

LAPORAN AKHIR PENELITIAN



Analisis Biaya Produksi Pada Umkm Rini Catering Kebon Baru Di Masa Pandemi Covid-19 Dalam Pemberian Diskon

TIM PENGUSUL

Anila Sari

Rizka Ramayanti

Universitas Trilogi

September 2021

Analisis Biaya Produksi Pada Umkm Rini Catering Kebon Baru Di Masa Pandemi Covid-19 Dalam Pemberian Diskon

Anila Sari¹

Rizka Ramayanti²

^{1,2}Universitas Trilogi

Jl. TMP Kalibata No. 1, RT.4/RW/04, Duren Tiga, Kec. Pancoran, Jakarta Selatan,
DKI Jakarta 12760

E-mail : anilasa47@gmail.com¹, rizka.ramayanti@universitas-trilogi.ac.id²

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui peranan akuntansi manajemen pada pengambilan keputusan jangka pendek menganalisis bagaimana biaya produksi pada UMKM Rini Catering Kebon Baru di masa pandemi Covid-19 dalam pemberian diskon. Jenis penelitian yang dipakai merupakan penelitian kualitatif deskriptif. Hasil penelitian ini memperlihatkan bahwa analisis tentang Rini Catering dapat memberikan diskon sebesar 33% dimana dalam memberikan alternatif pesanan dengan pemberian diskon, Rini Catering Kebon Baru menentukan dengan cara perhitungan biaya dalam menerima pesanan diskon kemudian hasil penelitian menyatakan keputusan dalam memutuskan untuk menerima pesanan diskon dalam masa Pandemi Covid-19 sudah tepat karena dapat meningkatkan keuntungan tambahan sebesar Rp 44.955.208,-, selain itu dapat menghemat biaya seperti bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, maupun biaya overhead pabrik, sehingga memaksimalkan keuntungan usaha, kemudian dapat memberikan efek positif dalam penjualan dengan adanya diskon yaitu memenangkan persaingan pasar, meningkatkan keuntungan, menjadi salah satu cara untuk promosi usaha agar semakin dikenal masyarakat luas, dapat menarik minat konsumen baru diluar konsumen tetap (langganan), dan dapat mengurangi produk yang tersimpan dan sehingga memaksimalkan penjualan maupun keuntungan usaha.

Kata kunci : Pengambilan Keputusan Jangka Pendek, Diskon, Biaya Produksi, Pandemi Covid-19

ABSTRACT

This research aims to find out the role of management accounting in short-term decision making to analyze how production costs in MSMEs Rini Catering Kebon Baru during the Covid-19 pandemic in providing discounts. The type of research used is descriptive qualitative research. The results of this study showed that the analysis of Rini Catering can provide a discount of 33% where in providing alternative orders with discounts, Rini Catering Kebon Baru determines by way of cost calculation in receiving discount orders then the results of the study stated the decision in deciding to accept discount orders in the Covid-19 Pandemic period is appropriate because it can increase additional profits by Rp 44,955,208,-, In addition, it can save costs such as raw materials, direct labor costs, and factory overhead costs, so as to maximize business profits, then can have a positive effect in sales with discounts, namely winning market competition, increasing profits, being one way to promote business to be more widely known to the public, can attract new consumers outside of fixed consumers (subscriptions), and can reduce stored products and thus maximize sales and business profits.

**Keyword : Short-Term Decision Making, Discounts, Production Costs, Covid-19
Pandemic**

1. PENDAHULUAN

Kontribusi Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) menjadi penyangga dan penopang perekonomian Indonesia ketika menghadapi berbagai krisis yang pernah terjadi di negeri ini seperti masa krisis moneter tahun 1998, krisis keuangan global tahun 2008 (Tatik, 2021), dan kemudian kini diuji ketahanannya oleh Pandemi Covid-19 yang merebak masuk Indonesia sejak Maret 2020 lalu. Dunia usaha yang sangat terdampak secara signifikan yakni UMKM karena jenis usaha ini perputaran uangnya bergantung pada uang hasil penjualan produk maupun jasa. Ikhsan Ingratubun selaku ketua Asosiasi UMKM Indonesia menyebutkan, omzet UMKM turun semenjak Februari 2020, dan bahkan saat bulan Maret 2020 ada sejumlah jenis UMKM yang tidak memiliki penghasilan samasekali sehingga banyak dari mereka yang bila memiliki karyawan harus memberhentikan karyawannya disamping penghasilan menurun karena juga adanya aturan social distancing (PSBB) di mana beberapa UMKM memang mengharuskan adanya kontak langsung/ditempat saat bekerja.



Gambar1. Persentase Jumlah UMK Menurut Kategori provinsi DKI Jakarta, BPS provinsi DKI Jakarta, SE2016

Dampak pandemi Covid-19 berdampak signifikan terhadap perekonomian sektor UMKM. Saat ini UMKM Indonesia sedang mengalami resesi akibat perekonomian yang melemah. Menurut data Pusat Penelitian Ekonomi LIPI (P2E, LIPI), industri pariwisata dan UMKM akan paling terpengaruh, dan UMKM sendiri di industri makanan dan minuman, terutama pada kuartal pertama 2020, turun 2,97 melambat turun dan menjadi yang pertama di tahun 2020. Dibandingkan triwulan sebelumnya 5,07% berarti ini merupakan kenaikan terendah sejak 2001. Sekitar 96% UMKM berdampak negatif/negatif terhadap usahanya, dan 75% penjualan produk turun (Aliyani Firdaus et al., 2020).

