

Analisis dan Evaluasi Atas Keputusan Pembukaan CV Agung Motor 2 Menggunakan Konsep Pendapatan dan Biaya Relevan

(Studi Kasus Pada CV Agung Motor)



SKRIPSI

Diajukan untuk memenuhi sebagian syarat untuk memperoleh gelar
Sarjana Ekonomi

Oleh:

Andrew Adrianus

2012130050

UNIVERSITAS KATOLIK PARAHYANGAN

FAKULTAS EKONOMI

PROGRAM SARJANA AKUNTANSI

Terakreditasi oleh BAN-PT No. 1789/SK/BAN-PT/Akred/S/VII/2018

BANDUNG

2018

Analysis and Evaluation of the Decision to Open CV Agung Motor 2 Using Relevant Revenue and Relevant Cost Method

(Case Study at CV Agung Motor)



UNDERGRADUATE THESIS

Submitted to complete part of the requirements
for Bachelor's Degree in Economics

By:

Andrew Adrianus

2012130050

PARAHYANGAN CATHOLIC UNIVERSITY

FACULTY OF ECONOMICS

ACCOUNTING DEPARTMENT

Accredited based on the Decree of BAN-PT

No. SK 1789/SK/BAN-PT/Akred/PT/VII/2018

BANDUNG

2018

**UNIVERSITAS KATOLIK PARAHYANGAN
FAKULTAS EKONOMI
PROGRAM SARJANA AKUNTANSI**



PERSETUJUAN SKRIPSI
Analisis dan Evaluasi Atas Keputusan Pembukaan CV
Agung Motor 2 Menggunakan Konsep Pendapatan dan
Biaya Relevan
(Studi Kasus Pada CV Agung Motor)

Oleh:

Andrew Adrianus

2012130050

Bandung, Juli 2018

Ketua Program Sarjana Akuntansi

Gery Raphael Lusanjaya, SE., M.T.

Pembimbing Skripsi,

Ko-Pembimbing Skripsi,

Verawati Suryaputra, SE., MM., CMA., Ak.

Amelia Limijaya, SE., M.Acc.Fin.

PERNYATAAN

Saya yang bertanda-tangan di bawah ini,

Nama (sesuai akte lahir) : Andrew Adrianus
Tempat, tanggal lahir : Bandung, 4 Januari 1994
No. PokokMhs. /NPM : 2012130008
Program Studi : Akuntansi
Jenis Naskah : Skripsi

Analisis dan Evaluasi Atas Keputusan Pembukaan CV Agung Motor 2 Menggunakan Konsep Pendapatan dan Biaya Relevan

dengan,

Pembimbing : Verawati Suryaputra, SE., MM., CMA., Ak.
Ko-pembimbing : Amelia Limijaya, SE., M.Acc.Fin.

SAYA MENYATAKAN

Adalah benar-benar karya tulis saya sendiri;

1. Apa pun yang tertuang sebagai bagian atau seluruh isi karya tulis saya tersebut di atas dan merupakan karya orang lain (termasuk tapi tidak terbatas pada buku, makalah, surat kabar, internet, materi perkuliahan, karya tulis mahasiswa lain), telah dengan selayaknya saya kutip, sadur atau tafsir dan jelas telah saya ungkap dan tandai.
2. Bahwa tindakan melanggar hak cipta dan yang disebut, plagiat (*Plagiarism*) merupakan pelanggaran akademik yang sanksinya dapat berupa peniadaan pengakuan atas karya ilmiah dan kehilangan hak keserjanaan.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan penuh kesadaran dan tanpa paksa oleh pihak manapun.

Pasal 25 Ayat (2) UU.NO.20 Tahun 2003:
Lulusan perguruan tinggi yang karya ilmiahnya digunakan untuk memperoleh gelar akademik profesi, atau vokasi terbukti merupakan jiplakan dicabut gelarnya.
Pasal 70 : Lulusan yang karya ilmiah yang digunakannya untuk mendapatkan gelar akademik, profesi, atau vokasi sebagaimana dimaksud dalam Pasal 25 Ayat (2) terbukti merupakan jiplakan dipidana dengan pidana penjara paling lama dua tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp. 200 juta.

