

**PERANAN ANALISIS *COST-VOLUME-PROFIT* DALAM
PROSES PENGAMBILAN KEPUTUSAN OLEH
PENGENDARA DAN CALON PENGENDARA OJEK
DARING
(STUDI KASUS PADA PENGENDARA OJEK DARING
DI GO-JEK DAN GRAB DI KOTA BEKASI)**



SKRIPSI

Diajukan untuk memenuhi sebagian syarat untuk memperoleh
gelar Sarjana Ekonomi

**Oleh:
Josua Stephen Rolando
2012130204**

**UNIVERSITAS KATOLIK PARAHYANGAN
FAKULTAS EKONOMI
PROGRAM SARJANA AKUNTANSI
Terakreditasi oleh BAN-PT No. 1789/SK/BAN-PT/Akred/S/VII/2018
BANDUNG
2018**

**THE ROLE OF COST-VOLUME-PROFIT ANALYSIS IN
THE DECISION MAKING PROCESS BY EXISTING AND
NEW TAXIBIKE RIDER
(CASE STUDY ON GO-JEK AND GRAB ONLINE
TAXIBIKE RIDER IN BEKASI CITY)**



UNDERGRADUATE THESIS

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

**By:
Josua Stephen Rolando
2012130204**

**PARAHYANGAN CATHOLIC UNIVERSITY
FACULTY OF ECONOMICS
PROGRAM IN ACCOUNTING
Accredited by BAN-PT No. 1789/SK/BAN-PT/Akred/S/VII/2018
BANDUNG
2018**

PERNYATAAN

Saya yang bertanda-tangan di bawah ini,

Nama (*sesuai akte lahir*) : Josua Stephen Rolando
Tempat, tanggal lahir : Jakarta, 19 Oktober 1994
NPM : 2012130204
Program studi : Akuntansi
Jenis Naskah : Skripsi

Menyatakan bahwa skripsi dengan judul:

Peranan Analisis *Cost-Volume-Profit* dalam Proses Pengambilan Keputusan oleh Pengendara dan Calon Pengendara Ojek Daring (Studi Kasus pada Pengendara Ojek Daring Di GO-JEK dan Grab di Kota Bekasi)

Yang telah diselesaikan dibawah bimbingan : Atty Yuniawati, SE., MBA., CMA

Adalah benar-benar karyatulis 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 kesarjanaan.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan penuh kesadaran dan tanpa paksaan oleh pihak mana pun.

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 perkara paling lama dua tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp. 200 juta.

Bandung,

Dinyatakan tanggal : 9 Juli 2018

Pembuat pernyataan : Josua Stephen



(Josua Stephen Rolando)

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



SKRIPSI

**PERANAN ANALISIS *COST-VOLUME-PROFIT* DALAM
PROSES PENGAMBILAN KEPUTUSAN OLEH
PENGENDARA DAN CALON PENGENDARA OJEK
DARING
(STUDI KASUS PADA PENGENDARA OJEK DARING
DI GO-JEK DAN GRAB DI KOTA BEKASI)**

Oleh:
Josua Stephen Rolando
2012130204

Bandung, Juli 2018

Ketua Program Sarjana Akuntansi,

Gery R Lusanjaya, SE., MT

Pembimbing Skripsi,

Atty Yuniawati, SE., MBA., CMA

ABSTRAK

Hingga tahun 2018, layanan ojek daring banyak digunakan oleh masyarakat, termasuk di Kota Bekasi. Dua perusahaan penyedia layanan tersebut, GO-JEK dan Grab, menjanjikan para mitra untuk memperoleh pendapatan yang relatif besar serta jam kerja yang fleksibel. Namun, di zaman yang semakin berkembang, banyak orang yang berlomba-lomba untuk bekerja menjadi pengendara ojek daring di GO-JEK maupun Grab yang membuat pertumbuhan pengendara ojek daring semakin tinggi. Hal tersebut menyebabkan persaingan antar pengendara semakin ketat. Pada akhirnya, setiap pengendara kemungkinan akan mengalami pengurangan pendapatan.