Diskon atau potongan harga merupakan sesuatu yang umum digunakan yang dapat berguna daya tarik bagi pembeli untuk membeli dalam jumlah besar (Kusnawan et al., 2019). Manfaat yang diperoleh bagi penjual adalah penjualan dalam jumlah banyak akan mengurangi biaya produksi tiap unitnya. Manfaat bagi pembeli adalah akan mengurangi biaya pesanan dan pembayaran harga satuan lebih rendah dari biasanya. Sehubungan dengan pemberian diskon tersebut maka peneliti tertarik untuk menentukan objek penelitian pada Rini Catering Kebon Baru yang merupakan usaha UMKM yang bergerak di bidang perdagangan dan jasa makanan. Dimana dalam menjalankan usahanya penerapan pemberian diskon yang diharapkan dapat dilakukan dengan tepat dalam menjalankan usaha di masa Pandemi Covid-19, yang sangat diperlukan untuk bisnisnya. Maka penulis

ingin mengetahui bagaimana perhitungan biaya produksi untuk produk yang diberikan diskon dan tanpa diskon.

2. METODOLOGI

Penelitian ini menggunakan penelitian deskriptif mengenai “Analisis Biaya Produksi pada UMKM Rini Catering Kebon Baru di Masa Pandemi Covid-19 Dalam Pemberian Diskon” di mana penelitian ini bertujuan memberikan gejala sosial atau fenomena yang diteliti dengan mendiskripsikan variable mandiri, baik satu variable atau lebih. Penelitian ini akan diawali melalui pengumpulan data yang diperlukan yakni laporan keuangan usaha termasuk laporan penjualan Catering 2020, laporan penjualan pesanan diskon, laporan perhitungan bahan baku Pesanan Tanpa Diskon Catering 2020, laporan perhitungan bahan baku Pesanan Diskon 2020.

Pada kesempatan kali ini peneliti akan membahas permasalahan dalam penelitian ini yaitu bagaimana pelaku usaha atau perusahaan dalam melakukan perbandingan biaya produksi antara tidak memberikan diskon dengan pemberian diskon di masa Pandemi Covid-19 yang terjadi tahun awal 2020 hingga 2021.

Data yang digunakan dalam penelitian ini oleh Rini Catering Kebon Baru adalah kualitatif, informasinya tidak dalam bentuk angka, tetapi diperoleh melalui wawancara dengan Rini Catering Kebon Baru dan data lisan dan tertulis, termasuk sejarah singkat. Perusahaan, struktur organisasi, proses produksi dan informasi lain yang diperlukan. Adapun jenis data yang digunakan dalam penelitian ini terdiri Data Primer dan Data Sekunder.

3. LANDASAN TEORI

Akuntansi Biaya

Menurut Herlina (2018) menyatakan nilai dalam arti luas adalah nilai yang harus dikorbankan, diukur dalam satuan moneter, untuk memperoleh sesuatu yang memenuhi tujuan tertentu, termasuk yang tidak diberikan/tujuan baru pada tahap perencanaan dan yang telah dicapai memberikan. Dan biaya dalam arti sempit mengorbankan keamanan untuk mendapatkan sesuatu yang aktif menurut Nino (2015) menjelaskan bahwa akuntansi biaya adalah proses mengklasifikasikan pencatatan, meringkas dan menyajikan biaya, menjual dan membuat produk dengan cara tertentu dan menafsirkannya. Ada dua kelompok metode untuk mengumpulkan biaya produksi yakni: (1) biaya produksi yang merupakan pengeluaran biaya-biaya dalam pengelolaan bahan baku menjadi produk yang siap jual, dan (2) biaya non-produksi yang merupakan pengeluaran biaya-biaya diluar kegiatan produksi, seperti kegiatan administrasi dan umum kemudian kegiatan pemasaran. Pinontoan (2020) menyatakan biaya full adalah metode penentuan biaya produksi, yang memperhitungkan semua unsur biaya produksi yang berkaitan dengan biaya produksi, termasuk biaya bahan baku, biaya tidak langsung Variable dan tetap, biaya tenaga kerja langsung dan biaya Variable. metode yang hanya mempertimbangkan biaya produksi Metode untuk menentukan biaya produksi dari tiga biaya, yaitu biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya operasional Variable.

Diskon

Diskon merupakan pengurangan dari harga daftar yang diberikan oleh penjual kepada pembeli yang juga mengorbankan fungsi pemasaran atau menyediakan fungsi tersebut untuk dirinya sendiri. Potongan harga dapat menjadi alat yang bermanfaat dalam perencanaan strategi pemasaran (Erry Fitrya, 2005). Diskon atau potongan harga merupakan sesuatu yang umum digunakan yang dapat berguna daya tarik bagi pembeli untuk membeli dalam jumlah besar. Manfaat yang diperoleh bagi penjual adalah penjualan dalam jumlah banyak akan mengurangi biaya produksi tiap unitnya. Manfaat bagi pembeli adalah akan mengurangi biaya pesanan dan pembayaran harga satuan lebih rendah dari biasanya, tetapi kerugian yang dapat timbul adalah membengkaknya biaya penyimpanan karena pemesanan yang lebih besar akan meningkatkan inventory (Desi Kusumawardani, 2011). Berdasarkan konsep di atas bahwa diskon adalah pemberian potongan harga yang diberikan penjual kepada pembeli adapun keuntungan bagi penjual adalah dalam jumlah banyak akan mengurangi biaya produksi tiap unitnya sedangkan bagi pembeli adalah akan mengurangi biaya pesanan dan pembayaran harga satuan lebih rendah dari biasanya (Juwanto Edy, 2018).

Manfaat Pemberian Diskon

Manfaat dari pemberian diskon adalah agar pembeli untuk membeli barang dalam jumlah yang besar dan memusatkan perhatian pembeli, diadakannya diskon atau potongan. Mendorong pembeli untuk membeli dalam jumlah yang besar sehingga volume penjualan diharapkan akan bisa naik. pemberian potongan harga akan berdampak terhadap konsumen, terutama dalam pola pembelian konsumen yang akhirnya juga berdampak terhadap volume penjualan yang diperoleh perusahaan (Radit Aditya, 2018).

