

Pengambilan Keputusan Jangka Pendek: Perhitungan Biaya Relevan pada UKM Teh Lemon

Tuti Sriwedari¹, Ananda Nazura², Paskah Gloria S. Sipahutar³, Siti Agriyani⁴

Abstrak

Perusahaan kecil dan menengah (UKM) dalam sektor minuman olahan sering kali berada di bawah tekanan untuk membuat keputusan jangka pendek yang berdampak nyata terhadap profitabilitas. Salah satu tipe keputusan yang muncul kuat adalah pesanan khusus (special order) yang tidak rutin, menawarkan peluang pendapatan tambahan tetapi juga membawa biaya tambahan, terutama biaya variabel dan biaya incremental lainnya. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis penerapan metode biaya relevan dan variable costing dalam pengambilan keputusan jangka pendek terkait pesanan khusus pada UKM Teh Lemon. Metode penelitian yang digunakan adalah deskriptif kuantitatif dengan pengumpulan data melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi laporan keuangan tahun 2025. Hasil penelitian menunjukkan bahwa total biaya variabel per unit sebesar Rp 5.500, sementara harga jual reguler Rp 9.000 per unit. Penerimaan pesanan khusus sebanyak 400 unit dengan harga Rp 7.000 per unit menghasilkan tambahan laba sebesar Rp 600.000 tanpa menambah biaya tetap. Hal ini menunjukkan bahwa pesanan khusus layak diterima karena memberikan kontribusi positif terhadap laba dan memanfaatkan kapasitas menganggur secara efisien. Penelitian ini memperkuat teori biaya relevan sebagai dasar pengambilan keputusan jangka pendek dan memberikan implikasi praktis bagi pelaku UKM dalam menilai kelayakan pesanan khusus berbasis analisis biaya dan laba diferensial.

Kata Kunci: Biaya Relevan, Variable Costing, Analisis Diferensial, Keputusan Jangka Pendek, UKM.

Abstract

Small and medium enterprises (SMEs) in the processed beverage sector are often under pressure to make short-term decisions that significantly impact profitability. One type of decision that emerges strongly is special orders, which are non-routine, offering additional revenue opportunities but also carrying additional costs, particularly variable costs and other incremental costs. This study aims to analyze the application of relevant cost and variable costing methods in short-term decision-making related to special orders at the Lemon Tea SME. The research method used is descriptive quantitative with data collected through observation, interviews, and documentation of the 2025 financial report. The results show that the total variable cost per unit is IDR 5,500, while the regular selling price is IDR 9,000 per unit. Accepting a special order of 400 units at a price of IDR 7,000 per unit generates an additional profit of IDR 600,000 without increasing fixed costs. This indicates that special orders are worth accepting because they contribute positively to profits and utilize idle capacity efficiently. This research strengthens the theory of relevant costs as a basis for short-term decision making and provides practical implications for SMEs in assessing the feasibility of special orders based on differential cost and profit analysis.

Keywords: Relevant Costs, Variable Costing, Differential Analysis, Short-Term Decisions, SMEs.

¹ Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Medan, Medan, email: tutisriwedari@unimed.ac.id

² Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Medan, Medan, email: anandaazura6@gmail.com

³ Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Medan, Medan, email: paskahsipahutar3@gmail.com

⁴ Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Medan, Medan, email: anggrisitumorang60@gmail.com

PENDAHULUAN

Perusahaan kecil dan menengah (UKM) dalam sektor minuman olahan sering kali berada di bawah tekanan untuk membuat keputusan jangka pendek yang berdampak nyata terhadap profitabilitas. Salah satu tipe keputusan yang muncul kuat adalah pesanan khusus (*special order*) yang tidak rutin, menawarkan peluang pendapatan tambahan tetapi juga membawa biaya tambahan, terutama biaya variabel dan biaya incremental lainnya. Keputusan apakah menerima atau menolak pesanan khusus harus didasari analisis yang cermat agar tidak merugikan, terutama jika kapasitas produksi tidak sepenuhnya digunakan (*idle capacity*). Pada UKM Teh Lemon, data produksi selalu lebih tinggi dari penjualan bulanan untuk setiap produk, menandakan potensi pemanfaatan kapasitas kosong yang bisa dimanfaatkan melalui pesanan khusus. Analisis biaya relevan (*relevant cost*) dan analisis diferensial merupakan alat penting dalam pengambilan keputusan jangka pendek tersebut (Ramadhan et al., 2022). Biaya relevan mencakup biaya yang akan berubah tergantung pada alternatif keputusan yang diambil contoh biaya bahan baku tambahan, tenaga kerja langsung tambahan, biaya pengiriman atau setup khusus (Yudhanto et al., 2024). Biaya yang tidak berubah sebagai akibat keputusan seperti sebagian besar biaya tetap yang sudah ada, biasanya tidak relevan dalam membandingkan alternatif. Analisis diferensial menghitung selisih pendapatan dan biaya antar alternatif untuk memperlihatkan dampak finansial jika menerima pesanan khusus dibandingkan dengan tetap pada produksi normal (Ulfi Salsabila Azzahra et al., 2023).