Bandung,
Dinyatakan tanggal: 23 Juli 2018
Pembuat Pernyataan: Andrew Adrianus



(Andrew Adrianus)

ABSTRAK

Industri transportasi mengalami peningkatan dalam beberapa tahun terakhir. Meningkatnya penjualan sepeda motor dari tahun ke tahun berkaitan dengan alasan masyarakat memilih kendaraan roda dua sebagai alat transportasi yang terjangkau dalam segi keuangan dan praktis digunakan. Banyak masyarakat lebih memilih untuk berpergian dengan sepeda motor untuk menghindari kemacetan, dengan alasan lebih hemat waktu dan lebih ekonomis. Dengan meningkatnya industri transportasi sekarang ini, maka peluang usaha untuk membuka *dealer* atau bengkel semakin besar. Oleh karena itu, CV Agung Motor memanfaatkan peluang yang ada dengan melakukan kegiatan ekspansi dengan membuka cabang baru. Terkait dengan keputusan membuka cabang baru, perusahaan sebaiknya membuat analisis pendapatan dan biaya yang lebih akurat untuk membantu manajemen dalam mengevaluasi keputusan. Salah satu metode yang mendukung untuk analisis tersebut adalah analisis pendapatan dan biaya relevan.

Analisis pendapatan dan biaya relevan memiliki peranan bagi perusahaan CV Agung Motor dalam mengevaluasi pengambilan keputusan. Peranan tersebut diantaranya adalah membantu perusahaan dalam mengevaluasi pengambilan keputusan karena analisis pendapatan dan biaya relevan dapat menghilangkan informasi yang tidak diperlukan dalam pengambilan keputusan sehingga pengambilan keputusan dapat dilakukan dengan lebih tepat untuk pencapaian tujuan perusahaan yaitu mendapatkan laba yang semaksimal mungkin.

Unit penelitian dalam skripsi ini adalah CV Agung Motor 2 yang berlokasi di Jl. Raya Pacet Cianjur-Cipanas. *Dealer* ini adalah cabang baru yang didirikan CV Agung Motor. Aktivitas yang terdapat di CV Agung Motor 2 terdiri dari penjualan sepeda motor Honda, penyediaan jasa bengkel, dan penjualan suku cadang Honda. Metode penelitian yang digunakan adalah penelitian deskriptif analitis, dimana penelitian ini memaparkan proses evaluasi pengambilan keputusan menggunakan metode pendapatan dan biaya relevan. Data dikumpulkan melalui wawancara, observasi, dan studi kepustakaan.

Berdasarkan penelitian ini, penulis mendapatkan hasil bahwa CV Agung Motor melakukan pembukaan CV Agung Motor 2 berdasarkan analisis kuantitatif, yaitu dengan membuat laporan laba rugi yang didasari oleh laporan keuangan tahun 2014 dan analisis kualitatif dengan mempertimbangkan segmen dan target pasar di daerah Pacet. Sementara itu, penulis mencoba menghitung pendapatan dan biaya relevan dari kegiatan membuka CV Agung Motor 2. Berdasarkan analisis penulis, total pendapatan relevan dari aktivitas penjualan (H1) sebesar Rp12.911.325.000, pendapatan dari penyediaan jasa bengkel (H2) sebesar Rp6.727.680.000,- dan pendapatan dari penjualan suku cadang (H3) sebesar Rp6.307.200.000,- dan total biaya relevan terdiri dari pembelian aktiva tetap Rp3.414.937.427,- biaya untuk kegiatan pemasaran Rp688.226.500,- biaya untuk kegiatan operasional Rp622.839.712,- biaya tenaga kerja Rp1.004.450.000,- dan biaya lain-lain Rp 6.287.054,-. Perbandingan perhitungan antara perusahaan dan penulis sebesar Rp 32.405.288,- untuk laba perusahaan dan perbandingan perhitungan penulis dengan data aktual pada tahun 2015 keduanya menghasilkan dampak positif terkait pembukaan CV Agung Motor 2.