Dalam pekerjaannya, pengendara ojek daring mengeluarkan biaya-biaya yang terkait dengan pekerjaan tersebut. Pendapatan dan biaya akan menghasilkan keuntungan (laba) yang menggambarkan pendapatan bersih yang dapat digunakan oleh pengendara ojek daring. Tiga variabel tersebut cocok untuk dianalisis menggunakan analisis *cost-volume-profit* (CVP). Variabel lainnya yang perlu dianalisis adalah volume yang diwakili oleh jumlah pesanan yang diselesaikan oleh pengendara ojek daring. Variabel-variabel CVP tersebut dianalisis menggunakan analisis-*analisis CVP*, antara lain: analisis *contribution margin* dan laba operasi, analisis titik impas, analisis *margin of safety*, analisis *degree of operating leverage* (DOL), dan analisis target laba operasi yang seluruhnya dilakukan berdasarkan asumsi-asumsi CVP. Analisis CVP digunakan untuk memberikan informasi bagi pengendara ojek daring dalam mengambil melakukan perencanaan dalam hal bekerja maupun mengambil keputusan terkait peningkatan laba atau memilih alternatif pekerjaan selain menjadi pengendara ojek daring.

Penelitian dilakukan dengan menggunakan metode penelitian kualitatif yang bersifat deskriptif analitik dengan menggunakan teknik wawancara sebagai alat utama dalam memperoleh data. Wawancara dilakukan terhadap dua puluh orang pengendara ojek daring yang bekerja sebagai mitra GO-JEK dan Grab. Metode penelitian kualitatif dilakukan untuk melihat keadaan sesungguhnya dari pekerjaan sebagai pengendara ojek daring dengan tujuan untuk memberikan gambaran secara umum mengenai karakteristik setiap pengendara yang dianalisis dengan tujuan untuk memudahkan pengendara dalam mengambil keputusan.

Berdasarkan hasil analisis *contribution margin*, laba operasi, serta analisis titik impas, seluruh pengendara ojek daring GO-JEK dan Grab yang dianalisis mampu memenuhi seluruh biaya yang terkait dengan pekerjaan sebagai pengendara ojek daring. Analisis titik impas, *margin of safety*, serta DOL menunjukkan bahwa pekerjaan sebagai pengendara ojek daring cenderung memiliki risiko yang rendah untuk mengalami kerugian dalam periode pengukuran satu bulan. Meskipun demikian, analisis target laba operasi menunjukkan bahwa mayoritas pengendara ojek daring yang dianalisis tidak mampu menghasilkan keuntungan bersih sebesar Upah Minimum Kota (UMK) Bekasi yang dijadikan acuan terkait dengan pemenuhan kebutuhan hidup di Kota Bekasi dalam satu bulan. Analisis target laba operasi juga menunjukkan bahwa mayoritas pengendara ojek daring yang dianalisis bekerja dengan waktu yang cenderung lama yang menandakan bahwa fleksibilitas jam kerja yang diberikan oleh GO-JEK dan Grab digunakan untuk terus bekerja untuk memperoleh pendapatan yang lebih tinggi. Analisis-*analisis CVP* tersebut dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan bagi para pengendara ojek daring yang dianalisis untuk mengambil keputusan yang tepat terkait dengan pekerjaan mereka. Kegiatan perencanaan juga dapat dilakukan dengan menetapkan target laba yang harus diperoleh untuk dapat memenuhi seluruh biaya yang terkait dengan pekerjaan maupun dengan kebutuhan hidup, dengan begitu dapat mengetahui berapa pesanan yang harus diselesaikan untuk memperoleh pendapatan yang cukup untuk mencapai target laba tersebut.

Kata kunci: Analisis *Cost-Volume-Profit*, Transportasi *Online*, GO-JEK, Grab

ABSTRACT

Until 2018, people who especially live in Bekasi prefer to use online transportation, mainly transportation by bike, to go somewhere. Currently in Indonesia, there are two companies providing the service, namely GO-JEK and Grab. The two companies make a bold statement that their working partners would gain a hefty amount of money with a flexible working time. However, in this era where everything is shifting and developing so fast, many people apply to become GO-JEK or Grab working partners, tempted by the statement. As a result of this, as of 2018, there are too many people working with GO-JEK and Grab which makes that line of work to be more competitive than ever, also resulting in reduced money received by most working partners.

Aside from getting revenue for performing duty as online bike transportation rider, they also incur costs related to the line of work. The difference between revenue and costs is profit. To see better the relationship between the three variables (revenue, cost, and profit), cost-volume-profit analysis is the best tool to be used. The other variable to be analyzed is the volume which represented by the number of order performed. Then, the CVP variables are analyzed using CVP tools, which are contribution margin analysis, operating profit analysis, break-even-point analysis, margin of safety analysis, degree of operating leverage (DOL) analysis, and target operating profit analysis, according to the assumptions used by CVP analysis. The CVP analysis is used to give informations for the riders for planning and decision making whether they want to increase profit or even to choose to keep working as rider or not.

