Implementasi dan penindaklanjutan.

2.2.3 Laba

2.2.3.1 Laba Menurut Konsep Akuntansi

Sofyan (1997: 145) Menurut akuntansi yang dimaksud dengan laba akuntansi itu adalah perbedaan antara revenue yang direalisasi yang timbul dari transaksi pada periode tertentu dihadapkan dengan biaya-biaya yang dikeluarkan pada periode tersebut. Menurut Belkaoui dalam Sofyan (1997: 145) definisi tentang laba ini mengandung lima sifat.

1. Laba akuntansi didasarkan pada transaksi yang benar-benar terjadi yaitu timbulnya hasil dan biaya untuk mendapatkan hasil tersebut.
2. Laba akuntansi didasarkan pada postulat "periodik" laba itu artinya merupakan prestasi perusahaan itu pada periode tertentu.
3. Laba akuntansi didasarkan pada prinsip revenue yang memerlukan batasan tersendiri tentang apa yang termasuk hasil.
4. Laba akuntansi memerlukan perhitungan terhadap biaya dalam bentuk biaya historis yang dikeluarkan perusahaan untuk mendapatkan hasil tertentu.
5. Laba akuntansi didasarkan pada prinsip "*matching*" artinya hasil dikurangi biaya yang diterima atau dikeluarkan dalam periode yang sama.

2.2.3.2 Relevansi Konsep Laba

Arfan (2008: 206) laba merupakan item laporan keuangan mendasar dan penting yang memiliki berbagai kegunaan dalam berbagai konteks. Laba secara umum diyakini sebagai dasar untuk:

1. Laba merupakan dasar untuk perpajakan dan pendistribusian kembali kesejahteraan di antara individual. Versi laba seperti ini dikenal sebagai laba kena pajak (*taxable* laba), dihitung sesuai dengan aturan yang ditetapkan oleh badan fiskal pemerintah.
2. Laba diyakini sebagai petunjuk bagi kebijakan dividen perusahaan dan penyimpanan. Laba yang diakui merupakan *indicator* jumlah maksimum yang dapat didistribusikan sebagai dividen dan ditahab untuk ekspansi atau diinvestasikan kembali dalam perusahaan.
3. Laba dipandang sebagai petunjuk investasi dan pembuatan keputusan.

2.2.4 Akuntansi Diferensial

2.2.4.1 Informasi Akuntansi Diferensial

Mulyadi (2001: 17) informasi akuntansi diferensial merupakan taksiran perbedaan aset, pendapatan, dan atau biaya dalam alternatif tindakan tertentu dibandingkan dengan alternatif tindakan yang lain. Proses pengambilan keputusan dilaksanakan melalui empat tahap yang berurutan yaitu, pengakuan dan perumusan masalah atau peluang, pencarian tindakan alternatif dan pengakuantifikasian konsekwensinya masing-masing, pemilihan alternatif optimum atau alternatif yang memuaskan, dan yang terakhir adalah implementasi dan penindak lanjutan.

Samryn (2001: 279) biaya diferensial (*differential cost*) adalah perbedaan atau selisih biaya antar dua alternatif atau lebih. Dalam literatur lain menyebutkan bahwa biaya (pendapatan) relevan adalah biaya

(pendapatan) kedepaan yang berbeda di antara alternatif yang berbeda, pendapatan dan biaya relevan menggunakan prinsip yang sama dalam perlakuannya, Hansen dan Mowen (2000: 489).

William (2006: 322) biaya diferensial (*differential cost*) adalah biaya yang harus dikeluarkan untuk menyelesaikan suatu usulan proyek atau memperluas aktivitas yang telah dilakukan. biaya diferensial sering disebut dengan biaya marginal (*marginal cost*) oleh ekonom dan biaya incremental (*incremental cost*) oleh insinyur industrial biaya diferensial meliputi pengeluaran tunai yang diperlukan, baik yang bersifat tetap maupun variabel. Pengeluaran kas yang diperlukan sering kali disebut sebagai biaya tunai (*out-of-pocket cost*). Secara serupa, biaya diferensial dapat dianggap sebagai pengeluaran yang dapat dihindari bila mengabaikan atau menghentikan proyek.

2.2.4.2 Konsep Biaya Relevan

Samryn (2001: 279) menjelaskan beberapa konsep tentang biaya diferensial diantaranya adalah:

1. Biaya Relevan (*relevant cost*)

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 pada masa yang akan datang, dan (2) berbeda di antara berbagai alternatif. Konsep umum biaya relevan terdiri dari biaya dan diferensial, biaya tambahan, biaya

kesempatan, biaya terhindarkan, dan biaya yang dapat dikeluarkan. Konsep dasarnya adalah biaya yang berbeda untuk tujuan berbeda

2. Biaya Diferensial (*differential cost*)

Biaya diferensial adalah perbedaan atau selisih biaya antar dua alternatif atau lebih.

3. Biaya Tambahan (*incremental cost*)

Biaya tambahan yaitu kenaikan atau tambahan biaya yang akan terjadi karena memilih suatu alternatif.

4. Pendapatan Diferensial (*differential revenue*)

Pendapatan diferensial yaitu suatu perbedaan antara dua alternatif umumnya berupa incremental revenue atau suatu kenaikan atau tambahan pendapatan karena memilih suatu alternatif.

5. Biaya Kesempatan (*opportunity cost*)

Biaya kesempatan yaitu potensi perolehan keuntungan berupa pendapatan atau penghematan biaya yang hilang karena memilih suatu alternatif.

6. Biaya Tenggelam (*sunk cost*)

Biaya tenggelam yaitu biaya yang telah terjadi dan tidak dapat diubah oleh suatu perusahaan yang dibuat sekarang atau pada masa yang akan datang.

7. Biaya Terhindarkan (*avoidable cost*)

Biaya terhindarkan yaitu suatu biaya yang dapat dihilangkan seluruhnya atau sebagian sebagai akibat dari pemilihan suatu alternatif dalam suatu pengambilan keputusan. Kebalikannya adalah biaya yang tidak dapat

dihilangkan karena memilih suatu alternatif yang lain disebut biaya yang tidak dapat dihindarkan (*unavoidable cost*).

Konsep-konsep biaya tersebut dalam penerapannya dapat digunakan sebagai dasar analisis keputusan khusus seperti membeli atau membuat sendiri, memenuhi atau menolak pesanan khusus, mempertahankan atau menutup segmen usaha, menjual atau mengolah produk lanjutan, dan lain sebagainya yang sehubungan dengan pemilihan alternatif biaya yang berbeda di masa yang akan datang.

2.2.4.3 Manfaat Akuntansi Diferensial

Biaya diferensial bermanfaat sebagai salah satu dasar pertimbangan dalam pengambilan keputusan. Mulyadi (2011: 126-148) Manfaat informasi akuntansi diferensial sebagai dasar pengambilan keputusan adalah sebagai berikut :

1. Sebagai bahan pertimbangan membeli atau membuat sendiri.

Keputusan membeli atau membuat sendiri dihadapi oleh manajemen terutama dalam perusahaan yang produknya yang terdiri dari berbagai komponen dan yang memproduksi berbagai jenis produk. Tidak selamanya komponen yang membentuk suatu produk harus diproduksi sendiri oleh perusahaan, jika memang pemasok luar dapat memasok komponen tersebut dengan harga yang lebih murah daripada biaya untuk memproduksi sendiri komponen tersebut.

2. Menjual atau memproses lebih lanjut suatu produk.

Adakalanya manajemen puncak dihadapkan pada pilihan menjual produk tertentu pada kondisinya sekarang atau memprosesnya lebih lanjut menjadi produk lain yang lebih tinggi harga jualnya. Dalam mengambil keputusan macam ini, informasi akuntansi diferensial yang diperlukan oleh manajemen adalah pendapatan diferensial dengan biaya diferensial jika alternatif memproses lebih lanjut dipilih.

3. Menghentikan atau melanjutkan produksi tertentu atau kegiatan usaha suatu bagian perusahaan.

Dalam perusahaan yang menghasilkan lebih dari satu macam keluarga produk (*product line*) atau yang memiliki berbagai departemen penghasil laba, adakalanya manajemen puncak menghadapi salah satu keluarga produknya atau salah satu departemennya mengalami kerugian usaha yang diperkirakan akan berlangsung terus. Dalam menghadapi kondisi ini, manajemen perlu mempertimbangkan keputusan menghentikan atau tetap melanjutkan produksi produk atau kegiatan usaha departemen yang mengalami kerugian tersebut.

4. Menerima atau menolak pesanan khusus.

Pada umumnya perusahaan membangun pabriknya dengan kapasitas yang mampu memenuhi permintaan pasar tertinggi beberapa tahun yang akan datang. Jika perusahaan membangun pabriknya dengan kapasitas yang hanya mampu memenuhi permintaan pasar sekarang, hal ini akan berakibat dilakukannya ekspansi pabrik secara terus menerus. Dengan demikian,

umunya perusahaan memiliki kapasitas yang menganggur, yang seringkali mendorong manajemen puncak untuk mempertimbangkan penetapan harga jual dibawah harga jual normal. Tentu saja penetapan harga jual yang demikian hanya diterapkan pada pesanan khusus yang tidak berdampak terhadap penjualan yang regular.

2.2.5 Kajian Prespektif Islam

2.2.5.1 Biaya Menurut Pandangan Islam

Dalam Islam suatu biaya diakui jika pengorbanan atas barang atau jasa tersebut telah dikeluarkan atau telah dibayarkan, hal ini karena dalam Islam tidak mengenal istilah akrual dan hanya mengakui pendapatan dan biaya secara *cash* basis. Sedangkan menurut biaya secara konvensional, Mursyidi (2008: 14) mengartikan biaya sebagai suatu pengorbanan yang dapat mengurangi kas atau harta lainnya untuk mencapai tujuan, baik yang dapat dibebankan pada saat ini maupun pada saat yang akan datang.

Adapun dalam Islam mengakui biaya hanya jika biaya tersebut bersifat halal dan dibenarkan secara syariah, di bawah ini Elwardi (2014) dalam jurnalnya menyebutkan Islam tidak mengakui biaya-biaya sebagai berikut ini :

1. Pembelian barang haram.

Islam melarang jual beli barang-barang yang haram. Transaksi yang tidak sesuai dengan ketentuan syariah, harus dihindari, sebab setiap aktivitas usaha harus dinilai halal-haramnya. Faktor ekonomi bukan alasan tunggal untuk menentukan berlangsungnya kegiatan usaha. Misalkan perusahaan

membeli alkohol untuk suatu keperluan. Pengeluaran yang dikeluarkan untuk mendapatkan alkohol itu tidak dapat dianggap sebagai biaya tetapi dianggap sebagai rugi karena Islam melarang pemanfaatan alkohol meskipun tidak diminum. Rasulullah dulu memerintahkan para sahabatnya agar membuang/menumpahkan *khamar* (minuman beralkohol). Para sahabat protes dengan alasan khamar ini tidak diminum dan hanya digunakan untuk hal lain. Akan tetapi Rasulullah tetap memerintahkan untuk membuangnya. Dari kisah ini dapat disimpulkan larangan membeli, menjual, memanfaatkan sesuatu yang haram. Pelakunya mendapatkan dosa dan kerugian di dunia maupun akhirat.

2. Asuransi

Hai'ah Kibaril Ulama (Majelis Ulama Besar) dan Majma' Al-Fiqh Al-Islami (Dewan Fiqh Internasional) menetapkan haramnya seluruh jenis asuransi yang berjalan dengan sistem perdagangan, baik itu asuransi jiwa, barang, atau yang lainnya karena mengandung unsur untung-untungan atau judi. Bagaimana jika asuransi ini diwajibkan pemerintah atau perusahaan terlanjur membayar premi asuransi? Jika mendapatkan klaim perusahaan hanya boleh mengambil pokok asuransi yang dibayarkannya sisa lebihnya diinfakkan untuk umat. Sementara jika tidak mendapatkan klaim, pengeluaran yang dibayarkan pada perusahaan asuransi dianggap sebagai kerugian.

3. Biaya suap

Risywah (Suap) dalam Islam diharamkan. Rasulullah melaknat orang yang memberi suap maupun orang yang menerima suap. Pengeluaran yang dikeluarkan tidak dapat diakui sebagai biaya tetapi dianggap sebagai kerugian. Hal ini tidak berlaku jika perusahaan melakukan suap karena terpaksa, jika tidak menyuap maka perusahaan tidak mendapatkan haknya. Pengeluaran ini dapat dianggap sebagai biaya.

4. Infak, Sedekah, Wakaf,

Dalam konsep Islam segala pengorbanan kita baik itu berupa materiil maupun non materiil bukanlah sebagai biaya. Akan tetapi dianggap sebagai investasi. Allah berfirman dalam Surat (Al Baqarah Q.S. 2:261)

مَثَلُ الَّذِينَ يُنْفِقُونَ أَمْوَالَهُمْ فِي سَبِيلِ اللَّهِ كَمَثَلِ حَبَّةٍ أَنْبَتَتْ سَبْعَ فِي كُلِّ سُنبُلَةٍ مِائَةُ حَبَّةٍ
وَاللَّهُ يُضَعِفُ لِمَنْ يَشَاءُ وَاللَّهُ وَاسِعٌ عَلِيمٌ ﴿٢٦١﴾

Artinya :

“Perumpamaan (nafkah yang dikeluarkan oleh) orang-orang yang menafkahkan hartanya di jalan Allah adalah serupa dengan sebutir benih yang menumbuhkan tujuh bulir, pada tiap-tiap bulir seratus biji. Allah melipat gandakan (ganjaran) bagi siapa yang Dia kehendaki. dan Allah Maha Luas (karunia-Nya) lagi Maha mengetahui” Dari ayat ini dapat disimpulkan pengeluaran yang dilakukan di jalan Allah kelak akan mendapatkan gantinya sebesar 700 kali lipat. Infak/sedekah merupakan donasi sukarela.

5. Pembayaran bunga bank

Sudah sangat jelas bahwa bunga bank termasuk riba yang haram. Oleh karena itu tidak dapat dianggap sebagai biaya tetapi sebagai kerugian.

6. Zakat

Pembayaran zakat tidaklah dapat dianggap sebagai biaya karena sejak mulanya harta yang dizakatkan itu bukanlah milik perusahaan tetapi milik orang-orang yang berhak dizakati baik itu fakir miskin dan lainnya. Oleh karena itu pembayaran zakat tidak dihitung sebagai biaya tetapi dihitung sebagai pengembalian asset milik orang lain. Zakat adalah harta yang wajib dikeluarkan oleh muzakki sesuai dengan ketentuan syariah untuk diberikan kepada yang berhak menerimanya (*mustahiq*).

7. Aktivitas yang bertentangan dengan Islam

Segala macam tindakan yang tidak dibenarkan oleh Islam yang dilakukan perusahaan tidak dapat dianggap sebagai biaya tetapi dianggap sebagai kerugian.

Di dalam Al-Qur'an Allah SWT telah menerangkan tentang pengolahan biaya yang baik dan tidak berlebih lebihan dalam Q.S. Al-Furqan/25 : 67 yang berbunyi :

وَالَّذِينَ إِذَا أَنْفَقُوا لَمْ يُسْرِفُوا وَلَمْ يَقْتُرُوا وَكَانَ بَيْنَ ذَلِكَ قَوَامًا ﴿٦٧﴾

Artinya :

“Dan orang-orang yang apabila membelanjakan (harta), mereka tidak berlebih-lebihan, dan tidak (pula) kikir, dan adalah (pembelanjaan itu) di tengah-tengah antara yang demikian.” (Q.S. Al-Furqan/25: 67).

Dalam ayat ini sangat jelas ditekankan bahwa dalam hal pemilihan dan penggunaan biaya kita harus teliti dan menggunakannya dengan efektif dan efisien, dengan kata lain kita harus dapat menghemat biaya meskipun sumberdaya yang kita miliki besar. Dalam hal ini kita dapat menerapkan analisis biaya diferensial agar dapat menghemat biaya sesuai dengan ajaran Islam yang baik dan benar. Karena jika kita tidak melakukan analisis yang benar mengenai biaya maka kita sama dengan perilaku setan yang suka berlebih-lebihan dan berlaku boros.

Dalam hadis yang diriwayatkan oleh Al-Syihab, Rasulullah SAW pernah bersabda yang berbunyi:

عن ابن عمر، قال رسول الله صلى الله عليه وسلم : الإقتصاد في النفقه نصف العيش

Artinya: Dari Ibnu ‘Umar Ra, Rasulullah Saw bersabda: berlaku hemat (ekonomis) itu adalah separuh dari kehidupan. (HR. al-Syihab)

Rasulullah Muhammad SAW telah mengajarkan kepada kita untuk menhemat apapun meski sumberdaya yang kita miliki melimpah. Dapat dilihat dari hadis yang diriwayatkan oleh Imam Bukhari bahwa Rasulullah selalu menghemat apapun yang dimilikinya meski hanya sesuatu yang kecil. Karena berlebih-lebihan atau melakukan perbuatan boros adalah teman dari setan dan akan membuat kita kekurangan karena sifat berlebih-lebihan tersebut.

2.2.5.2 Penjualan Dalam Prespektif Islam

Jual beli merupakan salah satu aktivitas bisnis yang sudah berlangsung cukup lama dalam masyarakat. Namun demikian, tidak ada catatan yang pasti kapan awal mulanya aktivitas bisnis secara formal. Ketentuan yang jelas ada dalam masyarakat adalah jual beli telah mengalami perkembangan dari pola tradisional sampai pada pola modern. Dahulu, masyarakat melakukan aktivitas jual beli dalam bentuk tukar menukar barang dengan barang lain. Misalnya, padi ditukar dengan jagung, atau ditukar dengan garam, bawang dan lain-lain. Di daerah-daerah suku terasing atau pedalaman, praktek aktivitas bisnis seperti ini masih berlaku. Di dalam Al-Quran surat An-nisa' ayat 29 Allah SWT berfirman yang berbunyi:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ
تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

Artinya :

“ Wahai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan harta kamu di antara kamu dengan jalan yang bathil kecuali dengan jalan perniagaan yang berdasarkan kerelaan di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh diri kamu, sesungguhnya Allah Maha Penyayang kepadamu.”(Q.S. An-nisa’/4: 29)

Dari surat diatas Allah SWT telah mengajarkan manusia untuk mencari nafkah dengan jalan yang benar, yaitu dengan cara melakukan jual beli dan tidak saling merugikan atau merampas hak orang lain. Salah satunya adalah

dengan cara murabahah, arti dari murabahah adalah salah satu prinsip jual beli, selain salam dan istisna. Sistem murabahah yaitu sistem menjual barang dengan harga jual sebesar harga perolehan ditambah keuntungan yang disepakati dan penjual harus mengungkapkan harga perolehan barang tersebut kepada pembeli, Wiroso (2010: 73).

Rasulullah Muhammad SAW juga bersabda dalam haditsnya yang diriwayatkan oleh Ruf'ah bin Rafi' yang berbunyi :

أن النبي صلى الله عليه وسلم سئل أى الكسب أطيب قال عمل الرجل بيده وكل بيع مبرور

Artinya :

“Sesungguhnya Nabi Muhammad SAW, pernah ditanya tentang usaha apa yang paling baik, Nabi berkata: “Usaha seseorang dengan tangannya dan jual beli yang mabrur”.

Dari hadits diatas dapat diambil kesimpulan bahwa nafkah yang baik adalah dari hasil usaha sendiri dan dengan jalan jual beli yang tidak merugikan orang lain. Maka dengan jual beli yang baik dan halal kita tidak akan merugikan orang lain dan dapat mencari nafkah secara barokah.

2.2.5.3 Laba Dalam Prespektif Islam

Laba merupakan hasil finansial yang di dapat melalui usaha. Dengan laba yang maksimal maka akan memberi nilai tambah maksimal bagi konsumen dan para pemilik sumberdaya yang lain. Hal ini dapat terjadi karena dengan tingginya laba maka akan dapat menutupi biaya yang dikeluarkan dan menyebabkan adanya diskon karena biaya dianggap sudah

tertutupi oleh laba yang tinggi. Dalam konsep Islam pengambilan laba dari suatu penjualan tidak boleh melebihi harga pokok dari suatu nila barang atau jasa yang dijual.

Allah SWT berfirman dalam surat Huud/11 ayat 86 tentang keuntungan yang berbunyi:

بَقِيَّتُ اللَّهِ خَيْرٌ لَّكُمْ إِن كُنْتُمْ مُّؤْمِنِينَ ۚ وَمَا أَنَا عَلَيْكُمْ بِحَفِيظٍ ﴿٨٦﴾

Artinya:

“Sisa (keuntungan yang halal) dari Alloh adalah lebih baik bagimu jika kamu orang-orang yang beriman. Dan aku bukanlah seorang penjaga atas dirimu”, (Q.S. Huud/11: 86).

Ayat diatas mengajarkan kita untuk mencari keuntungan yang halal. Keuntungan yang halal berarti keuntungan yang tidak merugikan pihak manapun, seperti mengurangi takaran dan perbuatan curang lainnya. Keuntungan yang halal dapat dicapai dengan mencari laba yang tidak melebihi harga pokok dari suatu barang atau jasa.