Setelah penelitian ini dilakukan, dapat ditarik kesimpulan bahwa pengambilan keputusan oleh perusahaan dalam membuka cabang baru sudah tepat. Berdasarkan penelitian ini, perhitungan pendapatan dan biaya relevan dibandingkan dengan data aktual perusahaan menunjukkan hasil sama yaitu menguntungkan perusahaan. Saran dari penulis agar pemilik membuat pencatatan yang lengkap dan formal, membuat laporan keuangan terpisah setiap cabang dan metode perhitungan pendapatan dan biaya relevan menjadi dasar perhitungan perusahaan dalam mengevaluasi pengambilan keputusan di masa yang akan datang.

Kata kunci: pendapatan dan biaya relevan, pengambilan keputusan, membuka cabang

ABSTRACT

Transportation industry has been having several improvements in the last couple of years. The increase in number of motorcycles sold from year to year was due to society's preference for using motorcycles as means for transportation that are presumed as affordable and practical transportation option. There are a substantial amount of the society that prefer to travel using motorcycle to avoid traffic congestion, which will result in cheaper transportation cost and shorter travelling time. As the current transportation industry has advanced, it results in a bigger potential to open motorcycle dealer or workshop business. Therefore, CV Agung Motor utilizes existing opportunities to expand its activities by opening a new branch. Associated with the decision to open a new branch, the company should make a more accurate revenue and cost analysis to assist management in evaluating decisions. One of the supporting methods for such analysis is the analysis of relevant revenue and relevant cost.

The analysis of relevant revenues and relevant costs take significant part in the process of evaluating decisions made by CV Agung Motor. The impact, among others is to help the business evaluate the decision-making process, as the relevant revenue and relevant costs analysis could eliminate information that is not required in making decision so that it will result in a more reliable decision created to maximize the company's profit.

The research unit in this undergraduate thesis is CV Agung Motor 2, which is located in Jl. Raya Pacet Cianjur-Cipanas. This dealer is a new branch of CV Agung Motor. Activities performed at CV Agung Motor 2 are selling Honda motorcycle, spare part and provision of services. Research method used is descriptive analysis research method, where it explains evaluation process for decision-making using relevant revenue and relevant costs method. Data was collected through interview, observation and literature study.

Based on this research, the author got the result that CV Agung Motor did the opening of CV Agung Motor 2 based on quantitative analysis, that is by making income statement based on 2014 financial report and qualitative analysis by considering segment and target market in Pacet region. Meanwhile, the author tried to calculate the relevant revenue and relevant cost from the opening of CV Agung Motor 2. Based on the author analysis, the total relevant revenues from sales activities (H1) amounting to Rp12.911.325.000, revenues from the provision of services (H2) amounted to Rp6.727.680.000, - and revenue from spare parts sales (H3) amounting to Rp6,307,200,000, - and the total relevant cost consist of purchases of fixed assets Rp3,414,937,427, - costs for marketing activities Rp688.226.500, - cost for operations Rp622.839.712, - labor costs Rp1.004.450.000, - and other expenses Rp 6.287.054, -. Comparison of calculation between company and author amounted to Rp 32,405,288, -for company's earnings and comparison of author's calculation with actual data in 2015 both yield positive impact related to opening of CV Agung Motor 2.

After completing this research, it is possible to draw a conclusion that the decision made by the company to open a new branch is the correct action. Based on this research, the calculation of relevant revenue and relevant costs that is compared to actual data of shows the same outcome, that it is profitable to the business. The author suggests that the company to have a complete and formal record, to make separate financial reports for each branch and also to utilize relevant revenue and relevant costs method as the base for evaluating decision making process in the future.

Key words: relevant revenue and relevant costs, decision making, branch opening

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur kepada Tuhan Yang Maha Esa, karena atas rahmat karunia dan kasih-Nya penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “ANALISIS dan EVALUASI ATAS KEPUTUSAN PEMBUKAAN CV AGUNG MOTOR 2 MENGGUNAKAN KONSEP PENDAPATAN dan BIAYA RELEVAN”. Skripsi ini disusun sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi.

