



Analisis Differential Cost pada UMKM Rumah Makan di Kotamobagu

Ervina Kaligis^{1*}, & Atrisia Inayati Mamahit²

Program Studi Akuntansi, STIE Widya Darma Kotamobagu, Jl. DC. Manoppo, Pobundayan, Kota Kotamobagu, Sulawesi Utara, Indonesia, 95717.

Email Korespondensi: ervinakaligis@stiewdkotamobagu.ac.id

Abstrak

Perkembangan bisnis digital di Indonesia telah tumbuh pesat, begitu pula dengan kondisi perekonomian, perkembangan teknologi dan informasi saat ini menjadikan berbagai tempat usaha saling bersaing dan memperoleh keuntungan yang besar dalam memenuhi kelangsungan hidup. Untuk mendapatkan keuntungan dalam suatu bisnis memerlukan manajemen yang baik untuk pengambilan keputusan. Keuntungan bisa didapat dari informasi akuntansi diferensial, didalamnya terdapat berbagai pilihan alternatif untuk pengambilan keputusan, salah satunya menerima atau menolak pesanan khusus. Oleh karena itu, usaha ini membutuhkan analisis biaya diferensial dalam pengambilan keputusan menerima atau menolak pesanan khusus. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk membantu pemilik Rumah Makan dalam pengambilan keputusan menerima atau menolak pesanan khusus. Penelitian ini menggunakan jenis penelitian kualitatif dengan menggunakan pendekatan deskriptif kuantitatif. Metode analisis data yang digunakan yaitu metode analisis deskriptif. Prosedur penulisan data yang digunakan yaitu teknik dokumentasi, observasi, dan wawancara. Hasil penelitian dengan perhitungan analisis biaya diferensial menunjukkan bahwa menerima pesanan khusus lebih menguntungkan daripada menolak pesanan khusus, dengan selisih keuntungan sebesar delapan juta rupiah. Kesimpulannya, alternatif yang tepat untuk digunakan pada Rumah Makan. Ellok Basamo yaitu dengan menerima pesanan khusus karena dapat meningkatkan laba usaha dibandingkan tidak menerima pesanan khusus.

Kata kunci: Differential Cost; Pesanan Khusus; UMKM.

Analysis of Differential Costs in UMKM Restaurants in Kotamobagu

Abstract

The development of digital business in Indonesia has grown rapidly, as well as the current economic conditions, the development of technology and information has made various business places compete with each other and gain great profits in meeting survival. To gain profit in a business requires good management for decision making. Profit can be obtained from differential accounting information, in which there are various alternative choices for decision making, one of which is accepting or rejecting special orders. Therefore, this business requires differential cost analysis in making decisions to accept or reject special orders. The purpose of this study is to help Restaurant owners in making decisions to accept or reject special orders. This study uses a qualitative research type using a quantitative descriptive approach. The data analysis method used is the descriptive analysis method. The data writing procedure used is the documentation, observation, and interview techniques. The results of the study with differential cost analysis calculations show that accepting special orders is more profitable than rejecting special orders, with a profit difference of eight million rupiah. In conclusion, the right alternative to use at Ellok Basamo Restaurant is to accept special orders because it can increase business profits compared to not accepting special orders.

Keywords: Differential Costs; Special Orders; UMKM.

How to Cite: Kaligis, E., & Mamahit, A. I. (2025). Analisis Differential Cost pada UMKM Rumah Makan di Kotamobagu. *Empiricism Journal*, 6(1), 48–59. <https://doi.org/10.36312/ej.v6i1.2290>



<https://doi.org/10.36312/ej.v6i1.2290>

Copyright© 2025, Kaligis & Mamahit

This is an open-access article under the CC-BY-SA License.



PENDAHULUAN

Perkembangan sektor bisnis digital di Indonesia menunjukkan pertumbuhan yang sangat pesat, terutama dalam bidang kuliner. Pertumbuhan ini tidak terlepas dari berbagai faktor yang saling berkaitan, seperti adopsi strategi pemasaran daring, ekspansi ekonomi digital, dukungan inisiatif pemerintah dalam transformasi digital, serta perubahan perilaku konsumen akibat kemajuan teknologi. Hal ini menciptakan iklim kompetitif yang ketat, baik bagi usaha kecil maupun usaha besar, yang berdampak signifikan terhadap dinamika perekonomian nasional.

Pergeseran besar-besaran ke arah pemasaran online, terutama akibat pandemi Covid-19, mendorong banyak pelaku usaha kuliner, khususnya Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), untuk beradaptasi menggunakan platform digital dalam kegiatan pemasaran dan penjualan. Sebuah studi menunjukkan bahwa pelaku UMKM kuliner di Jakarta mengalami pertumbuhan pendapatan yang signifikan setelah mengadopsi strategi pemasaran online (Rahman, 2023). Ini sejalan dengan data yang mengungkapkan bahwa sekitar 85,55% usaha kuliner kini menawarkan layanan penjualan daring (Astuty & Surodjo, 2023).

Bersamaan dengan itu, perluasan ekonomi digital yang didukung oleh tingginya penggunaan internet serta integrasi e-commerce dan solusi fintech memungkinkan pelaku usaha untuk menjangkau konsumen secara lebih luas dan efisien (Meidyasari, 2024). Konsumen Indonesia kini semakin terbiasa melakukan transaksi secara online, termasuk dalam memenuhi kebutuhan kuliner mereka, yang memperluas potensi pasar usaha kuliner.

Inisiatif pemerintah dalam mendukung transformasi digital juga memberikan kontribusi besar, khususnya dalam mendorong usaha di daerah untuk mengadopsi teknologi digital. Program-program pelatihan digitalisasi yang diarahkan pada pelaku usaha di daerah pedesaan bertujuan untuk meningkatkan daya saing dan memperluas jangkauan usaha kuliner (Saputra et al., 2023). Selain itu, pengaruh teknologi terhadap perilaku konsumen semakin nyata. Inovasi seperti aplikasi mobile untuk pemesanan makanan menjadi kunci dalam menarik dan mempertahankan pelanggan. Studi Hardiyanto et al. (2022) menegaskan bahwa aplikasi bisnis mobile yang mudah digunakan mampu meningkatkan operasional UMKM kuliner secara signifikan. Dalam era ini, konsumen cenderung lebih memilih usaha yang adaptif terhadap teknologi, menciptakan tekanan kompetitif yang memaksa pelaku usaha untuk terus berinovasi (Hamdani & Rawita, 2023).

