

**ANALISIS PENDEKATAN KONTRIBUSI MARGIN
TERHADAP PENCAPAIAN TAGET LABA
PADA GANESHA OPERATION
MAKASSAR**

SKRIPSI

Oleh
HAERUL FAJRI
105 730 483 214



**PROGRAM STUDI AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR
2019**

HALAMAN JUDUL

**ANALISIS PENDEKATAN KONTRIBUSI MARGIN
TERHADAP PENCAPAIAN TARGET LABA
PADA GANESHA OPERATION
MAKASSAR**

OLEH

HAERUL FAJRI

105 730 483 214

**Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Dalam Rangka Menyelesaikan Studi Pada
Program Studi Strata 1 Akuntansi**

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR
2019**

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

*Kesuksesan membutuhkan pengorbanan dan kesabaran,
dan engkau dikatakan sukses jika telah mampu membuat orang lain merasakan
kesuksesanmu, dan tidak ada sesuatu yang didapatkan dengan mudah
melainkan membutuhkan perjuangan yang tak kenal waktu baik siang maupun
malam sembari berserah diri kepadaNya*

*Sebagian Besar Penundaan Kita Datang
Karena Pertimbangan yang Berlebihan
Mengenai Bayangan Tentang
Masalah-Masalah Besar Yang akan
Menghadang Perjalanan Kita.
(Mario Teguh)*

***Kupersembahkan skripsi ini untuk kedua orang tuaku,
Adik-adikku, dan Keluarga Besarku Tersayang.
Terima kasih atas pengorbanan, nasehat dan doa
Yang tiada hentinya kalian berikan selama ini.***



**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR**

Jl. Sultan Alauddin No. 259 gedung iqra Lt. 7 Tel.(0411) 866972 Makassar

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

HALAMAN PERSETUJUAN

Judul Penelitian : "Analisis Pendekatan Kontribusi Margin Terhadap Pencapaian Target Laba Pada Ganesha Operation Makassar"

Nama Mahasiswa : Haerul Fajri

No. Stambuk/NIM : 105730483214

Program Studi : Akuntansi

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis

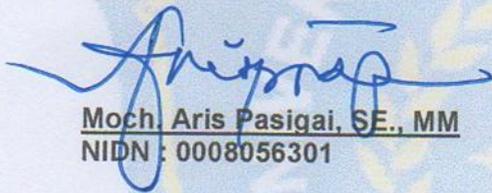
Perguruan Tinggi : Universitas Muhammadiyah Makassar

Menyatakan bahwa skripsi ini telah diteliti, diperiksa, dan diujikan di depan panitia penguji skripsi Strata Satu (S1) Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar pada hari Sabtu tanggal 09 Februari 2019

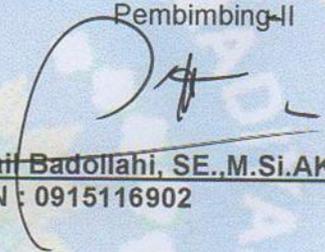
Makassar, 11 Februari 2019

Menyetujui,

Pembimbing I


Moch. Aris Pasigai, SE., MM
NIDN : 0008056301

Pembimbing-II


Ismail Badollahi, SE., M.Si.AK., CA.CSP
NIDN : 0915116902

Mengetahui,

Dekan

Ketua Program Studi Akuntansi




Ismail Badollahi, SE., M.Si.AK., CA.CSP
NBM : 107 3428



**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR**

Jl. Sultan Alauddin No.259 gedung iqra Lt.7 Tel.(0411) 866972 Makassar



LEMBAR PENGESAHAN

Skripsi atas Nama **HAERUL FAJRI**, NIM : **105730483214**, diterima dan disahkan oleh Panitia Ujian Skripsi berdasarkan Surat Keputusan Rektor Universitas Muhammadiyah Makassar Nomor : 0001/ 2019 M, tanggal 04 Jumadil Akhir 1440 H/ 09 Februari 2019 M, sebagai salah satu syarat guna memperoleh gelar **Sarjana Ekonomi** pada program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar.

04 Jumadil Akhir 1440 H
Makassar, _____
09 Februari 2019 M

PANITIA UJIAN

1. Pengawas Umum : Prof. Dr. H. Abdul Rahman Rahim, SE.,MM()
(Rektor Unismuh Makassar)
2. Ketua : Ismail Rasulong, SE.,MM (.....)
(Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis)
3. Sekretaris : Dr. Agus Salim HR, SE.,MM (.....)
(WD I Fakultas Ekonomi dan Bisnis)
4. Penguji : 1. Dr. Andi Rustam, SE., MM. Ak.CA.CPA (.....)
2. Abd Salam HB, SE., M.Si. Ak.CA.CSP (.....)
3. Mukminati Ridwan, SE., M.Si (.....)
4. Drs. H. Hamzah Limpo, MS (.....)



Disahkan Oleh,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Muhammadiyah Makassar

Ismail Rasulong, SE., MM
NIM : 903078



**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR**

Jl. Sultan Alauddin No.259 gedung iqra Lt.7 Tel.(0411) 866972 Makassar



SURAT PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : HAERUL FAJRI

Stambuk : 105730483214

Jurusan : AKUNTANSI

Dengan judul : "Analisis Pendekatan Kontribusi Margin Terhadap Pencapaian Target Laba Pada Ganesha Operation Makassar".

Dengan ini menyatakan bahwa :

Skripsi yang saya ajukan di depan Tim Penguji adalah ASLI hasil karya sendiri, bukan hasil jiplakan dan tidak dibuat oleh siapapun.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya dan saya bersedia menerima sanksi apabila pernyataan ini tidak benar.

Makassar, 11 Februari 2019

Yang Membuat Pernyataan



Diketahui Oleh :



Ketua Jurusan Akuntansi

Signature: Ismail Badollahi, SE, M.Si. Ak. CA. CSP
NBM: 1073428

KATA PENGANTAR



Syukur Alhamdulillah penulis panjatkan ke hadirat Allah SWT atas segala rahmat dan hidayah yang tiada henti diberikan kepada hamba-Nya. Shalawat dan salam tak lupa penulis kirimkan kepada Rasulullah Muhammad SAW beserta para keluarga, sahabat dan para pengikutnya. Merupakan nikmat yang tiada ternilai manakala penulisan skripsi yang berjudul **“Analisis Pendekatan Kontribusi Margin Terhadap Pencapaian Target Laba Pada Ganesha Operation Makassar”**.

Skripsi yang penulis buat ini bertujuan untuk memenuhi syarat dalam menyelesaikan Program Sarjana (S1) pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar.

Penulis menyadari bahwa penyusunan skripsi ini tidak akan terwujud tanpa adanya bantuan dan dorongan dari berbagai pihak. Begitu pula penghargaan yang setinggi-tingginya dan terima kasih banyak di sampaikan dengan hormat kepada :

1. Bapak Dr.H Abd Rahman Rahim, SE.,MM., Rektor Universitas Muhammadiyah Makassar.
2. Bapak Ismail Rasulong, SE.,MM, Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar.
3. Bapak Ismail Badollahi, SE,M.Si.Ak.CA.CSP selaku Ketua Prodi Akuntansi Universitas Muhammadiyah Makassar sekaligus selaku

pembimbing II yang telah berkenan membantu selama dalam penyusunan skripsi hingga ujian akhir.

4. Bapak, selaku Pembimbing I Moch. Aris Pasigai, SE., MM yang senantiasa meluangkan waktunya membimbing dan mengarahkan penulis, sehingga Skripsi selesai dengan baik.
5. Bapak/Ibu dan asisten Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar yang tak kenal lelah banyak menuangkan ilmunya kepada penulis selama mengikuti kuliah.
6. Segenap Staf dan Karyawan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar.
7. Rekan-rekan mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Program Studi Akuntansi Angkatan 2014 yang selalu belajar bersama yang tidak sedikit bantuannya dan dorongan dalam aktivitas studi penulis.
8. Teristimewa Ayahanda Samsu alam dan Ibunda Indo Esse yang selalu memberikan perhatian, kasih sayang dan do'a yang tulus dan telah menitipkan kepercayaan untuk menyelesaikan studi di Fakultas Ekonomi Jurusan Akuntansi Unismuh Makassar. Untuk itu budi yang tulus dan terima kasihku tak pernah putus kupersembahkan kepada beliau.
9. Buat teman-teman akuntansi 5 angkatan 2014 yang telah banyak membantu selama perkuliahan.
10. Terima kasih teruntuk semua kerabat yang tidak bisa saya tulis satu persatu yang telah memberikan semangat, kesabaran, motivasi dan

dukungannya sehingga penulis dapat merampungkan penulisan Skripsi ini.

Akhirnya, sungguh penulis sangat menyadari bahwa Skripsi ini masih sangat jauh dari kesempurnaan oleh karena itu, kepada semua pihak utamanya para pembaca yang budiman, penulis senantiasa mengharapkan saran dan kritiknya demi kesempurnaan Skripsi ini.

Mudah-mudahan Skripsi yang sederhana ini dapat bermanfaat bagi semua pihak utamanya kepada Almamater Kampus Biru Universitas Muhammadiyah Makassar.

Billahi fii Sabilul Haq, Fastaqbiqul Khairat, Wassalamu'alaikum Wr.Wb

Makassar, Februari 2019

Penulis

ABSTRAK

Haerul Fajri, Tahun 2019. Analisis Pendekatan Kontribusi Margin Terhadap Pencapaian Target Laba Pada Ganesha Operation Makassar, Skripsi Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar. Dibimbing oleh Moch. Aris Pasigai dan Ismail Badollahi.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui hubungan Kontribusi Margin Terhadap Pencapaian Target Laba Pada Ganesha Operation Makassar. Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian deskriptif kuantitatif. Data yang diolah adalah Ringkasan Tarif Biaya Ganesha Operation Makassar tahun 2017 yang didapatkan dari laporan tahunan pada Ganesha Operation Makassar. Teknik perhitungan yang digunakan dalam penelitian adalah menghitung kontribusi margin sehingga mampu mencapai target laba yang di inginkan perusahaan.

Berdasarkan Hasil Perhitungan kontribusi margin pada ganesha operation Makassar dapat disimpulkan bahwa kontribusi margin memiliki peran yang sangat penting bagi Ganesha Operation Makassar untuk mengetahui seberapa jauh tingkat pengembalian uang dibandingkan dengan biaya-biaya yang telah dikeluarkan. Dengan dilakukannya analisis kontribusi margin maka akan lebih memudahkan pihak manajemen dalam melakukan pencapaian labanya, target laba menunjukkan bahwa pada tahun 2017 pencapaian target laba sudah terpenuhi. Sehingga Ada Hubungan antara kontribusi margin dengan pencapaian target laba, dimana apabila kontribusi margin meningkat maka laba juga akan meningkat. Pencapaian laba yang diterapkan atas dasar analisis kontribusi margin diharapkan dapat membangun perusahaan dalam melakukan pencapaian laba yang tepat. target laba menunjukkan bahwa pada tahun 2017 pencapaian target laba sudah terpenuhi.

Kata Kunci : *Kontribusi Margin, Biaya, Laba*

ABSTRACT

Haerul Fajri, 2019. Analysis of Margin Contribution Approach to Achievement of Profit Targets in Makassar's Ganesha Operation, Thesis Accounting Study Program, Faculty of Economics and Business, University of Muhammadiyah Makassar. Guided by Moch. Aris Pasigai and Ismail Badollahi.

This study aims to determine the relationship of Margin Contribution to Achieving Profit Targets at Makassar's Ganesha Operation. The type of research used in this research is quantitative descriptive research. The data that is processed is a summary of the 2017 Cost of the Ganesha Operation Makassar, which is obtained from the annual report on the Ganesha Operation Makassar. The calculation technique used in the study is to calculate the contribution of margins so as to be able to achieve the desired profit target of the company.

Based on the results of the calculation of margin contributions at the Makassar ganesha operation, it can be concluded that margin contribution has a very important role for Makassar's Ganesha Operation to find out how far the rate of return is compared to the costs incurred. By doing margin contribution analysis, it will further facilitate the management in achieving its profit, the profit target shows that in 2017 the achievement of profit targets has been fulfilled. So that there is a relationship between margin contribution and profit target achievement, where if the margin contribution increases then the profit will also increase. Achievement of profits applied on the basis of analysis of margin contributions is expected to build the company in achieving the right profit. profit targets indicate that in 2017 the achievement of profit targets has been met.