Hal ini tentunya dapat dicapai dengan menerapkan analisis mengenai perhitungan biaya agar tidak saah dalam membebankan biaya yang akan mengakibatkan harga suatu barang menjadi tinggi dan tidak sesuai dengan harga yang semestinya. Jika hal ini terjadi maka produsen akan merugikan konsumen karena kesalahan dalam menentukan biaya dan harga jual yang mengakibatkan tingginya barang tersebut.

Rasulullah Muhammad SAW bersabda dalam hadisnya yang diriwayatkan oleh Urwah al-Bariqi tentang keuntungan yang berbunyi:

عن عروة البارقي أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ أَعْطَاهُ دِينَارًا يَشْتَرِي بِهِ شَاةً فَاشْتَرَى لَهُ بِهِ شَاتَيْنِ فَبَاعَ إِحْدَاهُمَا بِدِينَارٍ وَجَاءَهُ بِدِينَارٍ وَشَاةً فَدَعَا لَهُ بِالْبَرَكَةِ فِي بَيْعِهِ وَكَانَ لَوْ اشْتَرَى التُّرَابَ لَرَبِحَ فِيهِ

Artinya:

Dari 'Urwah al-Bāriqi . "Bahwasannya Nabi saw. memberinya uang satu dinar untuk dibelikan kambing. Maka dibelikannya dua ekor kambing dengan uang satu dinar tersebut, kemudian dijualnya yang seekor dengan harga satu dinar. Setelah itu ia datang kepada Nabi saw dengan membawa satu dinar dan seekor kambing. Kemudian beliau mendo'akan semoga jual belinya mendapat berkah. Dan seandainya uang itu dibelikan tanah, niscaya mendapat keuntungan pula.

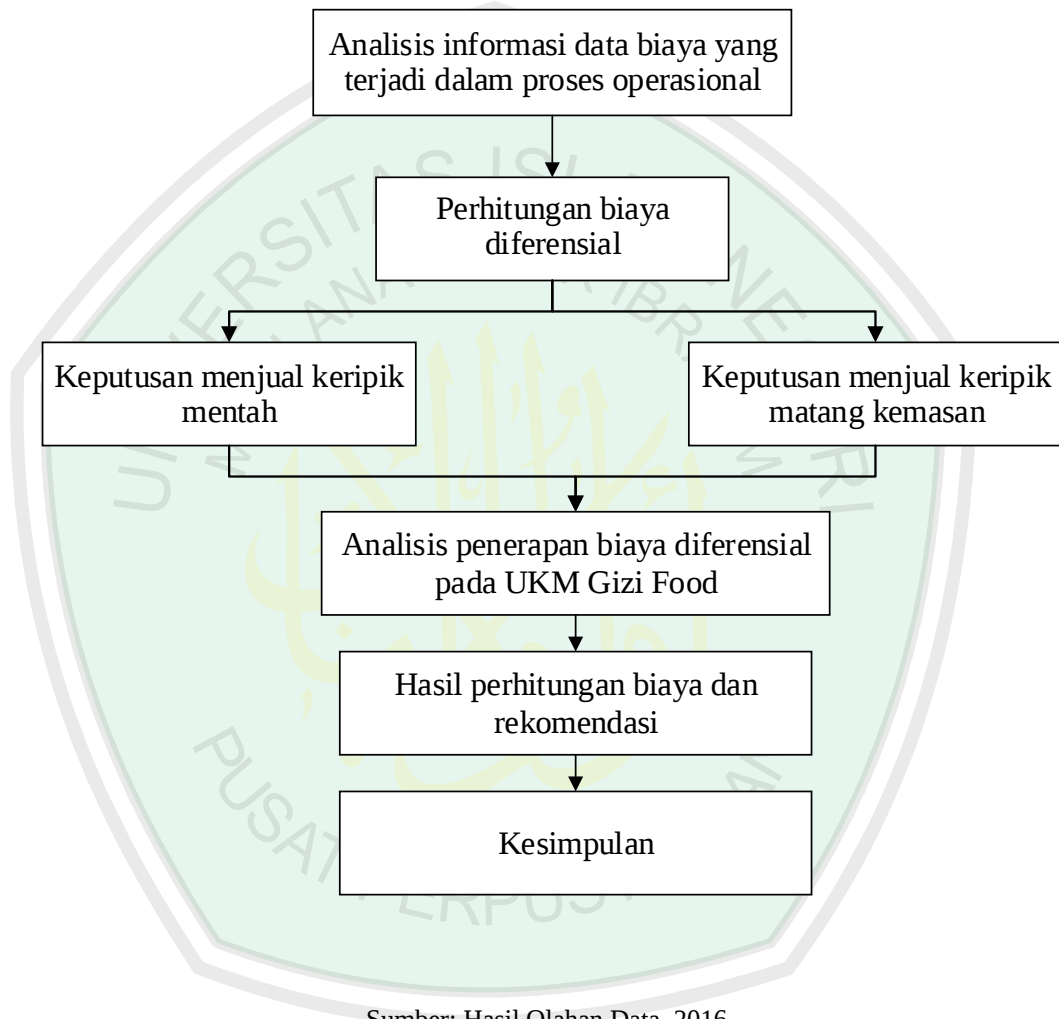
Dari uraian hadis diatas dapat disimpulkan bahwa nabi Muhammad SAW mengajarkan kita untuk selalu mengolah biaya yang ada menjadi biaya yang barokah dan efektif serta efisien.

2.3 Kerangka Pikir

Untuk memperjelas gambaran dari penelitian informasi akuntansi diferensial berikut adalah bagan dari kerangka pikir penelitian :

Gambar 2.1

Bagan Kerangka Pikir



Sumber: Hasil Olahan Data, 2016

Berikut ini adalah deskripsi dari bagan kerangka piker diatas:

1. Langkah pertama yang dilakukan oleh peneliti adalah menganalisis seluruh data biaya yang berhubungan dengan pengambilan keputusan jangka pendek.
2. Langkah kedua adalah, peneliti melakukan perhitungan biaya dengan metode analisis biaya diferensial untuk menentukan pengambilan

keputusan jangka pendek yaitu keputusan menjual keripik mentah atau menjual keripik dalam bentuk matang.

3. Langkah ketiga yaitu, berdasarkan perhitungan biaya menggunakan analisis informasi biaya diferensial peneliti akan membedakan antara penerapan informasi biaya diferensial dengan perhitungan biaya yang diterapkan pada UKM Gizi Food.
4. Langkah keempat yaitu, setelah hasil perbandingan antara perhitungan menggunakan analisis biaya diferensial dengan perhitungan biaya yang diterapkan oleh UKM Gizi Food diperoleh, maka peneliti akan membandingkan hasil analisis biaya diferensial dengan penerapan biaya sesungguhnya yang diterapkan oleh UKM Gizi Food dan memberikan rekomendasi pemilihan alternatif yang terbaik dan menguntungkan guna meningkatkan laba UKM Gizi Food.
5. Langkah terakhir peneliti menarik kesimpulan dari seluruh rangkaian kegiatan yang tertera pada kerangka pikir

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

3.1 Jenis dan Pendekatan Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan oleh peneliti yaitu adalah penelitian deskriptif yang tergolong sebagai penelitian kualitatif, menurut Ulum (2015: 69) menjelaskan penelitian deskriptif adalah jenis penelitian yang bertujuan untuk menjelaskan sesuatu melalui sebuah penelitian. Metode ini akan menjelaskan data yang ada pada saat ini serta akan menghasilkan keterangan berupa deskriptif yang sistematis dan akurat mengenai keadaan yang sebenarnya mengenai pemilihan alternatif yang terbaik yang berhubungan dengan biaya dan pendapatan diferensial pada UKM Gizi *Food* di Kota Batu.

3.2 Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di UKM Gizi *Food* yang terletak di Kota Batu. Objek dalam penelitian ini yang dipilih adalah industri pengolahan aneka keripik khas Kota Batu. Peneliti memilih industri pengolah keripik tersebut karena industri pengolahan aneka keripik UKM Gizi *Food* merupakan tempat pengolahan keripik yang cukup besar di Kota Batu. Selain itu UKM Gizi *Food* merupakan unit usaha yang sangat berpotensi mendapatkan laba tinggi karena selain terletak di Kota wisata juga terletak sangat strategis yang memungkinkan tempat tersebut dapat mudah dikenali konsumen karena berlokasi tepat di pinggir jalan utama Kota Batu. Faktor terpenting dari pemilihan lokasi penelitian adalah karena pada industri tersebut merupakan industri yang produktif dengan tingkat produksi dan distribusi yang tinggi.

Selain melakukan produksi keripik sendiri, UKM Gizi *Food* juga mempunyai empat cabang produksi yang menyuplai keripik baik dalam bentuk mentah atau dalam bentuk jadi, namun meski menyuplai dari UKM cabang UKM Gizi *Food* tetap memakai merek Gizi *Food*. Dengan kata lain UKM Gizi *Food* hanya melakukan pengemasan terhadap keripik yang disuplai oleh UKM kecil yang juga merupakan cabang dari UKM Gizi *Food*. Gizi *Food* merupakan sentra pengolahan keripik dengan diferensiasi produk yang cukup banyak dan menjual keripiknya dalam bentuk mentah maupun dalam bentuk matang kemasan. Oleh karena itu tempat tersebut sangat sesuai dengan judul peneliti yang membahas pemilihan alternatif menjual mentah atau mengolah lanjutan menjadi produk jadi.

3.3 Subyek dan Obyek Penelitian

Dalam sebuah penelitian subyek dan objek penelitian merupakan faktor yang penting dalam keberhasilan jalannya penelitian. Subyek dalam penelitian ini adalah pemilik UKM Gizi *Food* di Kota Batu. Adapun objek penelitian adalah mengenai pemilihan biaya dengan pilihan alternatif menjual keripik secara mentah atau alternatif menjual keripik matang kemasan. Biaya dan pendapatan diferensial sebagai dasar yang akan diteliti yaitu data biaya dan pendapatan dalam kurun waktu satu tahun terakhir, yaitu mulai dari 1 Januari sampai dengan data 31 Desember tahun 2015. Alasan pengambilan periode waktu yang relatif pendek yaitu karena penelitian ini merupakan penelitian yang membahas tentang pengambilan keputusan jangka pendek.

3.4 Data dan Jenis Data

1. Data Primer

Tika (2006: 57) Data primer adalah data yang diperoleh langsung dari responden atau objek yang diteliti atau ada hubungannya dengan objek yang diteliti. Data tersebut bisa diperoleh langsung dari personel yang diteliti dan dapat pula berasal dari lapangan. Data langsung dari personel tergantung dari objek mana yang diteliti. Husain (2003: 84) data primer merupakan data yang didapat dari sumber pertama, misalnya dari individu atau perseorangan. Data ini bisa berwujud hasil wawancara, observasi dan dokumentasi.

2. Data Sekunder

Tika (2006: 57) Data sekunder adalah data yang telah lebih dahulu dikumpulkan dan dilaporkan oleh orang atau instansi di luar dari peneliti sendiri, walaupun yang dikumpulkan itu sesungguhnya adalah data yang asli. Data sekunder bisa diperoleh dari instansi-instansi, perpustakaan, maupun dari pihak lainnya. Umar (2003: 84) data sekunder merupakan data primer yang telah diolah lebih lanjut menjadi bentuk bentuk seperti tabel, grafik, diagram, gambar, dan sebagainya sehingga lebih informative oleh pihak lain. Data sekunder diolah lebih lanjut oleh peneliti, misalnya laporan keuangan seperti neraca dan laba-rugi dapat diolah untuk menilai kinerja perusahaan. Namun dalam penelitian ini peneliti melakukan penelitian pada UKM yang belum melakukan pembukuan yang terstruktur seperti dalam laporan keuangan. Jadi data sekunder yang didapat peneliti adalah berupa catatan biaya maupun pendapatan yang dibukukan oleh pihak UKM Gizi *Food*.

3.5 Teknik Pengumpulan Data

Tika (2006: 58), pengumpulan data adalah prosedur yang sistematis dan standar untuk memperoleh data yang diperoleh. Selalu ada hubungan antara metode atau teknik pengumpulan data dengan masalah, tujuan, dan hipotesis penelitian. Teknik pengumpulan data merupakan langkah yang paling strategis dalam penelitian, karena tujuan utama dari penelitian adalah mendapatkan data. Tanpa mengetahui teknik pengumpulan data maka peneliti tidak akan mendapatkan data yang memenuhi standar data yang ditetapkan.

Adapun teknik pengumpulan data yang digunakan adalah :

1. Observasi

Menurut Emzir (2010: 37) observasi atau pengamatan dapat didefinisikan sebagai perhatian yang terfokus terhadap kejadian, gejala, atau sesuatu. Adapun observasi ilmiah adalah perhatian terfokus terhadap gejala, kejadian, atau suatu maksud menafsirkannya, mengungkapkan factor-faktor penyebabnya dan menemukan kaidah-kaidah yang mengaturnya. Dalam penelitian ini, peneliti akan melakukan observasi mengenai seluruh kegiatan yang berhubungan dengan kegiatan produksi dan segala aspek yang berhubungan dengan keputusan jangka pendek terutama keputusan menjual keripik mentah atau menjual keripik jadi.

2. Wawancara

Wawancara merupakan alat *re-checking* atau pembuktian terhadap informasi atau keterangan yang diperoleh sebelumnya. Teknik wawancara yang digunakan dalam penelitian kualitatif adalah wawancara mendalam.

Wawancara mendalam (*in-depth interview*) adalah proses memperoleh keterangan untuk tujuan penelitian dengan cara tanya jawab sambil bertatap muka antara pewawancara dengan informan atau orang yang diwawancarai, dengan atau tanpa menggunakan pedoman (*guide*) wawancara, di mana pewawancara dan informan terlibat dalam kehidupan sosial yang relatif lama. Dalam penelitian ini peneliti akan melakukan wawancara kepada pemilik usaha pengolahan keripik yaitu pemilik UKM Gizi *Food*. Peneliti akan melakukan wawancara seputar kegiatan produksi dan segala kegiatan yang menimbulkan adanya biaya dan pendapatan diferensial.

3. Dokumentasi

Dokumentasi adalah salah satu metode pengumpulan data kualitatif dengan melihat atau menganalisis dokumen-dokumen yang dibuat oleh subjek sendiri atau oleh orang lain tentang subjek. Dalam penelitian ini peneliti akan melakukan dokumentasi terhadap kegiatan produksi keripik dan kegiatan yang menimbulkan adanya biaya, baik biaya maupun pendapatan tambahan dengan cara mengamati dan mencatat segala fenomena yang terjadi dalam kegiatan operasional.

3.6 Analisis Data

Proses analisis data dalam penelitian ini dilakukan dalam beberapa proses sebagai berikut :

1. Tahap awal penelitian adalah mengupulkan data dari narasumber dengan cara wawancara dan dokumentasi terhadap semua hal yang berhubungan dengan UKM Gizi *Food* di Kota Batu.

2. Memahami segala aspek yang berkaitan terhadap UKM Gizi *Food*, meliputi kondisi UKM secara umum baik dari sisi struktur organisasi, kebijakan UKM, serta segala hal yang berkaitan dengan pengambilan keputusan jangka pendek dalam keputusan menjual keripik secara mentah atau keripik jadi.
3. Menganalisis penggunaan analisis biaya diferensial dalam pengambilan keputusan menjual keripik mentah atau keripik jadi.
4. Memberikan solusi jika terdapat ketidaksesuaian antara penerapan biaya di gambialan keputusan UKM dengan biaya yang diterapkan dalam analisis diferensial khususnya dalam pengambilan keputusan jangka pendek yang berkaitan dengan keputusan menjual keripik mentah atau menjual keripik dalam bentuk matang.
5. Tahap terakhir adalah peneliti membuat kesimpulan dari penelitian yang telah dilakukan dan memberikan saran dengan tujuan dapat membantu agar usaha UKM dapat mengolah dan mengendalikan biaya produksi.

Metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah :

1. Analisis deskriptif yaitu analisis yang dimulai dengan menelaah dan mempelajari seluruh data yang tersedia dari berbagai sumber yang berhubungan dengan penelitian, baik dari hasil wawancara dan dokumentasi. Analisis ini dilakukan oleh peneliti pada saat awal penelitian sampai penelitian tersebut selesai.
2. Rudianto (2006: 64) biaya diferensial adalah berbagai perbedaan biaya diantara sejumlah alternatif pilihan yang dapat digunakan perusahaan.

Analisis biaya diferensial digunakan untuk menentukan kenaikan pendapatan, biaya, dan *margin* laba sehubungan dengan beberapa kemungkinan cara untuk menggunakan fasilitas tetap atau kapasitas yang tersedia. Dalam penelitian ini menggunakan analisis biaya diferensial melalui pengambilan keputusan menjual keripik secara mentah atau menjual keripik yang sudah jadi dalam bentuk kemasan, dengan langkah-langkah sebagai berikut :

- a. Melakukan identifikasi biaya-biaya yang timbul dalam proses produksi di dalam UKM Gizi *Food* dan mengelompokkan biaya tersebut ke dalam kategori biaya tetap, biaya variabel, dan biaya semi variabel.
- b. Menghitung total biaya yang dikeluarkan jika mengambil keputusan menjual keripik dalam bentuk mentah atau menjual keripik yang sudah jadi dalam bentuk kemasan.
- c. Menghitung beban yang tidak terkait secara langsung dalam kegiatan produksi, seperti biaya administrasi.
- d. Menghitung besarnya biaya yang dikeluarkan UKM dalam memproduksi lanjutan keripik mentah menjadi keripik matang kemasan. Biaya tersebut diantaranya adalah biaya untuk memproses lanjutan keripik dan biaya yang harus dikeluarkan untuk mengemas keripik yang sudah jadi, diantaranya adalah biaya pembelian plastik kemasan dan biaya pengolahan lanjutan lainnya.
- e. Menentukan keuntungan diferensial yang didapat jika masing-masing keputusan menjual atau mengolah lanjut produk dipilih.

f. Menjual keripik secara mentah atau menjual dalam bentuk matang yang sudah jadi, dengan kriteria :

1. Tersediannya fasilitas yang akan digunakan jika alternatif mengolah menjadi keripik jadi dipilih.
2. Tersediannya tenaga kerja langsung jika memilih mengolah lanjut keripik mentah menjadi keripik jadi.
3. Tersedianya konsumen yang dituju jika memilih salah satu dari kedua alternatif yaitu menjual keripik mentah atau menjual keripik dalam bentuk keripik yang sudah jadi.
4. Mempertimbangkan beberapa aspek, yaitu :
 - a. $\text{Harga jual keripik mentah} > \text{biaya variabel} = \text{menjual keripik mentah diterima.}$
 - b. $\text{Harga jual keripik mentah} < \text{biaya variabel} = \text{menjual keripik mentah ditolak.}$
 - c. $\text{Harga jual keripik matang} > \text{biaya variabel} = \text{menjual keripik matang diterima.}$
 - d. $\text{Harga jual keripik matang} < \text{biaya variabel} = \text{menjual keripik matang ditolak.}$
 - e. Menghitung selisih biaya dari keputusan menjual mentah atau matang.
5. Menghitung perbedaan laba yang diperoleh perusahaan jika memilih alternatif menjual keripik mentah atau jika memilih menjual keripik yang sudah jadi dalam bentuk kemasan.

6. Menyusun laporan laba rugi menggunakan analisis diferensial melalui keputusan menjual keripik mentah dan keputusan menjual keripik yang sudah jadi dalam bentuk kemasan.



BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Hasil Penelitian

4.1.1 Sejarah Singkat UKM Gizi *Food*

UKM Gizi *Food* merupakan pusat sentra pengolahan keripik kentang yang terletak di Jl. Raya Bukit Berbunga 55 Desa Sidomulyo Kota Batu-Malang Jawa Timur. UKM Gizi *Food* didirikan oleh Alm.H. Khotob pada tahun 2002 yang sebelumnya merupakan tempat penyuplai kentang ke pasar tradisional dan ke beberapa kota besar di Indonesia yaitu meliputi Jawa, Kalimantan dan Sumbawa. Sampai sekarang ini UKM Gizi *Food* menjadi pusat sentra produksi keripik kentang yang dikembangkan oleh istrinya yaitu ibu Hj. Khotob beserta anaknya. Ide membuat keripik kentang berawal dari keinginan pemilik untuk lebih memaksimalkan laba usaha karena menjual kentang mentah dengan cara menyuplai kentang kepada UKM dan usaha keripik lainnya dirasa kurang membuahkan hasil yang tinggi. Semenjak itu ibu Hj. Khotob beserta anaknya mulai mencoba mengolah kentang mentah menjadi keripik kentang yang dirasa akan menghasilkan laba yang tinggi dibanding dengan menyuplai kentang mentah kepada konsumennya.

Dengan adanya tanggapan yang positif dari konsumen dan adanya penambahan penghasilan yang tinggi membuat ibu Hj. Khotob beserta anaknya terus mengembangkan usaha pengolahan keripik kentang sampai sekarang. Dari tahun ketahun produksi keripik kentang terus meningkat akibat adanya

permintaan yang tinggi dari para konsumennya yaitu meliputi wilayah Kota Batu, Malang, Bandung, Surabaya, dan sekitarnya. Dalam mengolah kentang mentah menjadi keripik kentang pemilik usaha lebih mempertahankan cita rasa asli kentang itu sendiri dengan cara tidak mencampurkan bahan kimia khusus makanan dan hanya menggunakan bahan alami untuk menghasilkan keripik kentang, selain itu seluruh proses produksi dilakukan dengan manual dan menggunakan alat yang sederhana tanpa menggunakan mesin apapun dengan alasan memproduksi manual dapat menghasilkan keripik kentang yang bagus dan terjaga kualitasnya. Hal ini yang membuat para konsumen tertarik untuk membeli produk keripik kentang dari UKM Gizi *Food* karena rasa alami yang khas yang berbeda dari keripik kentang olahan lainnya .

