

## ABSTRAKSI

Latar belakang yang mendasari penelitian ini adalah informasi biaya yang relevan dengan pengambilan keputusan untuk menerima atau menolak pesanan khusus. Biaya yang relevan adalah biaya masa depan yang mempengaruhi pengambilan keputusan. Informasi biaya yang relevan dalam pengambilan keputusan atas pesanan khusus didasarkan pada analisis perilaku biaya.

Objek dari penelitian penelitian ini adalah UD. Sejati Mulia di Surabaya yang belum menerapkan metode analisis biaya relevan untuk pengambilan keputusan dalam menentukan menerima atau menolak pesanan khusus. Informasi yang digunakan adalah biaya-biaya yang terjadi pada tahun 2004-2006. Analisis perilaku biaya digunakan untuk mengklasifikasikan biaya-biaya menjadi biaya tetap, biaya semivariabel, dan biaya variabel. Pemisahan biaya semivariabel ke dalam unsur tetap dan unsur variabel menggunakan metode *least square*.

Pendekatan penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan deskriptif dimana menggambarkan keadaan perusahaan itu sendiri yang di komparasikan dengan lingkungan eksternal. Data yang digunakan diperoleh melalui wawancara, dokumentasi, dan observasi.

Analisis biaya relevan digunakan untuk memisahkan biaya variabel, biaya tetap dan biaya semivariabel yang relevan untuk pengambilan keputusan menerima atau menolak pesanan khusus karena tidak semua biaya dapat dikategorikan sebagai biaya yang relevan. Keputusan menerima atau menolak pesanan khusus sebaiknya juga memperhatikan faktor eksternal seperti daerah pemasaran untuk pesanan khusus harus berbeda dari pesanan reguler. Selain itu dampak dari pemberian merk sendiri oleh distributor juga harus diperhatikan.

Hasil dari penelitian diperoleh bahwa jika perusahaan menerima pesan khusus maka selain dapat memanfaatkan kapasitas yang menganggur, perusahaan juga memperoleh tambahan keuntungan sebesar Rp. 8.805.573,70 untuk *special order* tepung beras dan Rp. 5.030.764,93 untuk *special order* tepung bumbu.