Keywords: Margin Contribution, Cost, Profit

DAFTAR ISI

SAMPUL	i
HALAMAN JUDUL.....	ii
HALAMAN MOTTO DAN PERSEMBAHAN	iii
HALAMAN PERSETUJUAN	iv
LEMBAR PENGESAHAN.....	v
SURAT PERNYATAAN.....	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI	xii
DAFTAR TABEL	xv
DAFTAR GAMBAR.....	xvi
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang.....	1
B. Rumusan Masalah	4
C. Tujuan.....	4
D. Manfaat Penelitian	4
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
A. Tinjauan Teori	6

B. Pengertian Laba	11
C. Manfaat Analisis Laba	12
D. Penelitian Terdahulu	18
E. Kerangka Pikir	21
F. Hipotesis	21

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

A. Jenis Penelitian	22
B. Lokasi dan Waktu Penelitian	22
C. Metode Pengumpulan data	22
D. Jenis Data dan Sumber Data	23
E. Metode Analisis	24
F. Definisi Operasional	25

BAB IV GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN

A. Sejarah Singkat Ganesha Operation Makassar	26
B. Tujuan, Visi, dan Misi Ganesha Operation Makassar	30
C. Struktur Organisasi Ganesha Operation Makassar	32
D. Job Descrption	32
E. Fasilitas - Fasilitas Yang Diberikan	34

BAB V HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Unsur – Unsur Biaya	37
B. Perhitungan Margin	38
C. Analisis Kontribusi Margin	40
D. Pencapaian Target Pendapatan	42

E. Strategi Pemasaran	51
BAB VI PENUTUP	
A. Kesimpulan	56
B. Saran	56
DAFTAR PUSTAKA.....	58
DAFTAR LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

Nomor	Judul Tabel	Halaman
1.	Tabel 2.1 : Penelitian Terdahulu.....	18
2.	Tabel 5.1 : Unsur – Unsur Biaya	38
3.	Tabel 5.2 : Contribusi Margin.....	41
4.	Tabel 5.3 : Biaya Program Regular SD.....	43
5.	Tabel 5.4 : Biaya Program Executive Silver Dan Gold SD	44
6.	Tabel 5.5 : Biaya Program Regular SMP dan SMA	45
7.	Tabel 5.6 : Biaya Program Executive SMP dan SMA.....	46
8.	Tabel 5.7 : Biaya Program Persiapan Kedokteran	48

DAFTAR GAMBAR

Nomor	Judul Gambar	Halaman
1.	Gambar 2.1 : Kerangka Pikir.....	21
2.	Gambar 4.1 : Struktur Organisasi.....	32

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Perkembangan dunia bisnis di Indonesia sudah semakin melaju dengan cepat. Semakin ketat pula persaingan antar perusahaan membuat para pengusaha terpacu untuk mengelola perusahaan dengan lebih efektif dan efisien. Oleh karena itu, demi kelangsungan hidup perusahaan dalam menghadapi persaingan bisnis, manajemen perusahaan perlu berupaya semaksimal mungkin agar tidak mengalami kerugian. Perkembangan industri dewasa ini sangat pesat dengan adanya kemajuan teknologi diberbagai bidang. Perkembangan industri yang maju pesat tersebut, menimbulkan persaingan antara perusahaan yang satu dengan perusahaan lainnya. Menghadapi persaingan yang semakin ketat menuntut kemampuan manajemen dalam melihat kemungkinan dan kesempatan di masa yang akan datang, baik jangka pendek maupun jangka panjang. Oleh karena itu manajemen perusahaan harus cepat tanggap akan situasi dan kondisi tersebut.

Analisis *contribution margin* pada umumnya adalah salah satu bagian dari konsep analisis biaya-volume-laba, dimana dalam analisis tersebut dimulai dengan studi terhadap perilaku biaya dan penyusunan laporan rugi laba berdasarkan pendekatan variabilitas atau pendekatan kontribusi. Menurut Supriyono (2004:531), "*contribution margin* adalah pendapatan penjualan dikurangi semua biaya variabel". *Contribution margin* tersebut menunjukkan jumlah yang tersedia untuk menutup semua biaya tetap dan setelah biaya tetap tertutup maka sisanya adalah untuk

menghasilkan laba pada periode yang bersangkutan." Analisis *contribution margin* memegang peranan penting dalam pengambilan keputusan dalam perusahaan seperti produk apa yang akan diproduksi atau dijual, kebijakan harga mana yang diikuti, strategi pemasaran apa yang akan digunakan dan jenis fasilitas produktif apa yang akan dibeli". (Samryn, 2005:168).

Analisis *contribution margin* ini digunakan untuk menghitung besarnya marjin kontribusi total dan marjin kontribusi masing-masing produk, sehingga dengan analisis ini manajemen dapat mengetahui produk mana yang memberikan marjin kontribusi yang paling tinggi mana yang memberikan marjin kontribusi paling rendah. Selanjutnya, analisis marjin kontribusi dapat digunakan untuk perencanaan penjualan. Perencanaan penjualan titik yang digunakan sebagai acuan adalah BEP (*Break Event Point*), dimana BEP merupakan total penghasilan sama besarnya dengan total biaya sehingga perusahaan tidak memperoleh keuntungan dan tidak juga menderita kerugian, dengan cara biaya tetap dibagi dengan rasio marjin kontribusi. Analisis *contribution margin* digunakan untuk menghitung besarnya marjin kontribusi total dan kontribusi masing-masing produk. Dengan *contribution margin* manajemen dapat mengetahui bagaimana memberikan marjin kontribusi yang paling tinggi dan mana yang memberikan marjin kontribusi paling rendah. Selanjutnya analisis *contribution margin* ini juga digunakan untuk perencanaan penjualan.

Hal yang sering dijadikan sebagai alat ukur keberhasilan suatu perusahaan adalah laba atau keuntungan. Sebagian besar perusahaan

yang didirikan berorientasi mencari laba atau keuntungan yang tinggi, perolehan laba harus memadai sesuai dengan investasi yang diberikan oleh para investor untuk memperoleh pendapatan. Dengan banyaknya laba yang diperoleh suatu perusahaan maka perusahaan akan mampu untuk tetap dapat mempertahankan kelangsungan perusahaannya dilakukan oleh manajer dalam waktu tertentu yang berhubungan dengan target laba yang ingin dicapai perusahaan". *Break even* dan analisis hubungan biaya-volume-laba merupakan teknik-teknik perencanaan laba dalam jangka pendek atau dalam satu periode akuntansi tertentu dengan mendasarkan analisisnya pada variabilitas penghasilan penjualan maupun biaya terhadap volume kegiatan sehingga teknik-teknik tersebut akan dapat digunakan dengan baik sebagai alat perencanaan laba dalam jangka pendek (Supriyono, 2000:331).

Alasan peneliti melakukan penelitian ini pada Ganesha Operation Makassar dikarenakan Sebagian besar perusahaan yang didirikan berorientasi mencari laba atau keuntungan yang tinggi, perolehan laba harus memadai sesuai dengan investasi yang diberikan oleh para investor untuk memperoleh pendapatan.

Berdasarkan uraian latar belakang penulis menekan untuk pada investor membutuhkan adanya suatu kontribusi margin. Hal inilah yang penulis lakukan untuk mengadakan penelitian pada Ganesha Operation Makassar dengan mengangkat judul "Analisis Pendekatan Kontribusi Margin Terhadap Pencapaian Target Laba Pada Ganesha Operation Makassar.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan pendahuluan yang dipaparkan di atas, maka permasalahan dari penelitian ini adalah :

1. Berapa besar margin kontribusi yang diperoleh oleh Ganesha Operation Makassar?.
2. Apakah pencapaian laba pada Ganesha Operation Makassar sudah terpenuhi?.

C. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui margin kontribusi pada Ganesha Operation Makassar
2. Untuk mengetahui laba yang telah dicapai di Ganesha Operation Makassar

D. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat dari penelitian ini:

1. Manfaat Praktis

Diharapkan penelitian ini dapat memberi masukan dalam usaha perbaikan dan peningkatan pertanggungjawaban bagi Ganesha Operation Makassar.

2. Manfaat Teoritis

- a. Bagi Peneliti

Penelitian ini diharapkan bermanfaat untuk menerapkan teori dan ilmu yang diperoleh selama perkuliahan serta mendapatkan

pengetahuan mengenai kontribusi margin khususnya tentang Ganesha Operation Makassar

b. Bagi Penelitian Lain

Penelitian ini diharapkan untuk menerapkan teori dan ilmu yang diperoleh selama perkuliahan serta mendapatkan pengetahuan mengenai Kontribusi Margin Khususnya tentang Ganesha Operation Makassar.

3. Kebijakan

Bagi perusahaan yang terkait, khususnya Ganesha Operation Makassar penelitian ini diharapkan mampu menjadi bahan pertimbangan atau evaluasi dalam menetapkan kebijakan yang terkait dengan kontribusi margin terhadap pencapaian target laba yang baik.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Tinjauan Teori

1. Pengertian Kontribusi

kontribusi adalah jumlah yang tersisa dari pendapatan dikurangi beban variabel. Jadi, ini adalah jumlah yang tersedia untuk menutup beban tetap dan kemudian menjadi laba untuk periode tersebut. Margin kontribusi digunakan dulu untuk menutup beban tetap dan sisanya akan menjadi laba. Jika margin kontribusi tidak cukup untuk menutup beban tetap perusahaan, maka akan terjadi kerugian untuk periode tersebut. Ketika titik impas dicapai, laba bersih akan bertambah sesuai dengan margin kontribusi per unit untuk setiap tambahan produk yang terjual. Untuk memperkirakan pengaruh kenaikan penjualan yang direncanakan terhadap biaya, manajer cukup mengalikan peningkatan dalam unit yang terjual dengan margin kontribusi yang per unit. Hasilnya akan menggambarkan peningkatan laba yang diharapkan

Menurut Kamus Ilmiah Populer, Dany H. (2016:264) "Kontribusi diartikan sebagai uang sumbangan atau sokongan." Sementara menurut Kamus Umum Bahasa Indonesia, Yandianto (2010:282) diartikan: Sebagai uang iuran pada perkumpulan atau sumbangan. Bertitik tolak pada kedua kamus di atas maka dapat ditarik kesimpulan bahwa; kontribusi adalah merupakan sumbangan, sokongan atau dukungan terhadap sesuatu kegiatan.

2. Pengertian Margin

Menurut Sigit Winartodan Sarjana Ismaya (2003:295). Kamus besar ekonomi. Margin adalah tingkat selisih antara harga jual dan biaya produksi. Menurut Ali Yafie (2003:206). Ekonomi Syariah dalam setoran. margin keuntungan (*profit margin*) adalah selisih antara nilai penjualan setelah dikurangi semua biaya operasi dibagi jumlah penjualan bersih dan modal perusahaan.

Menurut Adiwarmarman Karim. (2004:208). Bank islam. Margin keuntungan adalah persentase tertentu yang ditetapkan pertahun perhitungan margin secara harian, maka jumlah hari dalam setahun ditetapkan 360 hari, perhitungan margin keuntungan secara bulanan maka setahun ditetapkan 12 bulan.

3. Pengertian Kontribusi Margin

Kontribusi margin sangat berguna bagi manajemen bukan hanya untuk mencapai target penjualan yang menghasilkan laba maksimal, tetapi juga sebagai informasi mengenai berapa kontribusi produk tersebut dalam menghasilkan laba. Guna mencapai laba yang maksimum sesuai dengan tujuan perusahaan maka dibuat rencana penjualan yang matang berdasarkan laba penjualan yang dapat dicapai di masa yang akan datang.

Pengaruh kontribusi margin terhadap penjualan dapat dilihat pada penentuan tingkat *break even point* dan tingkat laba yang diinginkan perusahaan. Analisis impas digunakan untuk menentukan tingkat penjualan dan bauran produk yang diperlukan agar semua biaya yang terjadi dalam periode tersebut persis tertutupi. Titik impas adalah titik

dimana biaya dan pendapatan sama besarnya. Tidak ada laba maupun rugi pada titik impas.

Kontribusi margin adalah konsep akuntansi biaya yang memungkinkan perusahaan untuk menentukan profitabilitas produk individu. Menghitung untuk margin kontribusi membantu dalam mengukur kegagalan atau keberhasilan lini produk perusahaan dengan mencocokkan profitabilitas satu baris dengan yang lain. Dengan sistem ini, Anda akan dapat menentukan produk apa yang anda perlu menambahkan atau menghapus dari lini produk untuk meningkatkan pendapatan. Pilihan mengurangi biaya variabel dan meningkatkan harga jual juga tersedia bagi para manajer dalam meningkatkan margin kontribusi.

Pendekatan kontribusi margin akuntan dapat menggunakan persamaan atau grafik untuk menentukan titik impas. Posisi impas dapat dinyatakan dalam unit yang dijual atau nilai penjualan. Misalnya, anggaplah harga jual adalah \$10 per unit, beban variabel \$4 per unit, dan beban tetap \$36.000 untuk Sills Co. margin kontribusi adalah : \$10
Harga jual per unit - \$4 beban variable perunit = \$6 marjin kontribusi per unit.

Kontribusi margin (Margin kontribusi/CM) adalah hasil penjualan dikurangi semua beban variabel untuk produksi, pemasaran, dan tersedia untuk menutup biaya tetap dan menghasilkan laba, yang dapat dinyatakan dalam total dalam jumlah per unit, atau sebagai persentase. Persamaan berikut menunjukkan penjualan sama dengan seluruh beban karena pada titik impas tidak ada laba.

X = Unit yang harus dijual pada titik impas

S = Beban variabel + Beban tetap

$\$10X = \36.000

$\$6X = \$6X.000$

$$X = \frac{\$36.000 \text{ Beban tetap}}{-\$ \text{ margin kontribusi per unit}} = 6.000 \text{ Unit agar impas}$$

Definisi biaya variabel sebagai biaya yang besarnya berubah sejalan dengan perubahan volume output. Misalnya, bahan langsung yang digunakan merupakan biaya variabel. Unit impas (Breakeven Units). Persamaan terdahulu menunjukkan bahwa jika Sill Company menjual dalam rentang 6.000 unit, perusahaan akan mencapai titik impas. Akan tetapi kita tidak boleh mengasumsikan bahwa apabila volume Sill 6,000 unit, keadaan impas akan otomatis tercapai.

Nilai penjualan impas (Breakeven Sales Dollars). Setelah angka 6.000 unit ditentukan sebagai unit impas, maka nilai penjualan impas untuk Sill dapat dihitung. Nilai penjualan impas sama dengan hasil perkalian unit impas dengan harga jual, yang didalam hal ini sebesar $\$60.000$ ($6.000 \times \$10$ harga jual).