Dalam mengolah kentang mentah menjadi keripik kentang, pemilik usaha tidak menggunakan bahan kimia makanan apapun sehingga rasa alami dari kentang itu sendiri tetap terasa. Berbeda dengan usaha keripik kentang lainnya yang banyak menggunakan bahan kimia makanan seperti penyedap rasa buatan dan pemutih agar keripik terlihat menarik. Dengan rasa keripik yang alami maka konsumen terus tertarik untuk membeli produk keripik kentang dari Gizi *Food*. Seiring berjalannya waktu dan terus meningkatnya permintaan produksi keripik kentang maka usaha yang dijalankan ibu Hj. Khotob dan anaknya resmi beralih ke usaha pengolahan keripik kentang dan telah mendapatkan izin usaha dengan nomor DEP.KES RI.P-IRT No. 2153 5790 4008.

Dalam menjalankan usahanya UKM Gizi *Food* mempunyai kios sendiri untuk memasarkan produknya yaitu tepat berada tempat di samping pengolahan

keripik kentang yang sangat membantu dalam memasarkan keripik kentangnya. Selain memasarkan keripik kentangnya UKM Gizi *Food* juga menjual aneka makanan atau oleh-oleh khas kota batu yang di peroleh dari UKM makanan ringan lainnya Pada tahun 2015 setiap hari UKM Gizi *Food* melakukan kegiatan produksi keripik kentang. Kapasitas Produksi pada tahun 2015 UKM Gizi *Food* mampu memproduksi keripik kentang sebanyak 200 Kg sampai dengan 400 Kg atau 5,6 ton sampai 11,2 ton sebulannya. Akan tetapi menurut keterangan pemilik usaha karena keadaan cuaca yang tidak menentu mengakibatkan UKM hanya dapat memproduksi sebanyak 200 Kg per harinya atau 5,6 ton sebulannya. Namun pada bulan tertentu seperti bulan Ramadhan, hari raya Idul Fitri, tahun baru, dan Natal produksi ditingkatkan menjadi 400 Kg per hari atau 11,2 ton dalam sebulan. Kendala utamanya adalah pada saat penjemuran, kegiatan menjemur dilakukan secara manual dengan bantuan sinar matahari. Akibat keadaan cuaca yang tidak menentu dan sering terjadi hujan maka pemilik membatasi kapasitas produksi sebanyak 200 Kg saja perhari selama tahun 2015 jadi total produksi selama satu tahun UKM Gizi *Food* mampu memproduksi sebanyak 84 ton kentang mentah menjadi keripik kentang.

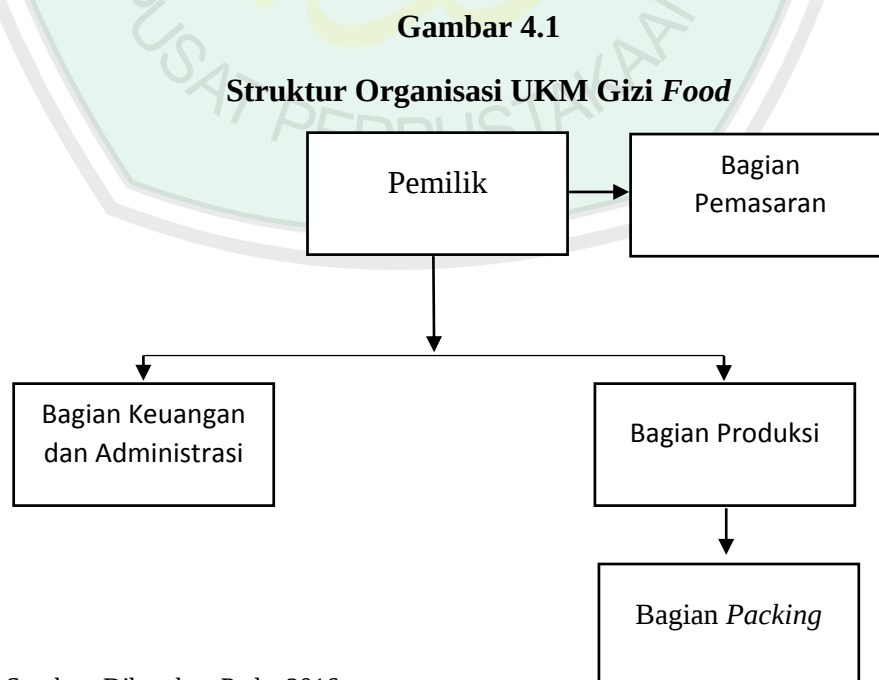
4.1.2 Struktur Organisasi

Dalam mencapai visi, misi, dan tujuan dalam suatu organisasi maka seluruh kegiatan harus terkoordinir dan tertata dengan jelas. Dengan sistem pembagian kerja yang jelas maka usaha suatu organisasi dalam mencapai tujuan perusahaan akan mudah tercapai. Dengan sistem dan pembagian kerja yang jelas maka seluruh unsur yang berada dalam suatu organisasi akan dapat bekerja sama

dengan baik. Oleh karena itu diperlukan sebuah struktur organisasi yang jelas agar sistem pembagian kerja dapat tertata dengan rapi agar terjalin kerja sama yang efektif dan efisien.

Dalam mencapai visi, misi, dan tujuan UKM Gizi *Food* mempunyai struktur organisasi yang membentuk suatu strata dari bagian paling atas sampai bagian paling bawah. Hal ini dibentuk agar seluruh pembagian kerja dapat terbagi dengan baik dan jelas. Dalam setiap strata yang tersusun terdapat tanggung jawab dan wewenang masing masing akan tetapi seluruh wewenang dalam organisasi tetap dipegang oleh pemilik yang merupakan penanggung jawab utama dalam seluruh kegiatan dalam organisasi.

Struktur organisasi UKM Gizi *Food* dapat dilihat dalam gambar sebagai berikut:



Sumber: Dibuatkan Pada, 2016

Adapun penjelasan dari struktur organisasi UKM Gizi *Food* adalah sebagai berikut :

1. Pemilik

Pemilik merupakan posisi tertinggi dalam UKM Gizi *Food*, dalam organisasi ini seluruh kebijakan dan keputusan berada ditangan pemilik yang merupakan penanggung jawab utama. Adapun tugas dan wewenang dari pemilik adalah :

- a. Menetapkan visi, misi, dan tujuan dalam organisasi.
- b. Melakukan pengawasan pada seluruh bagian yang berada di bawahnya.
- c. Memberikan pengarahan kepada para bawahan dalam melakukan kegiatan operasional.
- d. Mengambil keputusan dan menetapkan strategi yang tepat bagi organisasi.
- e. Mengangkat dan memberhentikan karyawan.
- f. Menetapkan target penjualan dalam setahun.
- g. Menetapkan jumlah produksi bulanan dan tahunan.

2. Bagian Pemasaran

Bagian pemasaran merupakan bagian dalam suatu organisasi yang bertanggung jawab dalam memasarkan produk yang telah diproduksi. Pada UKM Gizi *Food* bagian pemasaran juga merangkap sebagai pemilik. Hal ini karena pemilik merupakan penggagas utama dalam organisasi dan

mempunyai jaringan yang luas dalam memasarkan produknya. Adapun tugas dan wewenang bagian pemasaran adalah sebagai berikut:

- a. Merencanakan strategi yang tepat dan strategis dalam memasarkan produk.
- b. Menetapkan target pasar yang akan dituju.
- c. Menghentikan dan melanjutkan penyuplaian produk kepada pelanggan.
- d. Mengevaluasi kondisi pasar dan memberikan masukan kepada bagian produksi tentang hal yang berhubungan dengan kondisi pasar dan segala hal yang berhubungan dengan pemasaran untuk pengambilan keputusan.
- e. Menyusun rencana pemasaran baik jangka pendenk maupun jangka panjang.

3. Bagian Keuangan dan Administrasi

Bagian keuangan dan administrasi merupakan bagian yang penting dalam suatu organisasi. Bagian ini berwenang penuh terhadap kegiatan belanja dan pengeluaran yang bersifat administratif. Adapun tugas dan wewenang bagian keuangan dan administratif adalah sebagai berikut:

- a. Memebrikan dana kepada bagian produksi untuk kegiatan belanja harian.
- b. Mencatat setiap pemasukan dan pengeluaran yang dilakukan dalam organisasi.
- c. Mencatat setiap penjualan yang terjadi setiap hari.

- d. Membayar hutang dan menagih hutang kepada pelanggan.
- e. Membuat bukti setiap penjualan dan pengeluaran.
- f. Membuat perhitungan atas penjualan dan melaporkan kepada pemilik.
- g. Membayar gaji kepada karyawan.
- h. Melakukan verifikasi atas transaksi yang terjadi maupun yang sudah berlalu.
- i. Membayar setiap tagihan air, telpon, dan listrik dalam organisasi.
- j. Menghitung biaya yang dikeluarkan dalam organisasi.

4. Bagian Produksi

Bagian produksi merupakan bagian yang bertanggung jawab atas kegiatan produksi setiap hari. Adapun tugas dan wewenang bagian produksi adalah sebagai berikut:

- a. Melakukan kegiatan produksi harian.
- b. Melakukan kegiatan belanja bahan.
- c. Mengontrol jalannya produksi setiap hari.
- d. Menghitung persediaan yang tersedia dalam gudang.

5. Bagian *Packing*

Bagian *packing* adalah bagian yang bertanggung jawab atas pengemasan produk yang telah diproduksi oleh bagian produksi. Adapun tugas dan wewenang bagian *packing* adalah sebagai berikut:

- a. Melakukan pengemasan atas produk yang telah diproduksi.
- b. Memberikan label terhadap produk yang telah dikemas.

- c. Melakukan pembelian kemasan plastik untuk pengemasan.
- d. Melakukan penakaran untuk berat produk yang akan dikemas.
- e. Menghitung total produk yang telah dikemas dan direkap dalam persediaan produk jadi.

4.1.3 Ruang Lingkup Usaha

UKM Gizi *Food* merupakan unit usaha yang bergerak dibidang industry pengolahan makanan ringan. Produk utama dari UKM Gizi *Food* adalah Produk Keripik Kentang yang diproduksi sendiri di tempat pengolahan. Selain keripik kentang UKM Gizi *Food* juga mempunyai produk lainnya berupa aneka keripik dan makanan ringan lainnya yang diperoleh dari UKM lain yang berada di wilayah Kota Batu, Malang, Solo, dan kota lain disekitarnya yang dipasarkan langsung di outlet yang berada tepat disamping tempat pengolahan keripik kentang. Dalam mengolah keripik kentang UKM Gizi *Food* membagi produknya menjadi dua macam, yaitu :

- a. Keripik Kentang Mentah

Keripik kentang mentah yaitu hasil olahan dari bahan dasar kentang yang dipotong tipis dan dikeringkan tanpa melalui proses lanjutan.

- b. Keripik Kentang Matang

Selain keripik kentang mentah UKM Gizi *Food* juga mengolah keripik kentang siap saji, yaitu keripik yang sama dengan menggunakan bahan dasar kentang yang dipotong tipis yang melalui proses penggorengan.

Dalam kegiatannya UKM Gizi *Food* setiap hari melakukan produksi keripik kentang mentah, setidaknya paling sedikit mampu mengolah kentang mentah menjadi keripik kentang mentah sebanyak 200 Kg yaitu terdiri dari 160 Kg diolah menjadi keripik kentang mentah dan sisanya 40 Kg diolah lanjutan menjadi keripik matang. Alasan mengolah keripik matang hanya 40 Kg adalah karena produk keripik UKM Gizi *Food* tanpa menggunakan bahan pengawet makanan dan hanya menggunakan bahan alami saja, UKM akan melakukan pengolahan lanjutan berupa penggorengan keripik mentah menjadi keripik matang jika ada pesanan saja. Setiap 1 Kg bahan dasar kentang mentah dapat diolah menjadi 120 gr keripik kentang. Tingkat produksi yang berbeda atau lebih banyak adalah pada bulan Ramadhan, hari raya, Natal dan tahun baru dan selebihnya UKM Gizi *Food* hanya mengolah 200 Kg bahan dasar kentang menjadi keripik kentang karena pemilik beralasan bahwa pada tahun 2015 sering terjadi hujan dan cuaca tidak menentu yang mengakibatkan lamanya proses penjemuran yang dilakukan secara manual dengan hanya mengandalkan bantuan sinar matahari saja.

4.1.4 Proses Produksi

Proses produksi adalah kegiatan pokok dari usaha yang bergerak dibidang industri pengolahan sebelum melakukan proses pemasaran dan penjualan. Proses produksi dapat menjadi penentu keberhasilan atau kegagalan dari suatu usaha. Jika kegiatan produksi lancar maka kegiatan penjualan dan lainnya dapat berjalan lancar dan akan dapat menambah nilai ekonomis usaha yang akan menghasilkan pendapatan bagi suatu badan usaha. Akan tetapi jika kegiatan

produksi tidak dapat berjalan dengan lancar maka kegiatan lainnya dapat terganggu dan dapat mengakibatkan kegagalan suatu unit usaha karena kegagalan dalam proses produksi dapat menurunkan nilai ekonomis suatu usaha dan mengakibatkan penurunan produktivitas baik dalam kegiatan produksi ataupun dalam kegiatan menghasilkan pendapatan usaha. Oleh karena itu kegiatan produksi harus benar-benar diawasi sehingga unit usaha dapat bertahan dan mengembangkan usahanya.

Sebelum proses produksi berjalan industry pengolahan keripik kentang membutuhkan bahan baku diantaranya adalah :

a. Kentang

Kentang merupakan tanaman sejenis ubi-ubian. Kentang merupakan bahan utama yang digunakan untuk membuat keripik kentang. Perusahaan membeli kentang dari petani dan penyuplai yang berasal dari wilayah Kota Batu dan dari penyuplai asal daerah Tengger Bromo Jawa Timur yang biasa menyuplai kentang kepada UKM Gizi *Food* jika persediaan kentang sudah habis.

b. Bumbu

Bumbu merupakan bahan yang penting sebagai campuran keripik kentang agar rasa keripik lebih enak jika dimakan. Pemilik mencampurkan bumbu berupa bawang, dan penyedap lainnya yang dirahasiakan oleh pemilik yang diolah dari berbagai racikan alami rempah-rempah.

c. Air kapur

Air kapur adalah air hasil endapan dari kapur yang digunakan untuk menghilangkan getah yang menempel pada kentang mentah. Pemilik menggunakan sedikit air kapur untuk mencuci kentang dari getah yang menempel dari kentang itu sendiri. Setiap perendaman pemilik hanya mencampurkan beberapa sendok air kapur untuk mencuci kentang mentah.

d. Minyak Goreng

Minyak Goreng merupakan bahan yang digunakan untuk menggoreng keripik kentang mentah menjadi keripik kentang matang jika mendapatkan pesanan berupa keripik kentang matang yang sudah jadi.

e. Garam

Garam merupakan bahan yang penting untuk campuran keripik kentang selain bawang dan penyedap olahan dari rempah-rempah.

Adapun peralatan yang digunakan untuk mengolah kentang mentah menjadi keripik kentang adalah sebagai berikut :

a. Alat pemotong

Alat pemotong adalah alat untuk memotong kentang menjadi lembaran kentang tipis yang dilakukan dengan manual tanpa bantuan mesin. Alat pemotong ini berasal dari kayu dengan pisau tajam yang berada ditengahnya. Alasan memakai alat ini adalah karena jika menggunakan alat pemotong maka kentang tidak bisa dipotong utuh dan hasilnya akan hancur menjadi kepingan yang lebih kecahil. Oleh

karena itu pemilik menggunakan alat pemotong manual untuk menghasilkan keripik kentang sesuai dengan ukuran yang diharapkan.

b. Bak pencucian

Bak pencucian merupakan tempat pencucian kentang mentah sebelum kentang dipotong menjadi keripik kentang. Selain digunakan sebelum pemotongan, bak pencucian lainnya juga digunakan untuk merendam irisan kentang yang sudah dipotong untuk menghilangkan getah yang menempel pada kentang.

c. Sikat pembersih

Sikat pembersih adalah alat yang digunakan untuk membersihkan kentang sebelum kentang dipotong.

d. Pisau

Pisau digunakan untuk mengupas kulit kentang sebelum kentang dipotong menjadi potongan kecil.

e. Baskom

Baskom merupakan tempat penampungan potongan keripik kentang yang sudah direndam dan dibersihkan.

f. Loyang penjemur

Loyang penjemur merupakan wadah yang digunakan untuk menjemur. Alat ini digunakan karena kegiatan penjemuran dilakukan untuk pengeringan potongan kentang yang dilakukan secara manual.

g. Wajan atau alat penggorengan

Wajan penggorengan merupakan alat untuk menggoreng keripik kentang yang sudah dijemur. Wajan penggorengan digunakan hanya apabila perusahaan memperoleh pesanan berupa keripik matang saja.

h. Spatula

Spatula merupakan alat untuk menggoreng keripik kentang mentah menjadi keripik kentang matang. Sama seperti wajan penggorengan spatula digunakan hanya jika perusahaan mendapatkan pesanan berupa keripik matang.

i. Penyaring gorengan

Penyaring gorengan merupakan alat untuk mengangkat keripik kentang yang digoreng di dalam wajan penggorengan.

j. Loyang penirisan

Loyang penirisan adalah tempat untuk meniriskan keripik kentang yang baru digoreng untuk menghilangkan minyak yang menempel.

Dengan menggunakan alat-alat yang sudah dijelaskan di atas maka langkah kegiatan produksi keripik kentang adalah sebagai berikut :

a. Tahap pencucian

Kentang harus dicuci bersih untuk menghilangkan kotoran yang menempel pada kulit luar kentang.

b. Tahap pengupasan

Setelah kentang dicuci bersih kentang dikupas untuk menghilangkan kulit luarnya.

c. Tahap pencucian pertama

Setelah dikupas kentang masih harus dicuci lagi untuk menghilangkan kotoran sebelum kentang dipotong.

d. Tahap pemotongan

Setelah kentang dicuci dan dikupas bersih tahap berikutnya adalah melakukan tahap pemotongan. Kentang dipotong tipis-tipis menjadi beberapa bagian agar mudah dikeringkan.

e. Tahap perendaman

Setelah kentang dipotong menjadi bagian tipis-tipis maka irisan kentang harus direndam dengan air dan beberapa sendok air kapur. Hal ini dilakukan bertujuan untuk menghilangkan getah yang menempel pada bagian dalam kentang.

f. Tahap pencucian kedua

Setelah irisan kentang direndam dan dihilangkan getahnya maka irisan kentang harus dicuci untuk menghilangkan kotoran sisa rengaman air kapur dan dihilangkan dari sisa pati kentang itu sendiri. Pati kentang merupakan endapan sisa perendaman yang dihasilkan dari irisan kentang. Pati kentang biasanya dimanfaatkan untuk pakan ternak.

g. Tahap penjemuran

Setelah kentang bersih tahap berikutnya adalah melakukan proses penjemuran. Untuk mempertahankan rasa asli kentang, pemilik memilih melakukan proses penjemuran secara manual yaitu dengan memanfaatkan cahaya dari sinar matahari. Penjemuran dengan tingkat

terik sinar matahari yang tinggi biasanya memakan waktu dua sampai tiga hari. Jika keadaan cuaca mendung maka penjemuran dapat memakan waktu lebih dari tiga hari.

h. Tahap penggorengan

Setelah penjemuran selesai tahap berikutnya adalah melakukan kegiatan penggorengan. Kegiatan penggorengan dilakukan hanya jika perusahaan mendapatkan pesanan keripik matang. Hal ini karena produk olahan keripik kentang pada UKM Gizi *Food* menggunakan bahan alami dan tanpa pengawet makanan, jadi keripik yang sudah digoreng tidak dapat bertahan lebih lama seperti keripik kentang mentah yang dapat bertahan sampai tiga tahun.

i. Tahap pengemasan

Tahap pengemasan merupakan tahap akhir dari kegiatan produksi keripik kentang baik keripik kentang matang maupun keripik kentang yang sudah matang. Kedua produk tersebut dikemas dengan plastik kemasan yang sama baik dari segi ukuran, dan ketebalannya.

4.2 Pembahasan Hasil Penelitian

4.2.1 Perhitungan Biaya Produksi pada UKM Gizi *Food*

A. Kapasitas Produksi Keripik Kentang pada UKM Gizi *Food*

UKM Gizi *Food* merupakan suatu unit usaha yang menjalankan proses produksi selain dari kegiatan penjualan aneka makanan ringan oleh-oleh khas Kota Batu. Kapasitas produksi pengolahan keripik kentang selama tahun 2015 adalah sebagai berikut :

Tabel 4.1
Tingkat Produksi Keripik Kentang Tahun 2015

Bulan	Total Produksi (Kg)
Januari	5,600
Februari	5,600
Maret	5,600
April	5,600
Mei	5,600
Juni	11,200
Juli	11,200
Agustus	5,600
September	5,600
Oktober	5,600
November	5,600
Desember	11,200
Total	84,000

Sumber : UKM Gizi *Food* Kota Batu, 2016

Dari tabel di atas menunjukkan tingkat produksi selama satu tahun adalah sebanyak 84.000 Kg atau 84 ton dalam setahunnya. Kapasitas produksi normal tertendah adalah 5.600 Kg perbulan atau 5,6 ton dalam sebulannya. Dan kapasitas tertinggi adalah 11.200 Kg perbulan atau 11,2 ton dalam sebulannya. Untuk bulan dengan kapasitas normal yaitu terdiri dari produksi 200 Kg kentang menjadi keripik kentang. Namun untuk bulan dengan kapasitas produksi tertinggi yaitu terdiri dari 400 Kg produksi kentang menjadi keripik kentang.