Banyak penelitian terbaru di Indonesia yang membahas aplikasi biaya relevan dan analisis diferensial dalam keputusan pesanan khusus pada UKM/sektor manufaktur/pangan/minuman. Penelitian (Lailina & Hwihanus, 2025) menemukan bahwa pemisahan yang jelas antara biaya relevan dan tidak relevan membantu manajemen dalam memutuskan pesanan khusus dengan lebih tepat. Penelitian lain, (Putri, 2023) menunjukkan bahwa perusahaan tersebut memiliki kapasitas menganggur dan belum mengklasifikasikan variabel biaya dan tetap dengan baik dalam menghitung biaya relevan untuk pesanan khusus. Pada penelitian (Zanah et al., 2025) diterapkan metode *differential costing* dan *variable costing*, yang menghasilkan informasi keputusan pesanan khusus yang lebih akurat dan membantu UMKM menghindari kerugian jika harga pesanan khusus terlalu rendah dibanding biaya variabel tambahan. Metode yang diterapkan pada UKM Teh Lemon adalah metode biaya diferensial dan *variable costing* dapat membantu dalam pengambilan keputusan terhadap pesanan khusus pada UKM Teh Lemon. Fokus utama adalah mengkaji efektivitas kedua metode dalam memberikan informasi margin kontribusi dan laba diferensial yang relevan, serta membandingkan antara kondisi menerima dan menolak pesanan. Berdasarkan informasi yang diterima dari UKM Teh Lemon, diperoleh informasi jenis dan volume penjualan khusus sebagai berikut:

Tabel 1. Jenis dan Jumlah Penjualan Khusus Tahun 2025

No	Bulan	Teh Lemon	
		Produksi	Penjualan
1	Januari	380	340
2	Februari	400	360
3	Maret	420	380
4	April	440	400
5	Mei	460	420
6	Juni	470	440

7	Juli	490	460
8	Agustus	510	470
9	September	500	460
10	Oktober	470	430
11	November	440	400
12	Desember	460	420
	Jumlah	5.430	4.980

Sumber: data olah, tahun 2025

Terdapat perbedaan antara jumlah produksi dan jumlah penjualan produk Teh Lemon Herbal sepanjang tahun 2025. Volume produksi secara keseluruhan mencapai 5.430 unit, sedangkan jumlah penjualan hanya 4.980 unit, sehingga terdapat selisih sebesar 450 unit yang menunjukkan adanya kapasitas produksi yang belum dimanfaatkan secara optimal. Selisih tersebut menggambarkan bahwa UKM Teh Lemon, khususnya pada lini produk Teh Lemon Herbal, memiliki kapasitas menganggur (*idle capacity*) yang masih dapat digunakan untuk menerima pesanan khusus tanpa perlu melakukan perluasan fasilitas produksi. Oleh karena itu, perlu dilakukan analisis biaya yang tepat ketika memutuskan menerima atau menolak pesanan khusus agar tambahan pendapatan benar-benar mengungguli biaya relevan tambahan, bukan hanya berdasarkan volume produksi semata.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kuantitatif. Pendekatan deskriptif kuantitatif digunakan untuk menjelaskan penerapan metode analisis biaya relevan (*relevant cost analysis*) dalam menentukan keputusan menerima atau menolak pesanan khusus pada UKM Teh Lemon, dengan menghitung biaya produksi, biaya variabel per unit, biaya tetap, serta harga jual yang ditawarkan. Sementara itu, pendekatan kualitatif digunakan untuk menggambarkan kondisi aktual perusahaan, struktur organisasi, proses produksi minuman, serta informasi relevan lainnya yang berkaitan dengan pengambilan keputusan jangka pendek (Sugiyono, 2021). Penelitian ini dilaksanakan di UKM Teh Lemon, sebuah usaha minuman olahan buah yang berlokasi di Kota XYZ. Data yang digunakan dalam penelitian ini terdiri dari data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh melalui observasi langsung terhadap proses produksi dan wawancara dengan pemilik usaha, sedangkan data sekunder diperoleh dari catatan laporan produksi dan penjualan tahunan. Analisis data dilakukan dengan langkah-langkah berikut: pertama, menghitung biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, biaya overhead variabel, dan biaya tetap untuk setiap produk; kedua, menentukan harga jual dan margin kontribusi per unit produk; ketiga, melakukan perbandingan antara alternatif menerima dan menolak pesanan khusus untuk menilai perbedaan laba (*analisis diferensial*). Selanjutnya, manajemen dapat menggunakan hasil perhitungan tersebut untuk menentukan apakah pesanan khusus yang ditawarkan akan memberikan keuntungan tambahan dan layak diterima tanpa menambah biaya tetap atau kapasitas produksi.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Penelitian ini dilakukan pada UKM Teh Lemon, yang merupakan bagian dari UKM Teh Lemon yang berfokus pada penerapan analisis biaya relevan (*relevant cost analysis*) dan metode biaya diferensial (*differential costing*) dalam pengambilan

