

Analisis Biaya Diferensial Terhadap Keputusan Menerima Atau Menolak Suatu Pesanan Khusus Pada UKM XYZ

Ibnu Athoillah Al Faqih¹, Shofy Ashfiyah², Saepul Jamaludin³, Feby Anugrah Wati⁴,

Anne Kurniawati M J⁵, Maila Maulida Rahmawati⁶, Saepul Anwar⁷

¹²³⁴⁵⁶⁷Universitas Djuanda

Email : ibnualfaqih2004@gmail.com; shofyashfiyah7@gmail.com;

saifuljamaludin2002@gmail.com; febywati446@gmail.com; annekurnia1901@gmail.com;

maila.maulidarahma@gmail.com; saeful.anwar@unida.ac.id

ABSTRAK

Pelaku usaha harus memiliki kompetensi agar dapat bersaing di pasar. Oleh karena itu, bagian manajemen perlu membuat keputusan yang paling tepat, salah satu metode untuk menentukan keputusan terbaik yaitu dengan menggunakan menganalisa biaya relevan seperti pada kasus UKM XYZ, mereka menghadapi masalah dalam memutuskan apakah akan menerima atau menolak suatu pesanan yang diminta secara khusus. Adanya kendala tersebut, membuat penelitian ini bertujuan untuk dapat membantu UKM XYZ dalam menetapkan keputusan melalui perhitungan biaya diferensial untuk memutuskan apakah pesanan yang di minta secara khusus tersebut dapat di terima atau ditolak, dan mengetahui menguntungkan pemilik usaha memperoleh laba atau keuntungan yang dari suatu bisnis dengan berbagai biaya tersebut yang ada. Metode pengumpulan data adalah dengan menggunakan pendekatan studi literatur, data yang diperoleh merupakan yang diambil secara langsung atau disebut dengan data primer. Penelitian menunjukkan hasil yang menyatakan bahwa pengambilan keputusan dengan menggunakan analisis biaya diferensial pada UKM XYZ menyatakan jika pesanan khusus yang ditawarkan oleh panitia acara keagamaan dapat diterima, karena dengan adanya pesanan khusus dapat menghasilkan keuntungan tambahan bagi bisnis UKM XYZ, laba bersih yang diterima oleh UKM XYZ dengan pesanan untuk acara keagamaan tersebut sebesar Rp. 20.210.000,- Namun bila tanpa pesanan khusus hanya memperoleh Rp. 16.040.000,-

Kata Kunci: Diferensial, Pengambilan Keputusan, Pesanan Khusus.

PENDAHULUAN

Di Era Globalisasi telah banyak berkembang, terutama pada bidang ekonomi, semakin banyak pelaku usaha salah satunya di Indonesia menyebabkan pelaku usaha saling bersaing satu sama lain (Kadriyani et al., 2022). Pada Agustus 2023, terdapat kurang lebih 52 juta individu merupakan wirausaha pemula. Jumlah tersebut adalah hasil perkumpulan dari 32,2 juta individu yang memulai usaha secara mandiri, 19,8 juta orang wiraswasta yang menggunakan tenaga kerja tidak tetap atau tidak berbayar, dan sekitar 4,5 juta orang yang menggunakan tenaga kerja berbayar atau tenaga kerja tetap dalam menjalankan usahanya (Sumber: <https://databoks.katadata.co.id/> dikutip pada Jum'at, 21 Juni 2024)

Untuk mencapai keuntungan yang diinginkan, pelaku usaha harus selalu menemukan cara-cara baru dan kreatif untuk memasarkan produk mereka saat ini. Effendi (2015) menyatakan, proses memilih dari serangkaian alternatif untuk membuat keputusan dikenal sebagai pengambilan keputusan, dan ini penting bagi manajer karena dapat mempengaruhi perubahan komunikasi, organisasi, kepemimpinan, koordinasi dan motivasi. Memanfaatkan kapasitas produksi yang masih tersedia dan mengefisienkan biaya produksi adalah dua cara untuk menghasilkan keuntungan. Dengan adanya hal tersebut, mengharuskan bagian manajemen untuk dapat mengambil keputusan yang tepat, agar suatu bisnis mempunyai kompetensi untuk bersaing di pasar.