Setiap satu kilogram kentang mentah dapat menghasilkan 120 gram keripik kentang mentah. Seperti yang dijelaskan dalam tabel dibawah ini:

Tabel 4.2
Hasil Keripik Kentang per Kg

Bulan	Kentang Mentah (Kg)	Keripik Kentang Mentah (Kg)
Januari	5,600	672
Februari	5,600	672
Maret	5,600	672
April	5,600	672
Mei	5,600	672
Juni	11,200	1,344
Juli	11,200	1,344
Agustus	5,600	672
September	5,600	672
Oktober	5,600	672
November	5,600	672
Desember	11,200	1,344
Total	84,000	10,080

Sumber : UKM Gizi *Food* Kota Batu, 2016

Dari tabel di atas dapat dilihat bahwa setiap satu kilogram kentang mentah dapat menghasilkan sekitar 120 gram keripik kentang mentah. Dalam kapasitas normal selama satu bulan UKM Gizi *Food* dapat mengolah kentang mentah sebanyak 5.600 Kg menjadi keripik kentang mentah dengan berat kering sekitar 672.000 gram atau sebesar 672 Kg. sedangkan dalam bulan-bulan tertentu dengan pesanan yang tinggi UKM Gizi *Food* dapat menghasilkan 1.344.000 gram atau 1.344 Kg keripik kentang kering dari 11.200 Kg bahan dasar kentang mentah. Jadi selama tahun 2015 UKM Gizi *Food* dapat mengolah 84.000 Kg atau 84 ton kentang mentah menjadi 10,08 ton keripik kentang kering.

B. Biaya Bahan Baku

Untuk mengetahui berapa biaya yang harus dikeluarkan oleh UKM Gizi *Food* untuk memproduksi keripik kentang mentah maka langkah pertama harus menghitung berapa biaya variabel bahan baku langsung berupa kentang mentah untuk satu tahun produksi keripik kentang yang dijelaskan dalam tabel berikut ini:

Tabel 4.3
Harga Pembelian Kentang Selama Tahun 2015

Tanggal Pembelian Tahun 2015	Harga Per Kg	Kuantitas (Kg)	Total
1-Jan	Rp 8,200.00	1,400	Rp 11,480,000.00
9-Jan	Rp 8,450.00	1,400	Rp 11,830,000.00
21-Jan	Rp 8,600.00	1,400	Rp 12,040,000.00
27-Jan	Rp 8,500.00	1,400	Rp 11,900,000.00
Total			Rp 47,250,000.00
4-Feb	Rp 8,500.00	1,400	Rp 11,900,000.00
12-Feb	Rp 8,200.00	1,400	Rp 11,480,000.00
18-Feb	Rp 8,700.00	1,400	Rp 12,180,000.00
28-Feb	Rp 8,900.00	1,400	Rp 12,460,000.00
Total			Rp 48,020,000.00
7-Mar	Rp 9,000.00	1,400	Rp 12,600,000.00
14-Mar	Rp 9,200.00	1,400	Rp 12,880,000.00
20-Mar	Rp 9,400.00	1,400	Rp 13,160,000.00
28-Mar	Rp 9,000.00	1,400	Rp 12,600,000.00
Total			Rp 51,240,000.00
7-Apr	Rp 8,800.00	1,400	Rp 12,320,000.00
13-Apr	Rp 8,350.00	1,400	Rp 11,690,000.00
21-Apr	Rp 8,000.00	1,400	Rp 11,200,000.00
29-Apr	Rp 8,250.00	1,400	Rp 11,550,000.00
Total			Rp 46,760,000.00

Sumber : UKM Gizi *Food* Kota Batu, 2016

Tabel 4.4**Harga Pembelian Kentang Selama Tahun 2015 (Lanjutan)**

Tanggal Pembelian Tahun 2015	Harga Per Kg	Kuantitas (Kg)	Total
5-May	Rp 8,000.00	1,400	Rp 11,200,000.00
13-May	Rp 7,800.00	1,400	Rp 10,920,000.00
19-May	Rp 7,850.00	1,400	Rp 10,990,000.00
20-May	Rp 7,900.00	1,400	Rp 11,060,000.00
Total			Rp 44,170,000.00
6-Jun	Rp 7,950.00	2,800	Rp 22,260,000.00
14-Jun	Rp 8,100.00	2,800	Rp 22,680,000.00
20-Jun	Rp 8,050.00	2,800	Rp 22,540,000.00
29-Jun	Rp 7,950.00	2,800	Rp 22,260,000.00
Total			Rp 89,740,000.00
6-Jul	Rp 8,200.00	2,800	Rp 22,960,000.00
13-Jul	Rp 8,150.00	2,800	Rp 22,820,000.00
19-Jul	Rp 8,000.00	2,800	Rp 22,400,000.00
29-Jul	Rp 8,250.00	2,800	Rp 23,100,000.00
Total			Rp 91,280,000.00
6-Aug	Rp 8,000.00	1,400	Rp 11,200,000.00
13-Aug	Rp 8,150.00	1,400	Rp 11,410,000.00
21-Aug	Rp 8,000.00	1,400	Rp 11,200,000.00
31-Aug	Rp 8,200.00	1,400	Rp 11,480,000.00
Total			Rp 45,290,000.00
5-Sep	Rp 8,200.00	1,400	Rp 11,480,000.00
13-Sep	Rp 8,400.00	1,400	Rp 11,760,000.00
19-Sep	Rp 8,000.00	1,400	Rp 11,200,000.00
29-Sep	Rp 8,150.00	1,400	Rp 11,410,000.00
Total			Rp 45,850,000.00
4-Oct	Rp 8,500.00	1,400	Rp 11,900,000.00
14-Oct	Rp 8,750.00	1,400	Rp 12,250,000.00
20-Oct	Rp 8,500.00	1,400	Rp 11,900,000.00
29-Oct	Rp 9,000.00	1,400	Rp 12,600,000.00
Total			Rp 48,650,000.00

Sumber : UKM Gizi Food Kota Batu, 2016

Tabel 4.5**Harga Pembelian Kentang Selama Tahun 2015 (Lanjutan)**

Tanggal Pembelian Tahun 2015	Harga Per Kg	Kuantitas (Kg)	Total
7-Nov	Rp 9,300.00	1,400	Rp 13,020,000.00
12-Nov	Rp 9,350.00	1,400	Rp 13,090,000.00
20-Nov	Rp 9,800.00	1,400	Rp 13,720,000.00
28-Nov	Rp 9,500.00	1,400	Rp 13,300,000.00
Total			Rp 53,130,000.00
9-Dec	Rp 9,850.00	2,800	Rp 27,580,000.00
17-Dec	Rp 9,900.00	2,800	Rp 27,720,000.00
25-Dec	Rp 10,500.00	2,800	Rp 29,400,000.00
31-Dec	Rp 11,000.00	2,800	Rp 30,800,000.00
Total			Rp 115,500,000.00
Total Pembelian Tahun 2015		84,000	Rp 726,880,000.00

Sumber : UKM Gizi *Food* Kota Batu, 2016

Dari tabel di atas dapat dilihat bahwa dalam proses produksi UKM Gizi *Food* melakukan pembelian bahan baku kentang empat kali dalam satu bulan dengan harga yang fluktuatif. Total pembelian bahan baku kentang selama tahun 2015 adalah sebanyak Rp. 726.880.000 yaitu dengan kuantitas sebanyak 84.000 Kg kentang mentah.

Selain itu UKM Gizi *Food* harus mengeluarkan biaya tenaga kerja langsung untuk memproduksi 10.080 keripik kentang mentah selama satu tahun sebesar Rp. 83.160.000. Yaitu untuk upah kerja karyawan sebanyak 9 orang pekerja yang terdiri dari lima karyawan bagian produksi dan empat karyawan bagian pengemasan masing-masing mendapat upah sebesar Rp. 25.000 per 8 jam kerja dan Rp. 35.000 untuk 10 jam kerja. Seperti yang dijelaskan pada tabel dibawah ini :

Tabel 4.6
Daftar Biaya Gaji Tahun 2015

Bulan	Bagian	Hari Kerja	Jumlah Pekerja	Upah Kerja		Total
				Upah 8 jam Kerja	Upah 10 jam Kerja	
Jan-15	Produksi	28	5	Rp 25,000.00		Rp 3,500,000.00
	Packing	28	4	Rp 25,000.00		Rp 2,800,000.00
Feb-15	Produksi	28	5	Rp 25,000.00		Rp 3,500,000.00
	Packing	28	4	Rp 25,000.00		Rp 2,800,000.00
Mar-15	Produksi	28	5	Rp 25,000.00		Rp 3,500,000.00
	Packing	28	4	Rp 25,000.00		Rp 2,800,000.00
Apr-15	Produksi	28	5	Rp 25,000.00		Rp 3,500,000.00
	Packing	28	4	Rp 25,000.00		Rp 2,800,000.00
May-15	Produksi	28	5	Rp 25,000.00		Rp 3,500,000.00
	Packing	28	4	Rp 25,000.00		Rp 2,800,000.00
Jun-15	Produksi	28	5		Rp 35,000.00	Rp 4,900,000.00
	Packing	28	4		Rp 35,000.00	Rp 3,920,000.00
Jul-15	Produksi	28	5		Rp 35,000.00	Rp 4,900,000.00
	Packing	28	4		Rp 35,000.00	Rp 3,920,000.00
Aug-15	Produksi	28	5	Rp 25,000.00		Rp 3,500,000.00
	Packing	28	4	Rp 25,000.00		Rp 2,800,000.00
Sep-15	Produksi	28	5	Rp 25,000.00		Rp 3,500,000.00
	Packing	28	4	Rp 25,000.00		Rp 2,800,000.00
Oct-15	Produksi	28	5	Rp 25,000.00		Rp 3,500,000.00
	Packing	28	4	Rp 25,000.00		Rp 2,800,000.00
Nov-15	Produksi	28	5	Rp 25,000.00		Rp 3,500,000.00
	Packing	28	4	Rp 25,000.00		Rp 2,800,000.00
Dec-15	Produksi	28	5		Rp 35,000.00	Rp 4,900,000.00
	Packing	28	4		Rp 35,000.00	Rp 3,920,000.00
Total						Rp 83,160,000.00

Sumber : UKM Gizi Food Kota Batu, 2016

Langkah berikutnya setelah seluruh biaya terkumpul maka proses selanjutnya adalah menghitung besarnya seluruh biaya produksi untuk memproduksi keripik kentang mentah pada tahun 2015. Dalam tabel berikut ini akan dijelaskan perhitungan HPP per minggu selama tahun 2015 :

Tabel 4.7

Perhitungan HPP Produksi Keripik Kentang Mentah Per Minggu Selama Tahun 2015

Tanggal	Biaya Variabel		BOP Variabel		Biaya Semi Variabel	Biaya Tetap	Total Biaya	Total Biaya/Unit
	Biaya Bahan Baku	Biaya Tenaga Kerja Langsung/Minggu	Biaya Bahan Penolong /Minggu	Biaya Kemasan/Minggu	Listrik, Air & Telepon/Minggu	Biaya Tenaga Kerja Tak Langsung/Minggu		
1-Jan-15	Rp 11,480,000.00	Rp 1,575,000.00	Rp 406,000.00	Rp 134,400.00	Rp 175,000.00	Rp 175,000.00	Rp 13,945,400.00	Rp 83,008.33
9-Jan-15	Rp 11,830,000.00	Rp 1,575,000.00	Rp 406,000.00	Rp 134,400.00	Rp 175,000.00	Rp 175,000.00	Rp 14,295,400.00	Rp 85,091.67
21-Jan-15	Rp 12,040,000.00	Rp 1,575,000.00	Rp 406,000.00	Rp 134,400.00	Rp 175,000.00	Rp 175,000.00	Rp 14,505,400.00	Rp 86,341.67
27-Jan-15	Rp 11,900,000.00	Rp 1,575,000.00	Rp 406,000.00	Rp 134,400.00	Rp 175,000.00	Rp 175,000.00	Rp 14,365,400.00	Rp 85,508.33
Total Biaya Jan 2015	Rp 47,250,000.00	Rp 6,300,000.00	Rp 1,624,000.00	Rp 537,600.00	Rp 700,000.00	Rp 700,000.00	Rp 57,111,600.00	
4-Feb-15	Rp 11,900,000.00	Rp 1,575,000.00	Rp 406,000.00	Rp 134,400.00	Rp 175,000.00	Rp 175,000.00	Rp 14,365,400.00	Rp 85,508.33
12-Feb-15	Rp 11,480,000.00	Rp 1,575,000.00	Rp 406,000.00	Rp 134,400.00	Rp 175,000.00	Rp 175,000.00	Rp 13,945,400.00	Rp 83,008.33
18-Feb-15	Rp 12,180,000.00	Rp 1,575,000.00	Rp 406,000.00	Rp 134,400.00	Rp 175,000.00	Rp 175,000.00	Rp 14,645,400.00	Rp 87,175.00
28-Feb-15	Rp 12,460,000.00	Rp 1,575,000.00	Rp 406,000.00	Rp 134,400.00	Rp 175,000.00	Rp 175,000.00	Rp 14,925,400.00	Rp 88,841.67
Total Biaya Feb 2015	Rp 48,020,000.00	Rp 6,300,000.00	Rp 1,624,000.00	Rp 537,600.00	Rp 700,000.00	Rp 700,000.00	Rp 57,881,600.00	
7-Mar-15	Rp 12,600,000.00	Rp 1,575,000.00	Rp 406,000.00	Rp 134,400.00	Rp 175,000.00	Rp 175,000.00	Rp 15,065,400.00	Rp 89,675.00
14-Mar-15	Rp 12,880,000.00	Rp 1,575,000.00	Rp 406,000.00	Rp 134,400.00	Rp 175,000.00	Rp 175,000.00	Rp 15,345,400.00	Rp 91,341.67
20-Mar-15	Rp 13,160,000.00	Rp 1,575,000.00	Rp 406,000.00	Rp 134,400.00	Rp 175,000.00	Rp 175,000.00	Rp 15,625,400.00	Rp 93,008.33
28-Mar-15	Rp 12,600,000.00	Rp 1,575,000.00	Rp 406,000.00	Rp 134,400.00	Rp 175,000.00	Rp 175,000.00	Rp 15,065,400.00	Rp 89,675.00
Total Biaya Mar 2015	Rp 51,240,000.00	Rp 6,300,000.00	Rp 1,624,000.00	Rp 537,600.00	Rp 700,000.00	Rp 700,000.00	Rp 61,101,600.00	

Sumber : Hasil Olahan Data, 2016

Tabel 4.8

Perhitungan HPP Produksi Keripik Kentang Mentah Per Minggu Selama Tahun 2015 (Lanjutan)

Tanggal	Biaya Variabel		BOP Variabel		Biaya Semi Variabel	Biaya Tetap	Total Biaya	Total Biaya/Unit
	Biaya Bahan Baku	Biaya Tenaga Kerja Langsung/Minggu	Biaya Bahan Penolong /Minggu	Biaya Kemasan/Minggu	Listrik, Air & Telepon/Minggu	Biaya Tenaga Kerja Tak Langsung/Minggu		
7-Apr-15	Rp 12,320,000.00	Rp 1,575,000.00	Rp 406,000.00	Rp 134,400.00	Rp 175,000.00	Rp 175,000.00	Rp 14,785,400.00	Rp 88,008.33
13-Apr-15	Rp 11,690,000.00	Rp 1,575,000.00	Rp 406,000.00	Rp 134,400.00	Rp 175,000.00	Rp 175,000.00	Rp 14,155,400.00	Rp 84,258.33
21-Apr-15	Rp 11,200,000.00	Rp 1,575,000.00	Rp 406,000.00	Rp 134,400.00	Rp 175,000.00	Rp 175,000.00	Rp 13,665,400.00	Rp 81,341.67
28-Apr-15	Rp 11,550,000.00	Rp 1,575,000.00	Rp 406,000.00	Rp 134,400.00	Rp 175,000.00	Rp 175,000.00	Rp 14,015,400.00	Rp 83,425.00
Total Biaya Apr 2015	Rp 46,760,000.00	Rp 6,300,000.00	Rp 1,624,000.00	Rp 537,600.00	Rp 700,000.00	Rp 700,000.00	Rp 56,621,600.00	
5-May-15	Rp 11,200,000.00	Rp 1,575,000.00	Rp 406,000.00	Rp 134,400.00	Rp 175,000.00	Rp 175,000.00	Rp 13,665,400.00	Rp 81,341.67
13-May-15	Rp 10,920,000.00	Rp 1,575,000.00	Rp 406,000.00	Rp 134,400.00	Rp 175,000.00	Rp 175,000.00	Rp 13,385,400.00	Rp 79,675.00
19-May-15	Rp 10,990,000.00	Rp 1,575,000.00	Rp 406,000.00	Rp 134,400.00	Rp 175,000.00	Rp 175,000.00	Rp 13,455,400.00	Rp 80,091.67
29-May-15	Rp 11,060,000.00	Rp 1,575,000.00	Rp 406,000.00	Rp 134,400.00	Rp 175,000.00	Rp 175,000.00	Rp 13,525,400.00	Rp 80,508.33
Total Biaya May 2015	Rp 44,170,000.00	Rp 6,300,000.00	Rp 1,624,000.00	Rp 537,600.00	Rp 700,000.00	Rp 700,000.00	Rp 54,031,600.00	
6-Jun-15	Rp 22,260,000.00	Rp 2,205,000.00	Rp 812,000.00	Rp 134,400.00	Rp 175,000.00	Rp 175,000.00	Rp 25,761,400.00	Rp 76,670.83
14-Jun-15	Rp 22,680,000.00	Rp 2,205,000.00	Rp 812,000.00	Rp 134,400.00	Rp 175,000.00	Rp 175,000.00	Rp 26,181,400.00	Rp 77,920.83
20-Jun-15	Rp 22,540,000.00	Rp 2,205,000.00	Rp 812,000.00	Rp 134,400.00	Rp 175,000.00	Rp 175,000.00	Rp 26,041,400.00	Rp 77,504.17
29-Jun-15	Rp 22,260,000.00	Rp 2,205,000.00	Rp 812,000.00	Rp 134,400.00	Rp 175,000.00	Rp 175,000.00	Rp 25,761,400.00	Rp 76,670.83
Total Biaya Jun 2015	Rp 89,740,000.00	Rp 8,820,000.00	Rp 3,248,000.00	Rp 537,600.00	Rp 700,000.00	Rp 700,000.00	Rp 103,745,600.00	

Sumber : Hasil Olahan Data, 2016

Tabel 4.9

Perhitungan HPP Produksi Keripik Kentang Mentah Per Minggu Selama Tahun 2015 (Lanjutan)