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Produksi Rini Catering

1. Pemberian Diskon

a. Kualitas dan Produk yang di Diskon

Kualitas yang diproduksi haruslah menjadi perhatian utama bagi pelaku usaha. Kualitas produk menyangkut kepercayaan pelanggan, sehingga harus benar-benar diperhatikan. Adapun jenis produk yang di diskon pada Rini Catering adalah keadaan fresh jenis produk Makanan Box Pesanan Tanpa Diskon tipe A.

b. Jenis Produk yang di Diskon

Jenis diskon yang di berikan dengan harapan penjualan semakin meningkat. Salah satu alat dari promosi penjualan adalah potongan harga. program-program promosi, dengan potongan harga. Jenis diskon tunai yang digunakan Rini Catering adalah potongan harga yang diberikan kepada pembeli dari harga resmi yang tertera pada browsur harga. Diskon kredit adalah potongan harga yang diberikan karena pembeli membayar utang pembelian dalam masa potongan tunai sesuai dengan syarat pembelian yang telah ditentukan.

c. Cara Pemberian Diskon

Jenis diskon yang di berikan dengan harapan penjualan semakin meningkat. Salah satu alat dari promosi penjualan adalah potongan harga. program-program promosi, dengan potongan harga. Jenis diskon tunai yang digunakan Rini Catering adalah potongan harga yang

diberikan kepada pembeli dari harga resmi yang tertera pada browsur harga. Diskon kredit adalah potongan harga yang diberikan karena pembeli membayar utang pembelian dalam masa potongan tunai sesuai dengan syarat pembelian yang telah ditentukan.

d. Tujuan Pemberian Diskon

Rini Catering dalam usaha meningkatkan penjualan perlu menanamkan kesan dan strategi untuk memberikan nilai tambah serta memenangkan persaingan yang ketat terlebih saat Pandemi yang sedang melanda mulai tahun 2020 lalu. Harga terjangkau dan ekonomis untuk, kualitas barang tidak kalah dengan harga normal, dan menghemat kebutuhan keluarga dengan membeli barang yang berkualitas baik. Kemudian untuk memenangkan persaingan pasar persaingan yang ketat perlu strategi jika untuk memenangkan, pemberian potongan harga dan bonus akan memberi kesan harga produk lebih murah sehingga lebih menarik konsumen untuk memilih produk kita dan melakukan pembelian produk.

2. Rini Catering memiliki beberapa produk dan jasa yang ditawarkan, yaitu:

- a. Makanan Box
- b. Catering Harian
- c. Prasmanan

Sepanjang bepergian bisnisnya, Rini Catering melayani penyediaan pengelolaan makanan pada box sebagai produk utama dan terlaris lantaran menyediakan produk yang higienis, terpercaya, cepat dan mudah dipesan hingga produk ini sangat digemari warga luas terutama di daerah Jakarta Selatan. Ibu Rini juga menjalankan usahanya pada akhir 2019 bekerja sama dengan Magnet Rezeki Box (MR Box) sebagai partner pada mengembangkan bisnis yang mempunyai tujuan sosial dimana Ibu Rini bisa menyediakan pesanan kemudian akan disalurkan ke beberapa program sosial rutin kegiatan. Dalam 1 tahun belakang lebih mengelola layanan pesanan makanan pada hajatan (terbatas), office, dan program amal. Makanan box yaitu produk dimana Rini Catering dipercayakan untuk dibagikan ke dibagikan pada peserta pada suatu event, panti asuhan, dsb. Kemudian cara Rini Catering ini menyediakan sajian dengan sangat konsisten dan professional, sebagai hasilnya pelanggan mampu setia dengan Rini Catering. Rini Catering sendiri mempunyai menu Pesanan Tanpa Diskon dan Pesanan Diskon, untuk kuliner box Pesanan Tanpa Diskon disediakan menggunakan pilihan yang disediakan dari catering menggunakan harga jual yang telah ditetapkan, sedangkan untuk kuliner box Diskon pilihannya sedikit terbatas lantaran Rini Catering sendiri telah mempunyai beberapa pertimbangan pada menghasilkan Pesanan Diskon. Selama 2020 penjualan Rini Catering tersaji Tabel laporan penjualan sebagai berikut:

Tabel 1. Laporan Penjualan Rini Catering 2020

Jenis Menu	Jumlah Porsi/Box	Jumlah Pemesanan	Total Penjualan (Rp)
Pesanan Diskon	5.500	53 Pemesanan	110.000.000
Pesanan Tanpa Diskon	7.500	78 Pemesanan	225.000.000
Pesananan Makanan Box B	525	9 Pemesanan	23.625.000
Pesanan Catering Harian	1.225	27 Pemesanan	73.500.000
Pesanan Prasmanan	200	5 Pemesanan	15.000.000
Jumlah	14.950		447.125.000

Sumber: Rini Catering 2020

Laporan penjualan disajikan oleh Rini Catering yang menjelaskan 3 produk yaitu makanan box, paket catering harian keluarga, dan prasmanan. Harga yang telah disediakan oleh Rini Catering yaitu; Harga Rp 60.000/porsi; Harga Rp 45.000/porsi, dan; Harga Rp 30.000/porsi. Sedangkan di box makanan ada pesanan permintaan Diskon. Pesanan Diskon ini biasanya dipesan oleh instansi,

pelajar, atau konsumen tertentu kemudian digunakan dalam kegiatan seperti sosial dengan budget minim, memungkinkan pelanggan memesan makanan di bawah harga normal.