Di sisi lain, kekayaan budaya Indonesia turut menjadi kekuatan pendorong dalam perkembangan sektor kuliner. Meningkatnya tren wisata kuliner yang mengedepankan cita rasa lokal membuka peluang baru bagi pelaku usaha untuk memperluas pasarnya, baik domestik maupun internasional (Illena & Setiawan, 2023; Wachyuni et al., 2021). Namun, di tengah peluang besar ini, persaingan antara usaha kuliner kecil dan besar juga semakin sengit. UMKM harus berhadapan dengan perusahaan besar yang memiliki sumber daya lebih kuat. Untuk bertahan, UMKM terdorong untuk meningkatkan keterampilan digital, memperkuat riset pasar, dan menerapkan strategi pemasaran berbasis data (Sutrisno et al., 2024; Kartikawati, 2024). Mereka juga harus mampu mengembangkan inovasi di berbagai aspek, mulai dari penggunaan e-commerce, media sosial, hingga pelayanan berbasis aplikasi (Lumentut, 2024; Diawati, 2024).

Dari sisi konsumen, peningkatan persaingan ini menyebabkan perilaku konsumen menjadi lebih selektif. Keputusan pembelian kini dipengaruhi oleh keterlibatan digital, personalisasi layanan, serta kemudahan akses terhadap informasi seperti menu, ulasan, dan sistem pemesanan online (Suherlan & Okombo, 2023; Prananta et al., 2024). Dalam konteks inilah, kebutuhan akan manajemen bisnis yang berbasis data semakin penting, terutama penggunaan informasi keuangan yang akurat dalam pengambilan keputusan. Salah satu aspek penting yang mendukung pengambilan keputusan bisnis secara tepat adalah analisis biaya diferensial.

Tujuan utama dari setiap usaha adalah memperoleh keuntungan secara berkelanjutan. Untuk mencapai tujuan tersebut, manajemen harus mampu merencanakan, mengendalikan, dan mengambil keputusan yang efektif berdasarkan informasi yang relevan dan akurat. Salah satu teknik analisis keuangan yang sangat membantu dalam proses pengambilan keputusan adalah analisis biaya diferensial.

Biaya diferensial adalah selisih biaya antara dua alternatif keputusan bisnis. Dalam praktiknya, biaya diferensial membantu manajemen mengevaluasi berbagai pilihan, seperti menerima atau menolak pesanan khusus, dengan membandingkan manfaat tambahan terhadap biaya tambahan yang muncul. Menurut Nurul et al. (2023), pengetahuan tentang biaya diferensial sangat membantu bisnis dalam mempertimbangkan berbagai opsi dan menghasilkan alternatif yang lebih layak. Analisis biaya diferensial menjadi sangat penting terutama bagi UMKM kuliner, yang umumnya memiliki keterbatasan sumber daya dan margin keuntungan yang tipis. Dengan menggunakan informasi biaya diferensial,

manajemen dapat mengoptimalkan keputusan yang berkaitan dengan produksi, penetapan harga, dan investasi (Karagiorgos et al., 2020).

Dalam konteks pesanan khusus, misalnya, analisis biaya diferensial memungkinkan tempat usaha menentukan apakah menerima pesanan tersebut akan memberikan keuntungan tambahan atau malah menambah beban biaya. Studi oleh Paranti et al. (2024) dan Monoarfa et al. (2024) menunjukkan bagaimana aplikasi analisis biaya diferensial membantu tempat usaha kecil membuat keputusan yang lebih cermat dan berbasis data, dengan mempertimbangkan biaya variabel tambahan, penggunaan kapasitas produksi, serta potensi pendapatan tambahan. Lebih jauh lagi, informasi biaya diferensial bukan hanya mendukung keputusan jangka pendek, tetapi juga berkontribusi pada perencanaan strategis jangka panjang. Dengan memahami implikasi finansial dari berbagai pilihan, usaha kuliner dapat lebih lincah merespons perubahan pasar yang dinamis dan meningkatkan daya saingnya.

Berdasarkan latar belakang tersebut, penelitian ini menjadi penting untuk dilakukan pada RM. Ellok Basamo, sebuah rumah makan yang telah berdiri lebih dari sepuluh tahun di Motoboi Kecil, Kotamobagu Selatan, Sulawesi Utara. Rumah makan ini dikenal luas oleh masyarakat Kotamobagu dengan sajian berbagai menu nasi dan ayam yang lezat, harga yang terjangkau, serta pelayanan yang cepat. Meskipun memiliki potensi besar dan basis pelanggan yang kuat, hingga saat ini RM. Ellok Basamo belum sepenuhnya memanfaatkan peluang dari pesanan khusus, karena keterbatasan informasi mengenai keuntungan potensial dari menerima pesanan tersebut. Pemilik RM. Ellok Basamo memerlukan analisis yang mendalam untuk mengevaluasi apakah menerima pesanan khusus dari suatu instansi benar-benar dapat meningkatkan laba usaha.

Studi sebelumnya oleh Singal & Gerungai (2023) dan Tiwa et al. (2022) menunjukkan bahwa penggunaan analisis biaya diferensial dalam keputusan menerima pesanan khusus menghasilkan keuntungan tambahan yang signifikan bagi usaha kuliner. Dengan demikian, penerapan metode ini di RM. Ellok Basamo menjadi sangat strategis untuk memastikan bahwa keputusan bisnis diambil secara rasional dan berbasis data. Di tengah dinamika pasar yang terus berubah dan persaingan yang semakin ketat di era digital, usaha kecil seperti RM. Ellok Basamo harus lebih adaptif dan cerdas dalam mengambil keputusan bisnis. Penelitian ini diharapkan dapat menjadi kontribusi nyata dalam menguatkan daya saing RM. Ellok Basamo, serta menjadi rujukan bagi UMKM kuliner lainnya dalam menerapkan analisis biaya diferensial untuk pengambilan keputusan bisnis yang lebih efektif. Biaya diferensial dapat membantu bisnis dalam memutuskan di antara berbagai opsi dan menghasilkan alternatif lain yang layak terhadap opsi tersebut.