Salah satu metode untuk menentukan keputusan terbaik adalah dengan melakukan analisis biaya relevan. Paranti et al., (2024) berpendapat bahwa biaya diferensial adalah konsep biaya relevan yang mencakup pada biaya terkait dengan banyak berbagai pilihan untuk pengambilan keputusan. Selain itu, Tiwa et al., (2022) juga menyatakan bahwa, analisis biaya relevan atau diferensial dapat dipakai guna mengamati bagaimana perilaku b. Variabel dan b. Tetap yang erat kaitannya dengan prediksi mengenai peningkatan laba yang diperoleh.

Keuntungan dan kerugian adalah 2 faktor yang memiliki pengaruh terhadap keputusan bisnis secara keseluruhan. Selain itu, dengan adanya biaya diferensial

membantu dalam membuat keputusan bisnis yang baik. Salah satunya, dalam membantu dalam memutuskan untuk menerima ataupun menolak suatu pesanan khusus. Fauziah & Siswanti (2020) mendefinisikan bahwa, pesanan yang dilakukan secara khusus yakni pesanan yang diterima oleh suatu bisnis yang dilakukan di luar pesanan biasa.

Dalam penelitian ini, dilakukan analisis pada Usaha Kecil Menengah XYZ yang merupakan usaha di bidang kuliner. UKM XYZ merupakan salah satu usaha makanan tradisional yang bertempat di Sukabumi. UKM XYZ memiliki kendala, dimana mereka dihadapkan pada permintaan konsumen untuk berkontribusi sebagai penyedia makanan jamuan pada salah satu acara keagamaan. Di acara tersebut UKM XYZ diharuskan menyediakan setidaknya 1500 pesanan yang lebih besar dari penjualan biasanya.

Tujuan penelitian ini jika berdasar pada uraian diatas, yakni untuk menganalisis perhitungan biaya diferensial yang diterapkan pada Usaha Kecil Menengah XYZ untuk menetapkan langkah yang sebaiknya dipilih oleh UKM XYZ dalam menerima atau menolak suatu pesanan yang diminta secara khusus. Harapannya apabila diketahui biaya diferensial yang telah dilakukan perhitungan, akan mudah pula untuk pemilik usaha mengetahui laba atau keuntungan yang didapat dari suatu bisnis dengan berbagai biaya tersebut.

METODE PENELITIAN

Metode pengumpulan data adalah dengan menggunakan pendekatan penelitian studi literatur. kepustakannan meliputi berbagai aktivitas yang bertujuan untuk menggabungkan data dari bermacam macam sumber pustaka pustaka sambil meyakinkan bahwa metode yang digunakan objektif, analitis, kritis dan juga sistematis, dalam proses memahami bacaan, menganalisis atau menata, mencatat data yang dikumpulkan (Putra dkk. 2020).

Beberapa temuan menggunakan hasil penelitian dari penulisan di Google Scholar. Terdapat sekitar beberapa artikel terkait, ditemukan pada hasil penelusuran

dengan menggunakan kata kunci yang relevan. Pendekatan studi pustaka juga memiliki langkah langkah yang dilakukan, diantaranya:

1. Memilih Sumber literatur yakni dengan mengangkat topik atau kata kunci yang sesuai atau relevan.
2. Membaca Sumber literatur dalam membaca sumber yang telah didapatkan, membaca ini bertujuan agar memudahkan peneliti mendapatkan informasi baru, serta menganalisis informasi sehingga dapat dikaitkan antara masalah yang hendak dipecahkan dalam penelitian dengan sumber literatur yang di baca.
3. Melakukan Pencatatan poin-poin penting yang diperlukan.