Dari pengertian tersebut dapat disimpulkan bahwa margin adalah tingkat selisih antara harga jual dan biaya produksi. Atau jumlah keseluruhan harga barang yang dijual dikurang biaya operasional dibagi dengan jumlah terjual. Rasio biaya variabel selain mengalikan unit impas dengan harga jual per unit, kita dapat menghitung nilai penjualan impas dengan menggunakan rasio biaya variabel atau rasio margin kontribusi. Rasio biaya variabel diperoleh dengan membagi biaya variabel dengan penjualan. Berdasarkan ilustrasi sebelumnya,

rasio biaya variabel adalah 40 persen (\$4 biaya variabel per unit/\$10 harga jual per unit). Kita juga dapat menentukan rasio biaya variabel dengan mengurangi rasio margin kontribusi 60 persen, rasio biaya variabel akan menjadi 40 persen. Dengan membagi total biaya tetap dengan rasio margin kontribusi sebesar 60 persen, kita mendapatkan nilai penjualan impas sebagai berikut: 100% penjualan = \$4/\$10 persentase biaya variabel + \$36.000 beban tetap

$$100\% = 40\% + \$36.000$$

$$60\% = \$36.00$$

$$\frac{\$36.000 \text{ Beban tetap}}{60\% \text{ Rasio margin kontribusi}} = \$60.000 \text{ penjualan impas}$$

Bagan impas (*breakeven charts*) menyajikan secara grafik hubungan biaya dengan volume dan laba serta memperlihatkan jumlah laba atau rugi pada setiap volume penjualan dalam rentang tertentu. Dibandingkan dengan penyajian dalam bentuk angka-angka, bagan impas memberikan indikasi yang lebih baik mengenai hubungan biaya volume laba pada menejer dan non-akuntan. Bagan impas memberikan gambaran lebih hidup atas dampak volume terhadap biaya dan laba.

Bagan impas menyatakan pendapatan penjualan, biaya, dan beban pada sumbu vertical. Dalam sumbu horizontal terdapat volume, yang biasanya merupakan unit penjualan, jam kerja (tenaga) langsung, jam (pemakaian) mesin, persentase kapasitas, atau unsur volume lainnya yang tepat.

Profit margin memberikan gambaran tentang sejauh mana perusahaan mengelola keuangan sehingga efisiensi dalam perusahaan dapat dilakukan. Erwan Dukat, Alat-alat Analisa Laporan Keuangan (2002:32) mengemukakan bahwa *profit margin* adalah untuk melihat efisiensi perusahaan dalam mencapai volume penjualan untuk menghasilkan laba yang diharapkan.

Adapun rumus *profit margin* tersebut adalah sebagai berikut :

$$\text{Profit Margin} = \frac{\text{Laba Bersih setelah pajak}}{\text{Hasil Penjualan Neto}} \times 100 \%$$

Bambang Riyanto, Dasar-dasar Pembelanjaan Perusahaan (2014:27) menyatakan bahwa *profit margin* adalah suatu perbandingan antara laba dengan aktiva atau modal yang menghasilkan laba tersebut. Menghitung *profit margin* ada beberapa rumus yang dapat dipilih tergantung dari kepentingan penganalisa terhadap masalah keuangan tersebut dan juga dapat dilakukan dengan membandingkan laba dengan aktiva dan juga laba operasi dengan aktiva (modal operasional) atau laba setelah pajak dengan modal sendiri.

B. Pengertian Laba

Menurut Mahmud M. Hanafi (2010:32), menyatakan bahwa "*Laba merupakan ukuran keseluruhan prestasi perusahaan, yang didefinisikan sebagai berikut : Laba = Penjualan- Biaya*" Berdasarkan hasil pengertian diatas, maka dapat disimpulkan bahwa laba merupakan seluruh total pendapatan yang dikurangi dengan total biaya-biaya

Menurut Kasmir (2011:303) menyatakan bahwa :

1. Laba Kotor (gross Profit) artinya laba yang diperoleh sebelum dikurangi biaya-biaya yang menjadi beban perusahaan. Artinya laba keseluruhan yang pertama sekali perusahaan peroleh.
2. Laba bersih (Net Profit) merupakan laba yang telah dikurangi biaya-biaya yang merupakan beban perusahaan dalam suatu periode tertentu termasuk pajak.

C. Manfaat Analisis Laba

Analisis laba merupakan salah satu kegiatan yang sangat penting bagi manajemen guna mengambil keputusan untuk masa sekarang dan masa yang akan datang. Artinya analisis laba akan banyak membantu manajemen dalam melakukan tindakan apa yang akan diambil ke depan dengan kondisi yang terjadi sekarang atau untuk mengevaluasi apa penyebab turun atau naiknya laba tersebut sehingga target tidak tercapai. Dengan demikian, analisis laba memberikan manfaat yang cukup banyak bagi pihak manajemen.

Menurut Kasmir (2008;309) Menyatakan bahwa secara umum manfaat yang dapat diperoleh dari analisis laba adalah.

1. Untuk mengetahui penyebab turunnya harga jual; Dengan diketahuinya penyebab naik turunnya harga, pihak manajemen dapat memprediksi berbagai hal, terutama berkaitan dengan penentuan harga jual ke depan dan target harga jual yang lebih realistis. Kesalahan akibat penentuan harga jual ini pasti dikarenakan faktor perubahan harga jual yang sangat rentan

terhadap perubahan di luar lingkungan perusahaan. Misalnya apabila terdapat pesaing baru dengan kualitas barang yang sama dengan produk kita, tetapi memberikan harga jual yang lebih murah, hal tersebut juga akan mempengaruhi nilai penjualan perusahaan tentunya. Demikian pula jika produk yang sejenis di luar berkurang, perusahaan dapat menaikkan harga jual yang diinginkan.

2. Untuk mengetahui penyebab naiknya harga jual; Kenaikkan harga jual perlu dicermati penyebabnya, sebab naiknya harga jual ini sangat mempengaruhi perolehan laba perusahaan. Faktor penyebab naiknya harga jual dapat berasal dari dalam perusahaan, misalnya kenaikan biaya-biaya. Namun, harga jual juga dapat naik karena dipengaruhi dari luar perusahaan, misalnya pesaing sejenis menaikkan harga jualnya dan manajemen ikut pula menaikkan harga jual. Penentuan kenaikan harga jual yang melebihi harga pesaing sangat berbahaya dalam usaha pencapaian jumlah penjualan. Manajemen dalam hal ini dituntut untuk meningkatkan upaya-upaya pemasaran yang lebih intensif di samping meningkatkan mutu produk yang ditawarkan.
3. Untuk mengetahui penyebab turunnya harga pokok penjualan; Di samping kenaikan harga jual, laba kotor juga dipengaruhi oleh penurunan harga pokok penjualan. Penyebab menurunnya harga jual tidak jauh berbeda dengan kenaikan harga pokok penjualan. Hanya saja penurunan harga pokok penjualan akan membuat perusahaan berusaha keras untuk bekerja lebih efisien

dibandingkan dengan pesaing. Kalau tidak, beban biaya yang telah dianggarkan akan ikut mempengaruhi nilai perolehan penjualan ke depan.

4. Untuk mengetahui penyebab naiknya harga pokok penjualan; Penyebab naiknya harga pokok penjualan juga sangat penting untuk diketahui oleh perusahaan karena dengan diketahuinya penyebab naiknya harga pokok penjualan, perusahaan pada akhirnya mampu menyesuaikan dengan harga jual dan biaya-biaya lainnya. Penyebab utama naiknya harga pokok penjualan sebagian besar adalah karena dari pihak luar perusahaan sehingga mau tidak mau perusahaan harus mampu menyesuaikan diri.
5. Sebagai bentuk pertanggungjawaban bagian penjualan akibat naiknya turunnya harga jual; Analisis laba juga memberikan manfaat sebagai bentuk pertanggungjawaban bagian penjualan akibat naiknya harga jual. Artinya ada pihak-pihak yang memang seharusnya bertanggung jawab apabila terjadi kenaikan atau penurunan harga jual.
6. Sebagai bentuk pertanggungjawaban bagian penjualan akibat naiknya turunnya harga pokok; Analisis laba juga memberikan manfaat sebagai bentuk pertanggungjawaban bagian produksi akibat turunnya harga pokok penjualan. Artinya untuk urusan harga pokok penjualan, pihak bagian produksilah yang bertanggungjawab.

7. Sebagai salah satu alat ukur untuk menilai kinerja manajemen dalam suatu periode; Sudah pasti analisis laba ini pada akhirnya akan memberikan manfaat untuk menilai kinerja manajemen dalam suatu periode. Artinya hasil yang diperoleh dari analisis laba akan menentukan kinerja manajemen ke depan.
8. Sebagai bahan untuk menentukan kebijakan manajemen ke depan. Analisis laba digunakan sebagai bahan untuk menentukan kebijakan manajemen ke depan dengan mencermati kegagalan atau kesuksesan pencapaian laba sebelumnya. Jika berhasil, manajemen mungkin sekarang akan dipertahankan atau bahkan ada yang dipromosikan ke jabatan yang lebih tinggi. Akan tetapi, jika gagal sebaliknya akan diganti dengan manajemen yang baru. Di samping itu, keberhasilan atau kegagalan manajemen dalam mencapai target laba juga akan menentukan besar kecilnya insentif yang bakal mereka terima.

Menurut Garrison (2006:275-285), pemisahan unsur-unsur biaya tetap dan biaya variabel dari biaya semivariabel dapat dilakukan dengan menggunakan beberapa cara, yaitu:

1. Metode *scattergraph*

Metode *Scattergraph* memperhitungkan semua data biaya. Biaya yang terjadi pada berbagai tingkat aktivitas diplot ke dalam grafik dan garis ditarik dari titik-titik yang dibuat. Pembuatan garis dengan memperhatikan dan melakukan inspeksi data. Analisis memperhatikan bahwa garis tersebut mampu mencerminkan semua titik yang ada dan tidak hanya titik tertinggi dan terendah.

Biasanya, garis tersebut akan ditarik dengan rangkaian titik-titik di atasnya dan di bawahnya seimbang. Grafik tersebut disebut dengan *scattergraph* dan garis yang ditarik dari titik-titik tersebut disebut garis regresi. Garis regresi adalah garis rata-rata. Rata-rata biaya variabel ditunjukkan dengan slope garis sementara biaya tetap ditunjukkan pada titik perpotongan dengan sumbu Y.

2. Metode tinggi-rendah

Analisis biaya semi variabel dengan menggunakan *high-low method* dimulai dengan mengidentifikasi periode dengan tingkat aktivitas yang paling rendah dan periode dengan tingkat aktivitas paling tinggi. Perbedaan biaya pada kedua periode tersebut dibagi dengan perubahan aktivitas antara kedua periode ekstrim tersebut untuk memperkirakan biaya variabel per unit aktivitas. Metode tinggi-rendah adalah metode yang paling sederhana dan dapat digunakan untuk memperkirakan biaya tetap dan biaya variabel secara cepat tetapi memiliki kelemahan karena hanya mendasarkan pada dua titik saja.

$$\text{Biaya variabel} = \text{Kemiringan garis} = \frac{Y_2 - Y_1}{X_2 - X_1}$$

3. Metode regresi kuadrat terkecil (*Least-squares regression*)

Metode regresi kuadrat kecil (*Least-squares regression*) adalah metode yang memisahkan biaya semivariabel menjadi komponen biaya tetap dan biaya variabel dengan menggunakan seluruh data. Metode *least-squares regression* menghitung garis regresi yang meminimalkan jumlah dan kesalahan kuadrat residual (*the sum of squared error*). Pada metode *least-squares*

regression untuk membuat estimasi hubungan linear didasarkan pada persamaan linear.

$$Y=a+bX$$

Menurut Mulyadi (2013:465), perilaku biaya dapat dikatakan sebagai hubungan antara total biaya dengan perubahan volume kegiatan. Sedangkan menurut Garison (2016:256), perilaku biaya adalah biaya yang akan bereaksi atau berubah dengan adanya perubahan tingkat aktivitas. Untuk memahami perilaku biaya ada dua faktor yang harus dipertimbangkan. Pertama, mengidentifikasi aktivitas yang diperkirakan sebagai penyebab timbulnya biaya. Aktivitas ini disebut dasar aktivitas (*activity driver*). Kedua, menetapkan rentang aktivitas yang mencakup perubahan biaya yang menjadi perhatian manajemen. Rentang aktivitas ini disebut rentang yang relevan (*relevant range*).

Tiga klasifikasi yang paling umum dari perilaku biaya adalah biaya variabel, biaya tetap, dan biaya semi variabel.

a. Biaya Variabel (*variabel cost*)

Menurut Mulyadi (2013:468), biaya variabel adalah biaya yang jumlahnya berubah sebanding dengan perubahan volume kegiatan. Sedangkan menurut Garrison (2006:257), biaya variabel (*variable cost*) adalah biaya yang jumlahnya berubah secara proposional terhadap perubahan tingkat aktivitas.

b. Biaya Tetap (*fixed cost*)

Menurut Mulyadi (2013:466), biaya tetap adalah biaya yang jumlahnya tetap dalam volume kegiatan tertentu. Pengertian di atas menunjukkan bahwa total biaya tetap tidak berubah karena adanya perubahan volume aktivitas dalam rentang kegiatan tertentu (*relevant range*), sedangkan biaya tetap per unit akan berubah dengan adanya perubahan volume kegiatan. *Relevant range* adalah suatu kisaran tingkat aktivitas perilaku biaya variabel dan biaya tetap dianggap valid.

c. Biaya Semivariabel

Menurut Mulyadi (2013:469), biaya semivariabel adalah biaya yang memiliki unsur tetap dan variabel didalamnya. Sedangkan Menurut Garrison (2006:270), biaya semivariabel (*mixed cost*) adalah biaya yang memperlihatkan baik karakteristik-karakteristik dari biaya tetap maupun biaya variabel.

D. Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu merupakan acuan untuk peneliti selanjutnya, yang mana penelitian-penelitian tersebut digunakan untuk membandingkan hasil penelitian terdahulu yang menjadi landasan dalam melakukan penelitian ini diantaranya dalam tabel 2.1 berikut.

Tabel 2.1

No	Nama dan tahun	Judul penelitian	Metode penelitian	Hasil penelitian
1	Larasati lestari (2014)	Analisis biaya produksi dan	Pedekatan deskriptif	Berdasarkan mekanisme

		harga air minum pada PT. WaterTech Estate Cikarang	kuantitatif	penetapan tarif full cost recovery
2	Selvina Damayanti P (2015)	Analisis break even point terhadap penjualan jasa sewa kamar pada hotel surya indah salatiga	Bertujuan untuk menghitung tingkat break even point	Analisis break even ini digunakan untuk membantu manajemen dalam perencanaan laba
3	Maria Fransisca Purba (2015)	Penerapan metode cost plus pricing pendekatan full costing dalam penentuan tariff sewa kamar hotel	Deskriptif dan teknik analisis komparatif	Terlalu tinggi jika dibandingkan dengan tarif menurut teori
4	Made sujana (2013)	Kontribusi kualitas produk, harga dan kualitas pelayanan terhadap tingkat kepuasan pelanggan dalam kegiatan praktek kewirausahaan siswa kelas 3 jurusan multimedia di smk 1 mas – UBUD	Analisis regresi sederhana dengan regresi ganda	Ditemukan kualitas produk berkontribusi positif terhadap kepuasan pelanggan dengan kontribusi besar.
5	Muhardi (2014)	Kontribusi Pendidikan dalam meningkatkan kualitas bangsa Indonesia	Analisis regresi berganda	Sangat berharga dan signifikan dalam meningkatkan kualitas bangsa ini

Larasati lestari (2014) dengan judul Analisis biaya produksi dan harga air minum pada PT. WaterTech Estate Cikarang. Dengan metode penelitian Pendekatan deskriptif kuantitatif dengan hasil penelitian Berdasarkan mekanisme penetapan tarif full cost recovery

Selvina Damayanti P (2015) dengan judul Analisis break even point terhadap penjualan jasa sewa kamar pada hotel surya indah salatiga dengan metode penelitian untuk menghitung tingkat break even point dengan hasil penelitian Analisis break even ini digunakan untuk membantu manajemen dalam perencanaan laba

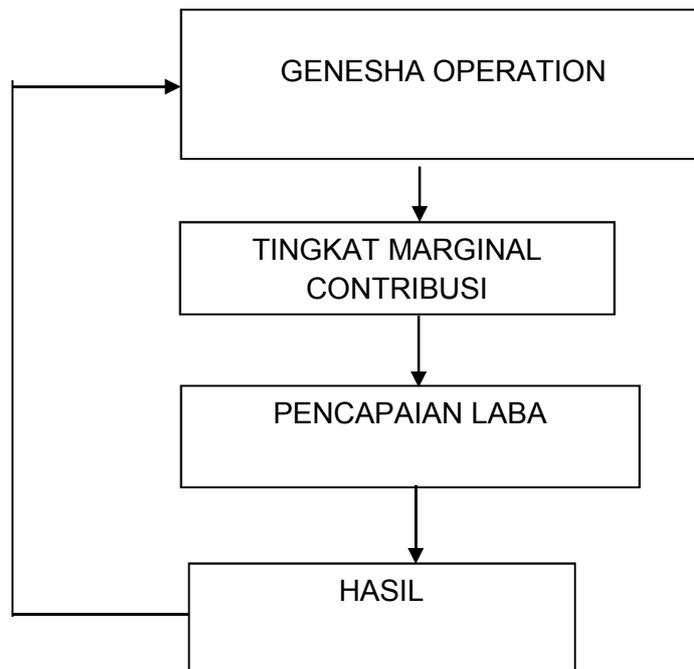
Maria Fransisca Purba (2015) dengan judul Penerapan metode cost plus pricing pendekatan full costing dalam penentuan tariff sewa kamar hotel dengan metode penelitian Deskriptif dan teknik analisis komparatif dengan hasil penelitian Terlalu tinggi jika dibandingkan dengan tarif menurut teori

Made sujana (2013) dengan judul Kontribusi kualitas produk, harga dan kualitas pelayanan terhadap tingkat kepuasan pelanggan dalam kegiatan praktek kewirausahaan siswa kelas 3 jurusan multimedia di smk 1 mas – UBUD dengan metode penelitian Analisis regresi sederhana dengan regresi ganda dengan hasil penelitian Ditemukan kualitas produk berkontribusi positif terhadap kepuasan pelanggan dengan kontribusi besar.

Muhardi (2014) dengan judul Kontribusi Pendidikan dalam meningkatkan kualitas bangsa Indonesia dengan metode penelitian Analisis regresi berganda dengan hasil penelitian Sangat berharga dan signifikan dalam meningkatkan kualitas bangsa ini.

E. Kerangka Pikir

Gamabar 2.1



F. Hipotesis

Dari kerangka konseptual di atas, maka dapat dirumuskan hipotesis sebagai berikut:

H1 : Diduga hubungan yang kuat dan signifikan antara margin kontribusi dengan pencapaian target laba.

H2 : Kontribusi margin berpengaruh terhadap pencapaian laba perusahaan pada Ganesha Operation Makassar.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis penelitian

Penelitian Kuantitatif merupakan metode penelitian yang lebih menekankan pada aspek pengukuran secara objektif terhadap fenomena sosial. Untuk melakukan pengukuran, setiap fenomena sosial dijabarkan dalam beberapa komponen masalah, variable dan indikator. Tujuan penelitian kuantitatif yaitu untuk mengembangkan dan menggunakan model-model matematis, teori-teori atau hipotesis yang berkaitan dengan fenomena alam. Proses pengukuran adalah bagian sentral dalam penelitian kuantitatif, karena hal tersebut memberikan hubungan yang fundamental antara pengamatan empiris dan ekspresi matematis dari hubungan-hubungan kuantitatif.

B. Lokasi dan Waktu Penelitian

Dalam penulisan laporan ini telah mengadakan penelitian pada Ganesha Operation Makassar yang lokasinya di jalan Sultan Hasanuddin No.81, Kota Makassar. Pelaksanaan penelitian itu sendiri dilaksanakan kurang lebih dua bulan.

C. Teknik Pengumpulan Data

Untuk memperoleh data yang diperlukan, maka penulisan menggunakan dua metode, yaitu :

1. Penelitian lapangan (*Field Research*)

Dalam pelaksanaan kegiatan penelitian, penulis melaksanakan pengamatan secara langsung mengenai hal-hal yang berhubungan

dengan pelayanan pendidikan dalam mencapai target marginal,serta melakukan tanya jawab secara langsung dengan karyawan dan karyawan pada Genesha Operation Makassar untuk mendapatkan data dalam proses pembuatan laporan ini.

2. Penelitian pustaka (*Library Research*)

Penelitian yang dimaksudkan yakni menemukan teori-teori yang membahas masalah perhitungan tarif jasa dalam pelayanan pendidikan serta teori yang membahas tentang marginal kontribusi. Adapun sumber tersebut berasal dari buku-buku, literatur dan bahan-bahan lain yang relevan.

D. Jenis dan Sumber Data

data yang digunakan yaitu :Jenis

1. Data kualitatif adalah data non angka yang peroleh dalam tulisan ataupun lisan
2. Data Kuantitatif adalah data yang peroleh dari perusahaan berupa angka-angka dan wawancara deskriptif analisis yang bersifat memberikan gambaran, menuliskan dan melaporkan suatu keadaan.

Sumber data yang digunakan yaitu :

1. Data primer, yaitu data yang diperoleh langsung dari perusahaan melalui berbagai pengamatan serta wawancara dengan pihak karyawan pada Genesha Operation Makassar
2. Data Sekunder, yaitu Data yang didapat dari berbagi laporan-laporan dan informasi secara tertulis yang diperoleh dari tempat penelitian.

E. Metode Analisis

1. Analisis deskriptif kualitatif, yaitu menjelaskan tentang tingkat pelayanan pendidikan yang diberikan kepada siswa dalam meningkatkan minat belajar siswa.
2. Analisis deskriptif kuantitatif, yaitu perhitungan tarif jasa dalam pencapaian target marginal kontribusi.

Adapun rumus yang di pakai untuk menghitung tarif jasa dan kontribusi margin, yaitu:

- a. Rumus biaya varians sebagai berikut:

Variansi tarif (harga) dan efisiensi (penggunaan) untuk tenaga kerja dapat dihitung baik dengan menggunakan pendekatan kolom atau pendekatan rumus. Variansi Tarif Tenaga Kerja (*labor rate variance-LRV*) menghitung perbedaan antara apa yang sudah dibayar untuk tenaga kerja langsung dan apa yang seharusnya dibayar:

$$LRV = (AR \times AH) - (SR \times AH)$$

Atau, dengan pemfaktoran, kita akan mendapatkan rumus :

$$LRV = (AR - SR) AH$$

Dimana : AR = Tarif upah aktual per jam

SR = Tarif upah standar per jam

AH = Jam tenaga kerja langsung aktual yang digunakan

Variansi Efisiensi Tenaga Kerja (*labor efficiency variance-LEV*) mengukur perbedaan antara jam tenaga kerja yang secara aktual digunakan dan jam tenaga kerja yang seharusnya digunakan:

$$LEV = (AH \times SR) - (SH \times SR)$$

Atau, dengan pemfaktoran kita akan mendapat rumus berikut :

$$LEV = (AH - SH) SR$$

Dimana : AH = Jam aktual tenaga kerja langsung yang digunakan
 SH = Jam standar tenaga kerja langsung yang seharusnya digunakan
 SR = Tarif upah standar per jam

b. Rumus *profit margin* tersebut adalah sebagai berikut :

$$\text{Profit Margin} = \frac{\text{Laba Bersih Setelah Pajak}}{\text{Hasil Pendapatan Neto}} \times 100 \%$$

F. Defenisi Operasional

1. *Operasional*, ialah suatu definisi yang didasarkan pada karakteristik yang dapat diobservasi dari apa yang sedang didefinisikan atau mengubah konsep-konsep yang berupa konstruk dengan kata-kata yang menggambarkan perilaku atau gejala yang dapat diamati dan yang dapat diuji dan ditentukan kebenarannya oleh orang lain.
2. *Biaya*, yaitu pengorbanan yang diukur dengan satuan uang yang dikeluarkan untuk mencapai suatu tujuan.
3. *Varians*, yaitu perbedaan antara biaya aktual input dan biaya yang direncanakan.
4. *Kontribusi* diartikan sebagai uang sumbangan atau sokongan.
5. *Margin* adalah tingkat selisih antara harga jual dan biaya produks

BAB IV

GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN

A. Sejarah Singkat Ganesha Operation

Setiap anak dipercaya memiliki bakat tersendiri yang akan menjadi kekuatan dirinya untuk menghadapi masa depan yang ingin diwujudkan. Seseorang dikatakan berbakat jika ia menunjukkan kemampuan diatas rata-rata, melakukan hal-hal yang kreatif dan memiliki tekad dalam melaksanakan tugasnya. Memahami bakat anak merupakan langkah awal dalam membantu mengeksplorasi bakatnya itu untuk meraih masa depannya. Tetapi dalam prakteknya kita sering dihadapkan pada sejumlah tantangan. Tantangan tersebut adalah sulitnya menemukan atau menentukan bakat mana yang harus dikembangkan atau bakat apa yang sesungguhnya dimiliki oleh anak. Setiap anak adalah unik, oleh karena itu setiap bakat perlu memperoleh perhatian khusus, dan perhatian khusus inilah yang jarang didapatkan anak.

Sekolah sebagai lingkungan yang cukup banyak memberikan intervensi pada anak menjadi tantangan yang perlu diperhatikan dalam perkembangan bakatnya. Hal ini disebabkan disiplin kelas dan prinsip egalitarian yaitu pemerataan terhadap semua siswa dengan harus mengikuti kegiatan yang sama namun tidak diminati anak. Dan tantangan yang cukup berat adalah ketidakseimbangan evaluasi. Pandangan umum yang memandang keberbakatan berdasarkan skor IQ. Untuk menjawab tantangan diatas, guru dan orang tua harus bekerjasama menemukan strategi cerdas untuk mengembangkan keberbakatan anaknya. Hal yang harus dilakukan adalah menemukan bakat yang paling menonjol dalam diri anak.

Howard Gardner berkata bahwa satu hal terpenting dalam pendidikan adalah ia dapat memahami, menjadi bergairah dengannya, merasa gembira, merasa termotivasi untuk meluangkan waktu lebih lama dengannya. Dan kita harus dapat mengamati dan mendukung anak ketika ia sedang menikmati sesuatu hal, pada saat mereka terlibat sepenuhnya dalam aktivitas pembelajaran, atau ketika mereka menunjukkan minat yang besar pada beberapa subjek atau pengalaman baru.

Menerima bakat anak meskipun bakat tersebut bukan merupakan kemampuan yang kita inginkan. Seringkali orang tua memaksakan kehendaknya pada anak agar menjadi seseorang sesuai dengan keinginannya padahal itu bukan keinginan anak. Akibatnya anak tidak menikmati dan merasa terpaksa melakukan sesuatu hal karena hanya ingin menuruti kemauan orang tua. Jika hal ini terjadi, maka anak mulai bersikap memberotak terhadap keinginan orang tua bahkan yang lebih parah, bakat anak mulai hilang dan terbuang sia-sia. Untuk mengeksplorasi bakatnya, anak butuh pembuktian diri.