Meskipun pendapatan, laba, dan rugi merupakan faktor-faktor yang bisa mempengaruhi keputusan bisnis secara keseluruhan, penetapan biaya diferensial dapat membantu dalam membuat keputusan bisnis yang baik karena dapat digunakan untuk menentukan biaya dan manfaat yang mungkin diperoleh suatu bisnis ketika memilih satu alternatif dibandingkan alternatif lainnya. Pendapatan diferensial adalah pendapatan yang didasarkan pada berbagai alternatif pengambilan keputusan (Rosita et al., 2023). Analisis biaya diferensial adalah proses memperkirakan atau konsekuensi dari tindakan alternatif yang dapat diambil ahli oleh pengambil keputusan. Informasi akuntansi diferensial adalah informasi akuntansi yang berkaitan dengan pemilihan alternatif. Informasi akuntansi diferensial merupakan perkiraan perbedaan biaya, pendapatan dan/atau aset pada alternatif tertentu dibandingkan dengan alternatif lainnya. Keputusan menerima atau menolak pesanan khusus merupakan keputusan manajemen mengenai apakah suatu komponen harus menerima atau menolak pesanan khusus dari suatu instansi.

Biaya diferensial memiliki keterkaitan dengan biaya peluang, dimana Biaya diferensial adalah biaya yang muncul akibat pengambilan keputusan tertentu. Namun sebagian besar tempat usaha masih bingung menentukan alternatif mana yang lebih menguntungkan. Dalam penelitian Singal & Gerungai, (2023), menjelaskan bahwa biaya diferensial adalah salah satu cara untuk memberikan informasi dalam memilih opsi yang dapat membantu bagi perusahaan membuat keputusan yang tepat agar mereka tidak mengalami kerugian, untuk pengambilan keputusan pada Anna Bakery Manado menerima lebih menguntungkan dari pada menolak dengan perbandingan sebesar Rp. 3.800.000.

Penelitian yang sama dilakukan oleh Tiwa et al., (2022) menjelaskan hasil perhitungan menggunakan analisis biaya diferensial di RM. New Ayam Bandung, bahwa menerima pesanan khusus lebih menguntungkan dari pada menolak dengan keuntungan selisih sebesar Rp 17.520.000. Hal ini yang membuat penulis ingin melakukan penelitian pada RM. Ellok Basamo yang merupakan salah satu tempat usaha yang bergerak dalam bidang kuliner yang bertempat di Kotamobagu.

RM. Ellok Basamo sudah ada lebih dari 10 tahun, berlokasi di Motoboi Kecil, Kotamobagu Selatan, Sulawesi Utara. Rumah makan ini menjadi salah satu tempat makan yang sudah familiar bagi masyarakat di Kotamobagu. Menu yang dijual di rumah makan ini menyajikan berbagai aneka nasi & ayam dengan harga yang terjangkau, pelayanannya yang cepat dan rasa makanan yang dijual di rumah makan ini memiliki rasa yang enak. Inilah yang membuat peneliti tertarik meneliti di RM. Ellok Basamo karena tempat usaha ini sudah lama berdiri dan sudah menjadi tempat yang banyak dikenal oleh masyarakat di Kotamobagu dan sekitarnya.

RM. Ellok Basamo memerlukan informasi yang dapat membantu pemilik dari biaya diferensial yang dapat dijadikan pilihan alternatif dalam mengambil keputusan menerima atau menolak pesanan khusus dari suatu intansi untuk meningkatkan laba diferensial. Sampai saat ini RM. Ellok Basamo tidak mengetahui berapa besar peluang keuntungan dari menerima pesanan khusus sehingga RM. Ellok Basamo belum banyak menerima pesanan khusus, oleh karena itu, dibutuhkan suatu proses analisis biaya seperti analisa biaya diferensial dalam pengambilan keputusan untuk menerima pesanan khusus atau tidak.

METODE

Penelitian ini menggunakan jenis penelitian kualitatif dengan menggunakan pendekatan deskriptif kuantitatif. Penelitian deskriptif merupakan dasar bagi semua penelitian. Penelitian deskriptif dapat dilakukan secara kuantitatif agar dapat dilakukan analisis statistik (Basuki & Prawoto, 2017). Metode ini digunakan untuk menganalisis permasalahan dengan cara mendeskripsikannya pada data- data yang sudah ada, berupa tabel perhitungan biaya produksi untuk mengetahui perbandingan biaya produksi ayam yang dapat memberikan gambaran maupun uraian jelas mengenai analisis biaya diferensial dalam pengambilan keputusan menerima atau menolak pesanan khusus pada RM. Ellok Basamo Kotamobagu.

Tempat penelitian ini akan dilakukan pada UMKM RM. Ellok Basamo, Kotamobagu, Sulawesi Utara. Adapun waktu penelitian pada bulan Maret sampai dengan bulan September 2024.

Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu metode analisis deskriptif. Dalam hal ini penulis memaparkan dan menjabarkan data yang telah dikumpulkan dan menerapkannya sedemikian rupa sehingga dapat diambil kesimpulan untuk menjawab permasalahan yang ada. Teknik pengumpulan data yakni dengan cara mendatangi langsung rumah makan terkait dan melakukan wawancara pada pemilik RM. Ellok Basamo. Observasi langsung dan dokumentasi untuk mengambil dan mengumpulkan data yang telah diolah dan yang telah tersedia di RM. Ellok Basamo.

Prosedur pengumpulan data dalam penelitian ini dengan mengumpulkan data sesuai tatacara penelitian sehingga diperoleh data yang dibutuhkan. Dalam penelitian ini, prosedur penulisan data yang penulis gunakan yaitu teknik dokumentasi, observasi dan wawancara.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Data-data yang diperlukan dalam penelitian ini adalah data produksi pada RM. RM. Ellok Basamo tanpa pesanan khusus dan dengan pesanan khusus pada tahun 2023.