Selama 1 tahun Rini Catering menerima jumlah pesanan sebanyak 14.950 porsi makanan, dan diantaranya antaranya ada 13.525 pesanan makanan box. Di antara pesanan box makanan ada Pesanan Diskon. Pesanan Diskon sebanyak 53 kali dengan jumlah pesanan 50-300 box, dan terdapat 500 box Pesanan Diskon dengan harga per box 20.000.

Analisa Hasil Penelitian Rini Catering

Analisis yang digunakan saat membahas menerima atau menolak pesanan ini menggunakan analisis akuntansi manajemen dan perhitungan alternatif menggunakan perhitungan varians, sedangkan data yang dihasilkan Rini Catering menggunakan laporan keuangan standar, dimana perhitungan digunakan untuk keperluan penagihan, dan perhitungan untuk Pesanan Diskon adalah tidak digunakan. Perhitungan selisihnya tidak bisa membayangkan perbandingan pendapatan yang baik. Pada tahun 2020, Rini Catering menerima Pesanan Diskon sebanyak 5.500 box, yang kemudian diharapkan dapat dihitung melalui perhitungan varians, yang akan menjadi alat pengambilan keputusan untuk menerima atau menolak Pesanan Diskon.

1. Analisis Biaya

a. Biaya Bahan Baku

Berdasarkan wawancara dengan pemilik Rini Catering didapatkan informasi bahwasanya bila memproduksi untuk per 300 box meliputi perhitungan Tanpa Diskon untuk bahan produksi makanan box Rini Catering, maka dibutuhkan biaya bahan baku sebagai berikut:

Tabel 2. Perhitungan Biaya Bahan Produksi Makanan Box Pesanan Tanpa Diskon Rini Catering 2020

No	Keterangan	Harga
1	Beras	900.000
2	Ayam	450.000
3	Tempe	100.000
4	Jagung	120.000
5	Minyak	300.000
6	Telur	250.000
7	Kol	150.000
8	Bayam	100.000
9	Tahu	120.000
10	Terong	150.000
11	Air Gallon	100.000
12	Rempah-rempah Ayam Rica	140.000
13	Rempah-rempah Perkedel	70.000

14	Rempah-rempah sayur	80.000
15	Box Makanan	210.000
	JUMLAH	3.240.000

Sumber: Rini Catering 2020

Maka berdasarkan data pada Tabel 2, dengan asumsi pesanan 300 box adalah Rp 3.240.000,- maka dapat diketahui selama 1 tahun aktual bahan baku langsung untuk makanan box jika produksinya 7.500 box adalah sebesar Rp 81.000.000,- perhitungan biaya bahan baku Tanpa Diskon sebagai berikut:

$$\frac{\text{Jumlah Biaya Bahan Baku per 300 box}}{\text{Kuantitas per 300 box}} \times \text{jumlah pesanan}$$

$$\frac{\text{Rp 3.240.000}}{300} \times 7500$$

= Rp 81.000.000

Dapat dilihat dari perhitungan di atas bahwa dalam melakukan pemesanan Diskon juga harus memiliki perhitungan mengenai biaya bahan baku produksi, maka dengan asumsi Rini Catering bila memproduksi 300 box Pesanan Diskon. maka dibutuhkan biaya bahan baku sebagai berikut:

Tabel 3. Perhitungan Biaya Bahan Produksi Pesanan Diskon Rini Catering 2020

No	Keterangan	Harga (Rp)
1	Beras	630.000
2	Ayam	450.000
3	Tempe	100.000
4	Jagung	120.000
5	Minyak	300.000
6	Telor	200.000
7	Kol	150.000
8	Bayam	100.000
9	Tahu	100.000
10	Terong	130.000
11	Air Gallon	100.000
12	Rempah-rempah Ayam Rica	140.000

13	Rempah-rempah Perkedel	70.000
14	Rempah-rempah sayur	80.000
15	Box Makanan	210.000
	JUMLAH	2.880.000

Sumber: Rini Catering 2020

Maka berdasarkan data pada Tabel 3, dengan asumsi pesanan 300 box adalah Rp 2.880.000,- maka dapat diketahui selama 1 tahun aktual bahan baku langsung untuk makanan box jika produksinya 5.500 box adalah sebesar Rp 52.800.000,- perhitungan biaya bahan baku Tanpa Diskon sebagai berikut:

$$\frac{\text{Jumlah Biaya Bahan Baku per 300 box}}{\text{Kuantitas per 300 box}} \times \text{jumlah pesanan}$$

$$\frac{\text{Rp 2.880.000}}{300} \times 5500$$

= Rp 52.800.000

Standar kuantitas bahan baku di Rini Catering telah ditentukan oleh pemilik usaha dimana standar kuantitas bahan baku ditentukan dengan menentukan menu makanan yang disajikan dalam satu box makanan dan terdapat beberapa makanan yang dipesan secara khusus. Menu yang dipesan khusus sesuai permintaan pelanggan biasanya akan menyerahkan menu makanan tersendiri dengan jumlah pengeluaran yang sudah mereka perhitungkan. Sedangkan dari sisi catering tetap menyediakan menu makanan sesuai standar operasional dengan kualitas yang sama dengan menu makanan lainnya, namun menggunakan bahan dasar sesuai permintaan pelanggan. Dengan adanya standar menu yang telah ditetapkan untuk makan, maka dapat juga ditentukan standar bahan baku yang digunakan pada setiap menu makanan, yang telah dijelaskan diatas maka didapat biaya bahan baku pesanan pada Tabel sebagai berikut:

Tabel 4. Perhitungan Biaya Bahan Baku Pesanan Rini Catering 2020

Keterangan	Satuan	Kuantitas	Jumlah Biaya Bahan Baku (Rp)
Menu Makanan Box Pesanan Tanpa Diskon	Box	7.500	81.000.000
Menu Makanan Box Diskon	Box	5.500	52.800.000

Sumber: Rini Catering 2020

b. Biaya Tenaga Kerja Langsung Tanpa diskon

Rini Catering memiliki 6 karyawan. Dalam membuat menu makanan dibutuhkan 4 orang untuk bekerja. Tarif Tanpa Diskon yang diberikan kepada pekerja disesuaikan dengan kesepakatan kerja dengan pemilik catering. Berikut ini adalah perhitungan biaya tenaga kerja langsung untuk 300 box makanan.