keputusan jangka pendek terhadap pesanan khusus. Tujuan utama penelitian ini adalah untuk memberikan dasar pertimbangan manajerial dalam menentukan apakah pesanan khusus layak diterima berdasarkan analisis biaya yang benar, bukan sekadar berdasarkan peningkatan volume produksi.

Hasil Identifikasi dan Klasifikasi Biaya Produksi

Data penelitian diperoleh melalui observasi langsung di lokasi produksi, wawancara dengan pemilik usaha, serta telaah terhadap laporan keuangan UKM selama tahun 2025. Langkah awal penelitian dimulai dengan identifikasi komponen biaya produksi, kemudian diklasifikasikan berdasarkan sifatnya menjadi biaya variabel, biaya tetap, dan biaya semi-variabel (Adiana et al., 2022; Casban & Nelfiyanti, 2020). Hasil klasifikasi menunjukkan bahwa sebagian besar elemen biaya dalam proses pembuatan Teh Lemon Herbal termasuk dalam kategori biaya variabel, seperti bahan baku utama (daun teh kering, sari lemon, gula, dan botol kemasan), biaya tenaga kerja langsung (proses pencampuran, pengisian botol, dan penyegelan), serta biaya pengemasan dan distribusi (Sabban et al., 2024). Biaya tetap terdiri dari biaya sewa tempat produksi, gaji tenaga administrasi tetap, dan penyusutan peralatan produksi. Sementara itu, biaya listrik dan air tergolong biaya semi-variabel, yang sebagian berubah mengikuti volume produksi dan sebagian tetap, tergantung pada pemakaian dasar per bulan (M. Amalia et al., 2025; Subur & Syata, 2024).

Klasifikasi ini penting karena menjadi dasar dalam menentukan biaya relevan yang akan dianalisis ketika UKM Teh Lemon menerima pesanan khusus dari pembeli luar daerah dengan harga jual lebih rendah dibandingkan harga normal. Dalam konteks analisis biaya relevan, hanya biaya yang berubah akibat keputusan tersebut yang diperhitungkan, sementara biaya tetap yang tidak terpengaruh dianggap tidak relevan. Dengan total produksi sebesar 5.430 unit dan penjualan 4.980 unit selama tahun 2025, terdapat 450 unit kapasitas menganggur (*idle capacity*) yang dapat dimanfaatkan tanpa menambah biaya tetap. Oleh karena itu, analisis dilakukan untuk menilai apakah menerima pesanan khusus dengan harga lebih rendah dapat tetap memberikan margin kontribusi positif dan meningkatkan laba operasi.

Hasil perhitungan menunjukkan bahwa biaya variabel per unit Teh Lemon Herbal terdiri dari:

- 1) Bahan baku langsung sebesar Rp 3.000 per unit,
- 2) Tenaga kerja langsung sebesar Rp 1.500 per unit,
- 3) Biaya overhead variabel sebesar Rp 1.000 per unit,

Sehingga total biaya variabel per unit sebesar Rp 5.500.

Sementara itu, harga jual normal produk adalah Rp 9.000 per unit, sehingga margin kontribusi per unit sebesar Rp 3.500. Apabila UKM Teh Lemon menerima pesanan khusus sebanyak 400 unit dengan harga jual Rp 7.000 per unit, maka kontribusi tambahan yang dihasilkan dari pesanan tersebut adalah:

$$(\text{Rp } 7.000 - \text{Rp } 5.500) \times 400 = \text{Rp } 600.000.$$

Dengan tidak adanya penambahan biaya tetap dan biaya usaha, penerimaan pesanan khusus tersebut akan meningkatkan laba perusahaan sebesar Rp 600.000. Hasil ini membuktikan bahwa keputusan menerima pesanan khusus layak dipertimbangkan, karena menghasilkan kontribusi positif dan memanfaatkan kapasitas menganggur yang sebelumnya tidak produktif.