This research uses qualitative research method, which combines descriptive and analytical research, by using interview as the main tool to obtain data. There are twenty riders working as partners for GO-JEK and Grab interviewed. The qualitative research method is used to see the the most natural the most realistic nature of working as rider which then simplified to see the general picture according to the fact obtained in order to riders make the results of the analysis easily aplicable.

Contribution margin, operating profit, and break-even-point analyses show that riders of GO-JEK and Grab analyzed obtain revenues which exceed the costs incurred regarding the line of work. Break-even-point, margin of safety, and DOL analyses show that riders have low risks to incur loss in a month. But, target operating profit analysis show that most riders do not obtain operating profit equivalent to the minimum wage of the City of Bekasi (UMK). The minimum wage is the basis of analysis which shows whether people can fulfill daily needs in order to live in the city of Bekasi or not. Operating profit analysis also shows that most riders work so long that the flexibility given by GO-JEK and Grab seems to be no longer visible, meaning that most riders tend to work too hard to obtain more revenue. The riders analyzed can consider these results to make the right decisions. They can also do the planning by first setting target of operating profit. To obtain the said target, riders must perform the right amount of orders in order to obtain the revenue needed to obtain the target.

Keywords: Cost-Volume-Profit Analysis, Online Transportation, GO-JEK, Grab

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yesus Kristus karena atas belas kasihan dan penyertaan-Nya penulis berhasil menyelesaikan skripsi ini. Dengan selesainya skripsi ini, maka selesai juga proses belajar penulis di Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Parahyangan. Seluruh proses yang penulis jalani dalam membuat skripsi merupakan pengalaman yang sangat berguna bagi penulis dalam memasuki dunia yang sesungguhnya setelah menanggalkan status mahasiswa.

Penulis hendak mengucapkan terima kasih kepada pihak-pihak yang membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini. Ucapan terima kasih penulis ucapkan kepada Ibu Atty Yuniawati, SE., MBA, CMA sebagai dosen pembimbing. Penulis berharap agar skripsi ini mampu memberikan informasi yang berguna bagi penelitian yang dilakukan beliau. Kemudian kepada Ibu Amelia Limijaya, SE., M.Acc.Fin sebagai dosen wali penulis selama menjadi mahasiswa. Ucapan terima kasih juga penulis ucapkan kepada Bapak Arthur Purboyo, Drs., Ak., MPAc yang merupakan sosok dosen yang banyak memberikan ilmu bagi penulis yang terkait dengan bidang skripsi ini.

Tidak lupa penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada kedua orang tua serta adik penulis yang selalu memberikan dorongan dan kritik yang membangun sehingga penulis terus bersemangat dan bertekun dalam menyelesaikan skripsi. Kepada seluruh pengendara ojek daring yang bersedia menjadi narasumber dalam skripsi ini, penulis juga mengucapkan terima kasih.

Demikian pengantar ini penulis tuliskan. Skripsi ini jauh dari kata sempurna. Karena itu, seluruh kritik dan saran yang diberikan dalam rangka membuat skripsi ini lebih baik sangat penulis hargai.

Bandung, Juni 2018

DAFTAR ISI

ABSTRAK	
<i>ABSTRACT</i>	
KATA PENGANTAR	iii
DAFTAR ISI.....	iv
DAFTAR TABEL.....	vii
DAFTAR GAMBAR	ix
DAFTAR GRAFIK.....	x
DAFTAR LAMPIRAN.....	xi
BAB 1 PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang	1
1.2. Rumusan Masalah	2
1.3. Tujuan Penelitian.....	3
1.4. Manfaat Penelitian.....	4
1.5. Kerangka Pemikiran	5
BAB 2 TINJAUAN PUSTAKA	7
2.1. Pendapatan.....	7
2.2. Biaya.....	8
2.2.1. Definisi Biaya.....	8
2.2.2. <i>Relevant Range</i>	9
2.2.3. Klasifikasi Biaya Menurut Perilaku	9
2.2.4. Biaya Penyusutan	16
2.3. Analisis <i>Cost-Volume-Profit</i>	18
2.3.1. <i>Contribution Margin</i>	20
2.3.2. Metode <i>CVP</i>	21
2.3.3. Titik Impas (<i>Break-Even Point</i>)	23
2.3.4. Target Laba Operasi	23
2.3.5. <i>Margin of Safety</i>	24
2.3.6. <i>Degree of Operating Leverage (DOL)</i>	26

