

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Di era globalisasi dan ekonomi yang terbuka, persaingan bisnis semakin ketat di semua sektor. Perusahaan harus bersaing tidak hanya dengan perusahaan lokal, tetapi juga perusahaan global yang memiliki teknologi canggih, modal besar, dan cara pengelolaan yang lebih baik. Kondisi ini memaksa perusahaan untuk terus beradaptasi dan mencari cara agar tetap unggul. Dalam lingkungan bisnis yang penuh persaingan, perusahaan perlu memahami dengan tepat kegiatan-kegiatan yang menghasilkan nilai dan profitabilitas. Artinya, perusahaan harus benar-benar mengerti dari mana profitabilitas mereka berasal agar bisa bertahan dan berkembang.

Perusahaan yang memiliki banyak unit usaha atau segmen menghadapi kesulitan manajemen yang lebih besar dibandingkan perusahaan dengan struktur yang lebih sederhana. Hansen dan Mowen (2009) mendefinisikan segmen sebagai subunit dari suatu perusahaan yang dapat berupa divisi, departemen, lini produk, kelompok pelanggan, dan lain-lain. Perusahaan sering kali melakukan diversifikasi bisnis ke berbagai unit usaha untuk mengurangi risiko, memanfaatkan peluang pertumbuhan, atau mencapai efisiensi operasional. Namun, kesulitan dalam koordinasi, perbedaan karakteristik pasar, dan variasi dalam risiko dan profitabilitas antar unit usaha menciptakan tantangan besar dalam mengelola berbagai bisnis yang berbeda.

Dalam organisasi yang kompleks, memahami profitabilitas dari setiap segmen sangatlah penting. Analisis profitabilitas per segmen memungkinkan para

pemimpin untuk menilai kinerja setiap segmen dan memutuskan bagaimana sumber daya akan digunakan di masa depan. Tanpa informasi yang tepat tentang kontribusi masing-masing unit usaha, manajemen tidak bisa menentukan unit mana yang menghasilkan profitabilitas dan unit mana yang mungkin perlu diubah atau bahkan dihentikan. Selain itu, pengambilan keputusan strategis yang efektif memerlukan pemahaman yang jelas tentang dari mana profitabilitas organisasi berasal.

Dalam konteks akuntansi manajemen, Hansen dan Mowen (2009) menekankan pentingnya informasi akuntansi dalam mendukung pengambilan keputusan manajerial. Sistem informasi akuntansi modern memungkinkan pengumpulan, analisis, dan pelaporan data keuangan pada tingkat granularitas yang tidak mungkin dilakukan pada era sebelumnya.

Suatu pendekatan sistematis dapat digunakan untuk menganalisis profitabilitas per segmen melalui konsep margin kontribusi dan margin segmen. Margin kontribusi per segmen adalah pendapatan per segmen dikurangi semua biaya variabel yang terkait langsung dengan segmen tersebut. Sementara itu, margin segmen diperoleh dengan mengurangi biaya tetap langsung segmen tersebut dari margin kontribusi segmen tersebut. Pendekatan bertingkat ini memberikan pemahaman yang berharga tentang struktur biaya dan profitabilitas setiap segmen. Pendekatan hierarkis dalam analisis profitabilitas per segmen memungkinkan para pemimpin untuk memahami bagaimana berbagai kategori biaya memengaruhi profitabilitas dan mengidentifikasi pengaruh operasional di setiap segmen.

Analisis profitabilitas per segmen yang efektif memberikan dampak strategis yang luas bagi perusahaan. Pemahaman yang jelas tentang profitabilitas segmen memungkinkan manajemen untuk membuat keputusan yang lebih baik

tentang bagaimana sumber daya digunakan, penetapan harga, pengembangan produk, dan strategi pemasaran. Informasi per segmen yang akurat dapat menunjukkan peluang untuk pertumbuhan di segmen yang sangat menguntungkan, kebutuhan untuk perubahan di segmen yang kinerjanya buruk, atau potensi untuk meningkatkan efisiensi operasional di segmen dengan profitabilitas yang rendah. Selain itu, penggunaan sumber daya yang optimal dapat meningkatkan profitabilitas keseluruhan perusahaan tanpa investasi tambahan yang besar.