Penentuan Harga Pokok Produksi dan Variable Costing

Berdasarkan hasil identifikasi biaya produksi pada UKM Teh Lemon, total biaya produksi tahun 2025 tercatat sebesar Rp 27.150.000 dengan total output sebanyak 4.980 unit produk Teh Lemon yang berhasil terjual. Dengan demikian, harga pokok produksi (HPP) per unit dihitung sebesar Rp 5.450. Untuk produk reguler, harga jual yang diterapkan adalah Rp 9.000 per unit, sedangkan untuk pesanan khusus yang ditawarkan kepada pembeli luar daerah ditetapkan sebesar Rp 7.000 per unit. Dalam penyusunan laporan laba rugi menggunakan pendekatan variable costing, hanya biaya variabel yang diperhitungkan sebagai komponen pengurang terhadap pendapatan, sedangkan biaya tetap dan biaya usaha tidak diikutsertakan karena tidak berubah terhadap volume pesanan. Hasil perhitungan ditunjukkan pada tabel berikut:

Tabel 2. Jenis dan Jumlah Penjualan Khusus Tahun 2025

Komponen	Produk Reguler (4.980 unit)	Pesanan Khusus (400 unit)	Total Setelah Pesanan Khusus
Harga Jual per Unit (Rp)	9.000	7.000	-
Total Penjualan (Rp)	44.820.000	2.800.000	47.620.000
Biaya Variabel per Unit (Rp)	5.500	5.500	-
Total Biaya Variabel (Rp)	27.390.000	2.200.000	29.590.000
Margin Kontribusi (Rp)	17.430.000	600.000	18.030.000

Sumber: data olah, tahun 2025

Analisis Biaya Diferensial

Analisis diferensial dilakukan untuk membandingkan kondisi laba UKM Teh Lemon sebelum dan sesudah menerima pesanan khusus. Berdasarkan hasil perhitungan, meskipun harga jual per unit pada pesanan khusus lebih rendah daripada harga reguler, pesanan tersebut tetap memberikan margin kontribusi positif sebesar Rp 600.000. Tambahan pendapatan sebesar Rp 2.800.000 disertai tambahan biaya variabel sebesar Rp 2.200.000 menghasilkan peningkatan laba operasi sebesar Rp 600.000.

Hal ini menunjukkan bahwa keputusan untuk menerima pesanan khusus layak dilakukan, karena tidak menambah biaya tetap dan memanfaatkan kapasitas produksi yang belum terpakai. Penerapan metode variable costing dan *differential costing* terbukti membantu manajemen dalam mengevaluasi dampak keuangan dari keputusan jangka pendek, serta memberikan dasar analisis yang lebih rasional dalam menentukan harga pesanan khusus agar tetap menguntungkan perusahaan.

Interpretasi dan Pembahasan

Klasifikasi komponen biaya menjadi biaya variabel, biaya tetap, dan semi-variabel pada UKM Teh Lemon memberikan dasar yang tepat untuk menentukan biaya relevan dalam keputusan jangka pendek. Pembagian ini konsisten dengan praktik dalam studi-studi kasus UKM yang menekankan bahwa hanya biaya yang berubah akibat keputusan (biaya variabel dan biaya incremental) yang relevan untuk analisis pesanan khusus. Pendekatan semacam ini telah banyak diterapkan dalam penelitian terapan pada UMKM dan industri makanan/minuman (Sengengeng & Kusumawati, 2023; Yudhanto et al., 2024).

Adanya kapasitas menganggur sebanyak 450 unit pada produk Teh Lemon pada dasarnya menurunkan ambang biaya marginal yang harus ditutup agar pesanan khusus menjadi menguntungkan. Ketika pesanan dapat dipenuhi dari kapasitas kosong tanpa menambah biaya tetap, fokus analisis berpindah pada apakah harga pesanan menutup biaya variabel tambahan dan memberi margin kontribusi positif bukan pada biaya rata-

rata yang memasukkan alokasi biaya tetap. Hal ini mencerminkan temuan studi lain yang menunjukkan bahwa pemanfaatan idle capacity seringkali menjadikan pesanan khusus layak diterima meskipun harga per unit lebih rendah (Anggun et al., 2023; Lamongan et al., 2024).