1. Penjualan Tanpa Pesanan Khusus

Dari hasil penjualan tanpa pesanan khusus didapatkan hasil pendapatan pada RM. RM. Ellok Basamo Tahun 2023 sebagai berikut:

Tabel 1. Jumlah Pendapatan Tanpa Pesanan Khusus Pada RM. RM. Ellok Basamo 2023

| No. | Bulan | Jumlah Pendapatan |
|-----|----------|-------------------|
| 1. | Januari | Rp. 196.064.000 |
| 2. | Februari | Rp. 196.768.000 |

| No. | Bulan | Jumlah Pendapatan |
|-----|-----------|-------------------|
| 3. | Maret | Rp. 196.306.000 |
| 4. | April | Rp. 196.944.000 |
| 5. | Mei | Rp. 196.856.000 |
| 6. | Juni | Rp. 197.296.000 |
| 7. | Juli | Rp. 197.692.000 |
| 8. | Agustus | Rp. 197.120.000 |
| 9. | September | Rp. 196.922.000 |
| 10. | Oktober | Rp. 196.636.000 |
| 11. | November | Rp. 196.812.000 |
| 12. | Desember | Rp. 196.394.000 |
| | Total | Rp. 2.361.810.000 |

Sumber: Data Diolah, Tahun 2024

Dalam Tabel 1 total pendapatan di RM. RM. Ellok Basamo pada tahun 2023 sebesar Rp. 2.361.810.000 dimana target pendapatan setiap bulan sebesar Rp. 198.000.000 dengan harga menu makanan Rp. 22.000/porsi.

a) Biaya Bahan Baku Tanpa Pesanan Khusus

Komponen bahan baku yang digunakan RM. Ellok Basamo tanpa pesanan khusus dapat dilihat pada tabel 2.

Tabel 2. Biaya Bahan Baku Tanpa Pesanan Khusus 2023

| Biaya Bahan Baku | Harga |
|-----------------------|----------------|
| Ayam 2.240 ekor | Rp. 90.000.000 |
| Beras 90 liter | Rp. 5.850.000 |
| Minyak kelapa 4 galon | Rp. 600.000 |
| Fetsin 6 bungkus | Rp. 60.000 |
| Garam 12 bungkus | Rp. 24.000 |
| Batang sereh 4 ikatan | Rp. 20.000 |
| Kunyit 2kg | Rp. 34.000 |
| Kemiri 3kg | Rp. 60.000 |
| Lengkuas 2kg | Rp. 15.000 |
| Bawang Merah 3kg | Rp. 90.000 |
| Bawang Putih 3kg | Rp. 120.000 |
| Rica 5kg | Rp. 150.000 |
| Ketimun 1 karung | Rp. 60.000 |
| Kol 1 karung | Rp. 40.000 |
| Total | Rp. 97.123.000 |

Sumber: Data Diolah, Tahun 2024

Pada Tabel 2 dapat dilihat biaya bahan baku tanpa pesanan khusus sebanyak 9.000 porsi pada RM. Ellok Basamo yang terdiri dari ayam $Rp. 40.000/\text{ekor} \times 2.250 = Rp. 90.000.000$, beras $Rp. 65.000/\text{liter} \times 90 = Rp. 5.850.000$, minyak kelapa $Rp. 150.000/\text{galon} \times 4 = Rp. 600.000$, fetsin $Rp. 10.000/\text{bungkus} \times 6 = Rp. 60.000$, garam $Rp. 2.000/\text{bungkus} \times 12 = Rp. 24.000$, batang sereh $Rp. 5.000/\text{ikatan} \times 4 = Rp. 20.000$, kunyit $Rp. 17.000/\text{kg} \times 2 = Rp. 34.000$, kemiri $Rp. 20.000/\text{kg} \times 3 = Rp. 60.000$, lengkuas $Rp. 7.500/\text{kg} \times 2 = 15.000$, bawang merah $Rp. 30.000/\text{kg} \times 3 = Rp. 90.000$, bawang putih $Rp. 40.000/\text{kg} \times 3 = 120.000$, rica $Rp. 30.000/\text{kg} \times 5 = 150.000$, ketimun $Rp. 60.000/\text{karung} \times 1 = Rp. 60.000$, kol $Rp. 40.000/\text{karung} \times 1 = Rp. 40.000$.

b) Biaya Tenaga Kerja

Rincian biaya tenaga kerja pada RM. RM. Ellok Basamo dapat dilihat pada tabel 3.

Tabel 3. Biaya Tenaga Kerja Tanpa Pesanan Khusus 2023

| Keterangan | Jumlah Karyawan | Jumlah Bulan | Jumlah Gaji/Bulan | Jumlah Gaji/Tahun |
|------------------------|-----------------|--------------|-------------------|-------------------|
| Bagian Pelayanan | 1 | 12 | Rp. 3.500.000 | Rp. 42.000.000 |
| Bagian Pembuatan Bumbu | 1 | 12 | Rp. 3.500.000 | Rp. 42.000.000 |

| Keterangan | Jumlah Karyawan | Jumlah Bulan | Jumlah Gaji/Bulan | Jumlah Gaji/Tahun |
|---------------------|-----------------|--------------|-------------------|-------------------|
| Bagian Penggorengan | 1 | 12 | Rp. 3.500.000 | Rp. 42.000.000 |
| Bagian Pengemasan | 1 | 12 | Rp. 3.500.000 | Rp. 42.000.000 |
| Total | | | Rp. 14.000.000 | Rp. 168.000.000 |

Sumber: Data Diolah, Tahun 2024

Pada tabel 3 dapat dilihat perhitungan biaya tenaga kerja per bulan di RM. Ellok Basamo sebesar Rp.14.000.000. Didapat dari 4 tenaga kerja yang gajinya per orang sebesar Rp.3.500.000. Dengan total gaji 1 orang karyawan per tahun didapatkan dari gaji per bulan Rp. 3.500.000 dikali 12 bulan sebesar Rp. 42.000.000 dan jumlah gaji keseluruhan dari 4 karyawan sebesar Rp. 168.000.000.

c) Biaya Tetap

Biaya tetap yang dikeluarkan setiap bulan dapat dilihat pada tabel 4.