Tabel 5. Perhitungan Biaya Tenaga Kerja Langsung Tanpa Diskon 300 box Rini Catering 2020

Keterangan	Jumlah Pekerja	Harga (Rp)
Memasak Nasi, Sup dan Ayam	2	250.000
Memasak Tahu & Tempe	1	100.000
Packing	1	200.000
Jumlah Upah		550.000

Sumber: Rini Catering 2020

Berdasarkan data pada Tabel 5 di atas, dijelaskan bahwa dalam membuat 300 box makanan, upahnya adalah Rp 250.000,- untuk 2 orang yang masak nasi, sop dan ayam, Rp 100.000,- untuk 1 orang yang memasak tahu dan tempe, Rp 200.000,-, untuk 1 orang. orang yang mengemas semua makanan ke dalam box satu per satu.

Dengan asumsi pesanan per 300 box maka perhitungan upah box Pesanan Tanpa Diskon Rini Catering selama setahun yaitu 7.500 box makanan, didapat perhitungan biaya biaya tenaga kerja langsung Tanpa Diskon sebagai berikut:

$$\frac{\text{Jumlah Biaya Tenaga Kerja Langsung per 300 box}}{\text{Kuantitas per 300 box}} \times \text{jumlah pesanan}$$

$$\frac{\text{Rp 550.000}}{300} \times 7500$$

= Rp 13.750.000

Tabel 6. Perhitungan Biaya Tenaga Kerja Langsung Diskon 300 box Rini Catering 2020

Keterangan	Jumlah Pekerja	Harga (Rp)
Memasak Nasi, Sup dan Ayam	2	250.000
Memasak Tahu & Tempe	1	100.000
Jumlah Upah		350.000

Sumber: Rini Catering 2020

Rini Catering bergerak di bidang pengolahan bahan makanan Pesanan Diskon seperti terlihat pada data pada Tabel 6, untuk pengolahan produk makanan Diskon mempekerjakan 2 orang karyawan yang masing-masing dibayar Rp 250.000,- untuk 1 orang yang masak nasi dan packing, dan Rp 100.000,- 1 orang yang memasak lauk pauk, sehingga 2 orang pegawai yang biasa digunakan untuk memasak dan pengemasan dapat menangani produk lainnya. Perbedaan proses produksi antara kedua pesanan tersebut adalah ketika ada Pesanan Diskon dalam proses produksi, lebih sedikit pekerja yang perlu digunakan untuk mengalokasikannya ke pesanan lain.

Dengan asumsi pesanan per 300 box maka perhitungan upah box Pesanan Tanpa Diskon Rini Catering selama setahun yaitu 5.500 box makanan, didapat perhitungan biaya biaya tenaga kerja langsung Diskon sebagai berikut:

$$\frac{\text{Jumlah Biaya Tenaga Kerja Langsung}}{\text{per 300 box}} \times \text{jumlah pesanan}$$

$$\frac{\text{Rp 350.000}}{300} \times 5500$$

= Rp 6.416.667

c. Biaya Overhead Pabrik

Berikut adalah rincian Biaya Overhead Pabrik Variable yang terjadi pada Rini Catering

Tabel 7. Biaya Overhead Pabrik Variable Pesanan Tanpa Diskon Rini Catering 2020

Sumber: Rini Catering 2020

Tabel 8. Biaya Overhead Pabrik Variable Pesanan Diskon Rini Catering 2020

No	Keterangan	Biaya Overhead Pabrik Variable (Rp)
1	Biaya Alat Masak (Gass, Freezer, Kulkas, Showcase)	541.237
2	Biaya Listrik	1.599.105
3	Biaya Telepon dan Internet	1.289.125
4	Biaya Pemeliharaan Alat Masak	590.439
Jumlah Biaya Overhead Pabrik Variable		4.019.906

Sumber: Rini Catering 2020

No	Keterangan	Biaya Overhead Pabrik Variable (Rp)
1	Biaya Alat Masak (Gass, Freezer, Kulkas, Showcase)	1.107.073
2	Biaya Listrik	3.270.897
3	Biaya Telepon dan Internet	2.636.847
4	Biaya Pemeliharaan Alat Masak	1.207.716
Jumlah Biaya Overhead Pabrik Variable		8.222.533

Berdasarkan Tabel 7 dan 8 diatas maka jumlah Biaya Overhead Pabrik Variable atas Pesanan Tanpa Diskon sebesar Rp 8.222.533,- dan Biaya Overhead Pabrik Variable atas Pesanan Diskon sebesar Rp 4.019.906,- Pembagian Biaya Overhead Pabrik Variable sangat berguna untuk memudahkan pengawasan dan pengendalian dari biaya-biaya tersebut.

