

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Bisnis waralaba telah berkembang sangat pesat di Indonesia. Perkembangannya yang sangat pesat menunjukkan bahwa bisnis waralaba dianggap sebagai salah satu bentuk investasi yang menarik. Salah satu alasan mengapa bisnis waralaba dianggap sebagai salah satu bentuk investasi yang menarik adalah calon pebisnis tidak perlu membangun sistem kerja dari awal atau hanya perlu menjalankan sistem yang telah dijalankan oleh perusahaan induk. Calon pebisnis juga tidak perlu membuat proposal bisnis dan strategi pemasaran karena semua kebutuhan bisnis akan disediakan langsung oleh pewaralaba atau *franchisor*. Selain itu, dengan segala dukungan, manajemen dan nama yang sudah dikenal akan mengurangi risiko kerugian jika calon pebisnis belum benar-benar paham bagaimana bisnis berjalan.

Namun terkadang untuk menjatuhkan pilihan terhadap bisnis waralaba yang tepat sangatlah sulit karena bisnis waralaba yang ditawarkan semakin beragam. Ada beberapa hal yang perlu diperhatikan, salah satu yang paling penting adalah *track record* pewaralaba dan pastinya bidang usaha yang akan dipilih. *Track record* pewaralaba dianggap salah satu hal yang penting dalam menentukan bisnis waralaba yang akan dipilih karena jika perusahaan induk yang dipilih memiliki reputasi yang baik dan manajemen yang bagus, maka bisnis waralaba akan sangat menguntungkan calon pebisnis karena nama, konsep, produk dan rencana bisnisnya sudah teruji. Hal yang dapat dilakukan antara lain menelusuri sejarah perusahaan induk seperti kapan perusahaan tersebut didirikan dan berapa jumlah *outlet* yang sudah dimiliki dan memilih bisnis waralaba yang sudah dikenal dan memiliki citra positif di masyarakat. Salah satu bidang usaha yang relatif stabil adalah bisnis ritel, bisnis ritel akan terus berkembang sejalan dengan kebutuhan yang jumlahnya terus meningkat pula,

konsumenpun dapat dengan mudah membeli berbagai macam barang yang dibutuhkan secara satuan dalam satu lokasi. Selain itu, proses transaksi dapat dilakukan di mana saja, baik melalui toko fisik maupun toko online. Salah satu bisnis ritel yang melayani kebutuhan pokok dan kebutuhan sehari-hari lainnya adalah minimarket. Seiring dengan perubahan gaya hidup masyarakat yang semakin *modern*, minimarket menjadi salah satu bisnis ritel yang banyak dipilih. Kelengkapan produk, lokasi yang mudah dijangkau dan kemudahan dalam pembayaran transaksi *virtual* lain seperti pulsa dan paket data, tagihan air, tagihan listrik, tiket kereta api dan lain-lain membuat tidak sedikit masyarakat lebih memilih untuk berbelanja di minimarket. Selain itu, di beberapa wilayah, kita dapat menemukan minimarket buka 24 jam, hal inipun menjadi salah satu nilai *plus* karena di jaman *modern* ini, khususnya di kota-kota besar, aktivitas masyarakat tidak lagi mengenal waktu, baik yang sekedar ingin bersantai maupun pekerja yang terbiasa beraktivitas hingga larut malam bahkan bekerja pada malam hari.

CV. Sumber Rejeki Barokah merupakan salah satu dari sekian banyak Persekutuan Komanditer yang bekerjasama dengan perusahaan waralaba sebagai *franchisee*. CV. Sumber Rejeki Barokah memilih menginvestasikan dananya dalam bentuk bisnis ritel minimarket. Sebagai *franchisee*, CV. Sumber Rejeki Barokah tidak terlibat langsung dalam kegiatan operasional toko, karena *franchisor* akan membantu dalam hal *survey* kelayakan usaha, perencanaan anggaran biaya, studi kelayakan investasi, tata ruang dan perencanaan toko, pengurusan ijin usaha, renovasi ruang usaha, pembelian peralatan toko, seleksi dan pelatihan karyawan, standar kerja dan sistem penggajian karyawan, paket sistem operasional toko dan administrasi keuangan, seleksi dan kredit barang dagangan tanpa bunga dan tanpa jaminan hingga program promosi penjualan.

CV. Sumber Rejeki Barokah telah menjadi pemilik minimarket Ngagel 75 Surabaya sejak 01 Agustus 2014. Minimarket Ngagel 75 Surabaya beroperasi selama 15 jam

setiap harinya, dari pukul 07:00 hingga pukul 22:00. Dengan mempertimbangkan lokasi minimarket yang ramai dan berada di jalur padat atau banyak dilintasi orang, pada bulan ke-50, dengan persetujuan pemilik, manajemen perusahaan induk melakukan perubahan jam operasional toko dari toko dengan jam buka normal (pukul 07:00 - 22:00) menjadi toko 24 jam. Minimarket Ngagel 75 Surabaya pun mulai beroperasi menjadi toko 24 jam pada tanggal 01 September 2018.

Pada bulan pertama, laporan laba rugi menunjukkan nilai penjualan dan nilai laba kotor meningkat dari periode sebelumnya. Selain itu, nilai beban operasional juga mengalami peningkatan dari periode sebelumnya. Sederhananya, selisih nilai penjualan dan nilai laba kotor dari periode sebelumnya adalah nilai penjualan dan nilai laba kotor yang didapatkan dari *shift* 3 (pukul 22:00 - 07:00). Begitu juga selisih pada nilai beban operasional.