Tanggal	Biaya Variabel		BOP Variabel		Biaya Semi Variabel	Biaya Tetap	Total Biaya	Total Biaya/Unit
	Biaya Bahan Baku	Biaya Tenaga Kerja Langsung/Minggu	Biaya Bahan Penolong /Minggu	Biaya Kemasan/Minggu	Listrik, Air & Telepon/Minggu	Biaya Tenaga Kerja Tak Langsung/Minggu		
6-Jul-15	Rp 22,960,000.00	Rp 2,205,000.00	Rp 812,000.00	Rp 268,800.00	Rp 175,000.00	Rp 175,000.00	Rp 26,595,800.00	Rp 79,154.17
13-Jul-15	Rp 22,820,000.00	Rp 2,205,000.00	Rp 812,000.00	Rp 268,800.00	Rp 175,000.00	Rp 175,000.00	Rp 26,455,800.00	Rp 78,737.50
19-Jul-15	Rp 22,400,000.00	Rp 2,205,000.00	Rp 812,000.00	Rp 268,800.00	Rp 175,000.00	Rp 175,000.00	Rp 26,035,800.00	Rp 77,487.50
29-Jul-15	Rp 23,100,000.00	Rp 2,205,000.00	Rp 812,000.00	Rp 268,800.00	Rp 175,000.00	Rp 175,000.00	Rp 26,735,800.00	Rp 79,570.83
Total Biaya Jul 2015	Rp 91,280,000.00	Rp 8,820,000.00	Rp 3,248,000.00	Rp 1,075,200.00	Rp 700,000.00	Rp 700,000.00	Rp 105,823,200.00	
6-Aug-15	Rp 11,200,000.00	Rp 1,575,000.00	Rp 406,000.00	Rp 268,800.00	Rp 175,000.00	Rp 175,000.00	Rp 13,799,800.00	Rp 82,141.67
13-Aug-15	Rp 11,410,000.00	Rp 1,575,000.00	Rp 406,000.00	Rp 268,800.00	Rp 175,000.00	Rp 175,000.00	Rp 14,009,800.00	Rp 83,391.67
21-Aug-15	Rp 11,200,000.00	Rp 1,575,000.00	Rp 406,000.00	Rp 268,800.00	Rp 175,000.00	Rp 175,000.00	Rp 13,799,800.00	Rp 82,141.67
31-Aug-15	Rp 11,480,000.00	Rp 1,575,000.00	Rp 406,000.00	Rp 268,800.00	Rp 175,000.00	Rp 175,000.00	Rp 14,079,800.00	Rp 83,808.33
Total Biaya Aug 2015	Rp 45,290,000.00	Rp 6,300,000.00	Rp 1,624,000.00	Rp 1,075,200.00	Rp 700,000.00	Rp 700,000.00	Rp 55,689,200.00	Rp 331,483.33
5-Sep-15	Rp 11,480,000.00	Rp 1,575,000.00	Rp 406,000.00	Rp 134,400.00	Rp 175,000.00	Rp 175,000.00	Rp 13,945,400.00	Rp 83,008.33
13-Sep-15	Rp 11,760,000.00	Rp 1,575,000.00	Rp 406,000.00	Rp 134,400.00	Rp 175,000.00	Rp 175,000.00	Rp 14,225,400.00	Rp 84,675.00
19-Sep-15	Rp 11,200,000.00	Rp 1,575,000.00	Rp 406,000.00	Rp 134,400.00	Rp 175,000.00	Rp 175,000.00	Rp 13,665,400.00	Rp 81,341.67
29-Sep-15	Rp 11,410,000.00	Rp 1,575,000.00	Rp 406,000.00	Rp 134,400.00	Rp 175,000.00	Rp 175,000.00	Rp 13,875,400.00	Rp 82,591.67
Total Biaya Sept 2015	Rp 45,850,000.00	Rp 6,300,000.00	Rp 1,624,000.00	Rp 537,600.00	Rp 700,000.00	Rp 700,000.00	Rp 55,711,600.00	

Sumber : Hasil Olahan Data, 2016

Tabel 4.10

Perhitungan HPP Produksi Keripik Kentang Mentah Per Minggu Selama Tahun 2015 (Lanjutan)

Tanggal	Biaya Variabel		BOP Variabel		Biaya Semi Variabel	Biaya Tetap	Total Biaya	Total Biaya/Unit
	Biaya Bahan Baku	Biaya Tenaga Kerja Langsung/Minggu	Biaya Bahan Penolong /Minggu	Biaya Kemasan/Minggu	Listrik, Air & Telepon/Minggu	Biaya Tenaga Kerja Tak Langsung/Minggu		
4-Oct-15	Rp 11,900,000.00	Rp 1,575,000.00	Rp 406,000.00	Rp 134,400.00	Rp 175,000.00	Rp 175,000.00	Rp 14,365,400.00	Rp 85,508.33
14-Oct-15	Rp 12,250,000.00	Rp 1,575,000.00	Rp 406,000.00	Rp 134,400.00	Rp 175,000.00	Rp 175,000.00	Rp 14,715,400.00	Rp 87,591.67
20-Oct-15	Rp 11,900,000.00	Rp 1,575,000.00	Rp 406,000.00	Rp 134,400.00	Rp 175,000.00	Rp 175,000.00	Rp 14,365,400.00	Rp 85,508.33
29-Oct-15	Rp 12,600,000.00	Rp 1,575,000.00	Rp 406,000.00	Rp 134,400.00	Rp 175,000.00	Rp 175,000.00	Rp 15,065,400.00	Rp 89,675.00
Total Biaya Oct 2015	Rp 48,650,000.00	Rp 6,300,000.00	Rp 1,624,000.00	Rp 537,600.00	Rp 700,000.00	Rp 700,000.00	Rp 58,511,600.00	
7-Nov-15	Rp 13,020,000.00	Rp 1,575,000.00	Rp 406,000.00	Rp 134,400.00	Rp 175,000.00	Rp 175,000.00	Rp 15,485,400.00	Rp 92,175.00
12-Nov-15	Rp 13,090,000.00	Rp 1,575,000.00	Rp 406,000.00	Rp 134,400.00	Rp 175,000.00	Rp 175,000.00	Rp 15,555,400.00	Rp 92,591.67
20-Nov-15	Rp 13,720,000.00	Rp 1,575,000.00	Rp 406,000.00	Rp 134,400.00	Rp 175,000.00	Rp 175,000.00	Rp 16,185,400.00	Rp 96,341.67
28-Nov-15	Rp 13,300,000.00	Rp 1,575,000.00	Rp 406,000.00	Rp 134,400.00	Rp 175,000.00	Rp 175,000.00	Rp 15,765,400.00	Rp 93,841.67
Total Biaya Nov 2015	Rp 53,130,000.00	Rp 6,300,000.00	Rp 1,624,000.00	Rp 537,600.00	Rp 700,000.00	Rp 700,000.00	Rp 62,991,600.00	
9-Dec-15	Rp 27,580,000.00	Rp 2,205,000.00	Rp 812,000.00	Rp 268,800.00	Rp 175,000.00	Rp 175,000.00	Rp 31,215,800.00	Rp 92,904.17
17-Dec-15	Rp 27,720,000.00	Rp 2,205,000.00	Rp 812,000.00	Rp 268,800.00	Rp 175,000.00	Rp 175,000.00	Rp 31,355,800.00	Rp 93,320.83
25-Dec-15	Rp 29,400,000.00	Rp 2,205,000.00	Rp 812,000.00	Rp 268,800.00	Rp 175,000.00	Rp 175,000.00	Rp 33,035,800.00	Rp 98,320.83
31-Dec-15	Rp 30,800,000.00	Rp 2,205,000.00	Rp 812,000.00	Rp 268,800.00	Rp 175,000.00	Rp 175,000.00	Rp 34,435,800.00	Rp 102,487.50
Total Biaya Dec 2015	Rp 115,500,000.00	Rp 8,820,000.00	Rp 3,248,000.00	Rp 1,075,200.00	Rp 700,000.00	Rp 700,000.00	Rp 130,043,200.00	
Total Biaya Tahun 2015	Rp 726,880,000.00	Rp 83,160,000.00	Rp 24,360,000.00	Rp 8,064,000.00	Rp 8,400,000.00	Rp 8,400,000.00	Rp 859,264,000.00	Rp 85,244.44

Sumber : Hasil Olahan Data, 2016

Dari tabel di atas dapat dilihat bahwa dalam satu tahun produksi UKM Gizi *Food* menghabiskan Rp. 859.264.000 untuk memproduksi keripik kentang sebanyak 10.080 Kg keripik kentang mentah dalam satu tahun. Setelah melakukan perhitungan seluruh biaya maka dalam satu tahun dalam kapasitas produksi sebesar 10.080 Kg keripik kentang mentah maka HPP pada tahun 2015 adalah sebesar Rp. 85.244 per unit.

Setelah melakukan perhitungan biaya produksi selama tahun 2015 maka langkah berikutnya adalah menghitung laba rugi penjualan keripik kentang selama tahun 2015 pada tabel dibawah ini :

Tabel 4.11

Perhitungan Laba Rugi Penjualan Keripik Kentang Mentah Tahun 2015

Penjualan Keripik Kentang Mentah (10.080 Kg x 135.000)		Rp 1,360,800,000.00
Biaya-biaya Variabel :		
Biaya Bahan Baku Langsung	Rp 726,880,000.00	
Biaya Tenaga Kerja Langsung	Rp 83,160,000.00	
Biaya Overhead Pabrik Variabel		
Biaya Bahan Penolong	Rp 24,360,000.00	
Biaya Kemasan	Rp 8,064,000.00	
Biaya-biaya Semi Variabel		
Listrik, Air, & Telepon	Rp 8,400,000.00	
Total Biaya Variabel & Semi Variabel		Rp 850,864,000.00
Laba Kontribusi		Rp 509,936,000.00
Biaya-biaya Tetap :		
Biaya Overhead Tetap		
Biaya Tenaga Kerja Tak Langsung	Rp 8,400,000.00	
Pajak Reklame	Rp 360,000.00	
Total Biaya Tetap		Rp 8,760,000.00
Laba Bersih :		Rp 501,176,000.00

Sumber : Hasil Olahan Data, 2016

Penjualan keripik kentang mentah selama tahun 2015 dengan kuantitas sebesar 10.080 Kg keripik kentang mentah dengan harga Rp. 135.000 per Kg menghasilkan laba kontribusi sebesar Rp. 509.936.000 dan laba bersih sebesar Rp. 501.176.000.

Dalam satu tahun produksi UKM Gizi *Food* menghabiskan biaya bahan penolong sebanyak Rp. 24.360.000 dan menghabiskan biaya sebesar Rp. 8.064.000 dalam satu tahun untuk membeli kemasan plastic sebanyak 10.080 unit. Selain itu UKM Gizi *Food* harus mengeluarkan biaya listrik, air dan telepon sebesar Rp. 8.400.000 untuk proses operasional dalam satu tahun produksi.

4.2.2 Analisis Biaya Diferensial dalam Keputusan Menjual Langsung Keripik Mentah atau Mengolah Lanjutan Menjadi Keripik Matang

Seiring berjalannya waktu dan meningkatnya permintaan keripik kentang maka UKM Gizi *Food* harus melakukan inovasi terhadap produknya agar tidak kalah saing dengan produk sejenis lainnya di pasaran. Salah satu upayanya adalah dengan melakukan produksi lanjutan terhadap produk keripik kentang mentah yang telah diproduksi. Tujuan utama dengan memproduksi lanjutan adalah untuk memaksimalkan keuntungan yang bisa diperoleh. Dengan tersediannya pangsa pasar yang jelas dan sudah dikenalnya merek keripik kentang UKM Gizi *Food* oleh masyarakat, maka hal ini dapat menjadi peluang yang besar bagi UKM Gizi *Food* untuk memaksimalkan pendapatannya. Berikut adalah data penjualan keripik kentang mentah selama tahun 2015:

Tabel 4.12**Volume Penjualan Keripik Kentang Mentah Tahun 2015**

Bulan	Kapasitas Penjualan Keripik Mentah (Kg)	Volume Penjualan Sesungguhnya Keripik Mentah (Kg)	Sisa Yang Diolah Lanjutan (Kg)
Januari	672	403	269
Februari	672	403	269
Maret	672	403	269
April	672	403	269
Mei	672	403	269
Juni	1,344	806	538
Juli	1,344	806	538
Agustus	672	403	269
September	672	403	269
Oktober	672	403	269
November	672	403	269
Desember	1,344	806	538
Total	10,080	6,048	4,032

Sumber : UKM Gizi *Food* Kota Batu, 2016

Dari tabel di atas menunjukkan volume penjualan tiap bulan selama tahun 2015.

Untuk bulan dengan kapasitas produksi normal, dari 672 Kg keripik kentang mentah produk yang terjual rata-rata tiap bulannya adalah sebesar 403 Kg. Itu berarti terdapat 269 Kg keripik kentang mentah yang tidak terjual. Begitupun juga untuk bulan dengan tingkat produksi tinggi seperti bulan Juni, Juli, dan Agustus dari 1,344 Kg olahan keripik kentang mentah produk yang terjual adalah sebesar 806 Kg yang berarti terdapat produk yang tidak terjual sebesar 538 Kg.

Sisa produk keripik mentah yang tidak terjual akan diolah lanjutan oleh UKM Gizi *Food* yaitu dengan cara menggorengnya menjadi produk keripik kentang matang. Setiap Kg keripik kentang mentah yang diolah menjadi keripik kentang matang akan bertambah beratnya menjadi 1.2 kali, yaitu dari sisa penjualan sebesar 269 Kg jika digoreng lanjutan akan menghasilkan keripik

matang sebesar 323 Kg dan dari 538 Kg keripik kentang mentah jika diolah lanjutan maka akan menghasilkan keripik kentang matang sebanyak 645 Kg. seperti yang dijelaskan pada tabel dibawah ini:

Tabel 4.13
Volume Penjualan Keripik Kentang Matang Tahun 2015

Bulan	Kapasitas Produksi Lanjutan (Kg)	Hasil Olahan Keripik Kentang Lanjutan (Kg)	Permintaan Keripik Kentang Matang (Kg)	Kapasitas Permintaan Tidak Terpenuhi (Kg)
Januari	269	323	452	129
Februari	269	323	452	129
Maret	269	323	452	129
April	269	323	452	129
Mei	269	323	452	129
Juni	538	645	871	226
Juli	538	645	871	226
Agustus	269	323	452	129
September	269	323	452	129
Oktober	269	323	452	129
November	269	323	452	129
Desember	538	645	871	226
Total	4,032	4,838.40	6,681	1,843

Sumber : UKM Gizi *Food* Kota Batu, 2016

Dari tabel di atas menunjukkan bahwa sisa penjuala keripik kentang mentah setiap harinya per bulan selama tahun 2015 yang tidak terjual langsung diolah menjadi keripik matang untuk memenuhi permintaan atas keripik kentang matang. Dalam satu bulan dengan kapasitas produksi normal, permintaan atas keripik kentang matang adalah sebesar 452 Kg. Namun UKM Gizi *Food* hanya dapat memasok sebesar 323 Kg keripik kentang matang. Itu berarti terdapat kapasitas permintaan yang tidak terpenuhi sebesar 129 Kg kerpik kentang matang.

Begitupun juga pada saat kapasitas permintaan tinggi seperti pada bulan Juni, Juli, dan Desember. Permintaan keripik ketntang matang adalah sebesar

871 Kg, sedangkan UKM Gizi *Food* hanya dapat memasok sebesar 645 Kg yang berarti terdapat permintaan yang tidak terpenuhi sebesar 226 Kg keripik kentang matang.

Menurut keterangan pemilik UKM Gizi *Food* dari hasil observasi menjelaskan bahwa dengan tingginya akan permintaan keripik kentang matang maka pada awal tahun 2016 UKM Gizi *Food* berencana memulai untuk mengolah lanjutan keripik kentang mentah menjadi keripik kentang matang untuk memenuhi permintaan peripik kentang matang yang pada tahun 2015 permintaannya tidak terpenuhi.

Jika UKM Gizi *Food* memilih memproses lebih lanjut produknya maka setiap satu Kg kentang mentah dapat menghasilkan 144 gram keripik kentang matang atau sebesar 1,2 kali berat dari keripik kentang mentah. Jadi jika alternatif mengolah lannjutan produk sebelum dijual maka berat setiap Kg keripik kentang mentah akan mengalami kenaikan sebesar 1,2 kali dari berat mentah. Seperti yang digambarkan pada tabel dibawah ini:

Tabel 4.14
Perbandingan Keripik Mentah dengan Keripik Matang (Kg)

Bulan	Kentang Mentah (Kg)	Keripik Kentang Mentah (Kg)	Keripik Kentang Matang (Kg)
Januari	5,600	672	806.4
Februari	5,600	672	806.4
Maret	5,600	672	806.4
April	5,600	672	806.4
Mei	5,600	672	806.4
Juni	11,200	1,344	1,612.8
Juli	11,200	1,344	1,612.8
Agustus	5,600	672	806.4
September	5,600	672	806.4
Oktober	5,600	672	806.4
November	5,600	672	806.4
Desember	11,200	1,344	1,612.8
Total	84,000	10,080	12,096

Sumber : Hasil Olahan Data, 2016

Dari tabel di atas dapat dilihat bahwa jika keripik kentang mentah diolah menjadi keripik kentang matang maka berat per Kg meningkat menjadi 1,2 kali dari 10,080 per tahun menjadi 12,096. Namun untuk menentukan apakah akan menjual keripik kentang mentah atau keripik dalam bentuk matang UKM Gizi *Food* harus memperhatikan besarnya pendapatan dan biaya yang harus ditanggung untuk masing-masing alternatif.

Sebelum memilih menjual keripik kentang dalam bentuk mentah atau memilih alternatif menjual keripik kentang dalam bentuk matang, maka UKM Gizi *Food* harus mempertimbangkan beberapa hal sebagai berikut:

- A. Tersediannya Fasilitas Untuk Memproses Keripik Kentang Mentah Menjadi Keripik Kentang Matang.

Untuk memproses lanjutan keripik kentang mentah menjadi keripik kentang matang maka UKM Gizi *Food* memerlukan fasilitas tambahan diantaranya adalah berupa:

Tabel 4.15
Peralatan Tambahan Alternatif Mengolah Lanjutan

Nama	Unit	Harga	Total Biaya
Kompor	1	Rp 500,000.00	Rp 500,000.00
Gas Lpg 12 Kg	1	Rp 390,000.00	Rp 390,000.00
Penggorengan	1	Rp 300,000.00	Rp 300,000.00
Spatula	1	Rp 10,000.00	Rp 10,000.00
Alat Penyaring	1	Rp 15,000.00	Rp 15,000.00
Total Alat Tambahan			Rp 1,215,000.00

Sumber : UKM Gizi *Food* Kota Batu, 2016

Dari Tabel di atas dapat dilihat bahwa UKM Gizi *Food* memerlukan biaya sebesar Rp. 1.215.000 untuk memperoleh alat tambahan guna memproses produk keripik kentang mentah menjadi keripik kentang matang. Biaya tersebut terdiri dari biaya pembelian kompor gas sebanyak 1 unit dengan total biaya Rp 500.000, gas Lpg 12 Kg sebanyak 1 unit dengan biaya yang harus dikeluarkan sebanyak Rp. 390.000, alat penggorengan berupa wajan sebanyak 1 unit dengan biaya yang sebesar Rp. 300.000 dan biaya spatula dan alat penyaringan masing-masing 1 unit dengan biaya masing-masing sebesar Rp. 10.000 dan Rp 15.000.

B. Tersedianya Tenaga Kerja Untuk Memproses Lanjutan Produk

Untuk memproses lanjutan keripik kentang mentah menjadi keripik kentang matang maka UKM Gizi *Food* harus menambah tenaga kerja langsung

untuk bagian penggorengan. Jumlah tenaga kerja tambahan adalah sebagai berikut:

Tabel 4.16

Biaya Tambahan Tenaga Kerja Langsung Alternatif Mengolah Lanjutan Tahun 2015

Bulan	Bagian	Hari Kerja	Jumlah Pekerja	Upah Kerja		Total
				Upah 8 jam Kerja	Upah 10 jam Kerja	
Jan-15	Produksi	28	5	Rp 25,000.00		Rp 3,500,000.00
	Packing	28	4	Rp 25,000.00		Rp 2,800,000.00
	Penggorengan	28	2	Rp 25,000.00		Rp 1,400,000.00
Feb-15	Produksi	28	5	Rp 25,000.00		Rp 3,500,000.00
	Packing	28	4	Rp 25,000.00		Rp 2,800,000.00
	Penggorengan	28	2	Rp 25,000.00		Rp 1,400,000.00
Mar-15	Produksi	28	5	Rp 25,000.00		Rp 3,500,000.00
	Packing	28	4	Rp 25,000.00		Rp 2,800,000.00
	Penggorengan	28	2	Rp 25,000.00		Rp 1,400,000.00
Apr-15	Produksi	28	5	Rp 25,000.00		Rp 3,500,000.00
	Packing	28	4	Rp 25,000.00		Rp 2,800,000.00
	Penggorengan	28	2	Rp 25,000.00		Rp 1,400,000.00
May-15	Produksi	28	5	Rp 25,000.00		Rp 3,500,000.00
	Packing	28	4	Rp 25,000.00		Rp 2,800,000.00
	Penggorengan	28	2	Rp 25,000.00		Rp 1,400,000.00
Jun-15	Produksi	28	5		Rp 35,000.00	Rp 4,900,000.00
	Packing	28	4		Rp 35,000.00	Rp 3,920,000.00
	Penggorengan	28	2		Rp 35,000.00	Rp 1,960,000.00
Jul-15	Produksi	28	5		Rp 35,000.00	Rp 4,900,000.00
	Packing	28	4		Rp 35,000.00	Rp 3,920,000.00
	Penggorengan	28	2		Rp 35,000.00	Rp 1,960,000.00
Aug-15	Produksi	28	5	Rp 25,000.00		Rp 3,500,000.00
	Packing	28	4	Rp 25,000.00		Rp 2,800,000.00
	Penggorengan	28	2	Rp 25,000.00		Rp 1,400,000.00
Sep-15	Produksi	28	5	Rp 25,000.00		Rp 3,500,000.00
	Packing	28	4	Rp 25,000.00		Rp 2,800,000.00
	Penggorengan	28	2	Rp 25,000.00		Rp 1,400,000.00
Oct-15	Produksi	28	5	Rp 25,000.00		Rp 3,500,000.00
	Packing	28	4	Rp 25,000.00		Rp 2,800,000.00
	Penggorengan	28	2	Rp 25,000.00		Rp 1,400,000.00
Nov-15	Produksi	28	5	Rp 25,000.00		Rp 3,500,000.00
	Packing	28	4	Rp 25,000.00		Rp 2,800,000.00
	Penggorengan	28	2	Rp 25,000.00		Rp 1,400,000.00
Dec-15	Produksi	28	5		Rp 35,000.00	Rp 4,900,000.00
	Packing	28	4		Rp 35,000.00	Rp 3,920,000.00
	Penggorengan	28	2		Rp 35,000.00	Rp 1,960,000.00
Total						Rp 101,640,000.00

Sumber : Hasil Olahan Data

Selama tahun 2015 UKM Gizi *Food* harus mengeluarkan biaya tenaga kerja sebesar Rp. 101.640.000 untuk menggaji 11 orang karyawan untuk mengolah keripik kentang matang. Yaitu Rp. 25.000 untuk jam kerja selama delapan jam dan Rp. 35.000 untuk sepuluh jam kerja dalam seharinya.