Penyusunan skripsi ini tidak dapat terselesaikan bila tidak ada dukungan, masukan, arahan, dan bantuan dari pihak-pihak terkait oleh karena itu, pada kesempatan kali ini penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada:

1. Papa dan mama, Tan Andy Sutandar dan Dede Hartati Subur, yang telah dengan sabar dan penuh kasih sayang memberikan motivasi, memberikan dukungan moril dan materil selama proses perkuliahan;
2. Kakak penulis yang selalu memberikan dukungan, memberikan semangat, mendoakan, dan menemani penulis saat mengerjakan skripsi ini;
3. Ibu Verawati Suryaputra, SE., MM., CMA.,Ak. selaku dosen pembimbing dan dosen wali yang telah membimbing penulis dalam penyusunan skripsi dan selama proses perkuliahan;
4. Ibu Amelia Limijaya, SE., M.Acc.Fin. selaku *co*-pembimbing Universitas Katolik Parahyangan;
5. Bapak Gery Raphael Lusanj aya, SE., MT. selaku Ketua Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Parahyangan;
6. Noviani Sukianto yang telah mengizinkan penulis untuk melakukan penelitian di CV Agung Motor 2;
7. Bapak Mulyanto Subur, selaku Manejer dari CV Agung Motor;
8. Thomas Aldwin, Felicia Alexandra, dan Stephanie yang memberikan dukungan, masukan dan memberikan semangat bagi penulis;
9. Seluruh dosen pengajar Program Studi Akuntansi Universitas Katolik Parahyangan;
10. Teman-teman penulis jurusan Akuntansi angkatan 2012: Hermawan Chandra, Elisabeth, Michael Argy, Audrey, Elvin Kapitan, Kenny, Jesslyn, Lanna, Milka, Rina, dan Ryan, Vania Prasetya;

11. Teman-teman yang bersama-sama menyusun skripsi di semester ini:
Ghania Harsono, Elvira, Raymond Julius, Jeremy Julio, Lucky Kurnia,
Ricky Haryono;
12. Teman-teman SMA Felix Andrianto, Hans Setiadi, Denny Haryono,
Hariadi Hendra, Santo Jantan, Hendy Kurnia, Eric, Inez, Fanny, Icha,
Raymond;

Semua pihak yang membantu penulis dan tidak dapat ditulis satu per satu, yang telah memberikan dukungan moril kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.

Semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi pembaca dan pembelajar jurusan akuntansi. Penulis menyadari banyak kekurangan dalam penulisan skripsi ini dan jauh dari sempurna. Penulis mengharapkan kritik, saran, dan tanggapan sehingga skripsi dan penelitian yang selanjutnya dapat menjadi lebih baik.

Bandung, Juni 2018

Penulis, Andrew Adrianus

DAFTAR ISI

ABSTRAK.....	i
<i>ABSTRACT</i>	ii
KATA PENGANTAR	iii
DAFTAR ISI.....	v
DAFTAR TABEL.....	viii
DAFTAR GAMBAR.....	ix
BAB 1 PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang Masalah	1
1.2. Identifikasi Masalah	2
1.3. Tujuan Penelitian.....	3
1.4. Kegunaan Penelitian.....	3
1.5. Kerangka Pemikiran	4
BAB 2 TINJAUAN PUSTAKA	6
2.1. Akuntansi Manajemen dan Tujuan Akuntansi Manajemen	6
2.2. Pendapatan dan Pendapatan Relevan	7
2.2.1. Pengertian Pendapatan	7
2.2.2. Pendapatan Relevan	7
2.3. Biaya.....	8
2.3.1. Pengertian Biaya.....	8
2.3.2. Tujuan Perhitungan Biaya	9
2.4. Penggolongan Biaya.....	9
2.4.1. Penggolongan Biaya Menurut Objek Pengeluaran	9
2.4.2. Penggolongan Biaya Menurut Fungsi Pokok dalam Perusahaan.....	10
2.4.3. Penggolongan Biaya Menurut Hubungan Biaya dengan Sesuatu yang Dibiayai	10
2.4.4. Penggolongan Biaya dalam Hubungannya dengan Perubahan Volume Kegiatan	12
2.4.5. Penggolongan Biaya Menurut Jangka Waktu Manfaatnya	13
2.5. Penggolongan Biaya untuk Pengambilan Keputusan.....	13
2.5.1. Biaya Relevan.....	13
2.5.2. Biaya Tidak Relevan	14