2.4. Upah Minimum	28
BAB 3 METODE DAN OBJEK PENELITIAN	31
3.1. Metode Penelitian.....	31
3.1.1. Metode Pengumpulan Data	32
3.1.2. Langkah-Langkah Penelitian.....	33
3.2. Unit Penelitian.....	35
3.2.1. Sampel Penelitian	35
3.2.2. Objek Penelitian	35
3.2.3. GO-JEK.....	36
3.2.4. Grab	41
BAB 4 HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	46
4.1. Komponen Pendapatan yang Diperoleh Narasumber GO-JEK dan Grab...	46
4.2. Komponen-Komponen Biaya yang Terjadi Bagi Narasumber GO-JEK dan Grab	48
4.3. Asumsi Penelitian.....	51
4.3.1. Penetapan Pemacu Pendapatan dan Biaya	52
4.3.2. Penetapan Relevant Range	52
4.3.3. Data Penelitian Konstan	54
4.4. Perhitungan Total Pendapatan Narasumber GO-JEK dan Grab	56
4.5. Klasifikasi Biaya yang Terjadi Bagi Narasumber GO-JEK dan Grab	59
4.6. Perhitungan Total Biaya Tiap Narasumber GO-JEK dan Grab	61
4.6.1. Biaya Bahan Bakar	62
4.6.2. Biaya Penyusutan Sepeda Motor.....	65
4.6.3. Biaya Perpanjangan SIM.....	66
4.6.4. Biaya STNK	69
4.6.5. Biaya Pembelian Paket Internet dan Telepon.....	71
4.6.6. Biaya Helm dan Jaket.....	73
4.6.7. Biaya Jas Hujan	79
4.6.8. Biaya Perawatan Sepeda Motor	80
4.6.9. Biaya Penggantian Ban Sepeda Motor	82

4.6.10.	Total Biaya yang Dikeluarkan Narasumber	84
4.7.	Karakteristik Narasumber GO-JEK dan Grab	85
4.8.	Analisis CVP	90
4.8.1.	Analisis <i>Contribution Margin</i>	90
4.8.2.	Analisis Titik Impas	94
4.8.3.	Analisis <i>Margin of Safety</i>	99
4.8.4.	Analisis <i>Degree of Operating Leverage</i>	104
4.8.5.	Target Laba Operasi	110
4.9.	Alternatif Keputusan yang Dapat Diambil Narasumber GO-JEK dan Grab	119
BAB 5 SIMPULAN DAN SARAN		122
DAFTAR PUSTAKA		
LAMPIRAN		
RIWAYAT HIDUP PENULIS		

DAFTAR TABEL

Tabel 4.1. Total Pendapatan Narasumber GO-JEK Periode Februari-Maret 2018..	56
Tabel 4.2. Total Pendapatan Narasumber Grab Periode Februari-Maret 2018.....	57
Tabel 4.3. Klasifikasi Biaya yang Terjadi Bagi Narasumber Berdasarkan Perilaku	59
Tabel 4.4. Biaya Bahan Bakar Narasumber GO-JEK Periode Februari-Maret 2018	62
Tabel 4.5. Biaya Bahan Bakar Narasumber Grab Periode Februari-Maret 2018	62
Tabel 4.6. Biaya Penyusutan Narasumber GO-JEK	67
Tabel 4.7. Biaya Penyusutan Narasumber Grab	68
Tabel 4.8. Biaya STNK Narasumber GO-JEK Periode Februari-Maret 2018.....	70
Tabel 4.9. Biaya STNK Narasumber Grab Periode Februari-Maret 2018.....	70
Tabel 4.10. Biaya Pembelian Paket Internet dan Telepon Narasumber GO-JEK Periode Februari-Maret 2018	71
Tabel 4.11. Biaya Pembelian Paket Internet dan Telepon Narasumber Grab Periode Februari-Maret 2018	72
Tabel 4.12. Biaya Jas Hujan Narasumber GO-JEK Periode Februari-Maret 2018 .	79
Tabel 4.13. Biaya Jas Hujan Narasumber Grab Periode Februari-Maret 2018	79
Tabel 4.14. Biaya Perawatan Sepeda Motor Narasumber GO-JEK Periode Februari- Maret 2018	80
Tabel 4.15. Biaya Perawatan Sepeda Motor Narasumber Grab Periode Februari- Maret 2018	81
Tabel 4.16. Biaya Penggantian Ban Sepeda Motor Narasumber GO-JEK Periode Februari-Maret 2018	82
Tabel 4.17. Biaya Penggantian Ban Sepeda Motor Narasumber Grab Periode Februari-Maret 2018	83
Tabel 4.18. Total Biaya Narasumber GO-JEK Periode Februari-Maret 2018.....	84
Tabel 4.19. Total Biaya Narasumber Grab Periode Februari-Maret 2018.....	85
Tabel 4.20. Perbandingan Rata-Rata Total Biaya Narasumber GO-JEK dengan Narasumber Grab dalam Satu Bulan.....	87