C. Biaya Overhead Tambahan Untuk Memproses Lanjutan Produk

Untuk memproses lanjutan keripik kentang mentah menjadi keripik kentang matang maka UKM Gizi *Food* memerlukan biaya tambahan untuk pembelian bahan overhead tambahan guna memproses lanjutan keripik mentah menjadi keripik matang. Pembebanan biaya overhead pabrik dapat dilakukan dengan metode satuan produk yaitu apabila biaya overhead pabrik bervariasi dengan jumlah (volume) produksi (Mulyadi, 2005:200). Biaya tersebut diantaranya adalah sebagai berikut:

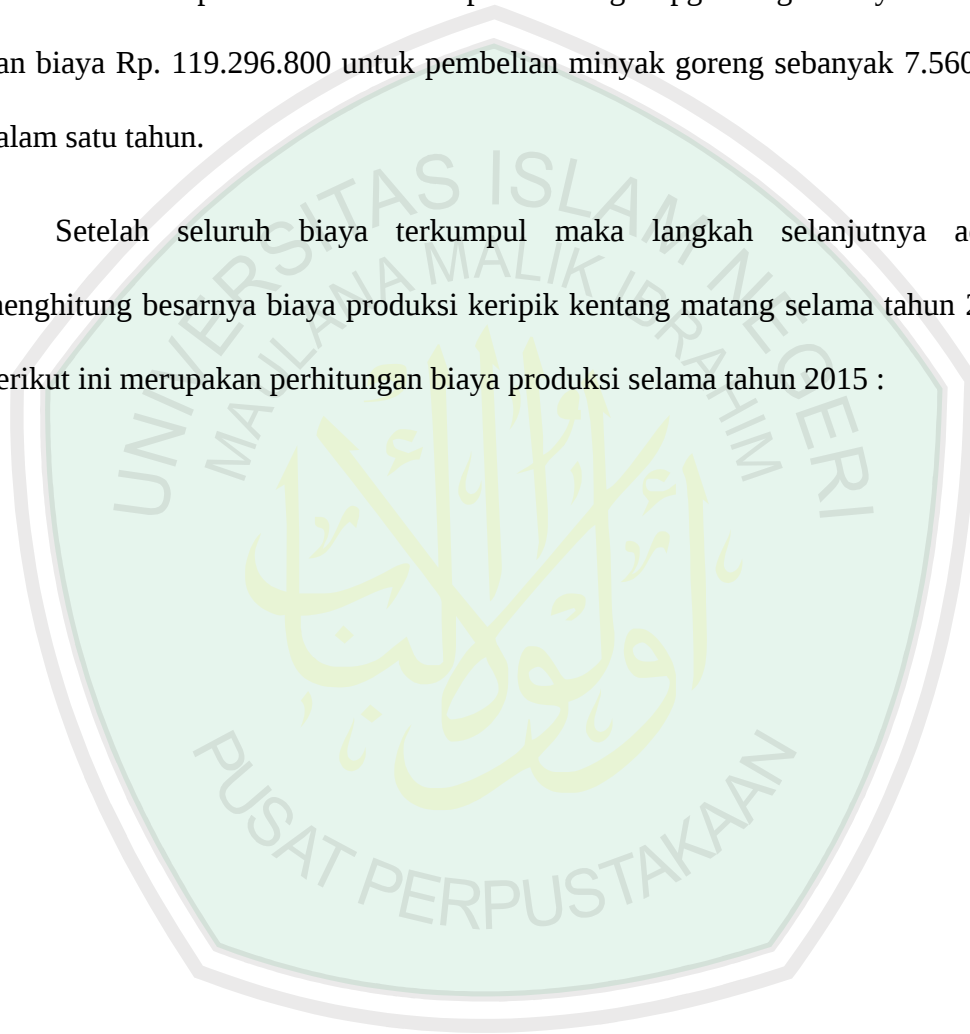
Tabel 4.17
Biaya Bahan Penolong Tambahan Alternatif Mengolah Lanjutan
Tahun 2015

Jenis Bahan Penolong Tambahan							
Gas Lpg 12 Kg				Minyak Goreng 18 Liter			
Bulan	Harga	Unit	Total	Bulan	Harga	Unit (Liter)	Total
Jan-15	Rp 140,000.00	28	Rp 3,920,000.00	Jan-15	Rp 15,500.00	504	Rp 7,812,000.00
Feb-15	Rp 146,500.00	28	Rp 4,102,000.00	Feb-15	Rp 15,000.00	504	Rp 7,560,000.00
Mar-15	Rp 144,000.00	28	Rp 4,032,000.00	Mar-15	Rp 15,800.00	504	Rp 7,963,200.00
Apr-15	Rp 144,000.00	28	Rp 4,032,000.00	Apr-15	Rp 16,000.00	504	Rp 8,064,000.00
May-15	Rp 143,500.00	28	Rp 4,018,000.00	May-15	Rp 16,200.00	504	Rp 8,164,800.00
Jun-15	Rp 144,000.00	48	Rp 6,912,000.00	Jun-15	Rp 15,900.00	1008	Rp 16,027,200.00
Jul-15	Rp 142,000.00	48	Rp 6,816,000.00	Jul-15	Rp 16,100.00	1008	Rp 16,228,800.00
Aug-15	Rp 143,000.00	28	Rp 4,004,000.00	Aug-15	Rp 15,000.00	504	Rp 7,560,000.00
Sep-15	Rp 142,000.00	28	Rp 3,976,000.00	Sep-15	Rp 15,500.00	504	Rp 7,812,000.00
Oct-15	Rp 140,000.00	28	Rp 3,920,000.00	Oct-15	Rp 15,800.00	504	Rp 7,963,200.00
Nov-15	Rp 139,500.00	28	Rp 3,906,000.00	Nov-15	Rp 15,900.00	504	Rp 8,013,600.00
Dec-15	Rp 139,000.00	48	Rp 6,672,000.00	Dec-15	Rp 16,000.00	1008	Rp 16,128,000.00
Total		396	Rp 56,310,000.00	Total		7560	Rp 119,296,800.00

Sumber : UKM Gizi *Food* Kota Batu, 2016

Berdasarkan tabel di atas biaya bahan baku tambahan yang diperlukan untuk memproses lanjutan keripik kentang mentah menjadi keripik kentang matang adalah sebesar Rp. 56.310.000 untuk pembelian gas lpg 12 Kg sebanyak 396 unit dan biaya Rp. 119.296.800 untuk pembelian minyak goreng sebanyak 7.560 liter dalam satu tahun.

Setelah seluruh biaya terkumpul maka langkah selanjutnya adalah menghitung besarnya biaya produksi keripik kentang matang selama tahun 2015, berikut ini merupakan perhitungan biaya produksi selama tahun 2015 :



Tabel 4.18
Kalkulasi Biaya Produksi Keripik Kentang Matang Tahun 2015

Tanggal	Biaya Variabel				BOP Variabel			Biaya Semi Variabel	Biaya Tetap	Total Biaya	Total Biaya/Unit
	Biaya Bahan Baku	Biaya Tenaga Kerja Langsung/Minggu	Biaya Tenaga Kerja Langsung Tambahan	Biaya Bahan Penolong /Minggu	Biaya Kemasan/Minggu	Biaya Minyak Goreng/Minggu	Biaya Gas LPG 12 Kg/Minggu				
1-Jan-15	Rp 11,480,000.00	Rp 1,575,000.00	Rp 350,000.00	Rp 406,000.00	Rp 215,000.00	Rp 1,953,000.00	Rp 980,000.00	Rp 175,000.00	Rp 175,000.00	Rp 17,309,000.00	Rp 85,858.13
9-Jan-15	Rp 11,830,000.00	Rp 1,575,000.00	Rp 350,000.00	Rp 406,000.00	Rp 215,000.00	Rp 1,953,000.00	Rp 980,000.00	Rp 175,000.00	Rp 175,000.00	Rp 17,659,000.00	Rp 87,594.25
21-Jan-15	Rp 12,040,000.00	Rp 1,575,000.00	Rp 350,000.00	Rp 406,000.00	Rp 215,000.00	Rp 1,953,000.00	Rp 980,000.00	Rp 175,000.00	Rp 175,000.00	Rp 17,869,000.00	Rp 88,635.91
27-Jan-15	Rp 11,900,000.00	Rp 1,575,000.00	Rp 350,000.00	Rp 406,000.00	Rp 215,000.00	Rp 1,953,000.00	Rp 980,000.00	Rp 175,000.00	Rp 175,000.00	Rp 17,729,000.00	Rp 87,941.47
Total Biaya Jan	Rp 47,250,000.00	Rp 6,300,000.00	Rp 1,400,000.00	Rp 1,624,000.00	Rp 860,000.00	Rp 7,812,000.00	Rp 3,920,000.00	Rp 700,000.00	Rp 700,000.00	Rp 70,566,000.00	
4-Feb-15	Rp 11,900,000.00	Rp 1,575,000.00	Rp 350,000.00	Rp 406,000.00	Rp 215,000.00	Rp 1,890,000.00	Rp 1,025,500.00	Rp 175,000.00	Rp 175,000.00	Rp 17,711,500.00	Rp 87,854.66
12-Feb-15	Rp 11,480,000.00	Rp 1,575,000.00	Rp 350,000.00	Rp 406,000.00	Rp 215,000.00	Rp 1,890,000.00	Rp 1,025,500.00	Rp 175,000.00	Rp 175,000.00	Rp 17,291,500.00	Rp 85,771.33
18-Feb-15	Rp 12,180,000.00	Rp 1,575,000.00	Rp 350,000.00	Rp 406,000.00	Rp 215,000.00	Rp 1,890,000.00	Rp 1,025,500.00	Rp 175,000.00	Rp 175,000.00	Rp 17,991,500.00	Rp 89,243.55
28-Feb-15	Rp 12,460,000.00	Rp 1,575,000.00	Rp 350,000.00	Rp 406,000.00	Rp 215,000.00	Rp 1,890,000.00	Rp 1,025,500.00	Rp 175,000.00	Rp 175,000.00	Rp 18,271,500.00	Rp 90,632.44
Total Biaya Feb	Rp 48,020,000.00	Rp 6,300,000.00	Rp 1,400,000.00	Rp 1,624,000.00	Rp 860,000.00	Rp 7,560,000.00	Rp 4,102,000.00	Rp 700,000.00	Rp 700,000.00	Rp 71,266,000.00	
7-Mar-15	Rp 12,600,000.00	Rp 1,575,000.00	Rp 350,000.00	Rp 406,000.00	Rp 215,000.00	Rp 1,990,800.00	Rp 1,008,000.00	Rp 175,000.00	Rp 175,000.00	Rp 18,494,800.00	Rp 91,740.08
14-Mar-15	Rp 12,880,000.00	Rp 1,575,000.00	Rp 350,000.00	Rp 406,000.00	Rp 215,000.00	Rp 1,990,800.00	Rp 1,008,000.00	Rp 175,000.00	Rp 175,000.00	Rp 18,774,800.00	Rp 93,128.97
20-Mar-15	Rp 13,160,000.00	Rp 1,575,000.00	Rp 350,000.00	Rp 406,000.00	Rp 215,000.00	Rp 1,990,800.00	Rp 1,008,000.00	Rp 175,000.00	Rp 175,000.00	Rp 19,054,800.00	Rp 94,517.86
28-Mar-15	Rp 12,600,000.00	Rp 1,575,000.00	Rp 350,000.00	Rp 406,000.00	Rp 215,000.00	Rp 1,990,800.00	Rp 1,008,000.00	Rp 175,000.00	Rp 175,000.00	Rp 18,494,800.00	Rp 91,740.08
Total Biaya Mar	Rp 51,240,000.00	Rp 6,300,000.00	Rp 1,400,000.00	Rp 1,624,000.00	Rp 860,000.00	Rp 7,963,200.00	Rp 4,032,000.00	Rp 700,000.00	Rp 700,000.00	Rp 74,819,200.00	
7-Apr-15	Rp 12,320,000.00	Rp 1,575,000.00	Rp 350,000.00	Rp 406,000.00	Rp 215,000.00	Rp 2,016,000.00	Rp 1,008,000.00	Rp 175,000.00	Rp 175,000.00	Rp 18,240,000.00	Rp 90,476.19
13-Apr-15	Rp 11,690,000.00	Rp 1,575,000.00	Rp 350,000.00	Rp 406,000.00	Rp 215,000.00	Rp 2,016,000.00	Rp 1,008,000.00	Rp 175,000.00	Rp 175,000.00	Rp 17,610,000.00	Rp 87,351.19
21-Apr-15	Rp 11,200,000.00	Rp 1,575,000.00	Rp 350,000.00	Rp 406,000.00	Rp 215,000.00	Rp 2,016,000.00	Rp 1,008,000.00	Rp 175,000.00	Rp 175,000.00	Rp 17,120,000.00	Rp 84,920.63
28-Apr-15	Rp 11,550,000.00	Rp 1,575,000.00	Rp 350,000.00	Rp 406,000.00	Rp 215,000.00	Rp 2,016,000.00	Rp 1,008,000.00	Rp 175,000.00	Rp 175,000.00	Rp 17,470,000.00	Rp 86,656.75
Total Biaya Apr	Rp 46,760,000.00	Rp 6,300,000.00	Rp 1,400,000.00	Rp 1,624,000.00	Rp 860,000.00	Rp 8,064,000.00	Rp 4,032,000.00	Rp 700,000.00	Rp 700,000.00	Rp 70,440,000.00	
5-May-15	Rp 11,200,000.00	Rp 1,575,000.00	Rp 350,000.00	Rp 406,000.00	Rp 215,000.00	Rp 2,041,200.00	Rp 1,004,500.00	Rp 175,000.00	Rp 175,000.00	Rp 17,141,700.00	Rp 85,028.27
13-May-15	Rp 10,920,000.00	Rp 1,575,000.00	Rp 350,000.00	Rp 406,000.00	Rp 215,000.00	Rp 2,041,200.00	Rp 1,004,500.00	Rp 175,000.00	Rp 175,000.00	Rp 16,861,700.00	Rp 83,639.38
19-May-15	Rp 10,990,000.00	Rp 1,575,000.00	Rp 350,000.00	Rp 406,000.00	Rp 215,000.00	Rp 2,041,200.00	Rp 1,004,500.00	Rp 175,000.00	Rp 175,000.00	Rp 16,931,700.00	Rp 83,986.61
29-May-15	Rp 11,060,000.00	Rp 1,575,000.00	Rp 350,000.00	Rp 406,000.00	Rp 215,000.00	Rp 2,041,200.00	Rp 1,004,500.00	Rp 175,000.00	Rp 175,000.00	Rp 17,001,700.00	Rp 84,333.83
Total Biaya	Rp 44,170,000.00	Rp 6,300,000.00	Rp 1,400,000.00	Rp 1,624,000.00	Rp 860,000.00	Rp 8,164,800.00	Rp 4,018,000.00	Rp 700,000.00	Rp 700,000.00	Rp 67,936,800.00	

Sumber : Hasil Olahan Data, 2016

Tabel 4.19
Kalkulasi Biaya Produksi Keripik Kentang Matang Tahun 2015 (Lanjutan)

Tanggal	Biaya Variabel				BOP Variabel			Biaya Semi Variabel	Biaya Tetap	Total Biaya	Total Biaya/Unit
	Biaya Bahan Baku	Biaya Tenaga Kerja Langsung/Minggu	Biaya Tenaga Kerja Langsung Tambahan	Biaya Bahan Penolong /Minggu	Biaya Kemasan/Minggu	Biaya Minyak Goreng/Minggu	Biaya Gas LPG 12 Kg/Minggu				
6-Jun-15	Rp 22,260,000.00	Rp 2,205,000.00	Rp 490,000.00	Rp 812,000.00	Rp 403,200.00	Rp 4,006,800.00	Rp 1,728,000.00	Rp 175,000.00	Rp 175,000.00	Rp 32,255,000.00	Rp 79,997.52
14-Jun-15	Rp 22,680,000.00	Rp 2,205,000.00	Rp 490,000.00	Rp 812,000.00	Rp 403,200.00	Rp 4,006,800.00	Rp 1,728,000.00	Rp 175,000.00	Rp 175,000.00	Rp 32,675,000.00	Rp 81,039.19
20-Jun-15	Rp 22,540,000.00	Rp 2,205,000.00	Rp 490,000.00	Rp 812,000.00	Rp 403,200.00	Rp 4,006,800.00	Rp 1,728,000.00	Rp 175,000.00	Rp 175,000.00	Rp 32,535,000.00	Rp 80,691.96
29-Jun-15	Rp 22,260,000.00	Rp 2,205,000.00	Rp 490,000.00	Rp 812,000.00	Rp 403,200.00	Rp 4,006,800.00	Rp 1,728,000.00	Rp 175,000.00	Rp 175,000.00	Rp 32,255,000.00	Rp 79,997.52
Total Biaya Jun	Rp 89,740,000.00	Rp 8,820,000.00	Rp 1,960,000.00	Rp 3,248,000.00	Rp 1,612,800.00	Rp 16,027,200.00	Rp 6,912,000.00	Rp 700,000.00	Rp 700,000.00	Rp 129,720,000.00	
6-Jul-15	Rp 22,960,000.00	Rp 2,205,000.00	Rp 490,000.00	Rp 812,000.00	Rp 403,200.00	Rp 4,057,200.00	Rp 1,704,000.00	Rp 175,000.00	Rp 175,000.00	Rp 32,981,400.00	Rp 81,799.11
13-Jul-15	Rp 22,820,000.00	Rp 2,205,000.00	Rp 490,000.00	Rp 812,000.00	Rp 403,200.00	Rp 4,057,200.00	Rp 1,704,000.00	Rp 175,000.00	Rp 175,000.00	Rp 32,841,400.00	Rp 81,451.88
19-Jul-15	Rp 22,400,000.00	Rp 2,205,000.00	Rp 490,000.00	Rp 812,000.00	Rp 403,200.00	Rp 4,057,200.00	Rp 1,704,000.00	Rp 175,000.00	Rp 175,000.00	Rp 32,421,400.00	Rp 80,410.22
29-Jul-15	Rp 23,100,000.00	Rp 2,205,000.00	Rp 490,000.00	Rp 812,000.00	Rp 403,200.00	Rp 4,057,200.00	Rp 1,704,000.00	Rp 175,000.00	Rp 175,000.00	Rp 33,121,400.00	Rp 82,146.33
Total Biaya Jul	Rp 91,280,000.00	Rp 8,820,000.00	Rp 1,960,000.00	Rp 3,248,000.00	Rp 1,612,800.00	Rp 16,228,800.00	Rp 6,816,000.00	Rp 700,000.00	Rp 700,000.00	Rp 131,365,600.00	
6-Aug-15	Rp 11,200,000.00	Rp 1,575,000.00	Rp 350,000.00	Rp 406,000.00	Rp 215,000.00	Rp 1,890,000.00	Rp 1,001,000.00	Rp 175,000.00	Rp 175,000.00	Rp 16,987,000.00	Rp 84,260.91
13-Aug-15	Rp 11,410,000.00	Rp 1,575,000.00	Rp 350,000.00	Rp 406,000.00	Rp 215,000.00	Rp 1,890,000.00	Rp 1,001,000.00	Rp 175,000.00	Rp 175,000.00	Rp 17,197,000.00	Rp 85,302.58
21-Aug-15	Rp 11,200,000.00	Rp 1,575,000.00	Rp 350,000.00	Rp 406,000.00	Rp 215,000.00	Rp 1,890,000.00	Rp 1,001,000.00	Rp 175,000.00	Rp 175,000.00	Rp 16,987,000.00	Rp 84,260.91
31-Aug-15	Rp 11,480,000.00	Rp 1,575,000.00	Rp 350,000.00	Rp 406,000.00	Rp 215,000.00	Rp 1,890,000.00	Rp 1,001,000.00	Rp 175,000.00	Rp 175,000.00	Rp 17,267,000.00	Rp 85,649.80
Total Biaya Aug	Rp 45,290,000.00	Rp 6,300,000.00	Rp 1,400,000.00	Rp 1,624,000.00	Rp 860,000.00	Rp 7,560,000.00	Rp 4,004,000.00	Rp 700,000.00	Rp 700,000.00	Rp 68,438,000.00	
5-Sep-15	Rp 11,480,000.00	Rp 1,575,000.00	Rp 350,000.00	Rp 406,000.00	Rp 215,000.00	Rp 1,953,000.00	Rp 994,000.00	Rp 175,000.00	Rp 175,000.00	Rp 17,323,000.00	Rp 85,927.58
13-Sep-15	Rp 11,760,000.00	Rp 1,575,000.00	Rp 350,000.00	Rp 406,000.00	Rp 215,000.00	Rp 1,953,000.00	Rp 994,000.00	Rp 175,000.00	Rp 175,000.00	Rp 17,603,000.00	Rp 87,316.47
19-Sep-15	Rp 11,200,000.00	Rp 1,575,000.00	Rp 350,000.00	Rp 406,000.00	Rp 215,000.00	Rp 1,953,000.00	Rp 994,000.00	Rp 175,000.00	Rp 175,000.00	Rp 17,043,000.00	Rp 84,538.69
29-Sep-15	Rp 11,410,000.00	Rp 1,575,000.00	Rp 350,000.00	Rp 406,000.00	Rp 215,000.00	Rp 1,953,000.00	Rp 994,000.00	Rp 175,000.00	Rp 175,000.00	Rp 17,253,000.00	Rp 85,580.36
Total Biaya Sept	Rp 45,850,000.00	Rp 6,300,000.00	Rp 1,400,000.00	Rp 1,624,000.00	Rp 860,000.00	Rp 7,812,000.00	Rp 3,976,000.00	Rp 700,000.00	Rp 700,000.00	Rp 69,222,000.00	
4-Oct-15	Rp 11,900,000.00	Rp 1,575,000.00	Rp 350,000.00	Rp 406,000.00	Rp 215,000.00	Rp 1,990,800.00	Rp 980,000.00	Rp 175,000.00	Rp 175,000.00	Rp 17,766,800.00	Rp 88,128.97
14-Oct-15	Rp 12,250,000.00	Rp 1,575,000.00	Rp 350,000.00	Rp 406,000.00	Rp 215,000.00	Rp 1,990,800.00	Rp 980,000.00	Rp 175,000.00	Rp 175,000.00	Rp 18,116,800.00	Rp 89,865.08
20-Oct-15	Rp 11,900,000.00	Rp 1,575,000.00	Rp 350,000.00	Rp 406,000.00	Rp 215,000.00	Rp 1,990,800.00	Rp 980,000.00	Rp 175,000.00	Rp 175,000.00	Rp 17,766,800.00	Rp 88,128.97
29-Oct-15	Rp 12,600,000.00	Rp 1,575,000.00	Rp 350,000.00	Rp 406,000.00	Rp 215,000.00	Rp 1,990,800.00	Rp 980,000.00	Rp 175,000.00	Rp 175,000.00	Rp 18,466,800.00	Rp 91,601.19
Total Biaya Oct	Rp 48,650,000.00	Rp 6,300,000.00	Rp 1,400,000.00	Rp 1,624,000.00	Rp 860,000.00	Rp 7,963,200.00	Rp 3,920,000.00	Rp 700,000.00	Rp 700,000.00	Rp 72,117,200.00	