Tabel 9. Biaya Overhead Pabrik Tetap Rini Catering 2020

No	Keterangan	Biaya (Rp)
1	Biaya penyusutan kendaraan	2.200.000
2	Biaya penyusutan alat masak	1.494.167

Jumlah Biaya Overhead Pabrik Tetap	3.694.167
---	------------------

Sumber: Rini Catering 2020

Dari Tabel 9 diatas dapat dilihat bahwa Biaya Overhead Pabrik Tetap perusahaan sebesar Rp 3.694.167,-, kemudian mengenai rincian perhitungan keseluruhan Biaya Overhead Pabrik Tetap, detail penyusutan sebagai berikut:

NO	Produk	Asumsi Umur Penggunaan	Harga Pembelian	Biaya Penyusutan 1 Tahun
1	2 Kendaraan	10 Tahun	=2* Rp18.000.000 =Rp36.000.000	=(Rp36.000.000- Rp 14.000.000)/10 = Rp 2.200.000
2	1 Kulkas	3 Tahun	Rp 3.500.000	=(Rp3.500.000- Rp 2.000.000)/3 = Rp 500.000
3	1 Freezer	6 Tahun	=2* Rp 2.050.000 =Rp 4.100.000	=(Rp4.100.000- Rp 2.600.000)/6 = Rp 250.000
4	2 Rice Cooker	4 Tahun	=2* Rp 1.085.000= Rp 2.170.000	=(Rp2.170.000- Rp 1.500.000)/6 = Rp 167.500
5	2 Kompor	3 Tahun	= 2* Rp 980.000 = Rp 1.960.000	=(Rp1.960.000- Rp 900.000)/3 = Rp 167.500
6	1 Showcase	10 Tahun	Rp 4.200.000	=(Rp4.200.000- Rp 200.000)/10 = Rp 400.000

Dari perhitungan diatas dihitung menggunakan asumsi penyusutan metode - garis lurus, sehingga dapat diketahui besaran jumlah penyusutan kendaraan yaitu sebesar Rp 2.200.000,- dan jumlah penyusutan alat masak yaitu sebesar Rp 1.494.167 sehingga jumlah keseluruhan biaya penyusutan untuk tahun 2020 yaitu sebesar Rp 3.694.167,-.

Tabel 10. Biaya Non-Produksi Tetap Rini Catering 2020

No	Keterangan	Biaya (Rp)
1	Biaya gaji karyawan tetap	42.000.000
2	Biaya sewa tempat usaha	7.500.000
Jumlah Biaya Non-Produksi Tetap		49.500.000

Sumber: Rini Catering 2020

Dari Tabel 10 diatas dapat dilihat bahwa biaya Non-Produksi Tetap Rini Catering 2020 sebesar Rp 49.500.000,-, kemudian mengenai rincian perhitungan keseluruhan biaya Non-Produksi Tetap sebagai berikut:

1. Biaya Gaji Karyawan tetap

$$\begin{aligned}
 \text{Biaya Gaji Karyawan Tetap} &= \text{jumlah gaji karyawan} \times 12 \text{ bulan} \\
 &= (2.000.000 + 1.500.000) \times 12 \\
 &= 42.000.000
 \end{aligned}$$

Dari perhitungan diatas dapat dilihat bahwa biaya gaji karyawan tetap pertahun sebesar Rp 42.000.000,-, terdiri dari 2 orang karyawan tetap

2. Biaya Sewa Tempat Usaha

$$\text{Sewa Setahun} = \frac{\text{Biaya Sewa Setahun}}{\text{Ukuran Rumah}} \times \text{Ukuran Tempat Usaha}$$

$$= \frac{30.000.000}{70m^2} \times 18m^2$$

$$= 7.500.000$$

Dari perhitungan diatas dapat dilihat bahwa biaya sewa tempat usaha pertahun sebesar Rp 7.500.000,- yang didapat dari biaya sewa tempat pertahun sebesar Rp 30.000.000,- yang terdiri dari luas ukuran rumah dan tempat usaha sebesar 70 meter persegi (m²) lalu untuk ukuran tempat usaha sebesar 18 m².

Tabel 11. Biaya Non-Produksi Variable Rini Catering 2020
Sumber: Rini Catering 2020

Dari Tabel 11 diatas dapat dilihat bahwa biaya Non-Produksi Variable Rini Catering 2020 terdiri atas biaya ongkos kirim penjualan untuk Pesanan Tanpa Diskon sebesar Rp 3.698.630,- dan biaya ongkos kirim penjualan untuk Pesanan Diskon sebesar Rp 1.808.219,- transaksi melalui pengiriman ojek online maupun pengantaran dari Rini Catering, detail biaya ongkos kirim sebagai berikut:

Keterangan	Pesanan Tanpa Diskon (Rp)	Pesanan Diskon (Rp)
Biaya Ongkos Kirim Penjualan	3.698.630	1.808.219
Jumlah Biaya	3.698.630	1.808.219

Biaya Ongkos Kirim Setahun	Pesanan Tanpa Diskon (Rp)	Pesanan Diskon (Rp)
=Biaya Ongkos Kirim Setahun	= 7.350.000*	= 7.350.000*
*Penjualan Pesanan Tanpa Diskon Setahun/Jumlah Penjualan Keseluruhan	225.000.000/ 447.125.000 = 3.698.630,-	110.000.000/ 447.125.000 = 1.808.219,-

Berdasarkan perincian diatas dapat diketahui bahwa nilai sebesar Rp 225.000.000,- didapat dari pendapatan penjualan Pesanan Tanpa Diskon dan nilai sebesar Rp 110.000.000,- didapat dari pendapatan penjualan Pesanan Diskon pada Rini Catering 2020.

2. Analisis Penelirnaan dan Penolakan Berdasarkan Pengeluaran Biaya

Berdasarkan analisa pada bagian sebelumnya dan berdasarkan biaya yang dikeluarkan, Rini Catering dapat menerima Pesanan Diskon, dimana biaya Pesanan Diskon dihitung berdasarkan bahan yang digunakan. Dari segi biaya tenaga kerja, beban kerja Rini Catering juga lebih rendah dari proses pemesanan Tanpa Diskon. Berdasarkan analisis tersebut dapat ditentukan bahwa perusahaan yang mempertimbangkan untuk menerima atau menolak Pesanan Diskon telah mengikuti standar analisis biaya yang digunakan oleh perusahaan khususnya Rini Catering.

