



KAJIAN AKUNTANSI

Vol.09 No.1 September 2010

ISSN : 1693 – 0614

Nunung Nurhayati

Pengaruh Non Performing Loan Terhadap Tingkat Likuiditas Bank Syariah

Sri Fadilah

Analisis Sistem Operasional Perbankan Syariah Sebagai Aspek untuk Menjalankan Ketentuan Perbankan Dalam Menata dan Mengelola Perusahaan

Rini Lestari

Pendidikan Berkelanjutan dan Kaitannya Dengan Profesionalisme Auditor Internal

Epi Fitriah

Biaya Relevan Sebagai Alat Pengambilan Keputusan Taktis

Lilis Yulifah & Anita Handriyani

Pengaruh Perubahan Jumlah Dana Pihak Ketiga Terhadap Perubahan Bagi Hasil Mudharabah yang Diberikan Bank Syariah Kepada Nasabah

Nurhayati & Fitri Andam Dewi

Analisis Rasio Kecukupan Dana Terhadap Iuran Pensiun Dari Pemberi Kerja Pada Program Pensiun Manfaat Pasti

Yuni Rosdiana & Vici Wulandari

Analisis Capital Budgeting Dalam Upaya Pengembangan Usaha Pada PT Ewindo (Electric Wire Indonesia)

Diterbitkan oleh :
Program Studi Akuntansi
Fakultas Ekonomi

UNIVERSITAS ISLAM BANDUNG



Diterbitkan oleh :
Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi
Universitas Islam Bandung .

Penanggung Jawab
Ketua Program Studi Akuntansi FE UNISBA

Editor
Edi Sukarmanto, Magnaz Lestira Oktaroza, Ely Halimatusa'diah, Ririn Sri Kuntorini

Sekretaris Editor
Epi Fitriah

Keuangan
Yuni Rosdiana

Sirkulasi
Nurhayati

Alamat Penerbit/Redaksi
Program Studi Akuntansi FE Unisba
Jl.Tamansari No.1 Bandung 40116
Telp. (022) 4264064,4203368 ext 314
Faks. (022) 4262064

Terbit dua kali dalam setahun : Maret dan September
Terbit pertama kali Maret 2003

Redaksi menerima naskah berupa artikel penelitian maupun artikel hasil pengkajian.
Pendapat yang dimuat dalam jurnal ini sepenuhnya pendapat pribadi penulis ,
tidak mencerminkan pendapat redaksi,
dan telah disajikan menurut sistematika yang ditetapkan pada halaman akhir jurnal ini .

PENGANTAR REDAKSI

Bismillahirrahmanirrahim
Assalamua'alaikum Wr.Wb.

Puji syukur kita panjatkan ke Hadirat Allah SWT yang selalu memberikan rahmat serta hidayah-Nya kepada kita, begitu juga shalawat dan salam kita limpahkan kepada Nabi Muhammad SAW.

Berkat Ridho-Nya Program Studi Akuntansi dapat secara rutin menerbitkan jurnal "Kajian Akuntansi" yang mengupas berbagai hal seputar akuntansi baik konsep maupun aplikasi.

Kajian Akuntansi ini lahir sebagai sarana komunikasi ilmu pengetahuan khususnya bidang akuntansi dan merupakan salah satu bentuk eksistensi Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi Unisba dalam melaksanakan Tridharma Perguruan Tinggi.

Pada edisi kali ini kami sampaikan kepada para pembaca tujuh artikel yang cukup beragam topiknya. Ada pembahasan yang berkaitan dengan pengaruh non performing loan, analisis rasio kecukupan dana, analisis system operasional perbankan syariah serta topik-topik lainnya yang tidak kalah menarik.

Kami menyadari banyak kekurangan dalam penerbitan jurnal kami kali ini, oleh karena itu saran dan kritik yang sifatnya membangun sangat kami harapkan. Terakhir semoga dengan terbitnya jurnal ini dapat memicu semangat seluruh staf pengajar program studi akuntansi untuk berkarya.