Sumber : Hasil Olahan Data, 2016

Tabel 4.20
Kalkulasi Biaya Produksi Keripik Kentang Matang Tahun 2015 (Lanjutan)

Tanggal	Biaya Variabel				BOP Variabel			Biaya Semi Variabel	Biaya Tetap	Total Biaya	Total Biaya/Unit
	Biaya Bahan Baku	Biaya Tenaga Kerja Langsung/Minggu	Biaya Tenaga Kerja Langsung Tambahan	Biaya Bahan Penolong /Minggu	Biaya Kemasan/Minggu	Biaya Minyak Goreng/Minggu	Biaya Gas LPG 12 Kg/Minggu				
7-Nov-15	Rp 13,020,000.00	Rp 1,575,000.00	Rp 350,000.00	Rp 406,000.00	Rp 215,000.00	Rp 2,003,400.00	Rp 976,500.00	Rp 175,000.00	Rp 175,000.00	Rp 18,895,900.00	Rp 93,729.66
12-Nov-15	Rp 13,090,000.00	Rp 1,575,000.00	Rp 350,000.00	Rp 406,000.00	Rp 215,000.00	Rp 2,003,400.00	Rp 976,500.00	Rp 175,000.00	Rp 175,000.00	Rp 18,965,900.00	Rp 94,076.88
20-Nov-15	Rp 13,720,000.00	Rp 1,575,000.00	Rp 350,000.00	Rp 406,000.00	Rp 215,000.00	Rp 2,003,400.00	Rp 976,500.00	Rp 175,000.00	Rp 175,000.00	Rp 19,595,900.00	Rp 97,201.88
28-Nov-15	Rp 13,300,000.00	Rp 1,575,000.00	Rp 350,000.00	Rp 406,000.00	Rp 215,000.00	Rp 2,003,400.00	Rp 976,500.00	Rp 175,000.00	Rp 175,000.00	Rp 19,175,900.00	Rp 95,118.55
Total Biaya Nov	Rp 53,130,000.00	Rp 6,300,000.00	Rp 1,400,000.00	Rp 1,624,000.00	Rp 860,000.00	Rp 8,013,600.00	Rp 3,906,000.00	Rp 700,000.00	Rp 700,000.00	Rp 76,633,600.00	
9-Dec-15	Rp 27,580,000.00	Rp 2,205,000.00	Rp 490,000.00	Rp 812,000.00	Rp 403,200.00	Rp 4,032,000.00	Rp 1,668,000.00	Rp 175,000.00	Rp 175,000.00	Rp 37,540,200.00	Rp 93,105.65
17-Dec-15	Rp 27,720,000.00	Rp 2,205,000.00	Rp 490,000.00	Rp 812,000.00	Rp 403,200.00	Rp 4,032,000.00	Rp 1,668,000.00	Rp 175,000.00	Rp 175,000.00	Rp 37,680,200.00	Rp 93,452.88
25-Dec-15	Rp 29,400,000.00	Rp 2,205,000.00	Rp 490,000.00	Rp 812,000.00	Rp 403,200.00	Rp 4,032,000.00	Rp 1,668,000.00	Rp 175,000.00	Rp 175,000.00	Rp 39,360,200.00	Rp 97,619.54
31-Dec-15	Rp 30,800,000.00	Rp 2,205,000.00	Rp 490,000.00	Rp 812,000.00	Rp 403,200.00	Rp 4,032,000.00	Rp 1,668,000.00	Rp 175,000.00	Rp 175,000.00	Rp 40,760,200.00	Rp 101,091.77
Total Biaya Dec	Rp 115,500,000.00	Rp 8,820,000.00	Rp 1,960,000.00	Rp 3,248,000.00	Rp 1,612,800.00	Rp 16,128,000.00	Rp 6,672,000.00	Rp 700,000.00	Rp 700,000.00	Rp 155,340,800.00	
Total Biaya	Rp 726,880,000.00	Rp 83,160,000.00	Rp 18,480,000.00	Rp 24,360,000.00	Rp 12,578,400.00	Rp 119,296,800.00	Rp 56,310,000.00	Rp 8,400,000.00	Rp 8,400,000.00	Rp 1,057,865,200.00	Rp 87,455.79

Sumber : Hasil Olahan Data, 2016

Dari tabel kalkulasi biaya produksi keripik kentang matang di atas dapat diketahui bahwa jika UKIM Gizi *Food* melakukan proses pengolahan lanjutan keripik kentang mentah menjadi keripik kentang matang maka UKM harus mengeluarkan biaya pengolahan lanjutan sebesar Rp. 1.057.865.200 dalam satu tahun, yaitu terdiri dari pengeluaran untuk biaya bahan baku langsung dan bahan penolong, serta biaya gaji yang harus dibayarkan kepada karyawan, biaya kemasan, dan juga biaya tetap berupa gaji tenaga kerja tidak langsung. Setelah mengetahui besarnya biaya produksi lanjutan maka langkah berikutnya adalah menghitung laba rugi dalam selama tahun 2015 sebagai berikut

Tabel 4.21

**Kalkulasi Laba Rugi Alternatif Mengolah Lanjutan Keripik Kentang
Mentah Tahun 2015**

Penjualan Keripik Kentang matang (12.096 Kg x 140.000)	Rp 1,693,440,000.00
Biaya-biaya Variabel :	
Biaya Bahan Baku Langsung	Rp 726,880,000.00
Biaya Tenaga Kerja Langsung	Rp 83,160,000.00
Biaya Tenaga Kerja Langsung Tambahan	Rp 18,480,000.00
Biaya Overhead Pabrik Variabel	
Biaya Bahan Penolong	Rp 24,360,000.00
Biaya Kemasan	Rp 12,578,400.00
Biaya Bahan Penolong Tambahan	
Biaya Minyak Goreng	Rp 119,296,800.00
Biaya Gas Lpg 12 Kg	Rp 56,310,000.00
Biaya-biaya Semi Variabel	
Listrik, Air & Telepon	Rp 8,400,000.00
Total Biaya Variabel & Semi Variabel	Rp 1,049,465,200.00
Laba Kontribusi	Rp 643,974,800.00
Biaya-biaya Tetap :	
Biaya Overhead Tetap	
Biaya Tenaga Kerja Tak Langsung	Rp 8,400,000.00
Pajak Reklame	Rp 360,000.00
Biaya Peralatan Tambahan	Rp 1,215,000.00
Total Biaya Tetap	Rp 9,975,000.00
Laba Bersih :	Rp 633,999,800.00

Sumber : Hasil Olahan Data, 2016

Jika UKM Gizi *Food* memilih untuk mengolah lanjutan keripik kentang mentah menjadi keripik kentang matang, maka laba bersih yang akan dihasilkan adalah sebesar Rp. 633.999.800. Yaitu dengan menjual keripik kentang matang sebanyak 12.096 Kg dalam satu tahun seharga Rp. 140.000 untuk satu Kg keripik kentang matang. Jadi penjualan yang dihasilkan dalam satu tahun dengan menjual

12.096 Kg keripik kentang dapat menghasilkan laba kontribusi sebesar Rp. 643.974.800 dengan biaya produksi sebesar Rp. 1.049.465.200.

D. Titik Impas

Samryn (2001:168) menyebutkan bahwa titik ompas merupakan tingkat aktivitas di mana suatu organisasi tidak mendapatkan laba dan juga tidak menderita rugi. Titik impas dapat dihitung salah satunya adalah menggunakan metode persamaan. Berikut adalah rumus titik impas menggunakan metode persamaan :

$$\text{Penjualan} - \text{Biaya Variabel} - \text{Biaya Tetap} = \text{Laba}$$

$$\text{Penjualan} = \text{Biaya Variabel} + \text{Biaya Tetap} + \text{Laba}$$

Dari laba rugi UKM Gizi *Food* pada penjualan keripik kentang matang selama tahun 2015 adalah sebagai berikut :

$$X = \text{Penjualan keripik kentang matang}$$

$$140.000 = \text{Harga jual per unit}$$

$$87.445 = \text{Biaya variabel per unit selama satu tahun}$$

$$9.975.000 = \text{Total biaya tetap per tahun}$$

Jadi jika dihitung besarnya titik impas penjualan keripik kentang matang pada UKM Gizi *Food* adalah sebagai berikut :

$$140.000x = 87.455x + 9.975.000 + 0$$

$$140.000x - 87.455x = 9.975.000 + 0$$

$$52.544x = 9.975.000 + 0$$

$$x = \frac{9.975.000}{52.544}$$

$$x = 190$$

Dari kalkulasi titik impas penjualan keripik kentang matang di atas maka dapat disimpulkan bahwa penjualan minimum perbulan agar tidak merugi adalah sebanyak 190 unit. Berikutnya adalah perbedaan biaya dan pendapatan diferensial untuk keputusan menjual keripik mentah atau alternatif mengolah lanjutan:

Tabel 4.22

Analisis Diferensial Untuk Keputusan Menjual Langsung atau Memproses Lebih Lanjut Tahun 2015

Keterangan	Keputusan Menjual	Keputusan Menjual Lebih Lanjut	Jumlah Diferensial Jika Memproses Lebih Lanjut
Pendapatan Bersih	Rp 501,176,000.00	Rp 633,999,800.00	Rp 132,823,800.00
Biaya Pemrosesan Tambahan		Rp 206,665,200.00	Rp 206,665,200.00
Keuntungan	Rp 501,176,000.00	Rp 427,334,600.00	Rp (73,841,400.00)

Sumber : Hasil Olahan Data, 2016

Setelah analisis diferensial melalui keputusan menjual langsung atau memproses lebih lanjut maka keputusan yang dapat diambil adalah menjual langsung keripik kentang dalam bentuk mentah. Hal ini dikarenakan biaya untuk memproses lanjutan lebih besar dari pada nilai dari selisih antara pendapatan menjual keripik mentah dengan alternatif menjual keripik dalam bentuk matang. Jika keputusan menjual langsung dipilih maka UKM Gizi *Food* akan mendapatkan pendapatan bersih dalam satu tahun adalah senilai Rp. 501.176.000 dan hanya memerlukan pengeluaran untuk memproses kentang mentah menjadi keripik kentang mentah tanpa memerlukan biaya tambahan untuk memproses lebih lanjut.

Namun jika keputusan memproses lanjutan dipilih, pendapatan bersih yang diterima UKM Gizi *Food* adalah sebesar Rp. 633.999.800. Tetapi untuk mendapatkan laba bersih tersebut pemilik usaha harus mengeluarkan biaya tambahan sebesar Rp. 206.665.200. Jika kedua alternatif dibandingkan selisih pendapatan jika memilih menjual langsung atau mengolah lanjutan terdapat perbedaan sebesar Rp. 132.823.800 yaitu lebih besar pada alternatif mengolah lanjutan. Tetapi UKM Gizi *Food* harus mengeluarkan biaya tambahan yang lebih besar dari pendapatan diferensial dari keputusan menjual langsung. Kesimpulan dari tabel 4.22 di atas adalah jika UKM Gizi *Food* memilih menjual langsung keripik kentang dalam bentuk mentah maka akan lebih menguntungkan sebesar Rp.73.841.400 jika dibandingkan dengan menjual keripik kentang matang yang harus memerlukan investasi tambahan peralatan dan bahan untuk pengolahan lanjutan.

Jika UKM Gizi *Food* berencana untuk memilih menjual keripik dalam bentuk matang, maka sebaiknya agar tidak rugi UKM Gizi *Food* harus menaikkan harga untuk penjualan keripik kentang mereka. Agar UKM tidak rugi maka sebaiknya untuk menetapkan harga jual mereka memperhatikan beberapa hal yang telah dibahas di bab empat di atas, yaitu dalam sub bab yang membahas tentang perhitungan biaya pokok produksi yang terdapat di dalam tabel 4.10. Hal ini bertujuan agar dalam menetapkan harga tidak membebani konsumen dan tidak juga merugikan usaha UKM. Rasulullah SAW bersabda dalam hadisnya yang berbunyi:

إِنَّ اللَّهَ هُوَ الْمُسَعِّرُ الْقَابِضُ الْبَاسِطُ الرَّزَّاقُ وَإِنِّي لَأَرْجُو أَنَّ اللَّهَ وَلَيْسَ أَحَدٌ يَطْلُبُنِي بِمَظْلَمَةٍ فِي دَمٍ وَلَا مَالٍ

Artinya:

“Sesungguhnya Allahlah Zat Yang menetapkan harga, Yang menahan, Yang mengulurkan, dan yang Maha Pemberi rezeki. Sungguh, aku berharap dapat menjumpai Allah tanpa ada seorang pun yang menuntutku atas kezaliman yang aku lakukan dalam masalah darah dan tidak juga dalam masalah harta”. (HR Abu Dawud, Ibn Majah dan at-Tirmidzi).

Dari hadis di atas menerangkan bahwa dalam Islam diharamkan menaikkan harga apabila harga tersebut tidak masuk akal dan tidak ada dasar apapun untuk menaikkan harga. Namun jika UKM Gizi *Food* memilih untuk menjual produk keripik kentang dalam bentuk yang sudah matang maka pemilik usaha harus menaikkan harga jual untuk keripik kentang matang. Jika UKM Gizi *Food* berencana menaikkan harga maka hukumnya adalah boleh, karena ada sesuatu hal yang mengharuskan untuk menaikkan harga. Jika UKM Gizi *Food* tidak menaikkan harga jual keripik kentang maka untuk analisis diferensial laba bersih yang didapatkan oleh UKM Gizi *Food* dalam menjual keripik kentang matang akan tetap tidak lebih besar daripada menjual keripik kentang dalam bentuk mentah.

Dalam potongan saurat Al-A'raf ayat 157 Allah SWT berfirman:

وَيُحِلُّ لَهُمُ الطَّيِّبَاتِ وَيُحَرِّمُ عَلَيْهِمُ الْخَبِيثَاتِ وَيَضَعُ عَنْهُمْ إِصْرَهُمْ وَالْأَغْلَالَ الَّتِي كَانَتْ

Artinya:

..... dan menghalalkan bagi mereka segala yang baik dan mengharamkan bagi mereka segala yang buruk dan membuang dari mereka beban-beban dan belenggu-belenggu yang ada pada mereka...(Q.S Al-A'raf 157).

Berdasarkan potongan ayat dalam surat Al-A'raf 157 di atas disimpulkan bahwa jika kita melakukan hal yang baik maka Allah SWT menghalalkan jalan yang kita lakukan, namun jika kita hendak melakukan keburukan maka jalan kita adalah jalan yang diharamkan oleh Allah SWT. Melakukan analisis diferensial untuk menentukan keuntungan ataupun harga jual suatu produk adalah sesuat yang baik dan dihalalkan selama tidak melanggar ketentuan agama. Karena melakukan analisis diferensial merupakan suatu langkah pengendalian biaya yang dilakukan oleh suatu unit usaha agar tidak merugi di masa mendatang. Dalam melakukan analisis diferensial manfaat yang dihasilkan lebih besar dari pada kemudlaratan (ketidak manfaat). Maka dari itu sebaiknya UKM Gizi *Food* menerapkan analisis diferensial di atas sebelum mengambil keputusan menjual keripik kentang mentah ataupun menjualnya dalam bentuk matang.

Penerapan analisis diferensial dalam pengambilan keputusan merupakan tindakan yang paling tepat dilakukan oleh UKM Gizi *Food* sebelum memutuskan akan menjual produk keripik kentang dalam bentuk mentah atau matang. Hal ini adalah karena alasan untuk menghemat biaya. Karena dalam Islam menghemat biaya itu sangat penting. Allah SWT berfirman dalam surat Al-Isra ayat 27 yang berbunyi:

إِنَّ الْمُبَذِّرِينَ كَانُوا إِخْوَانَ الشَّيْطَانِ ۖ وَكَانَ الشَّيْطَانُ كَفُورًا ﴿٢٧﴾

Artinya :

“Sesungguhnya orang-orang yang boros itu adalah teman syaitan dan syaitan itu sangat ingkar kepada Tuhannya” (Q.S Al-Isra’/17 ayat 27)

Berdasarkan ayat di atas dapat disimpulkan bahwa Allah SWT telah mengajarkan manusia untuk berbuat hemat dan tidak boros. Karena perbuatan boros merupakan tindakan dari syaitan dan sangat dibenci oleh Allah SWT. Oleh karena itu dalam pengambilan keputusan yang strategis sebaiknya UKM *Gizi Food* menggunakan analisis diferensial untuk mengambil keputusan apakah menjual langsung keripik kentang mentah atau dalam bentuk yang sudah matang. Karena jika UKM *Gizi Food* mengambil keputusan menjual keripik kentang mentah, maka UKM tidak memerlukan investasi tambahan untuk mengolah lanjutan produknya, sebaliknya jika UKM *Gizi Food* memilih mengolah lanjutan keripik kentang mentah menjadi keripik kentang jadi maka investasi tambahan dibutuhkan untuk pengolahan lanjutan.

Dalam penelitian di atas telah dibahas bahwa jika UKM *Gizi Food* memilih menjual langsung keripik kentang dalam bentuk mentah akan menghasilkan laba diferensial yang lebih tinggi dari menjual keripik kentang matang. Karena meski menjual keripik kentang matang menghasilkan keuntungan, namun UKM *Gizi Food* harus mengeluarkan biaya dan fasilitas tambahan untuk mengolah lanjutan keripik kentang mentah menjadi keripik kentang matang. Jika dibandingkan antara pendapatan diferensial yang akan didapatkan dan biaya diferensial yang akan dikeluarkan, telah dibahas bahwa

pendapatan yang dihasilkan lebih menguntungkan jika UKM Gizi *Food* menjual keripik kentangnya dalam bentuk mentah karena karena tidak memerlukan biaya dan fasilitas tambahan dibanding dengan mengolah lanjutan keripik kentang mentah menjadi keripik kentang matang yang memerlukan biaya dan fasilitas tambahan namun menghasilkan laba lebih kecil dari pada menjual keripik kentang dalam bentuk mentah.

Untuk dapat menghemat biaya yang akan dikeluarkan dan untuk memaksimalkan pendapatan maka UKM Gizi *Food* harus memperhatikan biaya dan pendapatan diferensial yang akan timbul dalam pengambilan keputusan menjual atau mengolah lanjutan keripik kentangnya. Agar keputusan yang akan diambil tidak salah dan mengakibatkan kerugian karena kesalahan dalam menghitung biaya dan pendapatan diferensial yang akan timbul dalam pengambilan keputusan.

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian di atas jika kedua keputusan dibandingkan, yaitu keputusan menjual langsung keripik kentang mentah atau mengolah lanjutan sebelum dijual menjadi keripik kentang matang. Maka akan menghasilkan analisis sebagai berikut :

1. Jika UKM Gizi *Food* memilih menjual keripik kentang dalam bentuk mentah maka laba bersih dalam satu tahun produksi sebanyak 10.080 Kg keripik kentang mentah maka akan diperoleh laba bersih sebesar Rp. 501.176.000.
2. Jika UKM Gizi *Food* memilih mengolah lanjutan keripik kentang mentah menjadi keripik kentang matang, maka dalam satu tahun produksi sebanyak 12.096 Kg keripik kentang matang akan memperoleh laba bersih sebesar Rp. 633.999.800 namun biaya tambahan yang harus dikeluarkan adalah sebesar Rp.206.665.200.