Tabel 12. Perbandingan Biaya Menerima dan Menolak Pesanan

Keterangan	Pesanan Tanpa Diskon 7.500 box	Pesanan Diskon 5.500 box	Jumlah Pesanan 13.000 box
Penjualan	225.000.000	110.000.000	335.000.000
Biaya Produksi			
Biaya Bahan Baku	(81.000.000)	(52.800.000)	(133.800.000)
Biaya Tenaga Kerja Langsung	(13.750.000)	(6.416.667)	920.166.667)
Biaya Overhead Pabrik Tetap	(3.694.167)	-	(3.694.167)

Biaya Overhead Pabrik Variabel	(8.222.533)	(4.019.906)	(12.242.439)
--------------------------------	-------------	-------------	--------------

Lanjutan

Biaya non-produksi			
Biaya Non-Produksi Tetap	(49.500.000)		(49.500.000)
Biaya Non-Produksi Variabel	(3.698.630)	(1.808.219)	(5.506.849)
Laba Usaha	65.134.670	44.955.208	110.089.979

Sumber: Rini Catering 2020

Rini Catering memproduksi 5.500 box Pesanan Diskon dengan tambahan keuntungan sebesar Rp 44.955.208, dengan alternatif perhitungan menggunakan perhitungan varians. Rini Catering secara keseluruhan mendapatkan keuntungan operasional yang lebih besar yaitu Rp 110.089.879,- jika menerima Pesanan Diskon, sedangkan dengan menolak Pesanan Diskon Rini Catering hanya mendapatkan keuntungan operasional sebesar Rp 65.134.670,- diperoleh dari Pesanan Tanpa Diskon.

3. Pembahasan

Berdasarkan hasil penelitian dengan informasi dari Rini Catering melalui perhitungan Biaya Pesanan Tanpa Diskon dan Pesanan Diskon yang merupakan alternatif pengambilan keputusan jangka pendek untuk menerima atau menolak Pesanan Diskon, Rini Catering dapat memperoleh peluang keuntungan sebesar Rp 110.089.879,- Dengan mempertimbangkan berbagai alternatif perhitungan akuntansi manajemen, Rini Catering dapat memutuskan untuk menerima Pesanan Diskon, karena hal ini dapat berdampak baik pada keuntungan yang diperoleh Rini Catering dengan menerima atau menolak Pesanan Diskon dan keputusan akuntansi selanjutnya. Ini adalah alat untuk mengidentifikasi, mengukur, mengumpulkan dan mengklasifikasikan informasi, berguna untuk Rini Catering. Tahun 2020 menerima 53 Pesanan Diskon dengan jumlah pesanan sebanyak 5.500 box. Harga yang diminta pelanggan adalah Rp 20.000 per box. Dalam mempertimbangkan tatanan tersebut, pimpinan Rini Catering menghadapi permasalahan sebagai berikut:

- Rini Catering tidak dapat menentukan apakah pesanan tersebut melebihi Pesanan Tanpa Diskon terlebih saat pandemic penurunan permintaan Pesanan Diskon terbilang tinggi di akhir tahun laporan keuangan 2020, Rini Catering dapat memperlakukan pesanan tersebut sebagai Pesanan Tanpa Diskon dengan asumsi bahwa pesanan perusahaan akan diserap sebanyak 132 kali order terbanyak 300 box per order termasuk regular order di tahun 2020. Dimana order Pesanan Diskon sebanyak 53 kali.
- Harga jual pembeli lebih rendah dari standar dari harga normal sebesar Rp 30.000 menjadi Rp 20.000 yang berarti Adapun diskon diberikan adalah 33%, dengan alasan semakin besar diskonnya pasti orang tergoda. Dalam menjaga terhadap konsumen yaitu tentang hak-haknya maka pihak penjual perlu mengadakan atau menerapkan metode yaitu yang sangat jitu sehingga para konsumen atau pembeli tidak akan mengadakan transaksi tawar menawar lagi, misalkan para pedagang telah membuat metode dengan cara memberikan informasi secara tertulis yaitu dengan kata-kata diskon dan harga yang telah ditentukan.. Informasi akuntansi varians adalah perkiraan perbedaan aset, pendapatan, dan biaya antara alternatif tertentu dan alternatif lain. Dengan menggunakan informasi varians ketika memutuskan apakah akan menerima atau menolak Pesanan Diskon menggunakan analisis varians, keputusan dapat dibuat untuk menilai perbedaan pendapatan dan biaya dan/atau aset yang terkait dengan rencana tindakan yang berbeda. Saat mempertimbangkan permintaan penawaran Rini Catering, Rini Catering harus memperlakukan permintaan tersebut sebagai permintaan Diskon. Dengan kapasitas Pesanan Diskon yang cukup tinggi dengan penjualan mencapai Rp 110.000.000,- ditambah Pesanan Tanpa Diskon dengan imbal hasil 225.000.000. Biaya Overhead Pabrik Tetap dibebankan untuk menutupi Pesanan Tanpa Diskon, Pesanan Diskon ini diharapkan dapat meningkatkan keuntungan sebesar Rp 44.955.208,- sehingga akan meningkatkan laba usaha.

Dengan cara ini, pihak internal dalam proses pengambilan keputusan dapat memutuskan untuk menerima atau menolak pesanan karena alasan ekonomi dalam waktu singkat. Rini Catering lebih baik dalam membuat keputusan pemesanan Diskon ini sejalan dengan penelitian Nining Aulia (2020) yang menerima Pesanan Diskon dapat menghemat biaya bahan baku dan tenaga kerja langsung, kemudian sejalan dengan penelitian Juwanto Edy (2018) menyatakan Berdasarkan analisis data yang telah dilakukan, dapat disimpulkan Toko yang diperbolehkan memberikan diskon dalam Hukum Ekonomi Syariah yaitu toko yang menggunakan diskon sebesar 10%, 20%, 30%, hingga 40%, dan memberikan harga diskon.

