

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1. Latar Belakang

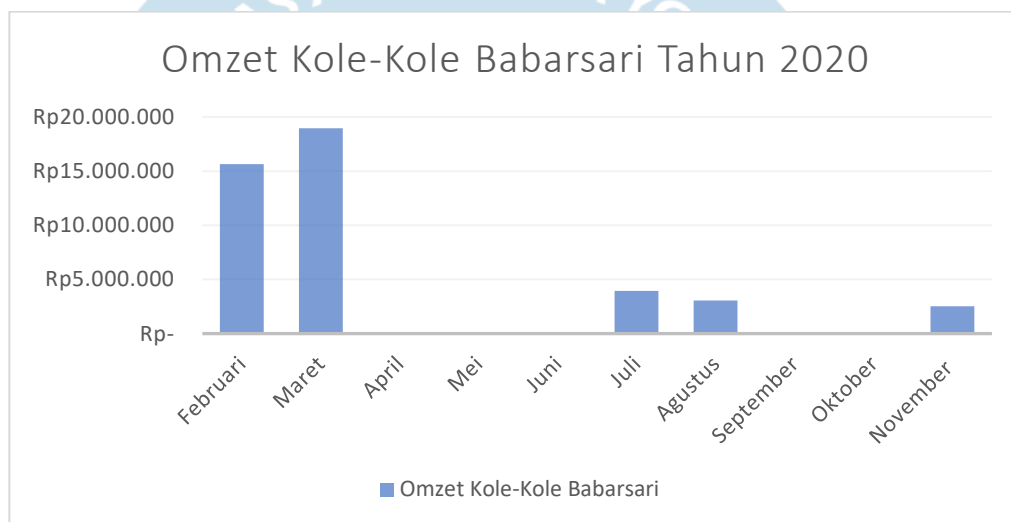
Penampilan adalah salah satu hal penting bagi manusia. Kini pria ingin selalu tampil rapi dan menawan dalam setiap aktivitasnya. Pria harus memperhatikan banyak hal dalam berpenampilan, salah satunya adalah gaya rambut. Hal tersebut membuat permintaan akan tukang cukur rambut terus meningkat. Di Yogyakarta, usaha *barbershop* semakin banyak berkembang. Persaingan ketat diantara perusahaan-perusahaan menjadi tantangan bagi setiap perusahaan untuk merebut pangsa pasar yang ada. Perusahaan harus dapat memperoleh pangsa pasar yang lebih banyak dan mencapai kapasitas produksi yang optimal, sehingga pihak manajemen harus melakukan suatu tindakan pengambilan keputusan secara tepat. Manajemen perusahaan yang baik akan dapat menghindarkan perusahaan dari resiko kerugian dan membawa keunggulan kompetitif bagi perusahaan.

Kole-Kole Barber merupakan sebuah *barbershop* yang terletak di Ruko R3 Jalan Babarsari, Tambak Bayan, Caturturtunggal dan berdiri tanggal 25 Januari 2020. Kole-Kole Barber menyediakan jasa gunting rambut, cukur, cuci rambut, dan cat rambut. Pada saat awal dibuka, Kole-Kole Barber ramai didatangi pelanggan karena kualitas pelayanannya bagus. Namun sekitar dua bulan setelah dibuka, adanya pandemi Covid-19 dan PSBB membuat *barbershop* ditutup sementara. Pada bulan Juli, Kole-Kole Barber dibuka kembali, namun sepi

pelanggan sehingga pada bulan September awal, pemilik menutup *barbershop*nya. Pada bulan November, pemilik mencoba membuka lagi Kole-Kole Barber karena perjanjian sewa masih berjalan. Akan tetapi daerah Babarsari menjadi semakin sepi karena mahasiswa pulang kampung.

**Tabel 1.1.**

**Omzet Kole-Kole Barber**



Tabel di atas menunjukkan bahwa omzet Kole-Kole Barber mengalami penurunan drastis semenjak pandemi Covid-19. Karena pendapatan semakin menurun dan biaya sewa tempat mahal, maka pemilik memutuskan untuk memberhentikan semua karyawannya dan menutup Kole-Kole Barber hingga saat ini.

Kole-Kole Barber memiliki peralatan lengkap yang masih baru dan menganggur, sehingga pemilik berencana untuk membuka kembali Kole-Kole Barber pada awal 2022. Pemilik berencana untuk memperpanjang kontraknya di Babarsari atau memindahkan Kole-Kole Barber ke Jalan Munggur No. 58,

Demangan. Lokasi ini dinilai strategis karena terletak di pinggir jalan, ramai dilewati banyak orang, dan berjarak kurang dari 2 km dengan beberapa perguruan tinggi seperti kampus 3 Institut Sains dan Teknologi AKPRIND, Universitas Kristen Duta Wacana, Universitas Negeri Yogyakarta, Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga, Sekolah Tinggi Pembangunan Masyarakat Desa (AMPD), dan kampus 1 Universitas Atma Jaya. Lokasi ini sesuai dengan target pasar yang dituju oleh pemilik Kole-Kole Barber dapat menjangkau mahasiswa dari berbagai Universitas dan masyarakat sekitar.