Tabel 4.21. <i>Contribution Margin</i> Narasumber GO-JEK Periode Februari-Maret 2018	91
Tabel 4.22. <i>Contribution Margin</i> Narasumber Grab Periode Februari-Maret 2018....	92
Tabel 4.23. Laba Operasi Narasumber GO-JEK Periode Februari-Maret 2018	93
Tabel 4.24. Laba Operasi Narasumber Grab Periode Februari-Maret 2018	93
Tabel 4.25. Titik Impas Narasumber GO-JEK Periode Februari-Maret 2018.....	97
Tabel 4.26. Titik Impas Narasumber Grab Periode Februari-Maret 2018.....	98
Tabel 4.27. <i>Margin of Safety</i> Narasumber GO-JEK	100
Tabel 4.28. <i>Margin of Safety</i> Narasumber Grab	101
Tabel 4.29. <i>Degree of Operating Leverage</i> Narasumber GO-JEK.....	105
Tabel 4.30. Perubahan Jumlah Pesanan Terhadap DOL SA (GO-JEK).....	106
Tabel 4.31. <i>Degree of Operating Leverage</i> Narasumber Grab	108
Tabel 4.32. Perubahan Jumlah Pesanan Terhadap DOL AA (Grab)	109
Tabel 4.33. Perubahan Jumlah Pesanan Terhadap DOL MG (Grab).....	109
Tabel 4.34. Analisis Target Laba Operasi Narasumber GO-JEK	112
Tabel 4.35. Analisis Target Laba Operasi Narasumber Grab	113
Tabel 4.36. Perbandingan Nilai Uang yang Diterima Dengan Bekerja Sebagai Tenaga Kerja di Pabrik Dengan Sebagai Pengendara Ojek Daring (Narasumber GO- JEK)	117
Tabel 4.37. Perbandingan Nilai Uang yang Diterima Dengan Bekerja Sebagai Tenaga Kerja di Pabrik Dengan Sebagai Pengendara Ojek Daring (Narasumber Grab)	118

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1. <i>The Cost of Leasing Cutting Machine</i> di Reddy Heaters	12
Gambar 2.2. <i>The Cost of Power for Various Levels of Activity</i> di Reddy Heaters	12
Gambar 2.3. <i>Selling Cost for Every Inserts Sold</i> di Reddy Heaters.....	13
Gambar 2.4. Perilaku Biaya Tetap Pada Aktivitas Memotong di Reddy Heaters	14
Gambar 2.5. Perilaku Biaya Tetap Pada Aktivitas Memotong di Reddy Heaters	15
Gambar 2.6. Perilaku <i>Mixed-Cost</i> Pada Aktivitas Memotong di Reddy Heaters	15
Gambar 2.7. Grafik <i>Cost-Volume-Profit</i>	22
Gambar 2.8. <i>Relevant Data for a Sales Level of 10.000 Units</i>	27
Gambar 2.9. <i>Relevant Data for a Sales Level of 14.000 Units</i>	27
Gambar 3.10. Tarif GO-RIDE dari GO-JEK	38
Gambar 3.11. Bonus Harian GO-JEK.....	39
Gambar 3.12. Poin dan Bonus <i>Driver</i> Jabodetabek GO-RIDE.....	40

DAFTAR GRAFIK

Grafik 4.1. Total Pendapatan Narasumber GO-JEK dan Grab Berdasarkan Jumlah Pesanan yang Diselesaikan	58
Grafik 4.2. Biaya Bahan Bakar Narasumber GO-JEK Berdasarkan Jumlah Pesanan yang Diselesaikan.....	63
Grafik 4.3. Tingkat Risiko Narasumber GO-JEK Berdasarkan Besar <i>Margin of Safety</i>	102
Grafik 4.4. Tingkat Risiko Narasumber Grab Berdasarkan Besar <i>Margin of Safety</i> ...	102

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1. Pembuktian Perhitungan Titik Impas Narasumber GO-JEK
- Lampiran 2. Pembuktian Perhitungan Titik Impas Narasumber Grab
- Lampiran 3. Transkrip Wawancara Dengan Narasumber GO-JEK
- Lampiran 4. Transkrip Wawancara Dengan Narasumber Grab