5. KESIMPULAN

Kesimpulan

Kesimpulan yang dapat diambil dari hasil penelitian dan pembahasan di atas, berdasarkan hasil analisis biaya produksi pada UMKM Rini Catering Kebon Baru di masa pandemi Covid-19 dalam pemberian diskon, menunjukkan bahwa:

Rini Catering dapat memberikan diskon sebesar 33% dalam memberikan alternatif pesanan dengan pemberian diskon, karena tujuan menerima Pesanan Diskon dengan diberikannya diskon adalah sebagai berikut:

- a. Untuk memenangkan persaingan pasar persaingan yang ketat perlu strategi jika untuk memenangkan pasar, pemberian potongan harga dan bonus akan memberi kesan harga produk lebih murah sehingga lebih menarik konsumen untuk memilih produk kita dan melakukan pembelian produk,
- b. Meningkatkan keuntungan dengan menghemat biaya seperti bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung,
- c. Menjadi salah satu cara untuk promosi usaha agar semakin dikenal masyarakat luas dan diharapkan konsumen dapat membeli dalam jumlah lebih besar karena menyajiikan makanan yang berkualitas namun dengan harga yang terbaik,
- d. Dapat menarik minat konsumen baru diluar konsumen tetap (langganan), dan,
- e. Diharapkan dapat mengurangi produk yang tersimpan dan sehingga memaksimalkan penjualan maupun keuntungan usaha.

Rini Catering melaporkan keuntungan tambahan sebesar Rp 44.955.208,-, tanpa berfokus pada biaya overhead pabrik tetap untuk distribusi standar.

Saran

Berdasarkan hasil penelitian ini, rekomendasi peneliti sebagai bahan pertimbangan bagi Rini Catering memandang bahwa peningkatan jumlah kasus Covid-19 terbukti berdampak signifikan terhadap perekonomian global yang terbukti berdampak pada stabilitas dari Indonesia. Pandemi Covid-19 membawa perubahan signifikan di segala aspek, termasuk ekonomi, kesehatan, dan pendidikan. Pada saat yang sama, pandemi Covid-19 mendorong seluruh masyarakat dan industri untuk bertahan dalam segala kondisi termasuk cara mempertahankan kestabilan ekonomi dengan bermacam cara. Misalnya, jika harga tidak memenuhi biaya variable produksi, maka menerima Pesanan Diskon akan menjadi keputusan yang tidak menguntungkan. Selain itu, Biaya Overhead Pabrik Tetap mungkin relevan jika perusahaan sudah beroperasi sesuai kapasitas, karena mungkin ada Biaya Overhead Pabrik Tetap tambahan, seperti kebutuhan untuk menjalankan shift tambahan atau menyewa peralatan dan perlengkapan tambahan. Jika perusahaan tidak beroperasi pada kapasitas — dengan kata lain, perusahaan memiliki kapasitas yang tidak terpakai — maka Biaya Overhead Pabrik Tetap tidak relevan dengan keputusan jika Pesanan Diskon dapat dipenuhi dengan kapasitas yang tidak terpakai ini. Sangat disarankan agar Rini Catering sendiri memilih Pesanan Diskon, karena biaya yang dikeluarkan dapat menghemat biaya dan menghasilkan pendapatan tambahan yang cukup besar, karena jumlah Pesanan Diskon di tahun 2020 cukup tinggi. Saran untuk semua aspek pemenuhan UMKM sebaiknya menggunakan sistem analisis varians akuntansi manajemen sebagai alat tinjauan bisnis untuk membuat

keputusan jangka pendek tentang biaya produksi pada Catering di Masa Pandemi Covid-19 dalam pemberian diskon dampak sebelum mengambil keputusan sangat penting.

DAFTAR PUSTAKA

- Aliyani Firdaus, S., Fadilah Ilham, I., Putri Aqidah, L., Aliyani Firdaus, S., Agung Dwi Astuti, S., & Buchori, I. (2020). Strategi UMKM untuk Meningkatkan Perekonomian selama Pandemi Covid-19 pada saat New Normal. *OECONOMICUS Journal of Economics*, 5(1), 46–62.
<https://doi.org/10.15642/oje.2020.5.1.46-62>
- Herlina. (2018). Analisis Pengaruh Harga Dan Kelengkapan Produk Terhadap Keputusan Pembelian Serta Dampaknya Pada Kepuasan Konsumen. *Isu Teknologi STT Mandala*, 13(2), 108-123 p-ISSN 1979-4819 e-ISSN 2599-1930.
- Nino, I. J., Manafe, J. D., & Setyorini, T. (2015). *Penerapan Metode “ Variable Costing ” dalam Pengambilan Keputusan Jangka Pendek untuk Menerima Pesanan pada CV Nasional Batako Kupang*. 82–92.
- Hasri, H. (2021). *Analisis Perhitungan Harga Pokok Produksi dengan Penerapan Metode Full Costing pada UMKM Fried Chicken 28*
- Pinontoan, R. F. dkk. (2020). *INDONESIA ACCOUNTING pengambilan keputusan manajemen pada UMKM*. 30–36.
- Runtu, T., Poputra, A., & Tumbol, W. (2014). Analisis Dengan Menggunakan Informasi Akuntansi Diferensial Dalam Pengambilan Keputusan Membeli Atau Membuat Sendiri Bakso Pada Bakso Pasuruan. *Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, 2(2), 1440–1447.
- Yuliati, N. N. (n.d.). *Pemerintah Dan Kinerja Pedagang Sate Ikan Tanjung Masa Pandemi Covid-19*. 4(2), 101–123.
-