Wassalamu'alaikum Wr.Wb

DAFTAR ISI

Pengaruh Non Performing Loan Terhadap Tingkat Likuiditas Bank Syariah.....	1
<i>Nunung Nurhayati</i>	
Analisis Sistem Operasional Perbankan Syariah Sebagai Aspek untuk Menjalankan Ketentuan Perbankan Dalam Menata dan Mengelola Perusahaan.....	31
<i>Sri Fadilah</i>	
Pendidikan Berkelanjutan dan Kaitannya Dengan Profesionalisme Auditor Internal.....	49
<i>Rini Lestari</i>	
Biaya Relevan Sebagai Alat Pengambilan Keputusan Taktis.....	63
<i>Epi Fitriah</i>	
Pengaruh Perubahan Jumlah Dana Pihak Ketiga Terhadap Perubahan Bagi Hasil Mudharabah yang Diberikan Bank Syariah Kepada Nasabah.....	77
<i>Lilis Yulifah & Anita Handriyani</i>	
Analisis Rasio Kecukupan Dana Terhadap Iuran Pensiun Dari Pemberi Kerja Pada Program Pensiun Manfaat Pasti.....	111
<i>Nurhayati & Fitri Andam Dewi</i>	
Analisis Capital Budgeting Dalam Upaya Pengembangan Usaha Pada PT Ewindo (Electric Wire Indonesia).....	135
<i>Yuni Rosdiana & Vici Wulandari</i>	

BIAYA RELEVAN SEBAGAI ALAT PENGAMBILAN KEPUTUSAN TAKTIS

Epi Fitriah

ABSTRAK

Salah satu peran utama dari sistem informasi akuntansi manajemen adalah menyediakan data biaya dan pendapatan yang berfungsi sebagai dasar bagi berbagai tindakan pengguna. Meskipun pengguna dapat melakukan berbagai tindakan, salah satu tindakan yang lebih penting yang dapat dilakukan manajemen adalah pengambilan keputusan taktis. Biaya relevan dapat digunakan untuk alat analisis pengambilan keputusan taktis.

Biaya relevan merupakan biaya yang berbeda diantara dua atau lebih alternative. Dengan biaya relevan ini, manajemen bisa menganalisis untuk menentukan pengambilan keputusan taktis seperti membuat atau membeli komponen; meneruskan atau menghentikan segmen atau lini produk; menerima pesanan khusus dibawah harga normal; dan memproses lebih jauh produk gabungan atau menjualnya pada titik pada titik pemisahan.

Kata kunci : Biaya relevan dan pengambilan keputusan taktis

1. Pendahuluan

Informasi strategis membuat pengambilan keputusan tetap berfokus pada tujuan perusahaan yang penting dan bersifat strategis. Keputusan manajemen biasanya menyentuh beberapa isu strategis seperti fokus pada periode bulanan dan tahunan jangka pendek seharusnya tidak mengarahkan manajer untuk mengabaikan faktor-faktor strategis jangka panjang mengenai pasar dan proses produksi. Kegagalan untuk menyertakan faktor-faktor strategis jangka panjang dapat menyebabkan perusahaan kurang kompetitif pada tahun-tahun yang akan datang. Faktor-faktor strategis meliputi pilihan-pilihan

mengenai sifat dan jumlah kapasitas produksi, keragaman produk dan desain produk untuk efisiensi biaya.

Dengan mengidentifikasi hanya biaya-biaya yang relevan, pengambil keputusan mungkin gagal menghubungkan keputusan strategi perusahaan. Pengambil keputusan juga harus mempertimbangkan isu-isu strategis. Contohnya, keputusan lebih baik membeli daripada membuat suku cadang dari produk perusahaan mungkin masuk akal berdasarkan biaya relevan, tetapi mungkin merupakan strategi yang buruk jika posisi kompetitif perusahaan tergantung pada keandalan produk yang dapat dipertahankan hanya dengan cara memproduksi sendiri suku cadang tersebut. Petunjuk yang baik tentang kegagalan manajer dalam menggunakan pendekatan strategis adalah bahwa analisis hanya berfokus pada biaya produk pada isu-isu strategis yang luas dan sulit diukur.

Salah satu peran utama dari sistem informasi akuntansi manajemen adalah menyediakan data biaya dan pendapatan yang berfungsi sebagai dasar bagi berbagai tindakan pengguna. Meskipun pengguna dapat melakukan berbagai tindakan, salah satu tindakan yang lebih penting yang dapat dilakukan manajemen adalah pengambilan keputusan taktis.