2.6. Tahapan-tahapan dalam Pengambilan Keputusan	15
2.7. Contoh-contoh Analisis Kasus Pendapatan dan Biaya Relevan dalam Pengambilan Keputusan	16
BAB 3 METODE DAN OBJEK PENELITIAN	19
3.1. Metode Penelitian	19
3.1.1. Sumber dan Teknik Pengumpulan Data	19
3.1.2. Langkah Penelitian	20
3.2. Unit Penelitian	21
3.2.1. Profil Perusahaan	22
3.2.2. Sejarah Singkat dan Rencana Ekspansi Perusahaan	23
3.2.3. Struktur Organisasi Perusahaan	24
3.2.4. Aktivitas yang terdapat di CV Agung Motor 2	28
3.2.5. Job Description	30
3.2.6. Bagan Hubungan Kerja Sama	34
3.2.7. Prestasi Agung Motor	35
BAB 4 HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	36
4.1. Pertimbangan Perusahaan dalam Keputusan Membuka CV Agung Motor 2	36
4.1.1. Pertimbangan Kuantitatif	36
4.1.2. Pertimbangan Kualitatif	38
4.2. Perhitungan Pendapatan dan Biaya relevan 1 Tahun	45
4.3. Perhitungan Pendapatan Relevan terkait Pembukaan CV Agung Motor2	45
4.4. Perhitungan Biaya Relevan terkait Keputusan Pembukaan CV Agung Motor2	47
4.4.1. Biaya Pembelian Aktiva Tetap	47
4.4.2. Biaya Pemasaran	49
4.4.3. Biaya Operasional	51
4.4.4. Sumber Daya Manusia atau Tenaga Kerja	53
4.4.5. Kebutuhan dan Jumlah Pegawai	53
4.4.6. Gaji Karyawan	53
4.4.7. Rincian Perhitungan Biaya Tenaga Kerja	56
4.4.8. Biaya Lain-Lain dan Biaya Bunga Bank	57
4.5. Analisis Perhitungan yang Dilakukan Penulis dan Perusahaan	57
4.6. Perbandingan Data Aktual dengan Perhitungan Penulis	59
BAB 5 KESIMPULAN DAN SARAN	62
5.1. Kesimpulan	62

5.2. Saran	63
DAFTAR PUSTAKA	65
LAMPIRAN	
RIWAYAT HIDUP PENULIS	

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1.	Analisis Relevant-Revenue dan Relevant Cost untuk Pembukaan dan Penutupan Allied South	18
Tabel 4.1.	CV Agung Motor 2 Laporan Laba Rugi Proforma tahun 2015	37
Tabel 4.2.	CV Agung Motor 2 Jenis Produk	42
Tabel 4.3.	CV Agung Motor 2 Analisis Pendapatan Relevan terkait Kegiatan Ekspansi	45
Tabel 4.4.	CV Agung Motor 2 Perhitungan Pendapatan Relevan dari Penjualan (H1).....	46
Tabel 4.5.	CV Agung Motor 2 Perhitungan Pendapatan Relevan dari Bengkel (H2) dan Suku Cadang (H3)	47
Tabel 4.6.	CV Agung Motor 2 Beban Aktiva Tetap.....	48
Tabel 4.7.	CV Agung Motor 2 Rincian Biaya Peralatan	48
Tabel 4.8.	CV Agung Motor 2 Biaya Pemasaran	50
Tabel 4.9.	CV Agung Motor 2 Biaya Operasi	52
Tabel 4.10.	CV Agung Motor 2 Biaya Gaji Karyawan Per bulan	55
Tabel 4.11.	CV Agung Motor 2 Biaya Gaji Tenaga kerja	56
Tabel 4.12.	CV Agung Motor 2 Beban Lain-Lain Tahun 2015.....	57
Tabel 4.13.	CV Agung Motor 2 Perbandingan Perhitungan Laporan Laba Rugi Proforma Tahun 2015	58
Tabel 4.14.	CV Agung Motor 2 Perbandingan Laporan Laba Rugi Data Aktual dan Perhitungan Penulis Tahun 2015	60

