

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Bisnis minuman kopi mengalami perkembangan yang pesat. Semakin banyak pelaku usaha yang memulai untuk membuka bisnis kopi baik dari skala kecil hingga skala besar. Pelaku bisnis harus mampu mengelola bisnisnya dengan baik. Tanpa perencanaan yang matang, bisnis yang akan dijalankan dapat menimbulkan kerugian dimasa mendatang. Perencanaan bisnis bertujuan agar bisnis yang akan dijalankan mempunyai pedoman dalam mencapai tujuan yang diinginkan. Dalam membuat perencanaan suatu bisnis diperlukan pertimbangan dalam membuat keputusan agar bisnis dapat bertahan. Keputusan yang dibuat oleh pemilik usaha harus mempertimbangkan biaya-biaya yang akan terjadi dimasa mendatang. Ketika bisnis yang dijalankan oleh seorang pelaku usaha mengalami kerugian terus-menerus, perlu dilakukan pengambilan keputusan yang mempertimbangkan pendapatan dan biaya diferensial. Pendapatan dan biaya diferensial akan terjadi dimasa depan ketika ada beberapa alternatif keputusan. Biaya diferensial atau relevan adalah, “biaya yang terjadi pada masa mendatang dalam berbagai alternatif untuk pengambilan keputusan manajemen,” (Hartati, 2017).

Pemilik usaha kopi yang bernama “Kopi Tuya” ingin memindahkan bisnisnya. Sujatmokohadi sebagai pelaku usaha berencana untuk memindahkan bisnis kopi yang telah dijalankan kurang lebih satu tahun di kota Kudus ke Bantul, Yogyakarta. Kopi Tuya merupakan bisnis minuman terutama kopi yang dijalankan secara *franchise* dan mulai

beroperasi pada tahun 2019. Outlet cabang Kudus resmi dibuka pada bulan Februari tahun 2020. Pandemi *Covid-19* membuat pemilik bisnis harus memecat semua karyawan dan menutup sementara outletnya hingga saat ini. Namun kontrak *franchise* masih berjalan sehingga pemilik ingin memindahkan outletnya ke kota lain. Lokasi outlet yang berada di Kudus ada di kawasan pelajar dan mahasiswa, dekat dengan beberapa sekolah dan universitas. Sasaran pelanggan bisnis tersebut adalah pemuda dan remaja, namun karena pandemi *Covid-19* membuat sekolah dan kampus harus tutup, sehingga daerah tersebut menjadi sepi dan penjualan menurun secara drastis dalam kurun waktu dua bulan semenjak dibukanya outlet tersebut. Pemilik juga mengalami kesulitan dalam mencari tenaga kerja yang kompeten di lokasi sebelumnya. Outlet Kopi Tuya yang akan dibuka di Bantul akan didirikan menggunakan modal sendiri dari calon pelaku bisnis.

Menurut Sujatmokohadi, alasan lain pemindahan outlet ini adalah karena bisnis kopi sedang marak di Yogyakarta, namun belum banyak bisnis kopi yang ada di Bantul. Pelaku bisnis juga sudah melakukan tes pasar di daerah yang menjadi lokasi tujuan pemindahan outlet, yaitu halaman parkir Soto Kudus Mugi Berkah. Pelaku bisnis telah menjual sampel minuman kopi kepada pelanggan Soto Kudus Mugi Berkah dan mendapatkan respon positif. Total penjualan kopi sejak bulan Februari 2021 hingga April 2021 sebanyak 117 botol kopi. Soto Kudus Mugi Berkah berlokasi di Jl. Tentara Pelajar, Area Sawah, Trirenggo, Kec. Bantul, Bantul, Daerah Istimewa Yogyakarta 55714.

Menurut hasil survei yang telah dilakukan peneliti kepada pelanggan warung makan tersebut, dari 29 orang responden terdapat 27 orang yang menyukai minuman kopi.