Tabel 4. Biaya Tetap Setiap Bulan Tahun 2023

| Biaya Tetap | Biaya Per Bulan |
|-------------|-----------------|
| Listrik | Rp. 500.000 |
| Gas | Rp. 2.000.000 |
| Total | Rp. 2.500.000 |

Sumber: Data Diolah, Tahun 2024

Pada tabel 4 biaya tetap yang dikeluarkan oleh RM. Ellok Basamo pada setiap bulan di tahun 2023 sebesar Rp. 2.500.000 dan jumlah biaya tetap yang dikeluarkan setiap tahun sebesar Rp. 30.000.000. Adapun kalkulasi biaya produksi tanpa pesanan khusus RM. Ellok Basamo dapat dilihat pada tabel 5.

Tabel 5. Kalkulasi Biaya Produksi Tanpa Pesanan Khusus pada RM. Ellok Basamo Tahun 2023

| No | Elemen Biaya | Volume | Jumlah Biaya |
|----|----------------------|----------------|-----------------|
| A | BIAYA VARIABEL | | |
| | Biaya Bahan Baku | 1 Bulan | Rp. 97.123.000 |
| | Biaya Tenaga Kerja | 1 Bulan | Rp. 14.000.000 |
| | Total Biaya Variabel | | Rp. 111.123.000 |
| B | BIAYA TETAP | | |
| | Listrik | 1 Bulan | Rp. 500.000 |
| | Gas | 10 Tabung 12kg | Rp. 2.000.000 |
| | Total Biaya Tetap | 1 Bulan | Rp. 2.500.000 |
| | | | Rp. 113.623.000 |

Sumber: Data Diolah, Tahun 2024

Dalam Tabel 5 Total biaya variabel sebesar Rp. 1.333.476.000, didapatkan dari 1 tahun biaya bahan baku Rp. 1.165.476.000 ditambah dengan 1 tahun biaya tenaga kerja Rp. 168.000.000. Total biaya tetap sebesar Rp. 30.000.000, didapatkan dari 1 tahun biaya listrik Rp. 6.000.000 ditambah dengan 1 tahun biaya gas Rp. 24.000.000. Total biaya tanpa pesanan khusus pada RM. Ellok Basamo sebesar Rp. 1.363.476.000, dari hasil total biaya variabel Rp. 1.333.476.000 ditambah dengan total biaya tetap sebesar Rp. 30.000.000.

2. Penjualan Dengan Pesanan Khusus

Total penjualan dengan pesanan khusus dapat dilihat pada tabel 6.

Tabel 6. Total Penjualan Dengan Pesanan Khusus RM. Ellok Basamo Tahun 2023

| No. | Bulan | Target Penjualan | Penjualan |
|-----|----------|------------------|-------------|
| 1. | Januari | 9.000 | 8.912 porsi |
| 2. | Februari | 9.000 | 8.944 porsi |

| No. | Bulan | Target Penjualan | Penjualan |
|-------|-----------|------------------|---------------|
| 3. | Maret | 9.000 | 8.923 porsi |
| 4. | April | 9.000 | 8.952 porsi |
| 5. | Mei | 9.000 | 8.948 porsi |
| 6. | Juni | 9.000 | 8.968 porsi |
| 7. | Juli | 9.000 | 8.986 porsi |
| 8. | Agustus | 9.500 | 9.460 porsi |
| 9. | September | 9.000 | 8.951 porsi |
| 10. | Oktober | 9.000 | 8.938 porsi |
| 11. | November | 9.400 | 9.346 porsi |
| 12. | Desember | 9.700 | 9.627 porsi |
| Total | | | 108.955 porsi |

Sumber: Data Diolah, Tahun 2024

Dalam Tabel 6 pada bulan Agustus, November dan Desember RM. Ellok Basamo menerima pesanan khusus dengan total 1.600 porsi dalam 3 bulan, jadi terget penjualan RM. Ellok Basamo bertambah 1.600 porsi yang sebelumnya tanpa pesanan khusus totalnya 107.355 porsi setelah menerima pesanan khusus totalnya menjadi 108.955 porsi. Adapun total pendapatan dengan pesanan khusus dapat dilihat pada tabel 7.

Tabel 7. Total Pendapatan Dengan Pesanan Khusus RM. Ellok Basamo Tahun 2023

| No. | Bulan | Jumlah Pendapatan |
|-------|-----------|-------------------|
| 1. | Januari | Rp. 196.064.000 |
| 2. | Februari | Rp. 196.768.000 |
| 3. | Maret | Rp. 196.306.000 |
| 4. | April | Rp. 196.944.000 |
| 5. | Mei | Rp. 196.856.000 |
| 6. | Juni | Rp. 197.296.000 |
| 7. | Juli | Rp. 197.692.000 |
| 8. | Agustus | Rp. 207.120.000 |
| 9. | September | Rp. 196.922.000 |
| 10. | Oktober | Rp. 196.636.000 |
| 11. | November | Rp. 204.812.000 |
| 12. | Desember | Rp. 211.794.000 |
| Total | | Rp. 2.397.010.000 |

Sumber: Data Diolah, Tahun 2024

Berdasarkan Tabel 7 pendapatan pada bulan Agustus, November dan Desember berjumlah Rp. 623.726.000 karena ada penambahan pesanan khusus sebesar Rp. 32.000.000. Pesanan khusus yang diterima RM. Ellok Basamo yaitu 1.600 porsi dengan harga Rp. 20.000/porsi setelah melakukan proses tawar menawar dengan pemilik dan pembeli.

a) Biaya Bahan Baku Dengan Pesanan Khusus

Pada bulan Agustus, November dan Desember bertambah biaya bahan baku dengan pesanan khusus sebesar Rp. 18.000.000 dengan total keseluruhan biaya bahan baku tahun 2023 sebesar Rp. 1.183.476.000 dapat dilihat pada tabel 8.