DAFTAR GAMBAR

Gambar 3.1. CV Agung Motor 2	22
Gambar 3.2. CV Agung Motor 2 Struktur Organisasi Penjualan (H1).....	25
Gambar 3.3. CV Agung Motor 2 Struktur Organisasi Bengkel (H2).....	26
Gambar 3.4. CV Agung Motor 2 Struktur Organisasi Suku Cadang (H3).....	27
Gambar 3.5. Bagan Hubungan Kerja Sama CV Agung Motor 2.....	35

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Industri transportasi mengalami peningkatan dalam beberapa tahun terakhir. Berdasarkan data produksi dan penjualan yang dikeluarkan oleh Asosiasi Industri Sepeda motor Indonesia terlihat peningkatan jumlah penjualan dan produksi yang cukup signifikan. Menurut data (www.aisi.or.id) terbukti di tahun 2014 tingkat produksi dan penjualan sepeda motor mengalami peningkatan sebesar 11% dari tahun 2012.

Meningkatnya penjualan sepeda motor dari tahun ke tahun berkaitan dengan alasan masyarakat memilih kendaraan roda dua sebagai alat transportasi yang terjangkau dalam segi keuangan dan praktis digunakan. Banyak masyarakat lebih memilih untuk berpergian dengan sepeda motor untuk menghindari kemacetan, dengan alasan lebih hemat waktu dan lebih ekonomis. Faktor lain yang menyebabkan permintaan kendaraan roda dua meningkat adalah kemudahan kepemilikan kendaraan melalui fasilitas kredit.

Dengan meningkatnya industri transportasi sekarang ini, maka peluang usaha untuk membuka *dealer* atau bengkel semakin besar. Bagi perusahaan yang sudah bergerak dalam industri transportasi, perusahaan dituntut dapat terus berkembang dan beradaptasi menyesuaikan dengan pertumbuhan lingkungan usaha serta mempertahankan pasar yang sudah dimiliki. CV Agung Motor merupakan perusahaan yang sudah bergerak di industri transportasi khususnya pada industri transportasi kendaraan roda dua yaitu sepeda motor Honda. Kegiatan bisnis CV Agung Motor terdiri dari kegiatan penjualan sepeda motor, penyediaan jasa bengkel, dan penjualan suku cadang. Untuk itu, CV Agung Motor melakukan ekspansi dengan mendirikan CV Agung Motor 2 agar dapat menghadapi persaingan yang ketat. Ekspansi merupakan aktivitas memperbesar atau memperluas usaha yang ditandai dengan penciptaan pasar baru, perluasan fasilitas, perekrutan pegawai, dan lain-lain.

Dalam pengambilan keputusan terkait kegiatan ekspansi pemilik telah mempertimbangkan faktor eksternal dan faktor internal. Faktor eksternal yang perlu

diperhatikan dalam membuka usaha salah satunya mengenai lokasi di mana cabang usaha didirikan. CV Agung Motor 2 didirikan di Jl. Raya Pacet, Cianjur-Cipanas. Menurut data <https://cianjurkab.bps.go.id>³, disebutkan bahwa selama lima tahun ke depan perekonomian di Kabupaten Cianjur akan meningkat dengan adanya lima unggulan bisnis yang dapat memacu pertumbuhan perekonomian wilayah tersebut, salah satu unggulan bisnis yang berpeluang dalam memacu pertumbuhan adalah perdagangan dan jasa. Selain itu juga dilihat dari kepadatan penduduk, jumlah penduduk di Kecamatan Cianjur dan Kecamatan Pacet yang merupakan lokasi dilakukannya ekspansi, merupakan kecamatan dengan kepadatan penduduk ketiga tertinggi dalam wilayah tersebut.