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Pada tahun 2011, Nadiem Makarim merintis GO-JEK, sebuah perusahaan teknologi yang bergerak dalam bidang transportasi. GO-JEK mulai dikenal masyarakat luas pada tahun 2015 ketika aplikasi GO-JEK muncul (Kristo, 2017). Pada tahun tersebut, mayoritas masyarakat Indonesia yang tinggal di daerah perkotaan telah menggunakan *gadget*, baik itu *smartphone* maupun *tablet*, dapat menggunakan aplikasi ini yang memungkinkan mereka sebagai pengguna untuk memesan layanan transportasi. Aplikasi ini menghubungkan calon penumpang dengan calon pengemudi. Di dalam aplikasi, penumpang dapat mengetahui identitas calon pengemudi, kendaraan yang digunakan calon pengemudi, lokasi calon penumpang dan calon pengemudi, serta biaya yang akan dikeluarkan oleh penumpang untuk satu kali perjalanan. Hal yang sama juga berlaku untuk calon pengemudi. Armada yang ditawarkan terdiri dari mobil dan motor. Anthony Tan, seorang Malaysia, merupakan orang lainnya yang memiliki ide untuk mendirikan Grab untuk menyediakan layanan pemesanan transportasi melalui aplikasi pada tahun 2012.

Inovasi dalam bidang transportasi umum tersebut seperti menjawab tuntutan tak tersampaikan kebanyakan pengguna jasa transportasi umum yang membutuhkan layanan transportasi yang mudah, murah, cepat, dan aman. Hal tersebut khususnya terjadi di kota Bekasi yang merupakan salah satu kota satelit dari kota Jakarta yang merupakan pernyataan dari Sindonews (Andyna, 2015). Kota ini makin diminati sebagai destinasi investasi properti. Perkembangan Kota Bekasi ini tidak lepas dari masalah lain yang muncul, yaitu kemacetan. Menurut Kepala Dinas Perhubungan (Kadishub) Kota Bekasi, Yayan Yuliana, faktor penyebab kemacetan di Bekasi ini karena tingginya volume kendaraan yang tidak sebanding dengan badan jalan (Djamhari, 2017). Permasalahan lainnya yang muncul ialah angkutan kota (angkot) yang tidak dapat diandalkan untuk mengantar penumpang ke tempat tujuan dengan waktu yang singkat. Seperti di daerah Stasiun Bekasi, angkot yang “parkir” di pinggir jalan menunggu, menaikkan, dan menurunkan penumpang sudah menjadi

pemandangan yang lazim dijumpai. Warga pun nampaknya mulai gerah akan hal ini (Tegas! Jadi Biang Kemacetan, Angkot Ngetem di Stasiun Bekasi Bakal Ditilang, 2017).

Lambat laun, istilah transportasi dalam jaringan (daring) pun mulai ramah terdengar di telinga masyarakat, khususnya di Kota Bekasi yang juga mulai merasakan kemudahan yang ditawarkan dalam hal memesan kendaraan. Motor pun lebih banyak diminati masyarakat karena bentuknya yang ramping sehingga bisa lebih cepat menembus kemacetan jalan raya di Bekasi. Dominasi GO-JEK dan Grab sebagai perusahaan teknologi yang menyediakan layanan transportasi ojek daring sangat terasa di Bekasi. Seiring meningkatnya permintaan akan layanan transportasi ojek daring, permintaan akan ojek pangkalan yang sudah lebih dahulu ada menurun. Sebagai dampaknya, pengendara ojek daring dengan ojek pangkalan sering tidak akur (Batubara, 2016).

Pesona menjadi pengendara ojek daring nampaknya tidak hilang di mata masyarakat pada umumnya. Semakin meningkatkan permintaan akan jasa ojek daring, baik GO-JEK maupun Grab dengan gencar melakukan proses rekrutmen kepada warga Kota Bekasi. Iming-iming pendapatan besar dan jam kerja yang bebas menjadi faktor-faktor utama yang membuat banyak orang tergiur menjadi “mitra” perusahaan teknologi GO-JEK maupun Grab. Namun, kebanyakan pengendara yang telah menjadi “mitra” tersebut tidak menyadari bahwa sebenarnya mereka melakukan pengorbanan atau mengeluarkan sesuatu untuk dapat memperoleh pendapatan yang besar tersebut. Dapatkah sebenarnya pendapatan yang diterima menutup pengeluaran-pengeluaran yang rata-rata tidak disadari keberadaannya oleh para pengendara ojek daring? Pertanyaan mendasar lainnya yang muncul adalah dapatkah sebenarnya pengendara ojek daring hidup dari pekerjaannya?

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, dapat dirumuskan permasalahan sebagai berikut:

1. Apa saja yang merupakan komponen pendapatan yang berkaitan dengan pekerjaan sebagai pengendara ojek daring bagi para narasumber GO-JEK dan Grab di kota Bekasi?

