

## ABSTRAK

Latar belakang yang mendasari penelitian ini adalah informasi biaya yang relevan dengan pengambilan keputusan atas diskon dan kapasitas menganggur. Biaya yang relevan adalah biaya masa depan yang mempengaruhi pengambilan keputusan. Informasi biaya yang relevan dalam pengambilan keputusan atas diskon didasarkan pada analisis perilaku biaya.

Objek dari penelitian ini adalah PT. WISMA WIRA JATIM di Surabaya. Pendekatan yang dilakukan menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode studi kasus. Informasi yang digunakan adalah biaya-biaya yang terjadi mulai tahun 2000-2003. Dengan menggunakan analisis perilaku biaya untuk mengklasifikasikan biaya-biaya menjadi biaya tetap, biaya variabel dan biaya semivariabel. Pemisahan biaya semivariabel ke dalam unsur tetap dan unsur variabel digunakan metode *least square*. Dengan menggunakan analisis biaya relevan maka biaya variabel menjadi biaya yang relevan dalam menentukan harga jual minimal produk dalam menerima atau menolak pesanan khusus untuk memenuhi kapasitas menganggur. Tingkat diskon maksimal diperoleh dengan menggunakan analisis CVP (*Cost Volume Profit*) sebesar rasio marjin kontribusinya. Dalam pengambilan keputusan atas diskon, diskon yang ditawarkan hendaknya tidak mengurangi laba yang ingin dicapai perusahaan. Agar perusahaan tetap memperoleh laba atas diskon yang ditawarkan maka tingkat diskon yang ditawarkan harus lebih rendah daripada rasio marjin kontribusi.

Hasil dari penelitian diperoleh bahwa harga jual minimal produk genteng itali sebesar Rp 581,35. pengambilan keputusan atas menerima atau menolak pesanan khusus didasarkan atas harga jual minimal tersebut. Tingkat diskon maksimal adalah 61% atas harga jual normal produk genteng sebesar Rp 1.500,00 per-unit. Tingkat diskon yang ditawarkan kepada konsumen agar perusahaan tetap memperoleh laba adalah 28% atas harga jual normal produk genteng.

**Kata kunci :biaya relevan, rasio marjin kontribusi, keputusan diskon.**