Pemilik tidak hanya mempertimbangkan faktor eksternal, faktor internal seperti perhitungan pendapatan dan biaya seperti biaya tenaga kerja, biaya pemasaran, dan biaya operasional juga dipertimbangkan. CV Agung Motor memiliki alasan yang tepat untuk melakukan ekspansi jika dipertimbangkan dari faktor eksternal dan faktor internal. Namun, perlu dilakukan analisis ulang terkait pembukaan cabang baru menggunakan data yang detail sesuai konsep akuntansi manajemen (pendapatan dan biaya relevan) dan kemudian mengevaluasi apakah keputusan tersebut tepat dengan cara melihat kinerja keuangan aktual cabang baru.

1.2. Identifikasi Masalah

Keputusan ekspansi adalah keputusan jangka panjang, apabila salah dalam pengambilan keputusan akan tidak mudah direvisi dan menyebabkan kerugian dari segi keuangan dan non keuangan. Ekspansi berupa membangun *dealer* baru harus direncanakan dan dievaluasi secara khusus untuk menjadi dasar pertimbangan dalam pengambilan keputusan pemilik. Berdasarkan hal diatas, maka penulis merumuskan beberapa masalah penelitian:

1. Pertimbangan apakah yang digunakan perusahaan terkait keputusan untuk membuka CV Agung Motor 2?
2. Berapakah total pendapatan relevan terkait dengan keputusan pembukaan CV Agung Motor 2?
3. Berapakah total biaya relevan terkait dengan keputusan pembukaan CV Agung Motor 2?

4. Apakah keputusan CV Agung Motor untuk membuka CV Agung Motor 2 sudah tepat?

1.3. Tujuan Penelitian

Tidak semua perusahaan memiliki pengetahuan serta perencanaan yang baik dalam menetapkan keputusan untuk pengembangan usaha dengan mempertimbangkan perhitungan yang akurat dari pengembangan suatu usaha tersebut dengan menggunakan metode perhitungan pendapatan dan biaya relevan. Tujuan dari penelitian yang dilakukan penulis adalah:

1. Untuk mengetahui pertimbangan yang dilakukan perusahaan dalam keputusan membuka CV Agung Motor 2.
2. Untuk mengetahui berapa total pendapatan relevan dari keputusan membuka CV Agung Motor 2.
3. Untuk mengetahui berapa total biaya relevan dari keputusan membuka CV Agung Motor 2.
4. Untuk mengetahui apakah keputusan CV Agung Motor dalam membuka CV Agung Motor 2 sudah tepat.

1.4. Kegunaan Penelitian

Penulis ingin meneliti mengenai kelayakan terhadap keputusan yang telah dilakukan perusahaan terkait pengembangan usaha dari *dealer* resmi sepeda motor Honda yang bernama CV Agung Motor 2. Diharapkan dengan adanya penelitian ini dapat memberikan manfaat bagi:

1. Bagi Penulis

Penelitian ini dibuat untuk menambah keahlian dan ilmu bagi penulis. Selain itu juga dengan adanya penelitian ini, penulis belajar untuk lebih mendalami perhitungan suatu rencana ekspansi dengan menggunakan metode perhitungan pendapatan dan biaya relevan. Penulis memiliki satu bekal keahlian mengenai bagaimana perhitungan dengan perhitungan pendapatan dan biaya relevan dan faktor-faktor apa saja yang perlu diperhatikan dalam persiapan rencana ekspansi.

2. Bagi Pemilik

Penelitian ini diharapkan dapat membantu pemilik dalam mengevaluasi mengenai ekspansi dan juga membantu dalam mempersiapkan aspek-aspek yang diperlukan dalam melakukan ekspansi selanjutnya. Selain itu juga diharapkan memberikan gambaran umum terhadap ekspansi yang dicerminkan dari segi biaya dan pendapatan, juga membantu dalam mengevaluasi keputusan untuk menghindari hal-hal yang tidak diharapkan seperti misalnya kerugian dari aspek keuangan.

3. Bagi Pembaca

Pengembangan usaha sering kali terjadi dikarenakan ketatnya persaingan di industri transportasi saat ini, diharapkan penelitian ini juga dapat membantu pembaca untuk penelitian selanjutnya dan menambah pengetahuan mengenai hal-hal yang perlu dipersiapkan dalam melakukan ekspansi, kapan ekspansi perlu dilakukan, dan juga memberikan tambahan informasi dalam menghitung kelayakan ekspansi dengan menggunakan metode perhitungan perbedaan besar pendapatan dan biaya relevan.