Setiap keputusan melibatkan proses pemilihan dari setidaknya dua alternative. Dalam proses pembuatan keputusan, biaya dan manfaat dari suatu alternative harus dibandingkan dengan biaya dan manfaat dari alternative yang lain. Biaya yang berbeda diantara berbagai alternative yang tersedia disebut biaya relevan (*relevant cost*). Untuk pengambilan keputusan taktis, manajer harus dapat membedakan antara biaya dan manfaat yang relevan dan tidak relevan menjadi langkah yang sangat penting. Menurut Garrison Noreen

(2000 : 568) ada dua alasan yang mendasari hal tersebut yaitu pertama, data yang tidak relevan dapat diabaikan dan tidak perlu dianalisis. Dengan demikian, waktu dan upaya dari pembuat keputusan dapat dihemat. Kedua, keputusan yang salah merupakan akibat dari kesalahan memasukkan biaya dan manfaat yang tidak relevan dalam menganalisis berbagai alternatif yang tersedia. Agar pembuatan keputusan dengan baik, manajer harus dapat memahami antara data yang relevan dengan yang tidak relevan dan mampu dengan tepat menggunakan data yang relevan untuk menganalisis berbagai alternatif yang ada.

Berdasarkan uraian tersebut, maka penulis mengidentifikasi permasalahan sebagai berikut : 1. Bagaimana konsep biaya relevan? 2. Bagaimana proses pembuatan keputusan? Dan 3. Bagaimana biaya relevan dapat dijadikan alat dalam pengambilan keputusan taktis tersebut?

II. Pembahasan

2.1 Konsep Biaya Relevan

Biaya relevan (*relevant cost*) menurut Blocher (2007 : 547) adalah biaya yang dikeluarkan pada masa yang akan datang; berbeda untuk setiap pilihan yang tersedia bagi pengambil keputusan. Biaya yang tidak berbeda diantara berbagai pilihan yang dihadapi oleh pengambil keputusan merupakan biaya yang tidak relevan karena pilihan tersebut tidak mempengaruhi biaya. Demikian pula, biaya yang sudah terjadi atau belum pasti akan terjadi merupakan biaya yang tidak relevan; keputusan tersebut tidak akan mempengaruhi biaya-biaya ini.

Sedangkan menurut Hansen & Mowen (2005 : 339) biaya relevan merupakan biaya masa depan yang berbeda pada masing-masing alternatif. Semua keputusan berhubungan dengan masa depan, karena itu hanya biaya masa depan yang dapat menjadi relevan dengan keputusan. Namun, untuk menjadi relevan, suatu biaya tidak hanya merupakan biaya masa depan, tetapi juga harus berbeda dari satu alternative dengan alternative lainnya. Apabila biaya masa depan terdapat pada lebih dari satu alternative, maka biaya tersebut tidak memiliki pengaruh terhadap keputusan. Biaya demikian disebut biaya tidak relevan. Kemampuan untuk mengidentifikasi biaya relevan dan tak relevan merupakan suatu keterampilan pengambilan keputusan yang penting.

Dari penjelasan tersebut maka dapat dikatakan bahwa hanya biaya-biaya yang akan datang dan berbeda di antara berbagai pilihan yang relevan untuk keputusan.

Biaya relevan dapat berupa biaya variable maupun biaya tetap. Pada umumnya, biaya variable merupakan biaya yang relevan untuk pengambilan keputusan karena biaya tersebut berbeda di antara berbagai pilihan dan belum pasti akan terjadi. Sebaliknya, biaya tetap seringkali merupakan biaya yang tidak relevan, karena biasanya biaya tersebut tidak berbeda di antara berbagai pilihan. Secara umum, biaya variable sering merupakan biaya relevan, dan biaya tetap merupakan biaya yang tidak relevan.