Data yang diperoleh dalam penelitian ini adalah data langsung dari tangan pertama narasumber atau disebut juga sebagai data primer. Arfiani et al. (2022) Data primer yakni informasi yang dikumpulkan melalui survei langsung ke lapangan yang memanfaatkan teknik pengumpulan data yang sah. Informasi yang telah diolah dan tersedia pada UKM XYZ diambil dan dikumpulkan melalui observasi langsung dan dokumentasi.

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. KONSEP BIAYA DIFERENSIAL

Usaha yang bergerak di bidang manufaktur seringkali dihadapkan pada berbagai pilihan alternatif yang harus dilakukan manajer untuk menjalankan bisnisnya. Kemampuan seorang manajer untuk mengambil keputusan sangat penting bagi operasional organisasinya karena memungkinkan seorang manajer dapat mengatasi masalah dan mengoptimalkan sumber daya untuk mencapai tujuan bisnis tersebut. Salah satu cara untuk membantu manajer dalam pengambilan keputusan yakni dengan menganalisis biaya diferensial.

Siska Yulia Weny, (2023) menjelaskan bahwa biaya diferensial adalah perkiraan anggaran yang dihasilkan dari beberapa pilihan yang dibuat selama proses

pengambilan keputusan. Dalam menetapkan keputusan menolak atau menerima suatu pesanan yang di minta secara khusus ini dapat dikaji oleh analisis b. diferensial. Pesanan yang dilakukan secara khusus adalah pesanan di luar jam kerja dan jumlah penjualan normal perusahaan yang umumnya diberikan pula harga jual yang lebih murah dari harga biasa.

B. IMPLEMENTASI BIAYA DIFERENSIAL

UKM XYZ yakni suatu usaha yang berkecimpung di bidang kuliner yang bertempat di Sukabumi. Usaha ini adalah usaha kecil salah satu keluarga yang mulai berdiri pada 2020 oleh Mbak Hera. Untuk meningkatkan pendapatan diferensial, UKM XZY membutuhkan informasi yang dapat memberikan akomodasi dalam pengelolaan biaya diferensial dan digunakan sebagai alternatif ketika akan memutuskan untuk menerima maupun menolak pesanan khusus dari suatu acara besar seperti hari keagamaan dan sebagainya yang biasa diadakan di daerahnya.

1. PENJUALAN TANPA PESANAN KHUSUS UKM XYZ

Penulis memperoleh kumpulan data biaya produksi tanpa pesanan UKM XYZ pada tahun 2023, yakni seperti terlihat pada tabel 1.

Tabel 1 Target Penjualan Tanpa Pesanan Khusus UKM XYZ tahun 2023

No	Bulan	Target Penjualan /porsi	Penjualan /porsi
1	Januari	2.800	2.750
2	Februari	3.000	2.960
3	Maret	2.800	2.740
4	April	2.800	2.710
5	Mei	2.800	2.720
6	Juni	3.000	2.880
7	Juli	2.800	2.750
8	Agustus	2.800	2.740
9	September	3.000	2.850
10	Oktober	2.800	2.740
11	November	2.800	2.770

12	Desember	2.800	2.730
TOTAL			33.340

Sumber: Data diolah pada (2024)

Tabel 1.1 Akumulasi Pendapatan Tanpa Pesanan Khusus UKM XYZ Tahun 2023 (dinyatakan dalam ribu rupiah)

No	Bulan	Pendapatan (ribu rupiah)
1	Januari	Rp 20.625
2	Februari	Rp 22.200
3	Maret	Rp 20.550
4	April	Rp 20.325
5	Mei	Rp 20.400
6	Juni	Rp 21.600
7	Juli	Rp 20.625
8	Agustus	Rp 20.550
9	September	Rp 21.375
10	Oktober	Rp 20.550
11	November	Rp 20.775
12	Desember	Rp 20.475
TOTAL		Rp 250.050

Sumber: Data diolah pada (2024)

Pendapatan dari hasil penjualan yang terjadi pada tahun 2023 yakni sebesar Rp. 250.050.000,- diperoleh dari target pendapatan pada bulan Februari, Juni dan September sebesar 3.000 porsi dengan harga jual setiap menunya yaitu Rp. 7.500 maka ($3.000 \times \text{Rp. } 7.500 = \text{Rp. } 22.500.000,-$). Pada bulan Januari dan bulan lainnya target penjualan sebesar 2.800 porsi dengan harga jual yang sama ($2.800 \times \text{Rp. } 7.500 = \text{Rp. } 21.000.000,-$).