Sebanyak 17 orang atau 58,6% dari responden tersebut menyatakan sering mengunjungi cafe ataupun *coffeeshop* untuk membeli minuman kopi. Namun dari survei tersebut, 11 responden menyatakan hanya ada satu atau dua ada *coffeeshop* yang dibuka di daerah tersebut. Kemudian dari 29 responden, sebanyak 21 responden mengetahui tentang *franchise* Kopi Tuya dan 29 responden setuju jika dilakukan pembukaan outlet Kopi Tuya cabang Bantul, tepatnya di halaman parkir Soto Kudus Mugi Berkah. Analisis pendapatan dan biaya diferensial (relevan) dilakukan untuk mempertimbangkan keputusan pemindahan usaha kopi tersebut.

Berdasarkan uraian tersebut, penulis mengambil judul **“Analisis Pendapatan dan Biaya Diferensial (Relevan) dalam Pengambilan Keputusan Pemindahan Outlet Kopi Tuya Cabang Kudus ke Bantul.”**

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

“Apakah outlet Kopi Tuya cabang Kudus harus dipindahkan ke Bantul atau tetap di buka di Kudus?”

1.3. Batasan Masalah

Batasan masalah pada penelitian ini adalah analisis pengambilan keputusan jangka pendek dengan menggunakan analisis biaya dan pendapatan diferensial (relevan)

mengenai keputusan melanjutkan atau memindahkan tempat usaha. Analisis data pada penelitian ini dibatasi hanya menggunakan analisis keuangan.

1.4. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1.4.1. Tujuan Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk membantu pemilik bisnis mengambil keputusan pemindahan bisnis Kopi Tuya cabang Kudus ke Bantul.

1.4.2. Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat membantu pemilik bisnis Kopi Tuya cabang Kudus untuk memutuskan kebijakan dalam rencana pemindahan outlet ke Bantul. Sehingga pelaku bisnis dapat merencanakan bisnisnya dengan baik, mengestimasi biaya, dan mengurangi risiko yang mungkin terjadi.

1.5. Metode penelitian

1.5.1. 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 pemindahan outlet Kopi Tuya cabang Kudus ke Bantul.

1.5.2. Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah wawancara, observasi (survei), dan dokumentasi. Wawancara merupakan, “metode pengumpulan data dimana peneliti meminta informasi secara verbal dari responden,” (Sekaran and Bougie, 2017). Responden yang digunakan dalam penelitian ini yaitu pemilik usaha dan pelanggan di warung makan yang ada di lokasi pemindahan Kopi Tuya.

1.6. Rencana Analisis Data

1.6.1. Data

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer. “Data primer mengacu pada informasi yang diperoleh langsung (dari tangan pertama) oleh peneliti terkait dengan variabel ketertarikan untuk tujuan tertentu dari studi,” (Sekaran and Bougie, 2017).

1.6.2. Langkah Analisis Data

- 1) Mengidentifikasi masalah yang ada dan alternatif pengambilan keputusan dari masalah objek penelitian.
- 2) Mengidentifikasi biaya dan manfaat dari tiap alternatif keputusan yang akan dibuat.
- 3) Menghitung total biaya dan manfaat dari setiap alternatif keputusan yang ada.
- 4) Mengambil keputusan.

1.7. Sistematika Penelitian

BAB I : PENDAHULUAN

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

BAB II : LANDASAN TEORI

Bagian ini berisi teori yang berkaitan dengan pendapatan dan biaya diferensial (relevan).

BAB III : GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Bagian ini berisi gambaran umum perusahaan, yaitu sejarah singkat perusahaan, struktur organisasi, dan informasi perusahaan lainnya.

BAB IV : ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN

Bagian ini berisi analisis pendapatan dan biaya diferensial (relevan) pengambilan keputusan pada objek penelitian.

BAB V : KESIMPULAN DAN SARAN

Bagian ini berisi kesimpulan penelitian.