Dalam konteks Indonesia, perusahaan dengan banyak unit usaha menghadapi tantangan unik dalam menganalisis keuntungan per bagian. Perbedaan yang signifikan dalam infrastruktur, kondisi ekonomi, dan karakteristik pasar di berbagai wilayah geografis menyebabkan variasi keuntungan yang tinggi antar unit. Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) 108 tentang Segmen Operasi mewajibkan entitas untuk menyajikan informasi keuangan dan non-keuangan berdasarkan segmen operasi, memungkinkan para pemangku kepentingan, baik internal maupun eksternal, untuk memahami bagaimana perbedaan lingkungan operasional memengaruhi kinerja perusahaan secara keseluruhan. Dengan demikian, analisis keuntungan per bagian menjadi landasan kritis untuk pengambilan keputusan yang lebih tepat dan berbasis data, memastikan keberlanjutan dan pertumbuhan perusahaan di tengah kompleksitas pasar Indonesia.

Melcosh Group memiliki tiga unit usaha utama, yaitu Melcosh Cafe, Melcosh Glampcamp, dan PT. Acasia Sanjaya Suryatama. Melcosh Cafe menyajikan berbagai makanan dan minuman. Melcosh Glampcamp berfokus pada penyediaan layanan pengelolaan glamping, paket wisata, dan penyelenggaraan berbagai acara. Sementara itu, PT. Acasia Sanjaya Suryatama berfokus pada

roasting dan produksi biji kopi serta penawaran peluang kemitraan dalam bentuk waralaba.

Untuk pelaporan keuangan Melcosh Group telah disusun secara terpisah untuk Melcosh Cafe, dan Melcosh Glampcamp, dan PT. Sanjaya Suryatama. Laporan keuangan disusun dengan analisis perbandingan antara rencana dan aktual setiap tahunnya. Untuk pelaporan PT. Acasia Sanjaya Suryatama terdiri dari laporan dari Melcosh Roastery, Melcosh Rumah Sakit Panti Rapih, dan Melcosh Universitas Atma Jaya Yogyakarta.

Dari sisi persaingan dan target pasar, Melcosh Group menghadapi dinamika yang berbeda di setiap unitnya. Untuk Melcosh Cafe dan Melcosh Glampcamp di Kaliurang, persaingan sangat ketat dengan banyaknya tempat wisata dan penginapan, meskipun popularitas Kaliurang sendiri mengalami penurunan dan perkembangan pariwisata lebih bergeser ke area seperti Kalikuning, Kulon Progo, dan Gunung Kidul. Sementara itu, pada unit PT. Acasia Sanjaya Suryatama, sekitar 80% dari total omzet diperoleh dari pelanggan tetap dan konsumen yang secara alami berkembang dari pengunjung outlet.

Tabel 1. 1. Tabel Pendapatan Melcosh Group Tahun 2023 dan 2024

	Melcosh Cafe	Melcosh Glampcamp	PT. Acasia Sanjaya Suryatama
2023	Rp563.834.729	Rp 351.694.442	Rp 424.956.100
2024	Rp369.186.179	Rp 284.089.653	Rp 481.083.060
Persentase Penurunan	-34,5%	-19,2%	13,2%

Berdasarkan Tabel 1.1 di tahun 2024 pendapatan Melcosh Cafe mengalami penurunan hingga 34,5%, dan Melcosh Glampcamp yang juga turun sebesar 19,2% di tahun yang sama. PT. Acasia Sanjaya Suryatama menunjukkan kinerja yang paling stabil dan positif. Unit usaha ini berhasil mempertahankan pertumbuhan

pendapatan dari tahun 2023 hingga 2024, dengan kenaikan persentase yang konsisten.