Terdapat peningkatan nilai beban operasional dan biaya tambahan lain yang muncul akibat dilakukannya perubahan jam operasional toko dari toko dengan jam buka normal (pukul 07:00 - 22:00) menjadi toko 24 jam, antara lain biaya gaji, biaya lembur dan insentif, biaya listrik, biaya pembungkus dan biaya royalti. a) Biaya gaji, salah satu hal yang membedakan toko dengan jam buka normal (pukul 07:00 – 22:00) dan toko 24 jam adalah jumlah personel, toko 24 jam membutuhkan tambahan personel antara lain 1 *Merchandiser* dan 1 Pramuniaga. Karena itulah biaya gaji mengalami peningkatan. b) Biaya lembur dan insentif, termasuk biaya tambahan karena biaya lembur dan biaya insentif hanya terdapat pada laporan laba rugi toko 24 jam, biaya lembur ditentukan sebesar 2% dari biaya gaji dan biaya insentif atau biaya konsumsi lembur personel ditentukan sebesar Rp 340.000 per bulan. c) Biaya listrik, penambahan jam operasional toko pasti menimbulkan penambahan biaya listrik. d) Biaya pembungkus, biaya kantong plastik selama *shift* 3. e) Biaya royalti, dengan meningkatnya nilai penjualan, nilai biaya royalti juga akan meningkat.

Hal ini menunjukkan dengan dilakukannya perubahan jam operasional toko dari toko dengan jam buka normal (pukul 07:00 - 22:00) menjadi toko 24 jam, bukan hanya nilai penjualan dan nilai laba kotor saja yang mengalami peningkatan, namun juga nilai beban operasional. Maka muncul pertanyaan, “Apakah peningkatan nilai penjualan dan nilai laba kotor yang didapat dari penambahan jam operasional mampu mengcover peningkatan nilai beban operasional dan biaya tambahan lain yang muncul?”, “Apakah peningkatan nilai penjualan dan nilai laba kotor yang didapat dari penambahan jam operasional akan meningkatkan nilai laba (rugi) operasional pula atau justru sebaliknya karena nilai beban operasional juga mengalami peningkatan?”.

Atas dasar latar belakang tersebut, penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul: “**Analisis Perbandingan Laporan Laba Rugi Long Shift dan Non-Long Shift pada CV. Sumber Rejeki Barokah**”.

1.2 Rumusan Masalah

Dilihat dari latar belakang di atas, maka dapat disusun rumusan masalah sebagai berikut:

“Apakah laba (rugi) operasional *shift* 3 memberikan keuntungan yang lebih besar bagi CV. Sumber Rejeki Barokah atau tidak?”

1.3 Tujuan Penelitian

Dilihat dari rumusan masalah di atas, maka dapat disusun rumusan masalah sebagai berikut:

Untuk mengetahui apakah laba (rugi) operasional *shift* 3 memberikan keuntungan yang lebih besar bagi CV. Sumber Rejeki Barokah atau tidak.

1.4 Manfaat Penelitian

1.4.1 Aspek Akademis

Hasil penelitian dapat dijadikan sebagai contoh praktikal dalam penyajian laporan keuangan, struktur laporan keuangan dan persyaratan minimal isi laporan

keuangan yang sesuai dengan standar akuntansi keuangan serta teknis analisis laporan keuangan khususnya pada perusahaan dagang.

1.4.2 Aspek Pengembangan Ilmu Pengetahuan

Hasil penelitian dapat dijadikan sebagai referensi untuk penelitian-penelitian akan datang yang berkaitan dengan analisis laporan keuangan khususnya pada perusahaan dagang.

1.4.3 Aspek Praktis

a. Bagi Peneliti

Hasil penelitian dapat dijadikan sebagai contoh praktikal dalam penyajian laporan keuangan, struktur laporan keuangan dan persyaratan minimal isi laporan keuangan yang sesuai dengan standar akuntansi keuangan serta teknis analisis laporan keuangan khususnya pada perusahaan dagang serta dapat memberikan gambaran mengenai struktur organisasi, langkah operasional, standarisasi pelayanan dan penyusunan laporan keuangan pada perusahaan dengan kegiatan pokok usaha perdagangan ritel.

b. Bagi Pembaca

Hasil penelitian diharapkan dapat memberikan gambaran mengenai struktur organisasi, langkah operasional, standarisasi pelayanan dan penyusunan laporan keuangan pada perusahaan dengan kegiatan pokok usaha perdagangan ritel serta dapat memberikan informasi mengenai analisis laporan keuangan secara umum dan teknik analisis perbandingan laporan laba rugi secara khusus.

c. Bagi Pemilik Usaha

Hasil penelitian dapat memberikan informasi mengenai kinerja keuangan toko selama enam bulan terakhir dan dapat digunakan sebagai data pendukung dalam pengambilan keputusan oleh pemilik usaha, salah satunya

keputusan untuk melanjutkan toko buka 24 jam atau mengalihkannya menjadi toko dengan jam buka normal (pukul 07:00 - 22:00) saja.

d. Bagi Lembaga Pendidikan

Hasil penelitian dapat digunakan sebagai data pendukung evaluasi pembelajaran dan studi pembandingan untuk kurikulum yang telah berjalan pada perguruan tinggi fakultas ekonomi jurusan akuntansi mengenai laporan keuangan dan analisis laporan keuangan.