Tabel 1.2 Perhitungan B. Produksi apabila Tanpa Pesanan Khusus pada UKM XYZ setiap bulannya (pada tahun 2023) (dinyatakan dalam ribu rupiah)

No	Elemen Biaya	Volume (bulan)	Jumlah Biaya (ribu rupiah)
A	BIAYA TETAP		
	Gedung	1	Rp 650
	Biaya Listrik	1	Rp 450
	Gas	2Tabung 12Kg	Rp 340

	Biaya Administrasi dan Pemasaran	1	Rp 270
TOTAL BIAYA TETAP			Rp 1.710
B	BIAYA VARIABEL		
	Biaya Bahan Baku	1	Rp 2.800
	Biaya Tenaga Kerja	1	Rp 1.950
TOTAL BIAYA VARIABEL			Rp 4.750
TOTAL BIAYA			Rp 6.460

Sumber: Data diolah pada (2024)

Diperoleh hasil yang menjelaskan bahwa besar pengeluaran variabel Rp. 4.750.000,-, dan total pengeluaran tetap Rp. 1.710.000,- pada UKM XYZ yang apabila dijumlahkan menghasilkan total biaya keseluruhan yang dikeluarkan untuk operasional UKM XYZ sebesar Rp. 6.460.000,-. Dengan rincian b. bahan baku dan b. tenaga kerja (dalam ribu rupiah):

No	Tenaga Kerja	Gaji (ribu rupiah)	Jumlah	Total (ribu rupiah)
1	Juru Masak	Rp 1.950	1	Rp 1.950
Total Biaya Tenaga kerja				Rp 1.950

No	Bahan Baku	Harga (ribu rupiah)	Jumlah/Kg atau pcs	Total (ribu rupiah)
1	Tepung Tapioka	Rp 10	30	Rp 300
2	Bawang Putih	Rp 26	12	Rp 312
3	Bawang Merah	Rp 15	12	Rp 180
4	Cabai	Rp 8	12	Rp 96
5	Garam	Rp 4	18	Rp 72
6	Tepung Terigu	Rp 8	30	Rp 240
7	Minyak Goreng	Rp 16	20	Rp 320
8	Penyedap Rasa	Rp 8	15	Rp 120
9	Bumbu Balado	Rp 3	15	Rp 45
10	Ayam	Rp 36	30	Rp 1.080
11	Kertas Nasi	Rp 35	1	Rp 35
Total Biaya Bahan Baku				Rp 2.800

Sumber: Data diolah pada (2024)

2. PENJUALAN DENGAN PESANAN KHUSUS UKM XYZ PADA 2023

Selain memperoleh data tanpa pesanan khusus, penulis juga mendapatkan data dengan pesanan khusus pada UKM XYZ

Tabel 2 Target Penjualan Dengan Pesanan Khusus UKM XYZ tahun 2023

No	Bulan	Target Penjualan /porsi	Penjualan /porsi
1	Januari	2.800	2.750
2	Februari	3.000	2.960
3	Maret	2.800	2.740
4	April	2.800	2.710
5	Mei	2.800	2.720
6	Juni	3.000	2.880
7	Juli	2.800	2.750
8	Agustus	2.800	2.740
9	September	4.500	4.430
10	Oktober	2.800	2.740
11	November	2.800	2.770
12	Desember	2.800	2.730
TOTAL			34.920

Sumber: Data diolah pada (2024)

Tabel 2.1 Akumulasi Pendapatan Dengan Pesanan UKM XYZ Tahun 2023 (dalam ribu rupiah)