Membuktikan diri berarti anak mampu memunculkan ide dan gagasan kreatifnya serta mampu menunjukkan kemampuan untuk merealisasikannya. Guru dan orang tua harus mampu mendorong anak untuk tampil percaya diri menunjukkan kemampuan yang ia miliki. Bagaimanapun juga bakat anak akan terus berkembang jika terus diasah (*practicing*), buang mitos bahwa orang-orang berprestasi itu meraih prestasinya karena Tuhan mengistimewakan mereka dengan bakat yang dimiliki. Ini sebuah mitos karena dari hasil penelitian menyimpulkan, ternyata bukan karena bakat semata yang membuat mereka berhasil, tetapi faktor yang paling banyak

mendukung keberhasilan mereka adalah “*practicing*” atau mengasah bakat, keunggulan atau kelebihan alamiah yang melekat pada dirinya. Jadi bakat akan berkembang jika dikenali, dipahami, diarahkan dan dikembangkan.

Di tengah-tengah persaingan yang tajam dalam industri bimbingan belajar, pada tanggal 1 Mei 1984 Ganesha Operation didirikan di Kota Bandung. Seiring dengan perjalanan waktu, berkat keuletan dan konsistensinya dalam menjaga kualitas, kini Ganesha Operation telah tumbuh bagai remaja tambun dengan 96 outlet yang tersebar di 40 kota besar se-Indonesia termasuk kota Makassar.

Latar belakang pendirian lembaga ini adalah adanya mata rantai yang terputus dari link informasi Sekolah Lanjutan Tingkat Atas (SLTA) dengan dunia Perguruan Tinggi Negeri (PTN). Posisi inilah yang diisi oleh Ganesha Operation untuk berfungsi sebagai jembatan dunia SLTA terhadap dunia PTN mengenai informasi jurusan PTN. Prospek dan tingkat persaingannya, pemberian materi pelajaran yang sesuai dengan ruang lingkup bahan uji seleksi penerimaan mahasiswa baru dan pemberian metode-metode inovatif dan kreatif menyelesaikan soal-soal tes masuk PTN sehingga membantu para siswa lulusan SLTA memenuhi keinginan mereka memasuki PTN.

Meskipun pada awalnya hingga tahun 1992. Ganesha Operation hanya ada di Bandung, dan pada tahun 1993 dibuka cabang pertama di Denpasar. Dan pengembangan secara serius dilakukan mulai tahun 1995. Sejak itu pertumbuhan cabang-cabang Ganesha Operation benar-benar tidak terbendung. Image Ganesha Operation yang sangat kuat telah merambah ke seluruh Nusantara, sehingga setiap cabang baru dibuka langsung diserbu oleh para siswa. Kalau pada saat pertama kali berdiri, siswa Ganesha

Operation masih sedikit dan hanya mencakup program kelas 3 SMA, kemudian dari tahun ke tahun jumlah siswanya terus bertambah. Saat ini untuk 1 tahun pelajaran, jumlah seluruh siswa Ganesha Operation dapat mencapai sekitar 60.000 (enam puluh ribu) siswa, suatu jumlah yang sangat besar.

Khusus untuk kelas 3 SMA, Ganesha Operation berhasil meluluskan lebih dari 6.000 siswanya setiap tahun di berbagai PTN terkemuka di Indonesia melalui SPMB. Mengapa reputasi Ganesha Operation begitu spektakuler. *Research and Development* Ganesha Operation memang berhasil menemukan faktor utama maupun faktor penunjang penentu keberhasilan siswa.

Faktor utama tersebut adalah kualitas pengajar, relevansi materi pelajaran, dan metodologi pengajaran, sedangkan faktor pelengkap adalah teknologi dan informasi. Kualitas pengajar Ganesha Operation tampak dari prestasi dan karyanya, sukses dalam studi dan mampu mengarang buku-buku pelajaran berkualitas terbaik. Relevansi materi pelajaran di Ganesha Operation memang sangat akurat. Staf kami memberikan perhatian sangat besar untuk ini.

Kami bangga bahwa Ganesha Operation adalah satu-satunya Bimbingan Belajar yang selalu memperhatikan event publikasi buku-buku terbaru di dunia pada *International Book Fair* setiap tahun. Karena itulah Ganesha Operation berhasil memperoleh buku-buku istimewa seperti *Text Book*, referensi pembuatan soal-soal Seleksi Penerimaan Mahasiswa Baru (SPMB). Sedangkan tentang metodologi pengajaran, Ganesha Operation telah berhasil memberikan daya tarik tersendiri dengan penemuan-

penemuan khusus berupa rumus-rumus sakti yang dapat menyelesaikan soal secara kilat dan akurat dengan motto *The King of the Fastest Solution*. Banyak yang mencontoh metode ini, tapi mereka tetap tertinggal di belakang karena kami adalah penemunya.

Faktor penunjang berupa teknologi seperti *Audio Visual, Computerized Management Information System* dengan *Piranti Touch Screen, Real Time Attendance Record, Computer Aided Learning, Internet* serta fasilitas *Local Area Network (LAN)* merupakan alat bantu yang digunakan pada Ganesha Operation. Dalam perjalanannya, Ganesha Operation tidak lagi hanya membatasi menggembeleng siswa kelas 3 SMA untuk menghadapi UAN dan SPMB, tapi kini telah menerima siswa kelas 2 dan 1 SMA; kelas 3, 2, dan 1 SLTP; hingga kelas 6, 5 dan 4 SD.

B. Tujuan, Visi dan Misi Ganesha Operation

1. Tujuan Ganesha Operation

- a. Membantu para siswa mengatasi kesulitan belajar melalui bimbingan staf pengajar yang berkualitas dan berwawasan luas dengan Buku Panduan Belajar yang lengkap dan sistematis.
- b. Memberikan informasi pendidikan yang sangat lengkap baik untuk tingkat SD, SLTP, SLTA, maupun Perguruan Tinggi.
- c. Memberikan strategi bersaing bagi para siswa untuk memasuki jenjang pendidikan yang lebih tinggi sehingga sukses memasuki SLTP, SLTA, dan Perguruan Tinggi favorit dan terkemuka sesuai dengan minat dan kemampuan.

- d. Meningkatkan prestasi siswa sehingga memperoleh nilai harian, nilai rapor, nilai Ujian Akhir Nasional, dan nilai SPMB yang lebih tinggi.
- e. Membantu para siswa belajar lebih efektif dan efisien.

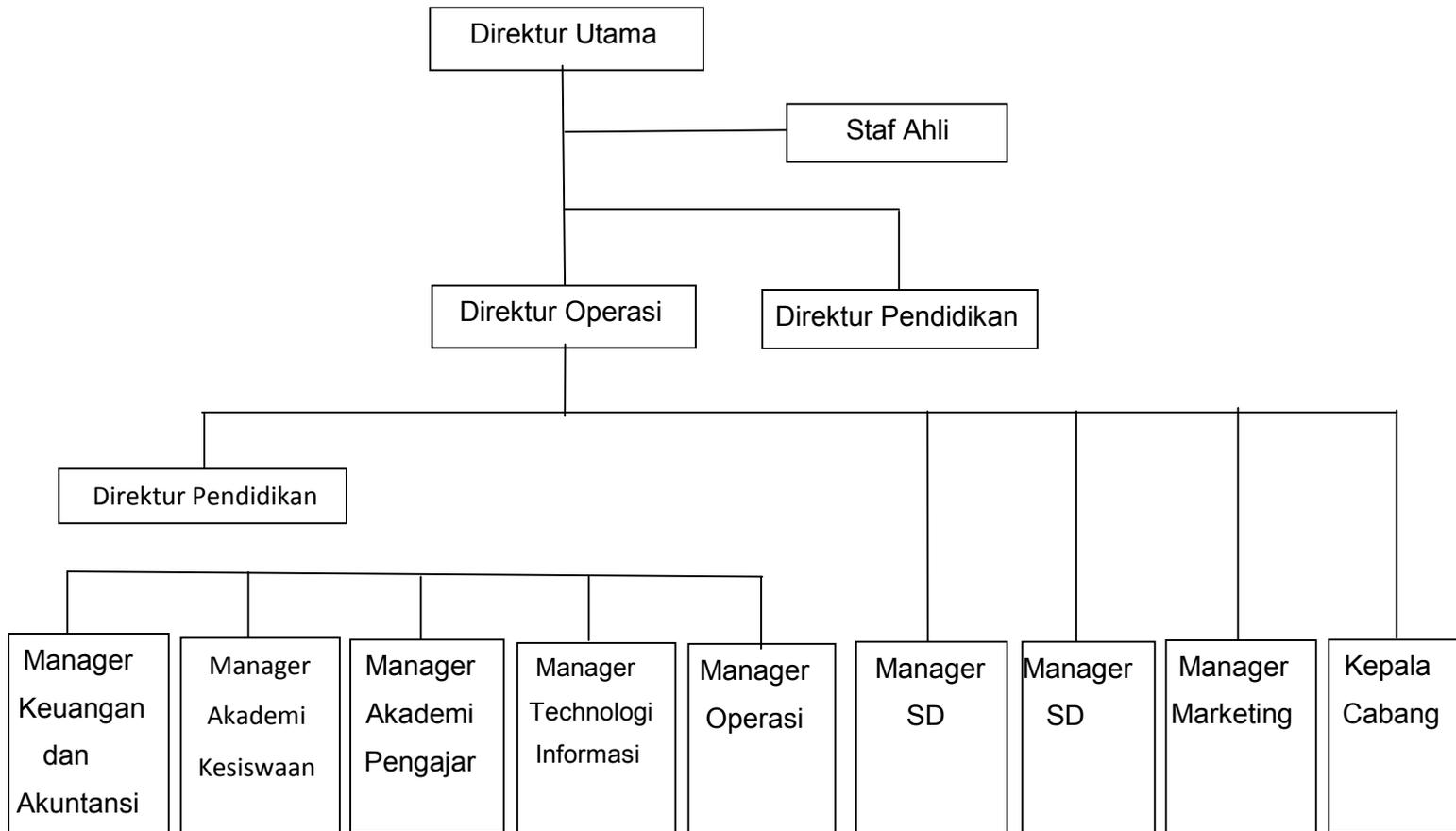
2. Visi

Ikut mencerdaskan kehidupan bangsa dan memberikan kontribusi dalam peningkatan mutu pendidikan nasional, serta meningkatkan budaya belajar masyarakat.

3. Misi

- a. Menjadi wadah pengkajian dan pengembangan ilmu pengetahuan dasar (basic science) dengan komitmen total kepada inovasi dan kreativitas.
- b. Memberikan metode yang unik dan unggul untuk menguasai basic science.
- c. Mewujudkan kepuasan siswa (*student satisfaction*) melalui keunggulan:
 - 1. Produk jasa pendidikan yang konseptual.
 - 2. Harga (*price*) yang pantas dan terjangkau.
 - 3. Lokasi (*place*) yang strategis.
 - 4. Proses pelayanan yang cepat.
 - 5. Sumber daya manusia (*people*) yang ramah, terampil, dan memiliki kompetensi.
 - 6. Ruangan dan lingkungan (*physical evidence*) yang nyaman dan asri dengan fasilitas yang lengkap.
 - 7. Informasi yang lengkap dan terpercaya.

C. Struktur Organisasi Ganesha Operation



D. Jobs Description

1. Divisi Keuangan dan Akuntansi

Divisi yang Membantu Direktur Keuangan & Umum dalam mengkoordinasikan kegiatan pengelolaan keuangan beserta administrasinya, penyusunan laporan keuangan, penyusunan anggaran tahunan (RKAP) serta bahan penyusunan laporan manajemen.

2. Divisi Sistem Informasi (IT)

Divisi yang menyediakan system informasi, baik untuk kepentingan Ganesha Operation maupun pihak lain. Tugas Utama Divisi ini adalah mengelola Data Siswa Secara Online.

3. Divisi Akademik Pengajar

Divisi ini yang melaksanakan penjadwalan pengajar Ganesha Operation se-indonesia, serta perekrutan pengajar baru.

4. Divisi Akademik Kesiswaan

Divisi yang mengelola data-data siswa untuk keperluan Ganesha Operation, melayani keperluan siswa seluruh Indonesia.

5. Divisi Operasi

Divisi yang melaksanakan pembangunan, kontruksi, jaringan, konsultasi pembangunan, desain proyek dan pengadaan untuk kepentingan Ganesha Operation.

6. Divisi SD

Divisi yang mengelola data-data seluruh siswa bimbingan belajar tingkat SD.

7. Divisi Logistik

Divisi yang melakukan pengadaan, keperluan barang yang di perlukan bimbingan belajar Ganesha Operation.

8. Divisi Marketing

Divisi yang melakukan pemasaran produk, pertukaran produk, fungsi distribusi fisik serta fungsi perantara.

E. Fasilitas-fasilitas yang Diberikan pada Ganesha Operation

1. Konsultasi Pemilihan SMA Favorit

Setiap siswa akan diberikan konsultasi memilih SMA Favorit agar siswa diterima sesuai dengan keinginan serta diarahkan untuk memilih SMA sesuai dengan kemampuan siswa.

2. Try Out

Bertujuan melatih siswa mengerjakan soal-soal UN dan SPMB sekaligus mengevaluasi tingkat kesiapan siswa menghadapi UN dan SPMB.