Tabel 8. Total Biaya Bahan Baku Dengan Pesanan Khusus Tahun 2023

| No. | Bulan | Jumlah Biaya Bahan Baku |
|-----|-----------|-------------------------|
| 1. | Januari | Rp. 97.123.000 |
| 2. | Februari | Rp. 97.123.000 |
| 3. | Maret | Rp. 97.123.000 |
| 4. | April | Rp. 97.123.000 |
| 5. | Mei | Rp. 97.123.000 |
| 6. | Juni | Rp. 97.123.000 |
| 7. | Juli | Rp. 97.123.000 |
| 8. | Agustus | Rp. 102.473.000 |
| 9. | September | Rp. 97.123.000 |
| 10. | Oktober | Rp. 97.123.000 |

| No. | Bulan | Jumlah Biaya Bahan Baku |
|-----|----------|-------------------------|
| 11. | November | Rp. 101.723.000 |
| 12. | Desember | Rp. 105.173.000 |
| | Total | Rp. 1.183.476.000 |

Sumber: Data Diolah, Tahun 2024

b) Biaya Tenaga Kerja Dengan Pesanan Khusus

Tabel 9. Biaya Tenaga Kerja Dengan Pesanan Khusus Tahun 2023

| Keterangan | Jumlah Karyawan | Jumlah Bulan | Jumlah Gaji/Bulan Pesanan Khusus | Total Gaji Pesanan Khusus |
|------------------------|-----------------|--------------|----------------------------------|---------------------------|
| Bagian Pelayanan | 1 | 3 | Rp. 500.000 | Rp. 1.500.000 |
| Bagian Pembuatan Bumbu | 1 | 3 | Rp. 500.000 | Rp. 1.500.000 |
| Bagian Penggorengan | 1 | 3 | Rp. 500.000 | Rp. 1.500.000 |
| Bagian Pengemasan | 1 | 3 | Rp. 500.000 | Rp. 1.500.000 |
| Total | | | Rp. 2.000.000 | Rp. 6.000.000 |

Sumber: Data Diolah, Tahun 2024

Pada tabel 9 dapat dilihat bahwa pada bulan Agustus, November dan Desember menerima tambahan gaji sebesar Rp. 1.500.000 per karyawan atau Rp. 500.000 per bulan. Dengan total 3 bulan tambahan gaji 4 karyawan sebesar Rp. 6.000.000. Adapun kalkulasi biaya produksi dengan pesanan khusus RM. Ellok Basamo dapat dilihat pada tabel 10.

Tabel 10. Kalkulasi Biaya Produksi Dengan Pesanan Khusus pada RM. Ellok Basamo Tahun 2023

| No | Elemen Biaya | Volume | Jumlah Biaya |
|----|----------------------|-----------------|--------------------------|
| A | BIAYA VARIABEL | | |
| | Biaya Bahan Baku | 1 Tahun | Rp. 1.183.476.000 |
| | Biaya Tenaga Kerja | 1 Tahun | Rp. 174.000.000 |
| | Total Biaya Variabel | | Rp. 1.357.476.000 |
| B | BIAYA TETAP | | |
| | Listrik | 1 Tahun | Rp. 6.000.000 |
| | Gas | 120 Tabung 12kg | Rp. 24.000.000 |
| | Total Biaya Tetap | 1 Tahun | Rp. 30.000.000 |
| | Total Biaya | | Rp. 1.387.476.000 |

Sumber: Data Diolah, Tahun 2024

Dalam Tabel 10 Total biaya variabel sebesar Rp. 1.357.476.000, didapatkan dari 1 tahun biaya bahan baku Rp. 1.183.476.000 ditambah dengan 1 tahun biaya tenaga kerja Rp. 174.000.000. Total biaya tetap sebesar Rp. 30.000.000, didapatkan dari 1 tahun biaya listrik Rp. 6.000.000 ditambah dengan 1 tahun biaya gas Rp. 24.000.000. Total biaya dengan pesanan khusus pada RM. Ellok Basamo sebesar Rp. 1.387.476.000, dari hasil total biaya variabel Rp. 1.357.476.000 ditambah dengan total biaya tetap sebesar Rp. 30.000.000.

3. Menentukan Laba Diferensial Untuk Pengambilan Keputusan Menerima atau Menolak Pesanan Khusus Dengan Analisis Biaya Diferensial

Analisis Biaya Diferensial ditentukan dengan cara pendapatan diferensial dikurangi biaya diferensial sebagai berikut:

$$\text{Formula: } \text{Laba Diferensial} = \text{Pendapatan Diferensial} - \text{Biaya Diferensial}$$

Tabel 11. Analisis Biaya Diferensial Dengan Dan Tanpa Pesanan Khusus RM. Ellok Basamo Tahun 2023

| Keterangan | Tanpa Pesanan Khusus | Dengan Pesanan Khusus | Selisih |
|----------------------------|--------------------------|--------------------------|-----------------------|
| Penjualan | | | |
| 108.000 porsi x Rp. 22.000 | Rp. 2.376.000.000 | Rp. 2.376.000.000 | |
| 1.600 porsi x Rp.20.000 | | Rp. 32.000.000 | |
| Total Pendapatan | Rp. 2.376.000.000 | Rp. 2.408.000.000 | Rp. 32.000.000 |
| Biaya Variabel | Rp. 1.333.476.000 | Rp. 1.357.476.000 | Rp. 24.000.000 |
| Biaya Tetap | Rp. 30.000.000 | Rp. 30.000.000 | |
| Laba Bersih | Rp. 1.012.524.000 | Rp. 1.020.524.000 | Rp. 8.000.000 |

Sumber: Data Diolah, Tahun 2024

Berdasarkan hasil penelitian diatas menunjukkan bahwa perhitungan analisis diferensial dalam menerima pesanan khusus memperoleh laba yang lebih besar daripada tidak menerima pesanan khusus. Dalam hasil perhitungan laba pada RM. Ellok Basamo mendapatkan laba bersih tanpa pesanan khusus sebesar Rp. 1.012.524.000 dan laba bersih dengan pesanan khusus sebesar Rp. 1.020.524.000, dengan total selisih yang didapat dari laba bersih tanpa pesanan khusus dan dengan pesanan khusus sebesar Rp.8.000.000. Jadi hasilnya laba bersih dengan pesanan khusus mendapatkan keuntungan daripada tanpa pesanan khusus dan dapat disimpulkan bahwa menerima pesanan khusus adalah pilihan yang paling tepat.