1.5. Kerangka Pemikiran

Di Indonesia persaingan dunia bisnis khususnya industri sepeda motor sekarang ini dihadapkan dengan situasi sangat kompetitif. Hal ini terbukti menurut data (www.otomotifnet.gridoto.com) dengan perbedaan penjualan yang sangat tipis antar pesaing. Perusahaan harus memiliki informasi akurat dalam melakukan pengambilan keputusan. Pengambilan keputusan yang baik dapat berdampak baik bagi perusahaan dan dapat membantu perusahaan mencapai tujuan-tujuannya. Namun, pengambilan keputusan yang tidak tepat dapat merugikan perusahaan, bahkan dapat menguntungkan pesaing. Oleh karena itu, pengambilan keputusan merupakan suatu hal yang penting bagi perusahaan.

Di dalam menjalankan perusahaan, seringkali pengambilan keputusan terasa sulit untuk dilakukan karena pengambil keputusan lebih memikirkan risiko yang akan dihadapinya. Dalam hal ini, perusahaan perlu mempertimbangkan apakah akan tetap bertahan dengan memiliki 1 *dealer* atau perusahaan akan tetap mempertahankan cabang. Datar dan Rajan. (2018:446) terdapat lima tahap dalam pengambilan keputusan. Pertama, mengidentifikasi masalah dan ketidakpastian, kedua mencari

informasi tentang biaya masa lalu dan informasi lainnya, ketiga membuat prediksi masa depan, keempat membuat keputusan di antara beberapa solusi alternatif, dan kelima, menjalankan hasil dari pengambilan keputusan, melakukan evaluasi kinerja, dan mempelajarinya.

Proses pengambilan keputusan tentu memerlukan informasi yang mendalam. Informasi tersebut dapat berupa informasi kualitatif maupun kuantitatif. Menurut Datar dan Rajan. (2018:252) informasi kualitatif adalah informasi yang tidak dapat diukur secara numerik, sedangkan informasi kuantitatif dapat diukur secara numerik. Salah satu informasi kuantitatif yang dapat dimanfaatkan perusahaan dalam melakukan pengambilan keputusan adalah informasi mengenai pendapatan dan biaya relevan.

Dengan analisis pendapatan dan biaya relevan, perusahaan dapat mengetahui perbedaan antara pendapatan dan biaya dari setiap alternatif yang tersedia terhadap kegiatan ekspansi membuka cabang baru. Terdapat 2 manfaat dari analisis atas pendapatan dan biaya relevan. Pertama, data yang tidak relevan dapat diabaikan dan tidak perlu dianalisis oleh perusahaan sehingga perusahaan dapat mengetahui perbedaan pendapatan dan biaya dari setiap alternatif secara lebih efektif dan efisien. Kedua, perusahaan dapat mengurangi risiko yang merupakan akibat dari kesalahan memasukkan biaya yang tidak relevan dalam proses perhitungan untuk memilih alternatif yang tersedia. Manajer harus dapat mengetahui data mana yang relevan dan tidak relevan serta mampu menggunakan data yang relevan untuk menganalisis alternatif yang tersedia. Kesalahan pengelompokan biaya relevan dan biaya tidak relevan akan mempersulit manajer dan mengganggu perhatian dari masalah yang seharusnya diselesaikan.

Berdasarkan uraian di atas, dapat disimpulkan bahwa perhitungan yang akurat dalam analisis pendapatan dan biaya relevan sangatlah penting dalam pengambilan keputusan CV Agung Motor melakukan ekspansi. Peneliti bermaksud untuk melakukan evaluasi atas keputusan CV Agung Motor melakukan ekspansi dengan menggunakan analisis pendapatan dan biaya yang relevan. Untuk itu, penelitian ini berjudul “Analisis dan Evaluasi Atas Keputusan Pembukaan CV Agung Motor 2 Menggunakan Konsep Pendapatan dan Biaya Relevan”