Penurunan pendapatan dapat mengindikasikan penurunan laba pada setiap unit usaha, sehingga diperlukan analisis lebih mendalam untuk mengidentifikasi penyebab dan dampaknya terhadap profitabilitas perusahaan secara keseluruhan. Analisis profitabilitas unit usaha dengan menggunakan margin segmen sangat diperlukan dalam kondisi ini karena dapat memberikan gambaran tentang seberapa besar keuntungan yang diperoleh dari masing-masing unit usaha setelah memperhitungkan biaya langsung yang terkait.

Dengan menghitung margin segmen, sumbangan laba dari setiap unit usaha dapat dilihat secara jelas. Informasi ini dapat membantu pihak manajemen dalam pengambilan keputusan, yaitu apakah akan melanjutkan atau menghentikan operasional suatu unit usaha berdasarkan kontribusinya terhadap profitabilitas perusahaan. Dengan demikian, perusahaan dapat mengalokasikan sumber daya dengan lebih efektif dan fokus pada segmen yang memberikan nilai tambah terbesar.

1.2. Rumusan Masalah

Berapakah margin segmen masing-masing unit usaha Melcosh Group (Melcosh Cafe, Melcosh Glampcamp, dan PT. Acasia Sanjaya Suryatama) pada tahun 2024 dan unit usaha mana yang perlu dilanjutkan atau dihentikan berdasarkan kontribusinya terhadap profitabilitas perusahaan?

1.3. Batasan Masalah

Penulis membatasi penelitian ini dengan hanya menggunakan data pada tahun 2024 dan menggunakan metode *variable costing*.

1.4. Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk memberikan rekomendasi kepada manajemen Melcosh Group mengenai unit usaha mana yang perlu dilanjutkan, dikembangkan, atau dihentikan berdasarkan analisis profitabilitas segmen.

1.5. Manfaat Penelitian

Manfaat dari penelitian ini adalah untuk mendukung pengambilan keputusan dilanjutkan atau penutupan unit usaha Melcosh Group berdasarkan hasil analisis profitabilitas segmen.

1.6. Metode Penelitian

1.6.1. Objek Penelitian

Objek penelitian dalam penelitian ini adalah Melcosh Group. Melcosh Group berlokasi di Jl. Kaliurang Km 23, Banteng, Hargobinangun, Kec. Pakem, Kabupaten Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta.

1.6.2. Data yang Diperlukan

Data yang diperlukan dalam penelitian ini yaitu, jumlah pendapatan dan biaya yang dikeluarkan Melcosh Group di tahun 2024.