2. Apa saja yang merupakan komponen dan perilaku biaya yang berkaitan dengan pekerjaan sebagai ojek daring bagi para narasumber GO-JEK dan Grab di kota Bekasi?
3. Apakah narasumber GO-JEK dan Grab di kota Bekasi dapat memenuhi seluruh biaya yang berkaitan dengan pekerjaan sebagai pengendara ojek daring?
4. Apakah narasumber GO-JEK dan Grab di kota Bekasi dapat memenuhi biaya kebutuhan hidup bulanan, menggunakan UMK Bekasi sebagai acuan, dengan pendapatan yang diperoleh?
5. Bagaimana tindakan yang dapat diambil oleh narasumber GO-JEK dan Grab melalui analisis CVP?

1.3. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas, dapat diketahui tujuan penelitian adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui apa saja yang merupakan komponen pendapatan yang berkaitan dengan pekerjaan sebagai pengendara ojek daring bagi para narasumber GO-JEK dan Grab di kota Bekasi;
2. Untuk mengetahui apa saja yang merupakan komponen dan perilaku biaya yang berkaitan dengan pekerjaan sebagai ojek daring bagi para narasumber GO-JEK dan Grab di kota Bekasi;
3. Untuk mengetahui apakah narasumber GO-JEK dan Grab di kota Bekasi dapat memenuhi seluruh biaya yang berkaitan dengan pekerjaan sebagai pengendara ojek daring;
4. Untuk mengetahui apakah narasumber GO-JEK dan Grab di kota Bekasi dapat memenuhi biaya kebutuhan hidup bulanan, menggunakan UMK Kota Bekasi sebagai acuan, dengan pendapatan yang diperoleh; dan
5. Untuk mengetahui bagaimana tindakan yang dapat diambil oleh narasumber GO-JEK dan Grab melalui analisis CVP.

1.4. Manfaat Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas, dapat diketahui manfaat penelitian yang akan diperoleh penulis, pembaca, dan pengendara ojek daring antara lain:

1. Bagi Penulis

Manfaat penelitian bagi penulis adalah untuk menambah wawasan aplikasi analisis *Cost-Volume-Profit* (CVP). Analisis CVP dilakukan untuk melihat hubungan antar variabel pada pekerjaan sebagai pengendara ojek daring. Biasanya, analisis CVP diterapkan di perusahaan yang menjual barang, bukan diterapkan pada individu yang melakukan jasa. Dengan melakukan penelitian ini, penulis belajar bagaimana menerapkan analisis CVP terhadap individu-individu yang memproduksi jasa, yaitu pengendara ojek daring..

2. Bagi Pembaca

Manfaat penelitian ini bagi orang-orang yang membaca penelitian ini adalah untuk menambah wawasan mengenai penerapan analisis CVP pada pengendara ojek daring yang bekerja di GO-JEK maupun Grab. Pembaca yang ingin bekerja sebagai pengendara ojek daring dapat memperoleh gambaran mengenai pekerjaan sebagai pengendara ojek daring dilihat dari sisi akuntansi. Pembaca juga dapat menentukan apakah fleksibilitas waktu menjadi pengendara ojek daring di GO-JEK maupun Grab menghasilkan pendapatan yang sesuai dengan waktu bekerja.

3. Bagi Narasumber

Manfaat penelitian ini bagi para narasumber yang merupakan pengendara ojek daring di GO-JEK maupun di Grab adalah melihat hubungan antara biaya, jumlah pesanan, dan laba yang diperoleh. Narasumber dapat menggunakan analisis CVP dengan metode yang lebih sederhana untuk dapat melakukan perencanaan keuangan dengan cara menghitung komposisi pendapatan yang diterima dengan memperhitungkan tarif per pesanan serta insentif. Selain itu, narasumber juga dapat mengidentifikasi pengeluaran-pengeluaran yang terkait dengan pekerjaannya tersebut. Setelah komponen pendapatan dan pengeluaran telah teridentifikasi, kegiatan perencanaan dapat dilakukan dengan memperhitungkan berapa rupiah yang harus diperoleh dalam sehari untuk dapat membayar pengeluaran-pengeluaran tersebut.

Kemudian, narasumber dapat mengambil keputusan terkait informasi-informasi berdasarkan kegiatan perencanaan.