3. Evaluasi Hasil Try Out

Hasil Try Out dianalisis per butir soal per bidang studi. Kelulusan siswa akan diprediksi pada evaluasi hasil Try Out ini dan saran jurusan yang bisa dimasuki akan diberikan sesuai analisis tingkat kesulitan soal.

4. Opscan 4 U Scanner (OMR) dan DMR

Hasil try out diproses dengan opscan 4U Scanner sehingga siswa dapat mengetahui hasil try out dengan cepat dan terhindar dari penggunaan pensil 2B palsu.

5. GO Smart (GO Executive)

Merupakan kartu identitas siswa dan digunakan sebagai absensi menggunakan *Teknologi Real Time Attendance Record*.

6. Laporan Kemajuan Siswa

Laporan kemajuan siswa dikirim secara periodik kepada orangtua siswa untuk memantau perkembangan prestasi dan absensi siswa.

7. Ruang Belajar Ber-AC

Ruang belajar sejuk dan nyaman sehingga menunjang proses belajar-mengajar.

8. Ruang Diskusi

Tempat khusus bagi siswa untuk bertanya masalah pelajaran, PR, dan berkonsultasi dalam pemilihan jurusan di PTN/SMAN Favorit.

9. Psikotes

Dilakukan untuk mengetahui bakat, minat, dan tingkat kecerdasan siswa yang digunakan sebagai bahan pertimbangan dalam konsultasi pemilihan jurusan (khusus executive).

10. Buku Revolusi Belajar

Disusun dengan prinsip KODING (Konsep Dasar & THE KING). Konsep dasar merupakan filosofi dari setiap materi pelajaran yang wajib dikuasai oleh siswa sedangkan KONSEP THE KING diperlukan untuk menyelesaikan soal-soal dalam sekejap.

11. Rumus The King

Rumus khusus yang diperoleh dengan berpikir kreatif sehingga soal-soal dapat diselesaikan dalam tempo yang sesingkat-singkatnya.

12. Pengajar Berkualitas

Lulusan PTN terkemuka yang sangat berpengalaman dan terlatih menerapkan Revolusi Belajar sehingga siswa mudah mengerti materi yang diajarkan.

13. UN Fiesta

Diadakan 2 minggu sebelum UN di luar jam pelajaran formal. Siswa dilatih mengerjakan soal-soal sesuai kisi-kisi UN sehingga memperoleh Nilai Ujian Nasional yang tinggi.

14. Evaluasi VAK

Dilakukan diawal program untuk mengetahui modalitas siswa apakah visual, auditorial, atau kinestetik sehingga setiap siswa dapat belajar sesuai dengan gaya belajarnya masing-masing.

15. Konsultasi Belajar (PR, Ulangan Harian)

Pengajar selalu siap membantu siswa dalam konsultasi pelajaran di luar jam belajar tanpa biaya tambahan.

16. Konsultasi Pemilihan Jurusan di PTN

Memberikan gambaran, bimbingan, dan arahan kepada siswa untuk memilih jurusan di PTN sesuai minat, bakat, dan kemampuan siswa.

17. Buku Petunjuk Pemilihan Jurusan

Buku yang dirancang khusus bagi siswa dengan menampilkan jurusan yang tersedia di PTN beserta passing grade sehingga siswa dapat memilih jurusan sesuai dengan minat dan kemampuan.

18. Passing Grade SMA/PTN

Dengan adanya passing grade yang akurat, siswa dapat memilih jurusan/SMA favorit sesuai dengan kemampuannya. Jadi tidak ada alasan untuk tidak sukses.

BAB V

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Unsur-unsur Biaya pada Ganesha Operation Makassar

Informasi biaya sangat diperlukan oleh Ganesha Operation Makassar, tanpa informasi biaya, Ganesha Operation Makassar tidak memiliki ukuran apakah masukan yang dikorbankan memiliki nilai ekonomi yang lebih rendah dari pada nilai keluarannya. Akibatnya Ganesha Operation Makassar tidak memiliki informasi apakah kegiatan usahanya menghasilkan laba atau tidak. Begitu juga tanpa informasi biaya Ganesha Operation Makassar tidak memiliki dasar untuk mengalokasikan berbagai sumber ekonomi lain. Akuntansi biaya menyediakan informasi biaya yang memungkinkan Ganesha Operation Makassar melakukan pengelolaan alokasi berbagai sumber ekonomi untuk menjamin dihasilkannya keluaran yang memiliki nilai ekonomis yang lebih tinggi dibandingkan dengan nilai masukan yang dikorbankan.

Salah satu informasi adalah informasi biaya yang akan datang. Informasi biaya yang akan datang bukan seluruhnya merupakan biaya yang relevan untuk pengambilan keputusan. Hanya biaya masa yang akan datang yang berbeda diantara alternatif tindakan saja, yang merupakan biaya relevan untuk pengambilan keputusan. Biaya-biaya yang dikeluarkan tergantung pada penilaian manajemen atas jumlah yang memadai dalam kondisi tertentu.

Dengan kualitas yang terbukti dengan tingkat presentase prestasi siswa yang tinggi, bimbingan belajar Ganesha Operation Makassar juga dikenal biaya yang relatif lebih mahal dibanding bimbingan belajar lainnya.

Adapun unsur-unsur biaya pada Ganesha Operation Makassar 2017, sebagai berikut:

Tabel 5. 1
Unsur-unsur biaya

No	Keterangan	Biaya
1	Biaya Perlengkapan	
	a. Beban pembelian buku paket	Rp 18.000.000,-
	b. Beban ATK	Rp 12.000.000,-
2	Biaya Pemasaran	
	a. Beban brosur	Rp 6.000.000,-
	b. Beban iklan	Rp 7.680.000,-
3	Administrasi dan Umum	
	a. Beban Tenaga pengajar	Rp 91.080.000,-
	b. Beban listrik	Rp 9.100.000,-
	c. Beban telepon	Rp 9.200.000,-
	d. Beban air	Rp 6.384.000,-
	e. Beban asuransi	Rp. 3.000.000,-
	f. Beban penyusutan gedung	Rp 2.400.000,-
	Jumlah	Rp. 166.224.000,-

B. Perhitungan Margin pada Ganesha Operation Makassar

Penentuan Tarif pada Ganesha Operation Makassar sebagai berikut :

- a. Pada tanggal 1 Januari 2017 dengan jumlah siswa 20 orang, memiliki jumlah tarif (Rp 3.900.000 – Rp 121.875 x 2 jam)
= Rp 7.556.250,- maka margin pada bulan 1 2017 = 20 x Rp 7.556.250 = Rp151.125.000,-
- b. Pada tanggal 1 Februari 2017 dengan jumlah siswa 20 orang, memiliki jumlah tarif (Rp 2.900.000 – Rp 90.625 x 2 jam)

- = Rp 5.618.750,- maka margin pada bulan 2 2017 = 20 x Rp 5.618.750 = Rp 112.375.000,-
- c. Pada tanggal 1 Maret 2017 dengan jumlah siswa 20 orang, memiliki jumlah tarif (Rp 4.950.000 – Rp 154.687,5 x 2 jam)
- = Rp 9.590.625,- maka margin pada bulan 3 2017 = 20 x Rp 9.590.625 = Rp 191.812.500,-
- d. Pada tanggal 1 April 2017 dengan jumlah siswa 20 orang, memiliki jumlah tarif (6.250.000 – Rp 195.312,5 x 2 jam) = Rp 12.109.375,- maka margin pada bulan 4 2017 = 20 x Rp 12.109.375 = Rp 242.187.500,-
- e. Pada tanggal 1 Mei 2017 dengan jumlah siswa 20 orang, memiliki jumlah tarif (Rp 6.900.000 – Rp 215.625 x 2 jam)
- = Rp 13.368.750,- maka margin pada bulan 5 2017 = 20 x Rp 13.368.750 = Rp 267.375.000,-
- f. Pada tanggal 1 Juni 2017 dengan jumlah siswa 20 orang, memiliki jumlah tarif (Rp 7.900.000 – Rp 246.875 x 2 jam)
- = Rp 15.306.250,- maka margin pada bulan 6 2017 = 20 x Rp 15.306.250 = Rp 306.125.000,-
- g. Pada tanggal 1 Juli 2017 dengan jumlah siswa 20 orang, memiliki jumlah tarif (Rp 8.850.000 – Rp 276.562 x 2 jam)
- = Rp 17.146.875,- maka margin pada bulan 7 2017 = 20 x Rp 17.146.875 = Rp 342.937.500,-
- h. Pada tanggal 1 Agustus 2017 dengan jumlah siswa 20 orang, memiliki jumlah tarif (Rp 9.600.000 – Rp 300.000 x 2 jam)

- = Rp 18.600.000,- maka margin pada bulan 8 2017 = 20 x Rp 18.600.000 = Rp 372.000.000
- i. Pada tanggal 1 September 2017 dengan jumlah siswa 20 orang, memiliki jumlah tarif (Rp 14.800.000 – Rp 462.500 x 2 jam)
= Rp 28.675.000,- maka margin pada bulan 9 2017 = 20 x Rp 28.675.000 = Rp 573.500.000,-
- j. Pada tanggal 1 Oktober 2017 dengan jumlah siswa 20 orang, memiliki jumlah tarif (Rp 4.250.000 – Rp 132.812,5 x 2 jam)
= Rp 4.117.187,5,- maka margin pada bulan 10 2017 = 20 x Rp 4.117.187,5 = Rp 82.343.750,-
- k. Pada tanggal 1 November 2017 dengan jumlah siswa 20 orang, memiliki jumlah tarif (Rp 5.350.000 – Rp 167.187,5 x 2 jam)
= Rp 10.365.625,- maka margin pada bulan 11 2017 = 20 x Rp 10.365.625 = Rp 207.312.500,-
- l. Pada tanggal 1 Desember 2017 dengan jumlah siswa 20 orang, memiliki jumlah tarif (Rp 2.900.000 – Rp 90.625 x 2 jam)
= Rp 5.618.750,- maka margin pada bulan 12 2017 = 20 x Rp 5.618.750 = Rp 112.375.000,-

C. Analisis Contribusi Margin

Kontribusi margin merupakan alat bantu yang bisa digunakan manajer untuk menganalisis tingkat keuntungan pada suatu perusahaan. Semakin besar margin kontribusi yang diperoleh maka semakin besar pula laba yang diperoleh. Kontribusi margin adalah alat bantu bagi pihak manajemen sebagai alat ukur internal untuk mengambil keputusan, khususnya pencapaian laba perusahaan.

Kontribusi margin berfungsi untuk menghitung seberapa besar tingkat pengembalian modal yang telah dikeluarkan perusahaan, selain itu margin kontribusi merupakan teknik yang digunakan dalam pencapaian laba dengan berdasarkan pada besarnya biaya-biaya yang telah dikeluarkan oleh perusahaan.

Tabel 5. 2
Contribusi Margin

No	Tgl/Tahun	Jumlah siswa	Jumlah Tarif	Jumlah margin
1	1 Jan 2017	20 siswa	Rp 7.556.250	Rp 151.125.000
2	1 Feb 2017	20 siswa	Rp 5.618.750	Rp 112.375.000
3	1 Mar 2017	20 siswa	Rp 9.590.625	Rp 191.812.500
4	1 Apr 2017	20 siswa	Rp 12.109.375	Rp 242.187.500
5	1 Mei 2017	20 siswa	Rp 13.368.750	Rp 267.375.000
6	1 Juni 2017	20 siswa	Rp 15.306.250	Rp 306.125.000
7	1 Juli 2017	20 siswa	Rp 17.146.875	Rp 342.937.500
8	1 Agu 2017	20 siswa	Rp 18.600.000	Rp 372.000.000
9	1 Sept 2017	20 siswa	Rp 28.675.000	Rp 573.500.000
10	1 Okt 2017	20 siswa	Rp 4.117.187,5	Rp 82.343.750
11	1 Nov 2017	20 siswa	Rp 10.365.625	Rp 207.312.500
12	1 Des 2017	20 siswa	Rp 5.618.750	Rp 112.375.000
	Jumlah	240 siswa	Rp 148.073.437,5	Rp 2.961.468.750

Sumber Data Olahan : Ganesha Operation Makassar 2017

Dari hasil perhitungan diatas dapat diketahui bahwa pada tahun 2017 dari 240 siswa dengan jumlah tarif yang dicapai Ganesha Operation Makassar sebesar Rp.148.073.437,5 sehingga kontribusi margin yang dihasilkan sebesar Rp.2.961.468.750, nominal tersebut merupakan jumlah

kontribusi margin dari bulan januari sampai bulan desember pada tahun 2017.

Ganesha Operation Makassar telah menghasilkan Laba untuk tahun 2017 sebesar Rp. 2.971.563.500, Hal tersebut menunjukkan bahwa Ganesha Operation Makassar mampu mencapai target Laba yang diinginkan. Jadi pencapaian target laba untuk tahun 2017 yang tidak menyebabkan Ganesha Operation Makassar tidak dalam keadaan rugi, hal ini mampu menghasilkan laba yang bisa menutup biaya-biaya yang telah dikeluarkan selama proses pembelajaran.

Dengan perhitungan kontribusi margin pada tabel diatas dapat menjadi acuan bagi pihak Ganesha Operation Makassar untuk melakukan perencanaan laba yang tepat pada periode selanjutnya.