No	Bulan	Pendapatan (ribu rupiah)
1	Januari	Rp 20.625
2	Februari	Rp 22.200
3	Maret	Rp 20.550
4	April	Rp 20.325
5	Mei	Rp 20.400
6	Juni	Rp 21.600
7	Juli	Rp 20.625
8	Agustus	Rp 20.550
9	September	Rp 28.875
10	Oktober	Rp 20.550
11	November	Rp 20.775
12	Desember	Rp 20.475
TOTAL		Rp 257.550

Sumber: Data diolah pada (2024)

Pada bulan September, dengan adanya pesanan khusus target penjualan mengalami pertambahan target sebesar 1.500 selama sebulan, yang sebelumnya target penjualan hanya 3.000 porsi setelah mendapat pesanan khusus menjadi 4.500 porsi, ini berarti dalam sehari UKM XYZ dapat memperoleh pesanan khusus sebanyak 50 porsi.

Karena adanya penambahan target pada bulan September, maka pendapatan yang di peroleh pada bulan September mengalami kenaikan sebesar Rp. 7.500.000,-. Pendapatan ini di dapat dari pesanan khusus sebesar 1.500 porsi dijual lebih murah dibandingkan harga normal yaitu sebesar Rp. 5.000,-. Jika tanpa pesanan khusus target penjualannya terpenuhi semua, dimana harga normalnya yaitu Rp. 25.000,- maka seharusnya pada bulan September mendapatkan Rp. 22.500.000,-, jika dijumlahkan dengan hasil kenaikan Rp. 7.500.000,- memperoleh pendapatan penghasilan sebesar Rp. 30.000.000,-.

Tabel 2.2 Perhitungan B. Produksi Tanpa adanya Pesanan Khusus pada UKM XYZ setiap bulannya (pada tahun 2023) (dalam ribu rupiah)

No	Elemen Biaya	Volume (bulan)	Jumlah Biaya (ribu rupiah)
A	BIAYA TETAP		
	Gedung	1	Rp 650
	Biaya Listrik	1	Rp 450
	Gas	2Tabung12Kg	Rp 340
	Biaya Administrasi dan Pemasaran	1	Rp 270
TOTAL BIAYA TETAP			Rp 1.710
B	BIAYA VARIABEL		
	Biaya Bahan Baku	1	Rp 6.130
	Biaya Tenaga Kerja	1	Rp 1.950
TOTAL BIAYA VARIABEL			Rp 8.080
TOTAL BIAYA			Rp 9.790

Sumber: Data diolah pada (2024)

Total Biaya yang dikeluarkan UKM XYZ sebesar Rp. 9.121.000,-, hasil ini di dapat dari penjumlahan total b. variabel sebesar Rp. 7.411.000,- dan total b. tetap Rp. 1.710.000,-. Dibawah ini rincian dari b. bahan baku.

No	Bahan Baku	Harga (ribu rupiah)	Jumlah/Kg atau pcs	Total (ribu rupiah)
1	Tepung Tapioka	Rp 10	50	Rp 500
2	Bawang Putih	Rp 26	12	Rp 312
3	Bawang Merah	Rp 15	12	Rp 180
4	Cabai	Rp 8	12	Rp 96
5	Garam	Rp 4	18	Rp 72
6	Tepung Terigu	Rp 8	50	Rp 400
7	Minyak Goreng	Rp 16	20	Rp 320

No	Bahan Baku	Harga (ribu rupiah)	Jumlah/Kg atau pcs	Total (ribu rupiah)
8	Penyedap Rasa	Rp 8	15	Rp 120
9	Bumbu Balado	Rp 3	15	Rp 45
10	Ayam	Rp 36	50	Rp 1.800
11	Kertas Nasi	Rp 35	1	Rp 35
12	Box Makan	Rp 1	1500	Rp 1.500
13	Sendok+Garpu	Rp 1	1500	Rp 750
Total Biaya Bahan Baku				Rp 6.130

Sumber: Data diolah (2024)

Biaya yang diperuntukkan bagi TK (Tenaga Kerja) masih sama dengan yang tanpa pesanan khusus, karena tenaga kerja yang digunakan UKM XYZ tidak bertambah, baik dari jumlahnya maupun gajinya.