Perhitungan menunjukkan margin kontribusi per unit reguler sebesar Rp 3.500 dan margin kontribusi total dari pesanan khusus 400 unit sebesar Rp 600.000. Interpretasi praktisnya adalah pesanan khusus tersebut menambah laba operasi tanpa menambah beban biaya tetap; oleh karena itu, penerimaan pesanan adalah keputusan yang rasional secara finansial selama asumsi (tidak ada biaya tetap tambahan, kapasitas cukup, dan kualitas/ketentuan pemesanan terpenuhi) (Ambarsari & P.Setiyono, 2022; Lestari et al., 2024).

Meskipun hasil dasar menunjukkan kontribusi positif, keputusan manajerial harus mempertimbangkan variabel risiko: perubahan biaya variabel (mis. lonjakan harga bahan baku), biaya pengiriman yang terselubung, dampak pada pesanan reguler (kanibalisasi pasar), dan konsekuensi non-keuangan (reputasi, kualitas, hubungan pelanggan). Studi-studi kasus UMKM menekankan pentingnya menguji beberapa skenario harga dan biaya (sensitivity analysis) sebelum membuat komitmen final terhadap pesanan khusus (E. Amalia et al., 2022; Lamongan et al., 2024).

Penelitian ini menambah bukti empiris bahwa metode *variable costing* dan *differential costing* efektif untuk pengambilan keputusan jangka pendek di UKM minuman olahan. Keterbatasan utama adalah sifat data yang bersifat *cross-sectional* tahunan dan asumsi bahwa tidak ada biaya tetap tambahan; penelitian selanjutnya disarankan menggunakan pemantauan biaya real-time selama pelaksanaan pesanan khusus dan memperhitungkan potensi efek jangka menengah (kanibalisasi harga dan hubungan pelanggan). (Salsabilah et al., 2025; Yudhanto et al., 2024)

Perbandingan dengan Penelitian Sebelumnya

Penelitian ini memiliki kesamaan dan perbedaan dengan beberapa penelitian terdahulu yang mengkaji penerapan analisis biaya relevan, biaya diferensial, dan *variable costing* dalam pengambilan keputusan pesanan khusus pada sektor usaha kecil dan menengah (UKM).

Tabel 3. Jenis dan Jumlah Penjualan Khusus Tahun 2025

No.	Peneliti dan Tahun	Judul Penelitian	Persamaan	Perbedaan
1	Lailina & Hwihanus (2025)	Analisis Biaya Relevan dalam Pengambilan Keputusan Pesanan Khusus pada CV Prek Jhon Surabaya	Analisis Biaya Relevan dan Diferensial	Pemisahan biaya relevan dan tidak relevan membantu manajemen menilai kelayakan pesanan khusus secara tepat serta meningkatkan ketepatan perhitungan laba diferensial.
2	Putri (2023)	Analisis Biaya Relevan untuk Pengambilan Keputusan Pesanan Khusus pada CV Panca Textile Sriwijaya Palembang	Analisis Biaya Relevan dan Biaya Diferensial	Ditemukan bahwa perusahaan memiliki kapasitas menganggur dan belum mengklasifikasikan biaya dengan tepat. Penggunaan metode biaya relevan meningkatkan akurasi keputusan dan laba bersih.

3	Zanah, Solikah, & Zaman (2025)	Analisis Biaya Diferensial dan Variable Costing dalam Pengambilan Keputusan Pesanan Khusus pada UMKM Batik Jumantara	Analisis Biaya Relevan dan Variable Costing	Penggunaan metode variable dan differential costing secara simultan menghasilkan keputusan yang lebih akurat. Meskipun harga pesanan khusus lebih rendah, margin kontribusi tetap positif karena adanya idle capacity.
4	Penelitian Ini (2025)	Pengambilan Keputusan Jangka Pendek: Perhitungan Biaya Relevan pada UKM Teh Lemon	Analisis Biaya Relevan dan Variable Costing	Pesanan khusus 400unit diterima karena memberikan margin kontribusi positif sebesar Rp 600.000 tanpa menambah biaya tetap, serta memanfaatkan idle capacity secara efisien.

Sumber: data olah, tahun 2025

Penelitian oleh Lailina & Hwihanus (2025) yang berjudul “Analisis Biaya Relevan dalam Pengambilan Keputusan Pesanan Khusus pada CV Prek Jhon Surabaya” menunjukkan bahwa pemisahan biaya relevan dan tidak relevan berperan penting dalam membantu manajemen menilai kelayakan pesanan khusus secara lebih tepat. Pendekatan ini mampu meningkatkan akurasi perhitungan laba diferensial serta memberikan dasar pengambilan keputusan yang objektif. Hal ini sejalan dengan penelitian pada UKM Teh Lemon, di mana klasifikasi biaya tetap, variabel, dan semi-variabel digunakan untuk menentukan kelayakan pesanan khusus dengan mempertimbangkan laba diferensial yang dihasilkan.