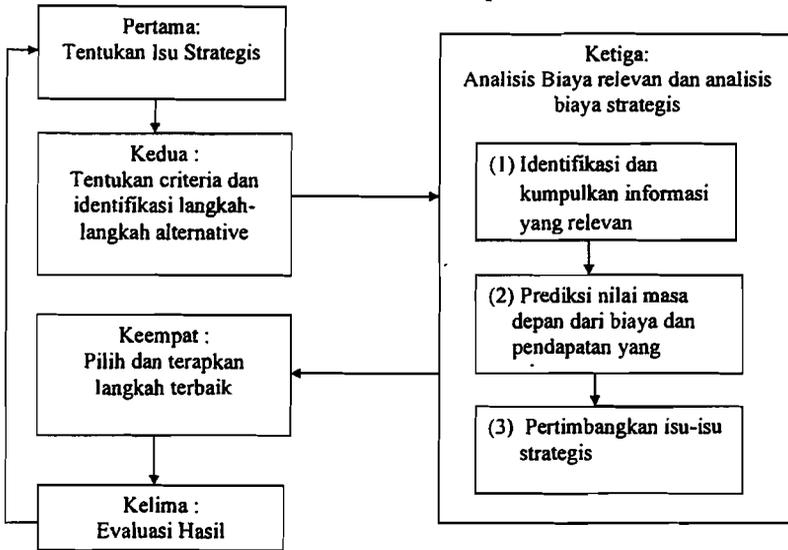
Kadang-kadang, beberapa biaya variabel merupakan biaya yang tidak relevan. Contohnya, asumsikan bahwa manajer sedang mempertimbangkan apakah akan mengganti atau memperbaiki mesin lama. Jika kebutuhan tenaga listrik untuk mesin lama dan mesin baru besarnya sama, maka biaya listrik yang variable menjadi tidak

relevan. Beberapa biaya tetap bisa menjadi biaya relevan. Contohnya, jika mesin baru membutuhkan modifikasi yang penting atas gedung pabrik, maka biaya modifikasi yang merupakan biaya tetap merupakan biaya relevan karena biaya tersebut belum pasti terjadi.

2.2 Proses Pembuatan Keputusan

Dalam mengambil keputusan di antara pilihan yang ada pada suatu situasi, manajer melakukan proses pembuatan keputusan. Proses pembuatan keputusan ini menurut Blocher (2007 : 545) meliputi lima langkah yaitu :” 1.Mempertimbangkan isu strategis mengenai konteks keputusan; 2. Menentukan criteria pengambilan keputusan; 3. Manajer melakukan analisis dimana informasi yang relevan dikembangkan dan dianalisis; 4. Manajer memilih alternatif terbaik dan menerapkannya dan 5. Manajer mengevaluasi hasil dari keputusan yang diterapkan.” Berikut ini penulis sajikan pada gambar 2.1 proses pembuatan keputusan tersebut :

Gambar 2.1
Proses Pembuatan Keputusan



Sumber : Blocher (2007 : 546)

Langkah pertama, biasanya yang paling penting yaitu mempertimbangkan isu strategis mengenai konteks keputusan. Hal ini membantu pembuat keputusan berfokus untuk menjawab pertanyaan yang tepat, dilakukan dengan membuat daftar menyeluruh atas pilihan-pilihan keputusan. Pemikiran strategis adalah penting untuk menghindari keputusan terbaik hanya dalam jangka pendek.

Langkah kedua manajer adalah menentukan criteria pengambilan keputusan. Seringkali tujuan utama para manajer adalah suatu tujuan yang dapat diukur dengan mudah, bersifat jangka pendek, dan mudah dicapai, seperti pengurangan biaya, peningkatan keuntungan, atau memaksimalkan tingkat imbal hasil atas investasi. Pihak-pihak yang berkepentingan lainnya seperti pemegang saham atau pemilik memiliki criteria sendiri untuk keputusan-keputusan

tersebut. Karena itu, seorang manajer sering kali harus memikirkan berbagai tujuan, baik tujuan jangka pendek yang dapat diukur maupun tujuan lebih strategis yang sulit diukur.

Langkah yang ketiga, manajer melakukan analisis dimana informasi yang relevan dikembangkan dan dianalisis, menggunakan analisis biaya relevan dan analisis biaya strategis. Langkah ini melibatkan tiga aktivitas secara berurutan yaitu (1) mengidentifikasi dan mengumpulkan informasi yang relevan atas keputusan tersebut, (2) membuat dugaan mengenai informasi yang relevan dan (3) mempertimbangkan isu strategis yang mempengaruhi keputusan tersebut.