3. PENGAMBILAN KEPUTUSAN DALAM MENERIMA SUATU PESANAN KHUSUS ATAU MENOLAKNYA MENGGUNAKAN ANALISIS B. DIFERENSIAL.

Menganalisis b. diferensial ini akan mengetahui keuntungan diferensial untuk menentukan keputusan yang akan diambil saat bisnis dihadapkan pada pilihan antara menerima atau menolak suatu pesanan yang di minta secara khusus, yaitu dengan cara mengurangi hasil penjualan dengan biaya:

$$\text{Rumus : } \text{Pendapatan Diferensial} = \text{Pendapatan} - \text{Biaya}$$

Tabel 3 Analisis Biaya Diferensial pada UKM XYZ

Keterangan	Dengan pesanan khusus (ribu rupiah)	Tanpa pesanan khusus (ribu rupiah)	Selisih (ribu rupiah)
Rp. 7.500 x 3.000 porsi	Rp. 22.500	Rp. 22.500	
Rp. 5.000 x 1.500 porsi	Rp. 7.500		
Total Pendapatan	Rp. 30.000	Rp. 22.500	Rp. 7.500
B. Variabel	Rp. 8.080	Rp. 4.750	Rp. 3.330
B. Tetap	Rp. 1.710	Rp. 1.710	
Total Biaya	Rp. 9.790	Rp. 6.460	
Laba Bersih	Rp. 20.210	Rp. 16.040	Rp. 4.170

Sumber: Data diolah pada (2024)

Dari hasil kalkulasi diatas, diperoleh laba bersih untuk tanpa pesanan khusus yakni Rp. 16.040.000,-, jika terjual semua target penjualan 3.000 porsi. Untuk laba bersih yang diperoleh jika dengan pesanan khusus yang targetnya mencapai 4.500 yakni sebesar Rp. 20.210.000,-. Dengan begitu, selisih keduanya yakni Rp. 4.170.000,-.

Berdasarkan hasil dari penggunaan analisis diferensial dalam mengambil keputusan, UKM XYZ lebih baik jika menerima pesanan khusus itu, karena keuntungan yang diperoleh lebih tinggi jika dibandingkan tanpa pesanan khusus.

Penelitian ini sama hasilnya dengan penelitian yang dilakukan oleh **Sagai, dkk. (2022)** pada penelitiannya memperoleh hasil yang menyatakan bahwa pesanan yang di minta secara khusus dapat diterima, karena adanya pesanan tersebut dapat menambah laba sebesar Rp. 5.289.360. Selain itu, pada penelitian yang dilakukan oleh **Fitri (2023)** diperoleh hasil yang sejalan dengan penelitian ini memperoleh hasil yang dimana dengan menggunakan analisis biaya relevan pada perusahaan Sinar Bulan Bakery, menunjukkan bahwa pesanan khusus dapat diterima.

Serupa dengan temuan dalam penelitian yang dilakukan oleh **Siahaya (2024)** memperoleh hasil yang menyatakan bahwa keputusan UMKM Alvine dalam menerima pesanan khusus dari pelanggan dengan memakai analisis biaya differensial dapat diterima, dikarenakan keuntungan yang didapatkan lebih tinggi dibandingkan dengan biaya yang dikeluarkan bagi pesanan tersebut.

KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil analisis biaya diferensial terkait pesanan khusus pada Usaha Kecil Menengah XYZ, diperoleh kesimpulan bahwa sebaiknya UKM XYZ tersebut menerima pesanan khusus. Karena hasil keuntungannya yang diperoleh dari adanya pesanan khusus lebih besar dibanding tanpa adanya pesanan secara khusus yang selisihnya mencapai Rp. 4.170.000,-.

Saran yang dapat peneliti berikan yakni; bagi pemilik usaha, diharapkan pemilik usaha apabila ingin memutuskan alternative yang harus di ambil, terlebih dahulu

untuk melakukan analisis biaya diferensial agar diketahui seberapa besar potensi keuntungan atau kerugiannya.

Untuk penelitian selanjutnya diharapkan mendapatkan menghasilkan hasil yang lebih baik.