Selanjutnya, penelitian Putri (2023) pada CV Panca Textile Sriwijaya Palembang menyoroti bahwa perusahaan dengan kapasitas produksi menganggur sering kali belum melakukan klasifikasi biaya secara akurat dalam perhitungan biaya relevan. Hasil penelitian tersebut membuktikan bahwa penerapan analisis biaya relevan dan biaya diferensial mampu meningkatkan akurasi pengambilan keputusan serta menghasilkan laba bersih tambahan tanpa menambah biaya tetap. Kondisi ini juga terjadi pada UKM Teh Lemon, yang memanfaatkan kapasitas menganggur untuk menerima pesanan khusus sebanyak 400unit dengan margin kontribusi positif sebesar Rp 600.000, sehingga pesanan tersebut dinilai layak secara finansial.

Sementara itu, penelitian oleh Zanah, Solikah, & Zaman (2025) dalam “Analisis Biaya Diferensial dan Variable Costing dalam Pengambilan Keputusan Pesanan Khusus pada UMKM Batik Jumantara” menyimpulkan bahwa penerapan metode differential costing dan variable costing secara bersamaan dapat memberikan informasi manajerial yang lebih akurat. Meskipun harga pesanan khusus lebih rendah dari harga normal, margin kontribusi tetap positif karena adanya pemanfaatan kapasitas menganggur. Hasil ini memiliki kesamaan dengan penelitian pada UKM Teh Lemon, di mana pesanan khusus tetap memberikan laba tambahan meskipun ditawarkan dengan harga di bawah harga reguler.

Dengan demikian, penelitian ini memperkuat hasil-hasil terdahulu bahwa analisis biaya relevan dan metode variable costing efektif digunakan untuk mendukung pengambilan keputusan jangka pendek pada UKM. Namun, penelitian pada UKM Teh Lemon memberikan kontribusi baru dengan memperluas penerapan metode tersebut pada sektor minuman olahan, yang berbeda dari fokus penelitian sebelumnya yang umumnya meneliti sektor tekstil dan batik.

Implikasi Teoritis dan Praktis

Secara teoritis, hasil penelitian ini memperkuat validitas penerapan analisis biaya relevan, biaya diferensial, dan metode variable costing dalam pengambilan keputusan jangka pendek, khususnya pada skala usaha kecil dan menengah (UKM) di sektor minuman olahan (Ulfi Salsabila Azzahra et al., 2023). Temuan pada UKM Teh Lemon menunjukkan bahwa pemisahan biaya berdasarkan sifatnya yaitu biaya variabel, tetap, dan semi-variabel menjadi kunci dalam menentukan biaya relevan yang benar-benar terpengaruh oleh keputusan manajerial. Hal ini sejalan dengan teori akuntansi manajerial modern yang menekankan pentingnya informasi biaya diferensial untuk mendukung keputusan strategis jangka pendek, seperti menerima atau menolak pesanan khusus. Dengan demikian, penelitian ini memperluas penerapan teori biaya relevan yang sebelumnya banyak digunakan pada sektor manufaktur tekstil dan batik, ke dalam konteks industri minuman olahan yang memiliki karakteristik biaya produksi lebih dinamis dan berbasis bahan segar (Ardansyah & Hasan, 2025).

Secara praktis, penelitian ini memberikan panduan nyata bagi pelaku UKM dalam melakukan evaluasi kelayakan pesanan khusus secara lebih rasional dan berbasis data. Penerapan metode variable costing dan analisis diferensial memungkinkan manajemen untuk memisahkan biaya tetap yang tidak relevan dan fokus pada biaya variabel serta pendapatan tambahan yang benar-benar berubah akibat keputusan tersebut. Dalam konteks UKM Teh Lemon, hasil perhitungan menunjukkan bahwa menerima pesanan khusus 400 unit pada harga di bawah harga reguler tetap menghasilkan margin kontribusi positif sebesar Rp 600.000, tanpa menambah biaya tetap, sehingga meningkatkan laba operasional secara efisien (Yudhanto et al., 2024).

Selain itu, implikasi praktis lain yang dapat diambil adalah pentingnya pemanfaatan kapasitas menganggur (*idle capacity*) sebagai strategi peningkatan profitabilitas tanpa investasi tambahan. Melalui pemahaman biaya relevan, pelaku usaha dapat mengoptimalkan sumber daya yang ada, menekan pemborosan biaya tetap, dan meningkatkan fleksibilitas dalam menghadapi fluktuasi permintaan pasar. Dengan kata lain, hasil penelitian ini tidak hanya berkontribusi pada pengembangan teori biaya relevan, tetapi juga menyediakan kerangka pengambilan keputusan berbasis biaya yang dapat diadopsi secara luas oleh UKM lain di sektor produksi minuman dan pangan olahan.