D. Pencapaian Target Pendapatan Pada Ganesha Operation Makassar

Dari pembiayaan-pembiayaan yang ada pada Ganesha Operatoin Makassar, masing-masing memiliki potongan harga disebabkan karna pemberian diskon lunas. Adapun biaya-biaya yang dibebankan pada siswa yang merupakan pendapatan bagi Ganesha Operation Makassar, diantaranya:

1. Biaya program reguler SD

Dari pembiayaan-pembiayaan yang ada pada ganesha operation Makassar masing-masing memiliki potongan harga disebabkan karena pembelian discon lunas,dapat dijelaskan sebagai berikut :

Tabel 5.3

Biaya program reguler SD

No	Keterangan	Jumlah siswa	Biaya bimbingan normal	Biaya setelah diskon lunas	Biaya setelah diskon plus-plus lunas
1.	P1 Reguler 4,5,6 SD	20 siswa	Rp 3.900.000	Rp 2.900.000	Rp 2.510.000
	P2 Reguler 4,5,6 SD		Rp 2.900.000	Rp 2.100.000	Rp 1.810.000
2.	P1 Reguler 4,5,6 SD	20 siswa	Rp 3.900.000	Rp 3.000.000	Rp 2.610.000
	P2 Reguler 4,5,6 SD		Rp 2.900.000	Rp 2.200.000	Rp 1.910.000
3.	P1 Reguler 4,5,6 SD	20 siswa	Rp 3.900.000	Rp 3.100.000	Rp 2.710.000
	P2 Reguler 4,5,6 SD		Rp 2.900.000	Rp 2.300.000	Rp 2.010.000
	Jumlah	60 siswa	Rp 20.400.000	Rp 15.600.000	Rp 13.560.000

Sumber Data Olahan : Ganesha Operation Makassar 2017

Dari tabel diatas dapat dijelaskan bahwa pada kolom pertama program kelas P1 Reguler 4,5,6 SD, dengan kapasitas 20 orang siswa akan mendapatkan biaya bimbingan sebesar Rp. 3.900.000. Adapun biaya diskon setelah lunas adalah Rp2.900.000 dan biaya diskon setelah plus-plus dan lunas sebesar Rp2.510.0000. Sedangkan P2 Reguler 4,5,6 SD dengan kapasitas 20 siswa, biaya bimbingan lebih murah dari P1 reguler karna mendapatkan diskon lunas sampai dengan Rp1.000.000 dengan rincian pembayaran bimbingan normal Rp2.900.000 dan biaya setelah diskon lunas Rp2.100.000 dan biaya setelah diskon plus plus dan lunas sebesar Rp1.810.000. Begitu pula pada kolom nomor 2 dan nomor 3. Dimana pada kolom nomor 2 dikenakan diskon sebesar Rp900.000 sedangkan pada kolom nomor tiga mendapatkan diskon sebesar Rp 800.000.

2. Biaya program executive silver dan gold SD

Dari pembiayaan – pembiayaan yang ada pada Ganesha Operation Makassar masing- masing memiliki potongan harga disebabkan Karena pembelian discon lunas,dapat dijelaskan sebagai berikut :

Tabel 5.4

Biaya program executive Silver dan Gold SD

Program kelas	Kapasitas	Biaya bimbingan normal	Biaya setelah diskon lunas	Biaya setelah diskon plus-plus dan lunas
Silver kelas 4,5,6 SD	1 guru menangani 8 siswa/kelas	Rp 2.900.000	Rp 2.200.000	Rp 2.055.000
Gold kelas 4,5,6 SD		Rp 3.900.000	Rp 3.100.000	Rp 2.905.000
Silver kelas 4,5,6 SD	1 guru menangani 8 siswa/kelas	Rp 2.900.000	Rp 2.300.000	Rp 2.155.000
Gold kelas 4,5,6 SD		Rp 3.900.000	Rp 3.200.000	Rp 3.005.000
Jumlah	16 siswa	Rp13.600.000	Rp10.800.000	Rp 10.120.000

Sumber Data Olahan : Ganesha Operation Makassar 2017

Pada tabel biaya program executive silver dan gold SD yang digunakan pada Ganesha Operation Makassar, pada kolom pertama mendapatkan diskon lunas sebesar Rp 800.000, sedangkan pada kolom kedua hanya mendapatkan diskon sebesar Rp 700.000. Sehingga biaya yang di bebankan pada siswa dari dua kolom di atas berbeda.

3. Biaya program reguler SMP dan SMA

Dari pembiayaan – pembiayaan yang ada pada Ganesha Operation Makassar masing- masing memiliki potongan harga disebabkan Karena pembelian discon lunas,dapat dijelaskan sebagai berikut :

Tabel 5.5

Biaya program reguler SMP & SMA

No	Keterangan	Lama belajar	Biaya bimbingan normal	Biaya setelah dison lunas	Biaya setelah diskon plus-plus lunas
1.	7 & 8 SMP	Kenaikan kelas	Rp 4.950.000	Rp 3.250.000	Rp 2.755.000
	10 & 11	Kenaikan kelas	Rp 4.950.000	Rp 3.250.000	Rp 2.755.000
	SMA				
	9 SMP & 12	UN 2019	Rp 4.950.000	Rp 3.250.000	Rp 2.755.000
	SMA				
	12 SMA	SBMPTN 2019	Rp 6.250.000	Rp 4.100.000	Rp 3.475.000
2.	7 & 8 SMP	Kenaikan kelas	Rp 4.950.000	Rp 3.450.000	Rp 2.955.000
	10 & 11	Kenaikan kelas	Rp 4.950.000	Rp 3.450.000	Rp 2.955.000
	SMA				
	9 SMP & 12	UN 2019	Rp 4.950.000	Rp 3.450.000	Rp 2.955.000
	SMA				
	12 SMA	SBMPTN 2019	Rp 6.250.000	Rp 4.350.000	Rp 3.725.000
3.	7 & 8 SMP	Kenaikan kelas	Rp 4.950.000	Rp 3.550.000	Rp 3.055.000
	10 & 11	Kenaikan kelas	Rp 4.950.000	Rp 3.550.000	Rp 3.055.000
	SMA				
	9 SMP & 12	UN 2019	Rp 4.950.000	Rp 3.550.000	Rp 3.055.000
	SMA				
	12 SMA	SBMPTN 2019	Rp 6.250.000	Rp 4.500.000	Rp 3.875.000
	Jumlah		Rp 63.300.000	Rp 43.700.000	Rp 37.370.000

Sumber Data Olahan : Ganesha Operation Makassar 2017

Dari table diatas dapat dijelaskan bahwa biaya program reguler SMP dan SMA antara kolom nomor satu,dua dan tiga masing-masing

berbeda dari sistem penentuan tarif yang diberikan pada Ganesha Operation Makassar. Dimana pada kolom nomor satu, kelas 7,8 dan 9 SMP, kelas 10,11 dan 12 SMA mendapatkan diskon lunas sebesar Rp 2.150.000. Dan pada kolom nomor dua, kelas 7,8 dan 9 SMP, kelas 10,11 dan 12 SMA mendapatkan diskon lunas sebesar Rp 1.900.000. sedangkan pada kolom nomor tiga, kelas 7,8 dan 9 SMP, kelas 10,11 dan 12 SMA hanya mendapatkan diskon lunas sebesar Rp 1.750.000.

Sehingga dapat disimpulkan bahwa dari ketiga kolom biaya program regular SMP dan SMA diatas, yang paling rendah tarifnya adalah kolom pertama, disebabkan karna pemberian diskon lunas juga tinggi yakni sebesar Rp 2.150.000.

4. Biaya program executive SMP dan SMA

Dari pembiayaan – pembiayaan yang ada pada Ganesha Operation Makassar masing- masing memiliki potongan harga disebabkan Karena pembelian discon lunas,dapat dijelaskan sebagai berikut :

Tabel 5.6

Biaya program executive SMP & SMA

No	Keterangan	Lama belajar	Biaya bimbingan normal	Biaya setelah dison lunas	Biaya setelah diskon plus-plus lunas
1.	Silver 9 SMP	UN 2019	Rp 6.900.000	Rp 5.900.000	Rp 5.555.000
	7 & 8 SMP, 10 & 11 SMA	Kenaikan kelas	Rp 6.900.000	Rp 5.900.000	Rp 5.555.000

	12 SMA	SBMPTN 2019	Rp 7.900.000	Rp 6.750.000	Rp 6.355.000
	Gold 9 SMP	UN 2019	Rp 8.850.000	Rp 7.550.000	Rp 7.107.000
	7 & 8 SMP, 10 & 11 SMA	Kenaikan kelas	Rp 8.850.000	Rp 7.550.000	Rp 7.107.000
	12 SMA	SBMPTN 2019	Rp 9.600.000	Rp 8.200.000	Rp 7.720.000
2.	Silver 9 SMP	UN 2019	Rp 6.900.000	Rp 6.100.000	Rp 5.755.000
	7 & 8 SMP, 10 & 11 SMA	Kenaikan kelas	Rp 6.900.000	Rp 6.100.000	Rp 5.755.000
	12 SMA	SBMPTN 2019	Rp 7.900.000	Rp 6.950.000	Rp 6.555.000
	Gold 9 SMP	UN 2019	Rp 8.850.000	Rp 7.800.000	Rp 7.357.500
	7 & 8 SMP, 10 & 11 SMA	Kenaikan kelas	Rp 8.850.000	Rp 7.800.000	Rp 7.357.500
	12 SMA	SBMPTN 2019	Rp 9.600.000	Rp 8.450.000	Rp 7.970.000
	Jumlah		Rp 98.000.000	Rp 85.050.000	Rp 80.149.000

Sumber Data Olahan : Ganesha Operation Makassar 2017

Adapun diskon lunas yang diberikan pada tabel biaya program executive untuk SMP dan SMA sebesar Rp 1.400.000 untuk kolom pertama, sedangkan pada kolom kedua mendapatkan diskon lunas yang lebih rendah yakni sebesar Rp 1.150.000. Sehingga dapat disimpulkan bahwa biaya yang dibebankan kepada siswa pada kolom pertama lebih rendah daripada kolom kedua. r Data Olahan : Ganesha Operaion Makassar 2017

5. Biaya program persiapan kedokteran

Dari pembiayaan – pembiayaan yang ada pada Ganesha Operation Makassar masing- masing memiliki potongan harga disebabkan Karena pembelian diskon lunas,dapat dijelaskan sebagai berikut :

Tabel 5.7

Biaya program persiapan kedokteran

No	Keterangan	Lama belajar	Biaya bimbingan normal	Biaya setelah diskon lunas	Biaya setelah diskon plus-plus lunas
1.	Kelas 12 SMA	SBMPTN 2019	Rp 14.800.000	Rp 12.600.000	Rp 11.860.000
2.	Kelas 12 SMA	SBMPTN 2019	Rp 14.800.000	Rp 13.000.000	Rp 12.260.000
	Jumlah		Rp 29.600.000	Rp 25.600.000	Rp 24.120.000

Sumber Data Olahan : Ganesha Operation Makassar

Adapun pembiayaan yang diberikan bagi siswa kelas 12 SMA yang berminat dalam bidang kedokteran, yakni pada kolom nomor satu diatas, biaya bimbingan normal sebesar Rp 14.800.000, biaya setelah diskon lunas sebesar Rp 12.600.000 dan biaya setelah diskon plus-plus dan lunas sebesar Rp 11.860.000. Sedangkan pada kolom nomor dua, biaya bimbingan normal sama dengan kolom nomor satu yakni sebesar Rp 14.800.000 namun pembiayaan setelah diskon lunas lebih besar dibandingkan pada kolom nomor satu yakni pembayarannya sebesar Rp 13.000.000 dan biaya setelah diskon plus-plus dan lunas sebesar Rp 12.260.000.

Ganesha Operation Makassar

Laporan Laba/Rugi

Periode 31 Desember 2017

Pendapatan	Rp 3.148.600.000,-
Beban Usaha :	
<u>Beban perlengkapan</u>	
Beban buku paket	Rp 18.000.000,-
Beban alat tulis menulis	Rp 12.000.000,-
<u>Beban pemasaran</u>	
Brosur	Rp 6.000.000,-
Beban iklan	Rp 7.680.000,-
<u>Beban administrasi dan umum</u>	
Beban gaji tenaga pengajar	Rp 91.080.000,-
Beban listrik dan telepon	Rp 18.300.000,-
Beban air	Rp 6.384.000,-
Beban asuransi	Rp. 3.000.000,-
Beban penyusutan gedung	Rp. 2.400.000,-
	_____ +
Jumlah beban usaha	(Rp. 166.224.000,-)
Laba bersih sebelum pajak	Rp. 2.982.376.000,-
Pajak penghasilan *)	(Rp. 10.812.500,-)
	_____ -
Laba bersih setelah pajak	Rp. 2.971.563.500,-

Dari laporan keuangan diatas dapat diketahui bahwa pada tahun 2017 pendapatan yang dicapai pada Ganesha Operation Makassar mengalami peningkatan, dan untuk perencanaan perusahaan kedepannya yaitu harus

mempertahankan kualitas dan kuantitasnya sehingga mendapatkan laba yang optimal.

Laba merupakan target utama perusahaan, pencapaian target laba berguna untuk mengetahui seberapa besar tingkat pengembalian modal yang telah dikeluarkan perusahaan. Selain itu kontribusi margin merupakan teknik yang digunakan dalam perencanaan laba dengan berdasarkan pada jumlah tarif serta besarnya biaya-biaya yang telah dikeluarkan oleh perusahaan.