REFERENSI

- Arfiani, M., Rismadi, Sari, D. M., & Azwar, S. E. (2022). *Analisis Biaya Diferensial Untuk Pengambilan Keputusan Membeli atau Memproduksi Pakan Ternak pada UD Nouza Tani Aceh Tenggara*. 9(2), 83–94.
- Effendi, U. (2015). *Asas- Asas Manajemen*. In *Asas-asas Manajemen*.
- Fauziah, N., & Siswanti, T. (2020). Peranan Informasi Akuntansi Diferensial Dalam Pengambilan Keputusan Manajemen Menerima Atau Menolak Pesanan Khusus. *Jurnal Bisnis & Akuntansi Unsurya*, 5(1), 1–10. <https://doi.org/10.35968/jbau.v5i1.372>
- Fitri, A. (2023). *Analisis Penerapan Biaya Relevan Dalam Menerima Atau Menolak Pesanan Khusus Pada Perusahaan Sinar Bulan Bakery di Banda Aceh*. 2(1).
- Kadriyani, E., Mislinawati, & Aksarina. (2022). *Penerapan Biaya Diferensial Dalam Rangka Menerima Atau Menolak Pesanan Khusus Pada KUPI Brownies Atjeh, Banda Aceh*. 9(2).
- Korinawati, N. W. S., Suwendra, I. W., & Zukhri, A. (2019). Analisis Biaya Diferensial Dalam Pengambilan Keputusan Menerima Atau Menolak Pesanan Khusus Pada Usaha Kerajinan Yande Batok Kelapa Di Kabupaten Klungkung. *Jurnal Pendidikan Ekonomi Undiksha*, 9(2), 356. <https://doi.org/10.23887/jjpe.v9i2.20091>
- Paranti, D., Kurniawati, D. D., Pandin, M. Y. R., & Riyadi, S. (2024). Analisis Biaya Diferensial dalam Pengambilan Keputusan untuk Menerima atau Menolak Pesanan Khusus. *El-Mujtama: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 4(3), 231–241. <https://doi.org/10.47467/elmujtama.v4i3.1367>
- Sagai, M. T., Manoppo, W. S., & Rogahang, J. J. (2022). Analisis Biaya Menurut Metode Full Costing Untuk Pengambilan Keputusan Menerima Atau Menolak Pesanan Khusus Pada PT. Hasil Karya Sentra Pangan. *Productivity*, 3(2), 139–144. <https://ejournal.unsrat.ac.id/index.php/productivity/article/view/38485>

- Siahaya, S. L. (2024). *Analisis Differential Cost sebagai Keputusan Taktis dalam Menerima atau Menolak Pesanan Khusus (Studi Kasus pada UMKM Alvine di Kota Ambon)*. 13(2).
- Siska Yulia Weny. (2023). Analisis Biaya Diferensial Per Jenis Produk Dalam Upaya Mengoptimalkan Laba Perusahaan Pada Pt. Sisfum Sarana Graha. *Jurnal Akuntansi, Ekonomi Dan Manajemen Bisnis*, 3(1), 10–18. <https://doi.org/10.55606/jaemb.v3i1.985>
- Sutisna, D., Nirwansyah, M., Ningrum, S. A., & Anwar, S. (2024). Studi Literatur Terkait Peranan Teori Agensi pada Konteks Berbagai Issue di Bidang Akuntansi. *Karimah Tauhid*, 3(4), 4802–4821. <https://doi.org/10.30997/karimahtauhid.v3i4.12973>
- Tiwa, J. D., Ilat, V., & Walandouw, S. K. (2022). Analisis Biaya Diferensial Dalam Pengambilan Keputusan Menerima Atau Menolak Pesanan Khusus Pada RM. New Ayam Bandung Di Kota Manado. *Jurnal LPPM Bidang EkoSosBudKum (Ekonomi, Sosial, Budaya, Dan Hukum)*, 5(2), 791–798. <https://ejournal.unsrat.ac.id/index.php/lppmekososbudkum/article/view/39932>