SIMPULAN

Penelitian ini menunjukkan bahwa penerapan analisis biaya relevan dan metode variable costing efektif dalam mendukung pengambilan keputusan jangka pendek pada UKM Teh Lemon. Berdasarkan hasil identifikasi biaya, total biaya variabel per unit sebesar Rp 5.500 dan harga jual normal Rp 9.000 menghasilkan margin kontribusi Rp 3.500 per unit. Ketika pesanan khusus sebanyak 400 unit diterima dengan harga Rp 7.000 per unit, diperoleh tambahan laba sebesar Rp 600.000 tanpa menambah biaya tetap. Hal ini membuktikan bahwa keputusan menerima pesanan khusus layak dilakukan karena memanfaatkan kapasitas produksi yang menganggur secara efisien. Secara konseptual, hasil penelitian ini memperkuat teori biaya relevan yang menekankan pentingnya pemisahan biaya tetap dan variabel dalam keputusan jangka pendek. Secara praktis, hasil ini memberikan panduan bagi pelaku UKM dalam menilai kelayakan pesanan khusus berbasis perhitungan laba diferensial, bukan sekadar peningkatan volume produksi,

sehingga keputusan yang diambil lebih rasional, efisien, dan berorientasi pada peningkatan profitabilitas usaha.

REFERENSI

- Adiana, S., Maulina, D., Hermina, P. K., & Hermina, P. K. (2022). Klasifikasi Permasalahan Terkait Obat (Drug Related Problem /DRPs): Review. *Indonesian Journal of Health Science*, 02(02), 54–58. <https://doi.org/10.54957/ijhs.v2i2.238>
- Amalia, E., Sundarta, M. I., & Bimo, W. A. (2022). Analysis Of Costing Variables In Decision Making Case Studies In Confectionery Companies (MSMES). *Jurnal HARMONI: Jurnal Akuntansi Dan Keuangan*, 01(01), 44–52. <https://doi.org/10.32832/jharmoni.v1i1.7210>
- Amalia, M., Azzahra, A., Sari, F. N., Zulma, M. R., Rahmawati Nugraha, S., & Purwanti, T. (2025). Analisis Kenaikan Tarif Pajak Pertambahan Nilai (PPN) Terhadap Pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). *Pubmedia Jurnal Penelitian Tindakan Kelas Indonesia*, 2(2), 1–15.
- Ambarsari, A., & P. Setiyono, W. (2022). Analisis Biaya Diferensial dalam Pengambilan Keputusan Manajemen Menerima atau Menolak Harga Pesanan Khusus (STudi pada UMKM Kedai Vivi). *Academia Open*, 08(01). <https://doi.org/10.21070/acopen.8.2023.3584>
- Anggun, F., Aulia, T., Rahmawati, L., & Santoso, M. P. B. (2023). Implementation of Relevant Costs in Tactical Decision Making : A Case Study of Accepting or Rejecting Special Orders at UD Ika Bakery. *International Conference on Economy , Management , and Business (IC-EMBus)*, 01, 677–684. <https://conference.trunojoyo.ac.id/pub/icembus/article/view/225/638>
- Ardansyah, & Hasan, S. A. (2025). Efektivitas Penggunaan Rasio Keuangan Sebagai Alat Bantu Dalam Pengambilan Keputusan Manajemen Keuangan di PT Unilever Tbk Periode 2019-2023. *Jurnal Ilmiah Manajemen Dan Bisnis*, 07(01), 161–179. <https://jurnalhirarki.com/hirarki/index.php/hjimb/article/view/48/23>
- Casban, C., & Nelfiyanti, N. (2020). Analisis Tata Letak Fasilitas Produksi Dengan Metode Ftc Dan Arc Untuk Mengurangi Biaya Material Handling. *Jurnal PASTI*, 13(3), 262. <https://doi.org/10.22441/pasti.2019.v13i3.004>
- Lailina, M. N., & Hwihanus. (2025). Analisis Biaya Relevan untuk Pengambilan Keputusan Menerima atau Menolak Pesanan Khusus pada CV. Prek Jhon. *Jurnal Mutiara Ilmu Akuntansi*, 03(02), 89–96. <https://ejurnal.stie-trianandra.ac.id/index.php/jumia/article/view/3747/2957>
- Lamongan, W. B., Dewianawati, D., Sirojuddin, A., Negoro, S., Indrianto, D., Puspitasari, N., Sungkono, U. M., & Sungkono, U. M. (2024). Relevant Cost Analysis for Special Order Decisions to Increase Profits at Wingko Babat Lamongan. *Jurnal Multidisiplin Madani (MUDIMA)*, 04(07), 1044–1055.
- Lestari, P., Annisaa, S., Hidayat, S., Ansori, A. Al, Adiyanto, M. R., Madura, U. T., & Inda, P. T. (2024). Analisis Differential Cost sebagai Keputusan Taktis dalam Menerima atau Menolak Pesanan Khusus (Studi Kasus pada UMKM Produksi Tempe Pak Kasmudi Di Kota Bangkalan). *Jurnal Media Akademik (JMA)*, 02(12). <https://doi.org/10.62281/v2i12.1101>
- Putri, D. D. (2023). Analisis Biaya Relevan dalam Pengambilan Keputusan Menerima Atau Menolak Pesanan Khusus Pada CV Panca Textile Sriwijaya Palembang. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Akuntansi, Bisnis, & Ekonomi (JPMABE)*, 01(03), 26–38. <https://jurnal.polsri.ac.id/index.php/JPMABE/article/view/9642/3346>