Dalam hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian dari Pertiwi (2020) menggunakan analisis biaya diferensial dapat membantu pemilik dalam membandingkan biaya produksi yang berguna dalam meningkatkan laba. Hasil analisis diferensial yang diteliti didapatkan bahwa menerima pesanan khusus lebih menguntungkan pada peningkatan laba. Dalam penelitian Singal & Gerungai (2023) menggunakan analisis biaya dalam pengambilan keputusan jangka pendek

dengan hasil perbandingnya menunjukkan bahwa pendapatan biaya diferensial lebih besar dibandingkan biaya diferensial yang keputusan akhir bahwa menerima pesanan khusus paling tepat. Sedangkan menurut Kartika (2019) Analisis biaya diferensial sangat berguna dalam perencanaan dan pengambilan keputusan dalam menerima atau menolak pesanan khusus. Dalam menerima pesanan khusus dapat dilihat dari biaya produksi pesanan khusus yang memberikan tambahan laba, sebaliknya jika pendapatan tidak bisa menutup biaya produksi maka diharapkan untuk menolak pesanan khusus tersebut. Hasil analisisnya menunjukkan bahwa analisis biaya diferensial mempengaruhi hasil produksi terhadap perilaku biaya dalam pengambilan keputusan.

KESIMPULAN

Hasil analisis biaya diferensial dengan pesanan khusus dan tanpa pesanan khusus pada Tahun 2023 menunjukkan bahwa menerima pesanan khusus pada bulan Agustus, November dan Desember sebanyak 1.600 porsi memberikan peningkatan laba sebesar Rp. 8.000.000. Alternatif yang terbaik untuk digunakan pada RM. Ellok Basamo yaitu dengan

menerima pesanan khusus karena dapat meningkatkan laba usaha dibandingkan tidak menerima pesanan khusus.

REKOMENDASI

Rekomendasi menggambarkan hal-hal yang akan dilakukan terkait dengan ide penelitian selanjutnya. Hambatan atau masalah yang dapat mempengaruhi hasil penelitian juga disajikan pada bagian ini.

UCAPAN TERIMAKASIH

Ucapan terima kasih terutama ditujukan kepada pemberi dana penelitian atau donatur. Ucapan terima kasih dapat juga disampaikan kepada pihak-pihak yang membantu pelaksanaan penelitian ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Arfan, I. (2019). *Pengantar Praktis Akuntansi*. Edisi Pertama. Graha Ilmu Yogyakarta.
- Astuty, P. and Surodjo, B. (2023). The impact of digitalization of the culiner industry on the development of culture in indonesia. *Proceedings of the 3rd Multidisciplinary International Conference, MIC 2023*, 28 October 2023, Jakarta, Indonesia. <https://doi.org/10.4108/eai.28-10-2023.2341662>
- Basuki, A. T., & Prawoto, N. (2017). Analisis Regresi dalam Penelitian Ekonomi dan Bisnis. PT Rajagrafindo Persada, 1–239.
- Bitar. (2020). *Akuntansi Manajemen*. Interact website: <Https://Www.Gurupendidikan.Co.Id/Pengertian-Akuntansi-Manajemen/>. Html.
- Diawati, P. (2024). Outpacing competitive challenges in the online market: an effective digital entrepreneurship approach. *Malcom Indonesian Journal of Machine Learning and Computer Science*, 4(2), 563-569. <https://doi.org/10.57152/malcom.v4i2.1278>
- Fatin N. (2018). *Interact* website: <Http://Seputarpengertian.Blogspot.Com/2018/07/Pengertian-Akuntansi-Manajemen-Serta-Fungsi-Tujuan.Html>.
- Hamdani, N. A. and Rawita, R. T. V. (2023). Applying innovation strategy and its effect on competitive advantage of creative industry: *spicy culinary subsector in indonesia. International Journal of Business, Economics, and Social Development*, 4(4), 332-340. <https://doi.org/10.46336/ijbesd.v4i4.468>
- Harahap, P., Isyanto, P., & Septiawati, R. (2023). Differential accounting analysis in decision making or buying internet vouchers on haikal tronik. *Enrichment Journal of Multidisciplinary Research and Development*, 1(6), 266-275. <https://doi.org/10.55324/enrichment.v1i6.38>
- Hardiyanto, N., Rafdinal, W., & Gaffar, M. R. (2022). Predicting the adoption of mobile business applications by culinary smes in indonesia. *Journal of Management and Entrepreneurship Research*, 3(1), 46-60. <https://doi.org/10.34001/jmer.2022.6.03.1-27>
- Hariyani, D. S. (2018). Akuntansi Manajemen Teori dan Aplikasi. Aditya Media Publishing.
- Harmony. (2020). <Https://Www.Harmony.Co.Id/Blog/Pengertian-Akuntansi-Lengkap-Dan-Perkembangannya-Hingga-Saat-Ini>.
- Illena, I. and Setiawan, B. (2023). Analysis of bangka culinary business development in gading serpong. *Return : Study of Management, Economic and Bussines*, 2(11), 1166-1172. <https://doi.org/10.57096/return.v2i11.181>
- Karagiorgos, A., Gaitanaki, A., Ignatiou, O., & Terzidou, A. (2020). Role and contribution of administrative accounting to small and very small businesses. *Journal of Accounting and Taxation*, 12(2), 75-84. <https://doi.org/10.5897/jat2020.0399>
- Kartika, E. (2019). Analisis Perilaku Biaya Dalam Membuat Keputusan Menerima atau Menolak Pesanan Khusus Pada PT. Address: Jl. Imam Bonjol, 9(2), 50173.
- Kartikawati, D. (2024). Digital transformation and business competition challenges comparative analysis of antitrust law. *Journal of Progressive Law and Legal Studies*, 2(03), 163-170. <https://doi.org/10.59653/jplls.v2i03.877>