Dari perbandingan kedua analisis di atas dapat ditarik kesimpulan bahwa pendapatan yang akan diterima jika UKM Gizi *Food* melakukan pengolahan lanjutan keripik kentang mentah menjadi keripik kentang matang terdapat selisih lebih besar yaitu sebanyak Rp. 132.823.800. namun UKM Gizi *Food* harus mengeluarkan biaya tambahan sebanyak Rp. 206.665.200. itu artinya jika pengolahan lanjutan dipilih maka UKM Gizi *Food* akan kehilangan peluang pendapatan yang lebih tinggi yang dihasilkan dari pengolahan keripik kentang mentah karena harus mengeluarkan biaya

tambahan sebesar Rp. 206.665.200 untuk mengolah keripik kentang mentah menjadi keripik kentang matang.

Melihat perbandingan pendapatan dan biaya diferensial tambahan yang akan terjadi dalam pengambilan keputusan menjual langsung keripik kentang mentah atau mengolah lanjutan keripik kentang mentah menjadi keripik matang, maka keputusan mengolah lanjutan ditolak meski pada dasarnya mengolah lanjutan keripik kentang mentah menjadi keripik kentang matang akan memberikan keuntungan namun jika dibandingkan mengolah keripik kentang mentah akan lebih menguntungkan dibanding mengolah lanjutan. Karena setelah dikalkulasikan laba yang diterima oleh UKM Gizi *Food* akan lebih menguntungkan jika menjual keripik kentang dalam bentuk mentah tanpa melakukan pengolahan lanjutan.

Hal ini dipengaruhi oleh beberapa faktor salah satunya yaitu harga jual keripik kentang matang terlalu rendah, yaitu Rp. 135.000 untuk keripik kentang mentah per Kg dan Rp. 140.000 untuk keripik kentang matang. Harga yang ditetapkan pada keripik kentang matang terlalu rendah karena hanya terdapat perbedaan Rp. 5.000 dengan keripik kentang mentah. Hal ini tentu tidak sebanding dengan biaya yang harus dikeluarkan oleh UKM Gizi *Food* dalam menghasilkan keripik kentang matang.

Jadi kesimpulan dari penelitian di atas adalah menjual keripik kentang langsung dalam bentuk mentah akan lebih menguntungkan dibanding mengolah lanjutan keripik kentang mentah menjadi keripik kentang matang

karena menjual keripik kentang mentah akan menghasilkan laba bersih lebih tinggi dan tanpa perlu mengeluarkan biaya tambahan. Dibandingkan menjual keripik kentang dalam bentuk matang yang memerlukan biaya tambahan yang lebih tinggi.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil pembahasan dari penelitian yang dilakukan pada UKM Gizi *Food* di Kota Batu, maka peneliti memberikan beberapa saran sebagai berikut :

- a. Jika UKM Gizi *Food* ingin tetap menjual keripik kentang dalam bentuk matang maka peneliti menyarankan agar UKM Gizi *Food* menaikkan harga untuk keripik kentang matang per Kg, yaitu dari Rp. 140.000 menjadi sekurang-kurangnya adalah sebesar 148.000. Harga tersebut dirasa tidak terlalu tinggi dan tidak jauh beda dengan keripik kentang matang sejenis yang beredar dipasaran, yaitu dengan kisaran harga sekitar Rp. 148.000 sampai dengan Rp. 152.000 untuk kualitas super yang sejenis dengan keripik kentang olahan UKM GHizi *Food*. Pada tabel dibawah ini dijelaskan keuntungann yang akan diperoleh UKM Gizi *Food* jika menaikkan harga Rp. 148.000 :

Tabel 5.1
Kalkulasi Laba Rugi Alternatif Mengolah Lanjutan Keripik
Kentang Mentah Tahun 2015 Dengan Harga Keripik Matang Rp.
148.000 per Kg

Penjualan Keripik Kentang Matang		
(12.096 Kg x 148.000)		Rp 1,790,208,000.00
Biaya-biaya Variabel :		
Biaya Bahan Baku Langsung	Rp 726,880,000.00	
Biaya Tenaga Kerja Langsung	Rp 83,160,000.00	
Biaya Tenaga Kerja Langsung Tambahan	Rp 18,480,000.00	
Biaya Overhead Pabrik Variabel		
Biaya Bahan Penolong	Rp 24,360,000.00	
Biaya Kemasan	Rp 12,578,400.00	
Biaya Bahan Penolong Tambahan		
Biaya Minyak Goreng	Rp 119,296,800.00	
Biaya Gas Lpg 12 Kg	Rp 56,310,000.00	
Biaya-biaya Semi Variabel		
Listrik, Air & Telepon	Rp 8,400,000.00	
Total Biaya Variabel & Semi Variabel		Rp 1,049,465,200.00
Laba Kontribusi		
Biaya-biaya Tetap :		
Biaya Overhead Tetap		
Biaya Tenaga Kerja Tak Langsung	Rp 8,400,000.00	
Pajak Reklame	Rp 360,000.00	
Total Biaya Tetap		Rp 8,760,000.00
Laba Bersih :		Rp 635,214,800.00

Sumber : Hasil Olahan Data

Jadi jika UKM Gizi *Food* menaikkan harga untuk keripik kentang matang maka keuntungan diferensial yang akan diperoleh jika menjual keripik kentang matang terendah adalah sebesar Rp 24.141.600 seperti dijelaskan pada tabel di bawah ini :

Tabel 5.2

Analisis Diferensial Untuk Keputusan Menjual Langsung atau Memproses Lebih Lanjut Dengan Harga Keripik Matang Rp. 148.000 Per Kg

Keterangan	Keputusan Menjual	Keputusan Menjual Lebih Lanjut	Jumlah Diferensial Jika Memproses Lebih Lanjut
Pendapatan Bersih	Rp 501,176,000.00	Rp 731,982,800.00	Rp 230,806,800.00
Biaya Pemrosesan Tambahan		Rp 206,665,200.00	Rp 206,665,200.00
Keuntungan	Rp 501,176,000.00	Rp 525,317,600.00	Rp 24,141,600.00

Sumber : Hasil Olahan Data

- b. Disarankan apabila sebelum memutuskan memilih menjual langsung atau mengolah lanjutan keripik kentang mentah, akan lebih baik jika UKM Gizi *Food* melakukan analisis biaya diferensial dalam pengambilan keputusan agar keputusan yang diambil dapat maksimal dan memberikan manfaat bagi UKM Gizi *Food*, baik manfaat dalam jangka pendek maupun manfaat dalam jangka panjang.

DAFTAR PUSTAKA

Al-Quranul Karim dan Terjemahannya.

Bawiling, Evan 2014. *Analisis Perhitungan Harga Pokok Dan Perlakuan Akuntansi Atas Produk Sampingan Pada UD Sinar Sakti*. Universitas Sam Ratulangi, Manado. Jurnal EMBA 745 Vol.2 No.2 Juni 2014, Hal. 745-754. Diperoleh tanggal 9 Oktober 2015. 8:50 PM, dari-<http://ejournal.unsrat.ac.id/index.php/emba/article/view/4411/3939>.

Carter, K.W. 2006. *Akuntansi Biaya*. Jakarta: Salemba Empat.

Crishtina, W.M. 2014. *Analisis Biaya Relevan Dalam Pengambilan Keputusan Menjual Atau Memproses Lebih Lanjut Produk Pada PT. Fortuna Inti Alam*. Universitas Sam Ratulangi, Manado. Jurnal EMBA 1043 Vol.2 No.2 Juni 2014, Hal. 1043-1054. Diperoleh tanggal 22 September 2015, 10:48 AM, dari-<http://ejournal.unsrat.ac.id/index.php/emba/article/view/4485>.

Emzir, 2010. *Metode Penelitian Kualitatif : Analisis Data*. Jakarta: Rajawali Pers.

Fanny, Ellis M. 2015. *Analisis Biaya Diferensial Untuk Mengambil Keputusan Menjual Atau Memproses Lebih Lanjut Produk Pada Industri Kacang Sangrai Tarsius*. Universitas Sam Ratulangi, Manado. Jurnal EMBA ISSN 9-10 Vol 3 No.10. Diperoleh tanggal 22 September 2015. 11:05 AM, dari-<http://ejournal.unsrat.ac.id/index.php/gc/article/view/8441>.

Hadits Shahih dan Terjemahannya.

Hansen dan Mowen 2000. *Manajemen Biaya : Akuntansi dan Pengendalian*. Jakarta: Salemba Empat.

Hansen dan Mowen, 2005. *Managemen Accounting*. Jakarta: Salemba Empat.

Harahab, Sofyan. 1997. *Teori Akuntansi*. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada.

Hidayati, Auful. 2013. *Analisis Biaya Diferensial Sebagai Dasar Pengambilan Keputusan Menerima Atau Menolak Pesanan Khusus (Study Kasus pada Perusahaan Kecap cap "Kuda" Tulungagung Tahun 2013)*. Universitas Brawijaya, Malang. Jurnal Administrasi Bisnis (JAB) Vol. 11 No. 1 Juni 2014. Diperoleh tanggal 19 November 2015. 15.30 PM, dari-<http://administrasibisnis.studentjournal.ub.ac.id/index.php/jab/article/viewFile/465/663>.

Hisbuan, Elwardi. 2014. *Cost Accounting Dalam Perspektif Syariah*. Fakultas Ekonomi UNIVA vol 14 No. 2 September 2014. Diperoleh tanggal 29 November 2015. 11:11 AM, dari <http://jurnal.umsu.ac.id/index.php/akuntan/article/view/414>

Horngren. 2008. *Akuntansi Biaya "Dengan Penekanan Manajerial" Edisi Duabelas, Jilid 1*. Jakarta: Erlangga.

- Horngren. 2008. *Akuntansi Biaya "Penekanan Manajerial" Edisi 11*. Jakarta: Indeks.
- Ikhsan, Arfan. 2008. *Teor Akuntansi & Riset Multiparadigma*. Graha Ilmu: Yogyakarta.
- Kasim, Azhar. 1995. *Teori Pembuatan Keputusan*. Jakarta: Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia.
- Lutfiyah, Fitwi. 2015. *Penelitian Kualitatif (Metode Pengumpulan Data)*, (Online), (<https://fitwiethayalisi.wordpress.com/teknologi-pendidikan/penelitian-kualitatif-metode-pengumpulan-data/>), diakses pada 16 November 2015.
- Mulyadi, 2001. *Akuntansi Manajemen : Konsep, Manfaat, dan Rekayasa*. Jakarta: Salemba Empat.
- Mulyadi, 2009. *Akuntansi Biaya, Edisi 5*. Yogyakarta: UPP STIM YKPN.
- Mursyidi. 2008. *Akuntansi Biaya*. Bandung: PT Refika Aditama.
- Muslich. 2007. *Bisnis Syari'ah " Prespektif Mu'amalah dan Manajemen*. Yogyakarta: YKPN.
- [Nurlela, Bastian. 2006. Akuntansi Biaya "Teori dan Aplikasi". Yogyakarta: Graha Ilmu.](#)
- Raiborn A. Cecily. 2011. *Akuntansi Biaya "Dasar dan Perkembangan"*. Jakarta: Salemba Empat.
- Rayburn L. Gayle. 1999. *Akuntansi Biaya "Dengan Menggunakan Pendekatan Manajemen Biaya"*. Jakarta: Erlangga.
- Rudianto. 2006. *Akuntansi Manajemen*. Jakarta: PT Gramedia Widiasarana Indonesia.
- Smarny, L.M. 2001. *Akuntansi Manajerial*. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada.
- Suryadi, Kardasah. 2002. *Sistem Pendukung Keputusan*. Bandung: Rosda.
- Sutabiri, Tata. 2005. *System Informasi Manajemen*. Yogyakarta: Andi.
- Swandewi, Putu. 2013. *Analisis Biaya Diferensial Dalam Pengambilan Keputusan Membeli Atau Memproduksi Sendiri Toga Pada Penjahit Mulia Singa Raja Tahun 2013*. Universitas Pendidikan Ganesha vol. 4 No. 1 Tahun 2104. Diperoleh tanggal 27 November 2015. 20:19 PM, dari <http://ejournal.undiksha.ac.id/index.php/JJPE/article/view/3024/2508>.
- Tika, Pabundu. 2006. *Metodologi Riset Bisnis*. Jakarta: PT Bumi Aksara.
- Tirtosudiro, Achmad. 1997. *Pembangunan Ekonomi Nasional*. Jakarta: PT Intermedia.
- Ulum, Ihyanul. *Klinik Skripsi : Jurusan-jurusan Jitu Menyusun Skripsi dan PKM*. Malang: Aditiya Media.

- Umar, Husain. 2003. *Metode Riset Bisnis*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Wahjono, S.I. 2008. Manajemen “Tata Kelola Organisasi Bisnis”. Jakarta: PT Indeks.
- Wasilah, Firdaus. 2009. *Akuntansi Biaya*. Jakarta: Salemba Empat.
- Weisnu, Dicky. 2005. *Teori Organisasi “Struktur dan Desain”*. Malang: UMM Pres.
- Wiroso. 2010. *Akuntansi Transaksi Syariah*. Jakarta: Ikatan Akuntansi Indonesia.



BIODATA PENELITI



Nama Lengkap : Rovian Andi Sasmito
 Tempat, tanggal lahir : Malang, 6 Juni 1994
 Alamat Asal : Jl. Sumbergondo Gundu, Rt. 005 Rw. 001, Bumiaji, Kota Batu
 Telepon/Hp : 083848622968
 E-mail : Andy86.rs@gmail.com

Pendidikan Formal

1999-2000 : T'K Dharma Wanita Kota Batu
 2000-2006 : SDN Sumbergondo 01 Kota Batu
 2006-2009 : MTS Hasyim Asy'ari Kota Batu
 2009-2012 : MAN 2 Kota Batu

Pendidikan Informal

2005-2007 : Madrasah Diniyah Nurul Ulum Kota Batu
 2012-2013 : Ma'had Sunan Ampel Al-Ali Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang
 2012-2013 : Program Khusus Perkuliahan Bahasa Arab Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang

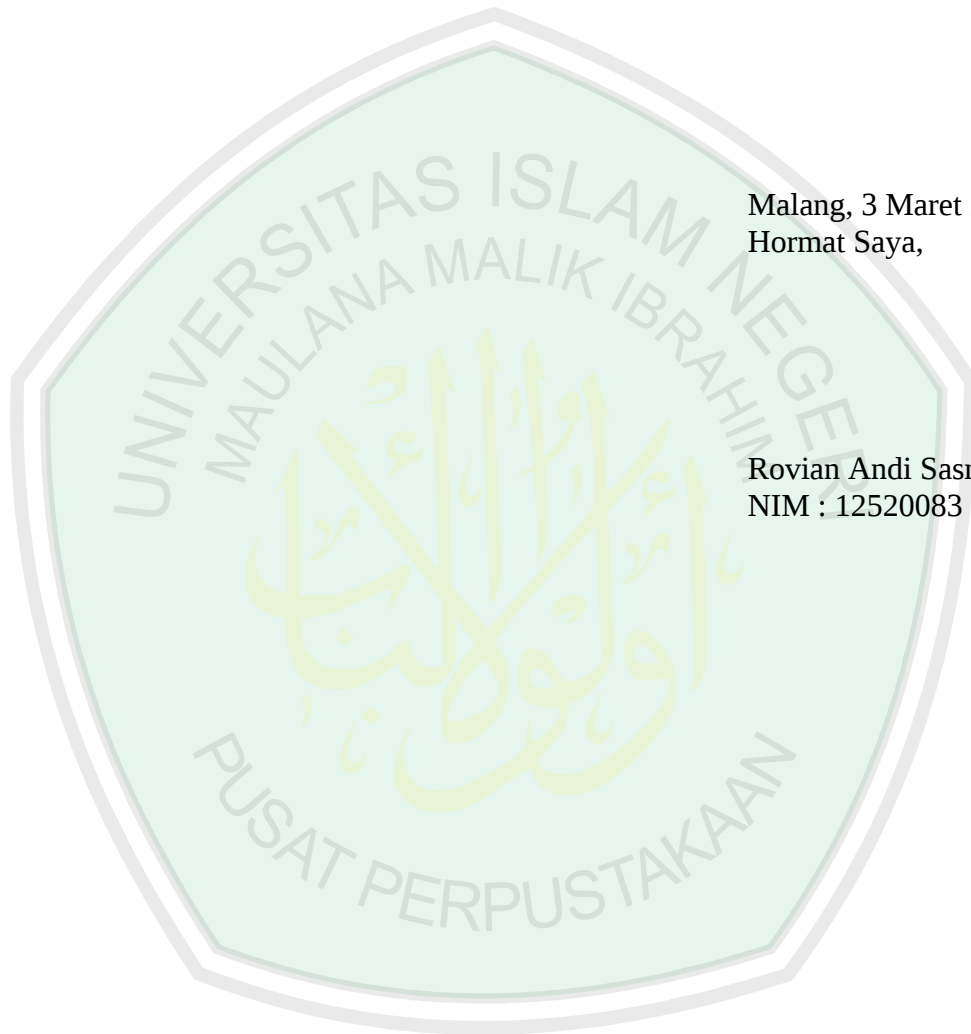
2013-2014

: English Language Center Universitas Islam Negeri

Maulana Malik Ibrahim Malang

Malang, 3 Maret 2016
Hormat Saya,

Rovian Andi Sasmito
NIM : 12520083



BUKTI KONSULTASI

Nama : Rovian Andi Sasmito
 NIM : 12520083
 Dosen Pembimbing : Zuraidah, SE., MSA
 Judul Skripsi : Penerapan Biaya Diferensial Dengan Keputusan Menjual
 Keripik Mentah Atau Mengolah Menjadi Keripik Jadi
 Untuk Meningkatkan Laba Pada UKM Gizi Food Di Kota
 Batu

No.	Tanggal	Keterangan	Tanda Tangan Dosen Pembimbing
1.	21 sep 2015	Pengajuan outline	1. 
2.	12 Okt 2015	Konsultasi proposal	2. 
3.	10 Nov 2015	Revisi bab I, II, dan III	3. 
4.	23 Nov 2015	Revisi bab I, II, dan III	4. 
5.	27 Nov 2015	Revisi bab I, II, dan III	5. 
6.	1 Des 2015	Acc proposal skripsi	6. 
7.	14 Des 2015	Konsultasi bab IV dan V	7. 
8.	7 Jan 2016	Revisi bab IV dan V	8. 
9.	18 Jan 2016	Revisi bab IV dan V	9. 
10.	22 Feb 2016	Revisi bab IV, V dan abstrak	10. 
11.	25 Feb 2016	Acc skripsi	11. 

Malang, 3 Maret 2016
 Mengetahui :
 Ketua Jurusan Akuntansi

Nanik Wahyuni, SE., M.Si., Ak, CA
 NIP : 19720322 200801 2 005

PANDUAN WAWANCARA

Umum

1. Nama Informan : Ibu Hj. Khotob
2. Jenis Kelamin : Perempuan
3. Umur : 65 Tahun
4. Pendidikan : SMP
5. Jenis Usaha : Pengolahan Keripik Kentang
6. Nama atau Jenis Produk : Keripik Kentang Agronas Gizi Food
7. Status Tempat Usaha : UKM
8. Lama Usaha Berjalan : 14 Tahun
9. Lama Bermitra : 14 Tahun

Operasional UKM Gizi Food

1. Kapan UKM Gizi Food didirikan ?
2. Bagaimana sejarah berdirinya UKM Gizi Food ?
3. Produk apa sajakah yang diproduksi oleh UKM Gizi Food ?
4. Berapa jumlah produksi keripik kentang setiap hari ?
5. Bagaimana langkah membuat keripik kentang ?
6. Apa saja bahan baku untuk membuat keripik kentang ?
7. Berapa harga bahan baku untuk membuat keripik kentang ?
8. Berapa jumlah tenaga kerja langsung dan tidak langsung pada UKM Gizi Food ?
9. Berapa gaji tenaga kerja langsung dan tidak langsung pada UKM Gizi Food.?

10. Daerah mana saja tujuan pemasaran produk keripik kentang UKM Gizi Food ?
11. Adakah biaya lain-lain dalam proses operasional ? jika ada apa saja dan berapa jumlahnya ?
12. Berapa kuantitas penjualan keripik kentang mentah dan matang ?
13. Apa yang mendasari UKM Gizi Food melakukan pengolahan lanjutan keripik kentang mentah menjadi keripik kentang matang ?
14. Bahan baku apa saja yang harus dikeluarkan untuk mengolah lanjutan keripik kentang mentah menjadi keripik kentang matang ?
15. Peralatan tambahan apa sajakah yang digunakan untuk mengolah lanjutan keripik kentang mentah menjadi keripik kentang matang ?
16. Bagaimana perbandingan penjualan dan biaya yang terjadi antara keripik kentang mentah dan keripik kentang matang ?
17. Berapa selisih pendapatan dan biaya yang terjadi pada keripik kentang mentah dan matang ?
18. Bagaimana pendapat Bapak/Ibu mengenai biaya yang timbul jika memproduksi keripik kentang mentah atau keripik kentang matang ?