- Ramadhan, R., Harahap, U. N., & Nasution, R. H. (2022). Penerapan metode Six Sigma pada pengendalian kualitas minyak goreng di PT. INNO-Wangsa Oil & Fat. *Jurnal VORTEKS*, 3(1), 141–148. <https://doi.org/10.54123/vorteks.v3i1.137>
- Sabban, M., Dwi, N., Putranto Sabban, Y., & Arnida, A. (2024). Peran Sistem Informasi Manajemen dalam Pengambilan Keputusan Bisnis UMKM Berbasis E-Commerce. *Co-Value Jurnal Ekonomi Koperasi Dan Kewirausahaan*, 15(01). <https://doi.org/10.59188/covalue.v15i01.4410>
- Salsabilah, S., Zahira, T. A., Yaspica, D., & Yuniarti, E. (2025). Smart Business Decisions with Differential Costs : A Case Study of Fried Rice and Tempeh MSMEs in Special Orders. *Formosa Journal of Multidisciplinary Research (FJMR)*, 04(05), 2063–2070. <https://doi.org/10.55927/fjmr.v4i5.181>
- Sengengeng, I., & Kusumawati, A. (2023). The Application of Relevant Costs To The Decision Accept or Reject A Special Order. *Return : Study of Management, Economic And Bussines*, 02(03), 237–250. <https://return.publikasikupublisher.com/index.php/return/article/view/76/181>
- Subur, H., & Syata, W. M. (2024). Analisis Dampak Kenaikan Tarif Pajak Pertambahan Nilai (PPN) Terhadap Masyarakat dan Inflasi di Indonesia. *Jurnal Rumpun Manajemen Dan Ekonomi*, 1(5), 205–210.
- Sugiyono. (2021). Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D. In *Alfabeta*. Alfabeta. https://digilib.stekom.ac.id/assets/dokumen/ebook/feb_35efe6a47227d6031a75569c2f3f39d44fe2db43_1652079047.pdf
- Ulfi Salsabila Azzahra, Achmad Fauzi, Haswan Yunaz, Syaifuddin Nashrulloh, Muhammad Risqi, Muhammad Thariq Ramadhan, & Muhammad Rizki Bintang Irawan. (2023). Analisis Biaya Relevan Dalam Pengambilan Keputusan Jangka Pendek Pasca Pandemi Covid 19. *Jurnal Akuntansi Dan Manajemen Bisnis*, 03(03), 147–156. <https://doi.org/10.56127/jaman.v3i3.1028>
- Yudhanto, T., Harris, A., & Uthami, A. (2024). Analisis Biaya Relevan Untuk Pengambilan Keputusan Jangka Pendek Dalam Pesanan Khusus Pada UKM Pembuatan Kasur Randu Sari. *Jurnal Ekonomi Syariah Dan Pariwisata Halal*, 02(02), 67–80. <https://doi.org/10.70371/jsiht.v2i2.93>
- Zanah, U. R., Solikah, M., & Zaman, B. (2025). Analisis Biaya Diferensial dan Variable Costing dalam Pengambilan Keputusan Pesanan Khusus pada UMKM Batik Jumentara. *Jurnal Ekonomi, Bisnis Dan Manajemen (EBISMEN)*, 04(03), 01–11. <https://doi.org/10.58192/ebismen.v4i3.3633>