Setelah penulis melakukan survey kepada mahasiswa di daerah Demangan, terdapat 67 responden laki-laki. Dari 67 responden, 58,2% berusia 17-25 tahun, 14,9% berusia 26-35 tahun, 22,4% berusia 36-45 tahun, dan 4,5% berusia >45 tahun. 59,7% diantaranya hanya mengetahui ada 1-2 *barbershop* yang terletak di daerah Demangan. Dua belas responden sering pergi ke Arfa Barber, delapan responden sering pergi ke Twins Monkey Barber, tiga responden sering pergi ke The Captain Barber, sedangkan 44 responden lebih sering pergi ke *barbershop* lainnya. Namun responden yang sering pergi ke Twins Monkey Barber, Arfa Barber, dan The Captain Barber mengatakan bahwa harga di sana sedikit mahal karena biaya yang dikeluarkan sekitar Rp30.000-Rp40.000 untuk sekali potong rambut. Dari survey tersebut 61 responden menyatakan berminat jika Kole-Kole Barber akan dibuka di Jalan Munggur No.58, Demangan.

Manajemen harus mengambil keputusan untuk membuka kembali Kole-Kole Barber dengan memperpanjang kontrak di Babarsari atau pindah ke Demangan. Dalam pengambilan keputusan tersebut, manajemen harus

mempertimbangkan faktor-faktor yang dapat mempengaruhi pengambilan keputusan, salah satunya adalah biaya relevan. Biaya relevan adalah biaya harus direncanakan terlebih dahulu karena biaya ini akan mempengaruhi pengambilan keputusan perusahaan masa mendatang (Sujarweni, 2020). Biaya relevan dapat memudahkan manajemen untuk mengambil keputusan memperpanjang kontrak sewa di Babarsari atau memindahkan *barbershop* ke Demangan. Berdasarkan uraian tersebut, penulis mengambil judul: **“Analisis Pendapatan dan Biaya Diferensial Untuk Pengambilan Keputusan Memperpanjang Kontrak Sewa Kole-Kole Barber di Babarsari atau Memindahkan ke Demangan”**.

### 1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang di atas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah: “Apakah pemilik Kole-Kole Barber memperpanjang kontrak sewa di Babarsari atau memindahkan ke Demangan?”

### 1.3. Batasan Masalah

Batasan masalah dalam penelitian ini adalah :

1. Terbatas pada masalah analisis pengambilan keputusan jangka pendek dengan menggunakan analisis pendapatan dan biaya diferensial mengenai memperpanjang kontrak atau memindahkan perusahaan.
2. Masalah yang dianalisis hanya didasarkan pada aspek ekonomis.

#### **1.4. Tujuan Penelitian**

Tujuan penelitian ini adalah untuk membantu pemilik menentukan untuk memperpanjang kontrak sewa Kole-Kole Barber di Babarsari atau memindahkan ke Demangan.

#### **1.5. Manfaat Penelitian**

Penelitian ini diharapkan dapat digunakan oleh pemilik Kole-Kole Barber sebagai informasi dan bahan pertimbangan dalam pengambilan keputusan bisnisnya.

#### **1.6. Metode Penelitian**

##### **1.6.1. Objek Penelitian**

Menurut Hartono (2017), “objek (*object*) merupakan suatu entitas yang akan diteliti. Objek dapat berupa perusahaan, manusia, karyawan, dan lainnya.” Dalam penelitian ini yang menjadi objek penelitian adalah Kole-Kole Barber.

##### **1.6.2. Metode Pengumpulan Data**

Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah wawancara dan observasi (survei).

##### **1.6.3. Rencana Analisis Data**

###### **1.6.3.1. Data Yang Dibutuhkan**

Data yang digunakan dalam penelitian ini merupakan data primer dan data sekunder.

### 1.6.3.2. Langkah Analisis Data

1. Mengidentifikasi masalah perusahaan dan alternatif yang mungkin di ambil.
2. Mengidentifikasi biaya relevan dan tidak relevan pada perusahaan.
3. Mengidentifikasi semua pendapatan dan biaya dari setiap alternatif.
4. Menjumlahkan total pendapatan dan biaya yang berhubungan dengan masing-masing alternatif.
5. Membandingkan biaya dan pendapatan yang relevan di antara alternatif.
6. Mempertimbangkan faktor-faktor kualitatif lainnya.
7. Pengambilan keputusan pada alternatif yang paling menguntungkan bagi perusahaan.

## 1.7. Sistematika Penelitian

### Bab I : Pendahuluan

Bagian ini terdiri dari latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, metode penelitian, dan sistematika penelitian.

### Bab II : Landasan Teori

Bagian ini berisi teori mengenai pengertian biaya relevan, konsep biaya diferensial, pengertian biaya diferensial, pengertian pendapatan diferensial, pengertian laba diferensial, pengertian aktiva diferensial, analisis biaya diferensial dalam pengambilan

keputusan, informasi akuntansi diferensial, pengambilan keputusan untuk memperpanjang kontrak sewa atau memindahkan, dan kerangka pemikiran.

### Bab III : Gambaran Umum Perusahaan

Bagian ini berisi tentang gambaran umum perusahaan yang meliputi sejarah singkat perusahaan, struktur organisasi serta informasi lain yang berkaitan dengan perusahaan.

### Bab IV : Hasil dan Pembahasan

Bagian ini berisi penyajian data dan analisis data yang berkaitan dengan Pendapatan dan Biaya setiap alternatif, Perhitungan Laba Rugi, Analisis Biaya Diferensial.

### Bab V : Kesimpulan dan Saran

Bagian ini berisi kesimpulan penelitian.