1.5. Kerangka Pemikiran

Perkembangan teknologi ternyata dapat digunakan untuk membuat kehidupan lebih mudah di bidang transportasi. Berdirinya perusahaan-perusahaan teknologi di bidang transportasi membawa perubahan secara besar-besaran dalam dunia transportasi. Kehadiran GO-JEK dan Grab memberikan kemudahan dalam hal memesan transportasi umum. Angkutan ojek daring yang disediakan memberikan layanan yang dapat diandalkan untuk sampai ke tempat tujuan dengan cepat. Pengendara ojek daring juga diatur berdasarkan *Standard Operating Procedure* (SOP) yang berlaku di masing-masing perusahaan yang mengharuskan para pengendaranya untuk memberikan layanan terbaik bagi para penumpangnya. Layanan mobil atau taksi daring memberikan layanan yang nyaman dan aman dengan tarif terjangkau. Para pengendara taksi daring juga memiliki SOP untuk selalu memberikan pelayanan terbaik bagi para penumpang.

Di Indonesia, mayoritas masyarakat memiliki sepeda motor. Ketika GO-JEK dan Grab mulai “meledak” dan dikenal oleh masyarakat, banyak dari mereka yang memiliki sepeda motor tertarik untuk menjadi mitra perusahaan, terutama menjadi pengendara ojek daring. Alasannya adalah mereka memiliki sepeda motor dan mendengar bahwa pendapatan yang diterima besar dengan jam kerja yang bebas. Padahal, pendapatan merupakan salah satu komponen untuk menghitung hasil akhir, yaitu laba. Laba merupakan hasil bersih yang diterima dari suatu pekerjaan ketika seluruh komponen pendapatan telah dikurangi dengan biaya-biaya yang dikeluarkan. Laba bagi pengendara tersebut merupakan ukuran apakah pendapatan yang diperoleh lebih besar daripada seluruh komponen biaya yang dikeluarkan sehingga laba tersebut cukup untuk membayar biaya kebutuhan hidup.

Salah satu alat ukur yang dikenal dalam akuntansi untuk mengukur laba adalah analisis *Cost-Volume-Profit* (CVP). Analisis ini melihat perubahan tiga variabel, yaitu biaya, volume, dan laba. Pada perusahaan yang menjual barang ke pelanggan, volume merupakan istilah untuk jumlah barang yang dijual. Semakin banyak jumlah barang yang dijual, perusahaan akan memperoleh pendapatan yang

makin besar. Bila diterapkan pada pengendara ojek daring yang tidak menjual barang, tentunya penggunaan istilah jumlah barang yang dijual menjadi tidak tepat. Pengendara ojek daring bekerja dengan melakukan jasa mengantar penumpang dari satu tempat ke tempat lain. Setiap satu kali mengantar disebut sebagai satu pesanan. Semakin banyak pesanan yang diambil pengendara ojek daring, semakin besar pula pendapatan yang diperoleh. Jumlah pesanan inilah yang disebut volume bagi pengendara ojek daring. Jadi, biaya dan jumlah pesanan mempengaruhi laba. Biaya yang meningkat seiring dengan banyaknya pesanan yang diambil akan mengurangi laba. Banyaknya pesanan yang diambil akan meningkatkan pendapatan dan tentunya meningkatkan laba.

Horngren, Datar, dan Rajan (2015, p. 89) menyebutkan bahwa analisis CVP digunakan untuk melihat hubungan antar tiga variabel, yaitu total pendapatan, total biaya, dan *income/profit*. Hubungan tersebut dapat dilihat dengan adanya perubahan pada unit yang dijual (jumlah pesanan), *selling price* (tarif pesanan), biaya variabel, atau biaya tetap. Komponen-komponen tersebut terjadi dalam pekerjaan sebagai ojek daring. Secara umum, analisis CVP dapat digunakan untuk kegiatan perencanaan dan pengambilan keputusan. Ketika seluruh komponen pendapatan dan biaya diketahui, pengendara ojek daring dapat menghitung sendiri berapa laba yang diperoleh berdasarkan jumlah pesanan yang diambil. Ketika laba yang diperoleh tidak sesuai harapan, pengendara dapat mencari solusi dengan melakukan perubahan strategi pada saat bekerja yang berfokus pada tindakan menambah pesanan yang diambil atau mengurangi biaya.

Berdasarkan uraian di atas, penulis tertarik untuk menyusun skripsi yang berjudul **“PERANAN ANALISIS *COST-VOLUME-PROFIT* DALAM PROSES PENGAMBILAN KEPUTUSAN OLEH PENGENDARA DAN CALON PENGENDARA OJEK DARING (STUDI KASUS PADA PENGENDARA OJEK DARING DI GO-JEK DAN GRAB DI KOTA BEKASI)”**.