1.6.3. Metode Pengumpulan Data

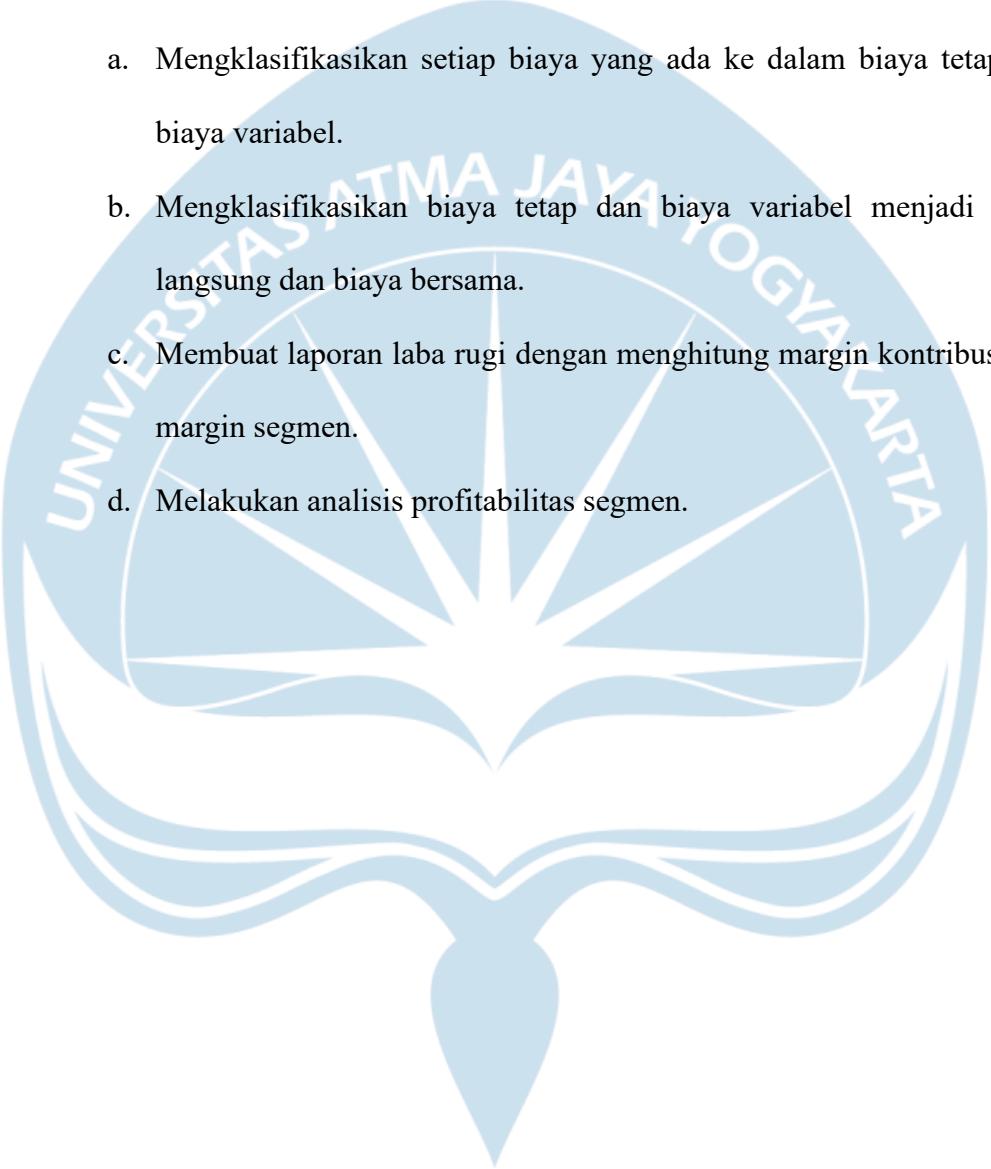
a. Wawancara

Data untuk penelitian ini dikumpulkan melalui wawancara dengan manajemen Melcosh Group. Informasi yang diperoleh mencakup latar belakang pendirian perusahaan, struktur kepemimpinan, serta visi dan misi yang menjadi landasan operasional perusahaan.

b. Dokumentasi

Data dikumpulkan melalui pengumpulan data langsung dari manajemen Melcosh Group, dengan fokus pada informasi pendapatan dan biaya perusahaan.

1.6.4. Metode Analisis Data

- a. Mengklasifikasikan setiap biaya yang ada ke dalam biaya tetap dan biaya variabel.
 - b. Mengklasifikasikan biaya tetap dan biaya variabel menjadi biaya langsung dan biaya bersama.
 - c. Membuat laporan laba rugi dengan menghitung margin kontribusi dan margin segmen.
 - d. Melakukan analisis profitabilitas segmen.
- 
- The watermark logo of Universitas Atma Jaya Yogyakarta is a large, light blue emblem. It features a stylized sunburst or starburst design in the center, with rays extending outwards. The text "UNIVERSITAS ATMA JAYA YOGYAKARTA" is written in a circular path around the central design. Below the sunburst, there are stylized, flowing lines that resemble a book or a pair of wings.