Langkah keempat, berdasarkan analisis biaya relevan dan analisis biaya strategis, manajer memilih alternative terbaik dan menerapkannya. Pada langkah terakhir yaitu kelima, manajer mengevaluasi hasil dari keputusan yang diterapkan sebagai dasar umpan balik pertimbangan ulang yang memungkinkan dari keputusan tersebut dalam hubungannya dengan keputusan di masa depan. Maka, proses pengambilan keputusan merupakan system yang berdasarkan umpan balik (*feedback-based system*) di mana manajer secara terus menerus mengevaluasi hasil dari analisis dan keputusan terdahulu untuk menemukan perbaikan pengambilan keputusan.

2.3 Biaya Relevan sebagai Alat Dalam Pengambilan Keputusan Taktis

Pengambilan keputusan taktis terdiri dari pemilihan di antara berbagai alternative dengan hasil yang langsung atau terbatas. Beberapa keputusan taktis cenderung bersifat jangka pendek, namun keputusan jangka pendek ini seringkali mengandung konsekuensi

jangka panjang. Sebagai contoh misalkan suatu perusahaan sedang mempertimbangkan untuk memproduksi suatu komponen daripada membelinya dari pemasok. Tujuannya adalah untuk menekan biaya pembuatan produk utama dengan segera. Namun keputusan taktis ini mungkin merupakan sebagian kecil dari keseluruhan strategi perusahaan dalam meraih keunggulan biaya. Jadi, keputusan taktis sering kali berupa tindakan berskala kecil yang bermanfaat untuk jangka panjang.

Perhitungan biaya relevan merupakan nilai dalam pemecahan berbagai jenis masalah. Aplikasi ini mencakup keputusan untuk : membuat atau membeli komponen; meneruskan atau menghentikan segmen atau lini produk; menerima pesanan khusus dibawah harga normal; dan memproses lebih jauh produk gabungan atau menjualnya pada titik pada titik pemisahan.

1. Keputusan membuat atau membeli komponen

Perusahaan yang melakukan strategi integrasi dapat mengurangi ketergantungannya dari pemasok luar dan dapat merancang alur komponen dan bahan dengan lebih baik dibandingkan dengan perusahaan yang tidak melakukan integrasi (Garrison Noreen, 2000 : 581). Ketidakcocokan dengan pemasok utama dapat menyebabkan kegiatan perusahaan terganggu sedangkan untuk perusahaan terintegrasi yang memproduksi sendiri komponen-komponen yang dibutuhkan mampu untuk terus melanjutkan operasinya. Beberapa perusahaan juga merasa bahwa mereka dapat mengontrol kualitas lebih baik dengan memproduksi sendiri komponen yang dibutuhkan daripada mengandalkan pada pemasok.

Manajer sering dihadapkan dengan keputusan apakah harus membuat atau membeli komponen yang digunakan dalam produksi. Sebenarnya, manajemen secara berkala harus mengevaluasi keputusan masa lalu yang berkaitan dengan produksi. Kondisi-kondisi yang menjadi dasar pembuatan keputusan sebelumnya mungkin tidak berubah dan akibatnya, pendekatan yang berbeda mungkin diperlukan. Evaluasi periodik ini bukanlah satu-satunya sumber dari keputusan membuat atau membeli (*make or buy decision*). Selain evaluasi periodik tersebut, manajer harus menganalisis biaya relevan yang berkaitan dengan membuat atau membeli komponen dari luar. Perhitungan biaya relevan secara khusus dapat berguna untuk analisis jangka pendek.

Langkah yang harus dilakukan untuk masalah dan alternative yang layak yang telah dapat diidentifikasi adalah mengidentifikasi biaya relevan, menjumlahkan biaya relevan untuk alternative yang layak (membuat atau membeli) dan menetapkan pilihan. Untuk menetapkan pilihan membuat atau membeli dengan asumsi tidak ada masalah kualitatif, maka keputusan yang dapat diambil adalah apabila jumlah biaya relevan untuk membuat lebih kecil dari jumlah biaya relevan untuk membeli dari luar, maka keputusan yang diambil adalah membuat sendiri komponen. Dan sebaliknya apabila jumlah biaya relevan untuk membuat lebih besar dari jumlah biaya relevan untuk membeli komponen dari luar, maka keputusan yang harus diambil adalah membeli komponen dari luar.

2. Keputusan meneruskan atau menghentikan (*keep or drop decision*)

Sering kali seorang manajer harus memutuskan apakah suatu segmen, seperti lini produk harus dipertahankan atau dihapus.