Margin Kontribusi merupakan alat bantu yang yang bisa digunakan manajer untuk menganalisis tingkat keuntungan pada suatu perusahaan, semakin besar kontribusi margin yang diperoleh maka semakin besar pula laba yang diperoleh. Margin kontribusi adalah alat bantu bagi pihak manajemen sebagai alat ukur internal untuk mengambil keputusan, khususnya pencapaian laba perusahaan. Margin kontribusi berhubungan erat dengan pencapaian laba perusahaan. Hal ini dikarenakan kontribusi margin berkaitan dengan besarnya tingkat pengembalian uang yang telah kita peroleh dibandingkan dengan biaya-biaya yang telah kita keluarkan untuk memperoleh laba. Oleh karena itu, untuk memperoleh seberapa besar tingkat pengembalian uang yang kita peroleh dalam kegiatan operasional perusahaan, pihak manajemen membutuhkan alat bantu untuk perencanaan laba perusahaan yaitu analisis kontribusi margin.

kontribusi margin memiliki peran yang sangat penting bagi Ganesha Operation Makassar untuk mengetahui seberapa jauh tingkat pengembalian uang dibandingkan dengan biaya-biaya yang telah dikeluarkan. Dengan

dilakukannya analisis kontribusi margin maka akan lebih memudahkan pihak manajemen dalam melakukan pencapaian labanya.

Sehingga Ada Hubungan antara kontribusi margin dengan pencapaian target laba, dimana apabila kontribusi margin meningkat maka laba juga akan meningkat. Pencapaian laba yang diterapkan atas dasar analisis kontribusi margin diharapkan dapat membangun perusahaan dalam melakukan pencapaian laba yang tepat. Hal tersebut dikarenakan dengan penerapan analisis kontribusi margin dapat memberikan informasi yang berkaitan dengan penentuan tarif serta kemampuan perusahaan untuk menutup seluruh biaya tetap yang dikeluarkan. Hasil perhitungan analisis target laba menunjukkan bahwa pada tahun 2017 pencapaian target laba sudah terpenuhi.

E. Strategi Pemasaran Pada Ganesha Operation Makassar

Setiap perusahaan tentunya ingin menjaga agar kontinuitas atau kelangsungan hidupnya tetap terjamin, oleh karena itu diperlukan adanya peranan pemasaran. Pemasaran adalah elemen utama dalam meningkatkan laba perusahaan. Selanjutnya perlu ditambahkan bahwa pemasaran tidak hanya diarahkan dalam menunjang kegiatan penjualan, guna dapat memperoleh laba yang optimal, tetapi juga dibutuhkan kegiatan promosi dalam hal ini promosi mengenai brosur yang telah disediakan pada Ganesha Operation Makassar. Peranan promosi adalah salah satu aspek yang berperan dalam kegiatan pemasaran. Karna kegiatan pemasaran berkaitan dengan memperkenalkan suatu barang atau jasa kepada siswa (konsumen). Meskipun bimbingan belajar pada Ganesha Operation Makassar menyiapkan pengajar-pengajar yang profesional, tetapi jika tidak ada yang

memperkenalkan mengenai pelayanan , fasilitas serta biaya-biaya yang dikenakan pada siswa yang ingin bergabung pada Ganesha Operation Makassar, begitu pula kualitas siswa yang telah bergabung, maka tempat bimbingan belajar pada Ganesha Operation Makassar akan kurang dikenal oleh publik dan juga kurang diminati oleh para siswa.

Adapun upaya yang ditempuh pada Ganesha Operation Makassar dalam kegiatan promosi:

1. Melakukan promosi dengan memperkenalkan brosur yang telah disediakan melalui media elektronik.
2. Melakukan promosi dengan pemasangan-pemasangan spanduk pada pusat-pusat keramaian
3. Melakukan promosi dengan memperlihatkan secara langsung biaya-biaya yang dibebankan pada siswa yang ada pada brosur

Ganesha Operation Makassar menyusun sebuah strategi dalam merekrut siswa untuk bergabung dalam bimbingan belajar tersebut agar dapat menghasilkan keuntungan yang lebih besar. Namun sebelum itu, pihak Ganesha harus menyediakan fasilitas yang memadai bagi siswa yang ingin bergabung.

Adapun fasilitas-fasilitas yang disediakan di Ganesha Operation Makassar, yaitu:

- a. Konsultasi Pemilihan SMA Favorit

Setiap siswa akan diberikan konsultasi memilih SMA Favorit agar siswa diterima sesuai dengan keinginan serta diarahkan untuk memilih SMA sesuai dengan kemampuan siswa.

- b. Try Out

Bertujuan melatih siswa mengerjakan soal-soal UN dan SPMB sekaligus mengevaluasi tingkat kesiapan siswa menghadapi UN dan SPMB.

c. Evaluasi Hasil Try Out

Hasil Try Out dianalisis per butir soal per bidang studi. Kelulusan siswa akan diprediksi pada evaluasi hasil Try Out ini dan saran jurusan yang bisa dimasuki akan diberikan sesuai analisis tingkat kesulitan soal.

d. Opscan 4 U Scanner (OMR) dan DMR

Hasil try out diproses dengan opscan 4U Scanner sehingga siswa dapat mengetahui hasil try out dengan cepat dan terhindar dari penggunaan pensil 2B palsu.

e. GO Smart (GO Executive)

Merupakan kartu identitas siswa dan digunakan sebagai absensi menggunakan *Teknologi Real Time Attendance Record*.

f. Laporan Kemajuan Siswa

Laporan kemajuan siswa dikirim secara periodik kepada orangtua siswa untuk memantau perkembangan prestasi dan absensi siswa.

g. Ruang Belajar Ber-AC

Ruang belajar sejuk dan nyaman sehingga menunjang proses belajar-mengajar.

h. Ruang Diskusi

Tempat khusus bagi siswa untuk bertanya masalah pelajaran, PR, dan berkonsultasi dalam pemilihan jurusan di PTN/SMAN Favorit.

i. Psikotes

Dilakukan untuk mengetahui bakat, minat, dan tingkat kecerdasan siswa yang digunakan sebagai bahan pertimbangan dalam konsultasi pemilihan jurusan (khusus executive).

j. Buku Revolusi Belajar

Disusun dengan prinsip KODING (Konsep Dasar & THE KING). Konsep dasar merupakan filosofi dari setiap materi pelajaran yang wajib dikuasai oleh siswa sedangkan KONSEP THE KING diperlukan untuk menyelesaikan soal-soal dalam sekejap.

k. Rumus The King

Rumus khusus yang diperoleh dengan berpikir kreatif sehingga soal-soal dapat diselesaikan dalam tempo yang sesingkat-singkatnya.

l. Pengajar Berkualitas

Lulusan PTN terkemuka yang sangat berpengalaman dan terlatih menerapkan Revolusi Belajar sehingga siswa mudah mengerti materi yang diajarkan.

m. UN Fiesta

Diadakan 2 minggu sebelum UN di luar jam pelajaran formal. Siswa dilatih mengerjakan soal-soal sesuai kisi-kisi UN sehingga memperoleh Nilai Ujian Nasional yang tinggi.

n. Evaluasi VAK

Dilakukan diawal program untuk mengetahui modalitas siswa apakah visual, auditorial, atau kinestetik sehingga setiap siswa dapat belajar sesuai dengan gaya belajarnya masing-masing.

o. Konsultasi Belajar (PR, Ulangan Harian)

Pengajar selalu siap membantu siswa dalam konsultasi pelajaran di luar jam belajar tanpa biaya tambahan.

p. Konsultasi Pemilihan Jurusan di PTN

Memberikan gambaran, bimbingan, dan arahan kepada siswa untuk memilih jurusan di PTN sesuai minat, bakat, dan kemampuan siswa.

q. Buku Petunjuk Pemilihan Jurusan

Buku yang dirancang khusus bagi siswa dengan menampilkan jurusan yang tersedia di PTN beserta passing grade sehingga siswa dapat memilih jurusan sesuai dengan minat dan kemampuan.

r. Passing Grade SMA/PTN

Dengan adanya passing grade yang akurat, siswa dapat memilih jurusan/SMA favorit sesuai dengan kemampuannya. Jadi tidak ada alasan untuk tidak sukses.

Untuk menjadi pengajar yang professional, maka tidak perlu menjadi seorang yang menonjol atau berada dalam jajaran pengajar yang terbaik, hanya perlu melakukan hal-hal berikut:

1. Tentukan kebutuhan-kebutuhan siswa
2. Tentukan cara agar materi-materi pelajaran dapat diminati oleh para siswa
3. Kembangkan sikap disiplin dan kecerdasan yang mantap
4. Lakukan pendekatan yang baik terhadap siswa
5. Bersiaplah menjawab sebanyak mungkin pertanyaan ketika siswa memberikan pertanyaan
6. Dengan melaksanakan beberapa hal di atas, maka suatu target untuk mencapai laba yang maksimal akan tercapai.

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan dan hasil analisis pada bab sebelumnya, dapat disimpulkan bahwa :

1. Dari hasil perhitungan dapat diketahui bahwa pada tahun 2017 dari 240 siswa dengan jumlah tarif yang dicapai Ganesha Operation Makassar sebesar Rp.148.073.437,5 sehingga kontribusi margin yang dihasilkan sebesar Rp.2.961.468.750, nominal tersebut merupakan jumlah kontribusi margin dari bulan januari sampai bulan desember pada tahun 2017.
2. Ganesha Operation Makassar telah menghasilkan Laba untuk tahun 2017 sebesar Rp. 2.971.563.500, Hal tersebut menunjukkan bahwa Ganesha Operation Makassar mampu mencapai target Laba yang di inginkan. Dan menunjukkan bahwa pada tahun 2017 pencapaian target laba sudah terpenuhi, Sehingga Ada Hubungan antara kontribusi margin dengan pencapaian target laba, dimana apabila kontribusi margin meningkat maka laba juga akan meningkat

B. Saran

Adapun saran bagi pihak perusaha, yaitu:

1. Agar kelangsungan hidup perusahaan dapat dipertahankan, maka pimpinan perusahaan perlu dengan cermat dan teliti mempelajari situasi dan kondisi yang sedang terjadi sesuai dengan perhitungan kontribusi margin sehingga dapat menjadi acuan bagi pihak Ganesha Operation Makassar untuk melakukan perencanaan laba yang tepat pada periode selanjutnya.

2. Agar kualitas dan kuantitas kelangsungan hidupnya tetap terjamin, oleh karena itu Ganesha Operation Memerlukan peranan pemasaran. Pemasaran adalah elemen utama dalam meningkatkan laba perusahaan Kepada seluruh staf pengajar,

DAFTAR PUSTAKA

- Carter 2013. *Akuntansi Biaya*. Bandung. PT. Citra Aditya Bakti.
- Damayanti Selvina P 2015. *Analisis Break Even Point Terhadap Penjualan Jasa Sewa Kamar Pada Hotel Surya Indah Satiga*. Universitas Sebelas Maret Surakarta.
- Hanafi M Mahmud 2015. *Akuntansi Pembiayaan*. Surabaya.
- H. Dani 2016. *Akuntansi Manajemen*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Karim Adwinarman 2004. *Perbankan Syariah*. Yogyakarta. PT. Gramedia Pustaka Umum.
- Kasmir 2011. *Pendapatan Biaya Akuntansi*. Jakarta. Griya Pratama.
- Lestari Larasati 2014. *Analisis Produksi dan Harga Air Minum Pada PT. Water Teach Estate Cikarang*. Institut Pertanian Bogor.
- Muhardi 2014. *Kontribusi Pendidikan Dalam Meningkatkan Kualitas Bangsa Indonesia*. Vol. XXX No.4 Oktober - Desember.
- Mulyadi 2015. *Akuntansi Biaya*. Jakarta: PT.Gramedia Pustaka Utama.
- Purba Maria Fransisca 2015. *Penerapan Metode Cost Plus Pricing Pendekatan Full Costing Dalam Penentuan Tariff Sewa Kamar Hotel*. Universitas Sanata Dharma Yogyakarta.
- Pronoto Ibrahim K 2013. *Akuntansi Manajemen Pemasaran*. Yogyakarta: Pt. Gaya Mada.
- Pranoto Ibrahim K 2013. *Tarif pembiayaan*. Jakarta: Pustaka Jk.
- Ratminto 2006. *Perilaku Konsumen*. Edisi Revisi, Jakarta: Bagian Penerbit PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Sujana Made 2013. *Kontribusi Kualitas Produk, Harga dan Kualitas Pelayanan Terhadap Tingkat Kepuasan Pelanggan Dalam Kegiatan Praktek Kewirausahaan Siswa Kelas 3 Jurusan Multimedia di SMKN 1 MAS – UBUD*. Universitas Pendidikan Ganesha.
- Supriyon 2004. *Contribution Margin*. Yogyakarta: PT. Gajamada.
- Yandianto. 2010. *Akuntansi Manajemen*. Bandung: PT. Grand Media Pustaka Umum.
- Yafie Alie 2003. *Perbankan Syariah*. Jakarta: Rineka Cipta.

RIWAYAT HIDUP



HAERUL FAJRI adalah nama penulis skripsi ini. Penulis lahir di Lamattoanging pada tanggal 26 Oktober 1996 sebagai anak pertama dari tiga bersaudara, buah hati dari pasangan bapak Samsu Alam dan ibu Indo Esse. Penulis sekarang bertempat tinggal di Jl. Syekh Yusuf III. Masa pendidikan penulis dimulai pada Sekolah Dasar di SDN 249 Minangae pada tahun 2008, selanjutnya penulis melanjutkan pendidikan di SMP Negeri 1 Sajoanging pada tahun 2011, kemudian penulis melanjutkan pendidikan di SMA Negeri 8 Wajo pada tahun 2014. Dan pada tahun 2014 penulis melanjutkan pendidikan di Universitas Muhammadiyah Makassar jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis. Berkat Perlindungan Allah SWT dan dengan ketekunan dan doa orang tua serta motivasi dari keluarga penulis telah menyelesaikan tugas akhir skripsi ini. Semoga dengan penulisan tugas akhir skripsi ini mampu memberikan kontribusi positif bagi dunia pendidikan.