- Kotambunan, M., Nangoi, G., & Pontoh, W. (2020). Informasi akuntansi diferensial sebagai alat pengambilan keputusan menyewa atau membeli gedung pada pt. bpr millenia kantor cabang paal dua. *Going Concern Jurnal Riset Akuntansi*, 15(2), 211. <https://doi.org/10.32400/gc.15.2.28190.2020>
- Lumentut, D. (2024). Analisis strategi pemasaran digital dalam meningkatkan brand awareness pada umkm kuliner di kota manado. *Jurnal Ilmiah Raflesia Akuntansi*, 10(2), 1143-1146. <https://doi.org/10.53494/jira.v10i2.761>
- Meidyasari, S. (2024). The impact of digital economy in driving economic growth and development in indonesia. *Interdisciplinary Journal and Humanity (INJURITY)*, 3(11), 777-783. <https://doi.org/10.58631/injury.v3i11.1306>
- Mufanti, G., Saerang, D. P. E., & Mawikere, L. M. (2023). Analisis Penerapan Biaya Diferensial Dan Opportunity Cost Dalam Pengambilan Keputusan Menerima Atau Menolak Pesanan Khusus Pada Pabrik Tempe Rumahan Kleak Analysis of the Application of Differential Costs and Opportunity Costs in Making Decisions to Accept. *Jurnal LPPM Bidang EkoSosBudKum (Ekonomi, Sosial, Budaya, Dan Hukum)*, 07(04), 4–11.
- Nurul, S., Jurusan, F., Politeknik, A., Bandung, N., & Politeknik, J. A. (2023). Analisis Diferensial Dalam Pengambilan Keputusan Menerima atau Menolak Pesanan Khusus (Studi Kasus pada UMKM Keripik Singkong Sedulur) Differential Analysis In Decision Making Accept or Reject Special Orders (Case Study at UMKM Keripik Singkong Sedulur). *Indonesian Accounting Literacy Journal*, 4(1), 13–28.
- Pertiwi, G. (2020). Analisis Biaya Diferensial Dalam Pengembalian Keputusan Menerima Atau Menolak Pesanan Khusus Pada UD. Sumber Rejeki Surabaya.
- Prananta, A., Maulidiana, L., Sufa, S., & Wahyudi, M. (2024). Impact of digital marketing strategies on consumer purchasing decisions in the indonesian market: *the mediating role of customer satisfaction*. *International Journal of Business Law and Education*, 5(1), 530-538. <https://doi.org/10.56442/ijble.v5i1.417>
- Prawironegoro D, Dan Purwanti A. (2018). Akuntansi Manajemen. Mitra Wacana Media. Jakarta.
- Rahman, W. (2023). Culinary business online marketing strategies in the post-covid 19 pandemic era. *Journal of Social Research*, 2(5), 1666-1671. <https://doi.org/10.55324/iosr.v2i5.850>
- Reswari D. M. I. (2019). Interact website: Https://Www.Jurnal.Id/Id/Blog/Pengertian_Akuntansi-Dan-Pentingnya-Dalam-Bisnis/.Html.
- Risdwyanto, A., Sulaeman, M., & Rachman, A. (2023). Sustainable digital marketing strategy for long-term growth of msmes. *Journal of Contemporary Administration and Management (Adman)*, 1(3), 180-186. <https://doi.org/10.61100/adman.v1i3.70>
- Rosita, F., Anggraini, N., & Noermaning A, P. (2023). Analisis Biaya Diferensial Untuk Pengambilan Keputusan Membuat Sendiri Atau Membeli Guna Meningkatkan Laba Perusahaan. 8(July), 1–23.
- Sahla, A. W. (2020). Akuntansi Biaya Panduan Perhitungan Harga Pokok Produk. Banjarmasin Utara: Poliban Press.
- Saputra, F. T., Indrabudi, T., Dirgahayu, D., Karman, K., & Mudjiyanto, B. (2023). Initiatives of the indonesian government for digital transformation in rural areas. *E3S Web of Conferences*, 444, 03001. <https://doi.org/10.1051/e3sconf/202344403001>
- Singal, V. A., & Gerungai, N. (2023). Analisis Biaya Diferensial Dalam Pengambilan Keputusan Menerima atau Menolak Pesanan Khusus pada Anna Bakery Manado (Vol. 7, Issue 1).
- SubektiW. (2020). Interact website: <Https://Www.Wibowopajak.Com/2012/05/Pengertian-Akuntansi-Accounting.Html>.
- Suherlan, S. and Okombo, M. (2023). Technological innovation in marketing and its effect on consumer behaviour. *J.Technology;J.Society Perspective*, 1(2), 94-103. <https://doi.org/10.61100/tacit.v1i2.57>

- Sutrisno, S., Kraugusteeliana, K., & Syamsuri, S. (2024). Analysis of the interconnection between digital skills of human resources in smes and the success of digital business strategy implementation. *Malcom Indonesian Journal of Machine Learning and Computer Science*, 4(2), 601-606. <https://doi.org/10.57152/malcom.v4i2.1282>
- Tiwa, J. D., Ilat, V., & Kho Walandouw, S. (2022). Analisis Biaya Diferensial Dalam Pengambilan Keputusan Menerima Atau Menolak Pesanan Khusus Pada RM. New Ayam Bandung Di Kota Manado Differential Cost Analysis In Decision Making To Accept Or Reject Special Orders At RM. New Ayam Bandung In Manado City. In Jurnal LPPM Bidang EkoSosBudKum (Ekonomi, Sosial, Budaya, dan Hukum) (Vol. 5, Issue 2).
- Utami, N. W. (2018). Interact website: <Https://Www.Jurnal.Id/Id/Blog/2018-Akuntansi-Manajemen-Pengertian-Fungsi-Dan-Penerapannya-Dalam-Perusahaan.Html>.
- Wachyuni, S., Priyambodo, T., Widiyastuti, D., & Sudarmadji, S. (2021). Culinary consumption in digital era: tourists' typology and their characteristics. *Journal of Education Society and Behavioural Science*, 47-61. <https://doi.org/10.9734/jesbs/2021/v34i630337>