Laporan segmen yang disusun sebaiknya menggunakan perhitungan biaya variable karena dengan perhitungan biaya variable beban tetap dipecah menjadi beban tetap langsung dan beban tetap umum sehingga pelaporan segmen dengan menggunakan perhitungan biaya variable dapat memberikan informasi yang berharga bagi keputusan meneruskan atau menghentikan (*keep or drop decisions*). Margin kontribusi dan margin segmen bermanfaat untuk mengevaluasi kinerja segmen.

Laporan segmen menyediakan informasi berharga untuk keputusan meneruskan atau menghentikan lini produk dengan dilengkapi perhitungan biaya relevan untuk menggambarkan bagaimana informasi tersebut harus digunakan sehingga sampai pada keputusan manajer yang tepat.

Keputusan apakah akan menambah atau mengurangi lini produk atau segmen perusahaan menjadi bagian yang sulit yang harus dihadapi oleh para manajer. Dalam keputusan seperti ini beberapa faktor kuantitatif dan kualitatif harus dipertimbangkan. Pada akhirnya, keputusan final untuk menambah atau mengurangi segmen perusahaan terutama akan bergantung pada dampak keputusan tersebut terhadap laba bersih operasi. Untuk menaksir dampak ini, sangat perlu untuk membuat analisis secara hati-hati terhadap biaya apa saja yang digunakan.

Sebagai contoh apabila dalam suatu perusahaan terdapat beberapa lini produk, perusahaan tersebut telah menyusun pelaporan segmen berdasarkan perhitungan biaya variable, kemudian manajer dihadapkan pada pilihan meneruskan atau menghentikan salah satu lini produk yang ada pada perusahaan tersebut, maka manajer tersebut harus menganalisisnya dengan

menggunakan biaya relevan sehingga dalam menentukan keputusan lebih tepat. Setelah mengidentifikasi masalah dan alternative yang layak, maka manajer harus menjumlahkan biaya relevan untuk keputusan meneruskan atau menghentikan. Apabila jumlah biaya relevan untuk meneruskan lebih kecil dari jumlah biaya relevan apabila menghentikan, maka keputusan yang harus diambil adalah meneruskan lini segmen tersebut. Sebaliknya apabila jumlah biaya relevan untuk meneruskan lebih besar dari jumlah biaya relevan apabila menghentikan, maka keputusan yang harus diambil adalah menghentikan lini segmen tersebut.

3. Keputusan Pesanan Khusus (*Special order decision*)

Undang-undang diskriminasi harga mensyaratkan perusahaan untuk menjual produk yang identik dengan harga sama kepada pelanggan di pasar yang sama. Pembatasan ini tidak berlaku pada produk yang dilelang atau pada pelanggan yang tidak saling bersaing. Harga penawaran dapat berbeda untuk pelanggan dari pasar yang sama, dan perusahaan seringkali mendapat kesempatan untuk mempertimbangkan pesanan khusus dari calon pelanggan dalam pasar yang dilayani dengan cara yang tidak seperti biasanya. Keputusan pesanan khusus (*special order decisions*) berfokus pada pertanyaan apakah pesanan harga khusus harus diterima atau ditolak. Pesanan-pesanan seperti ini sering menarik, khususnya ketika perusahaan beroperasi di bawah kapasitas produktif maksimumnya.

Sebagai contoh suatu perusahaan sedang beroperasi di bawah kapasitas yaitu beroperasi hanya pada tingkat 75% dari kapasitas produktifnya (20.000 unit). Harga jual per unit sebesar \$ 2,00 dengan biaya variable sebesar \$ 1,00 dan biaya tetap sebesar \$

0,50. Perusahaan tersebut menerima pesanan khusus untuk 4.000 unit dengan harga jual hanya sebesar \$1,40. Maka manajer harus menganalisis biaya relevan untuk menerima atau menolak. Biaya relevan untuk pesanan tersebut hanya sebesar biaya variabelnya \$1,00/unit, sehingga total biaya relevan untuk 4.000 unit pesanan tersebut sebesar \$ 40.000. Biaya tetap tidak relevan karena perusahaan beroperasi di bawah kapasitas produktif. Dengan harga jual pesanan khusus sebesar \$1,40, maka perusahaan tersebut masih memperoleh laba per unit \$ 0,40 sehingga total laba kotor untuk 4.000 unit sebesar \$ 1.600. Dengan demikian maka pesanan tersebut harus diterima oleh perusahaan karena akan menambah laba kotor bagi perusahaan sebesar \$ 1.600.

4. Keputusan menjual atau memproses lebih lanjut (*sell or process further*)

Produk gabungan (*joint product*) memiliki proses yang umum dan biaya produksi sampai pada titik pemisahan. Pada titik tersebut, kedua produk dibedakan. Sebagai contoh, mineral tertentu seperti tembaga dan emas dapat terkandung dalam satu biji besi. Biji besi tersebut harus ditambang, dihancurkan, dan diolah sebelum tembaga dan emas dipisahkan. Saat pemisahan inilah yang disebut titik pemisahan (*split off point*). Biaya penambangan, penghancuran dan pengolahan berlaku untuk kedua produk.

Seringkali produk gabungan dijual pada titik pemisahan. Kadangkala lebih menguntungkan memproses lebih lanjut suatu produk gabungan, setelah titik pemisahan, sebelum menjualnya. Penentuan apakah akan menjual atau memproses lebih lanjut (*sell or process further*) merupakan suatu keputusan penting yang harus dibuat oleh manajer. Untuk menganalisis keputusan tersebut, maka

manajer harus menganalisis jumlah biaya relevan jika memproses lebih lanjut, kemudian bandingkan pendapatan menjual pada titik pisah dengan pendapatan yang diterima jika diproses lebih lanjut setelah dikurangi dengan jumlah biaya relevan. Apabila pendapatan menjual pada titik pisah lebih kecil dari pendapatan bersih memproses lebih lanjut, maka keputusan yang harus diambil oleh manajer adalah memproses lebih lanjut. Sebaliknya Apabila pendapatan menjual pada titik pisah lebih besar dari pendapatan bersih memproses lebih lanjut, maka keputusan yang harus diambil oleh manajer adalah menjual pada titik pisah tersebut.

III. Kesimpulan

1. Biaya relevan (*relevant cost*) merupakan biaya yang dikeluarkan pada masa yang akan datang; berbeda untuk setiap pilihan yang tersedia bagi pengambil keputusan. Biaya yang tidak berbeda diantara berbagai pilihan yang dihadapi oleh pengambil keputusan merupakan biaya yang tidak relevan karena pilihan tersebut tidak mempengaruhi biaya. Demikian pula, biaya yang sudah terjadi atau belum pasti akan terjadi merupakan biaya yang tidak relevan; keputusan tersebut tidak akan mempengaruhi biaya-biaya ini.
2. Proses pembuatan keputusan meliputi lima langkah yaitu :
 - a. Mempertimbangkan isu strategis mengenai konteks keputusan;
 - b. Menentukan criteria pengambilan keputusan;
 - c. Manajer melakukan analisis dimana informasi yang relevan dikembangkan dan dianalisis;
 - d. Manajer memilih alternatif

terbaik dan menerapkannya dan e. Manajer mengevaluasi hasil dari keputusan yang diterapkan.

3. Biaya relevan dapat digunakan sebagai alat pengambilan keputusan taktis seperti keputusan membuat atau membeli komponen; keputusan meneruskan atau menghentikan segmen atau lini produk; keputusan menerima pesanan khusus dibawah harga normal; dan keputusan memproses lebih jauh produk gabungan atau menjualnya pada titik pemisahan.

Daftar Pustaka

Armanto Witjaksono, 2005, *Akuntansi Biaya*, Edisi Pertama, Graha Ilmu, Yogyakarta.

Blocher, Chen, Cokins & Lin, 2007, *Cost Management : Manajemen Biaya Penekanan Strategis*, Buku 1, Edisi 3, Salemba Empat, Jakarta.

Garrison R. Ray, Eric W.Noreen alihbahasa A.Totok Budisantoso, 2001, *Akuntansi Manajerial*, Buku 2, Jakarta : Salemba Empat.

Hansen & Mowen alihbahasa Dewi Fitriyani dan Deny Arnos Kwary, 2005, *Management Accounting : Akuntansi Manajemen*, Buku 2, Edisi 7, Salemba Empat, Jakarta.

Maher & Deakin, 1997, *Akuntansi Biaya*, Jilid 2, Edisi 4, Erlangga, Jakarta.