

**ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI
PENINGKATAN LABA PADA LEC UP II KARTIKA
MAKASSAR**



**OLEH :
KAMILUDDIN
45 06 01 2010**

**SKRIPSI
Untuk Memenuhi salah satu persyaratan
Guna memperoleh gelar
Sarjana Ekonomi**

**JURUSAN MANAJEMEN FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS "45 "
MAKASSAR
2010**

HALAMAN PENGESAHAN

JUDUL SKRIPSI : ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG
MEMPENGARUHI PENINGKATAN LABA
PADA LEC UP II KARTIKA MAKASSAR

NAMA MAHASISWA : KAMILUDDIN

STAMBUK/NIRM : 45 06 012 010

JURUSAN : MANAJEMEN

FAKULTAS : EKONOMI

MENYETUJUI

Pembimbing I

Pembimbing II


RAMLI MANRAPI, SE, M.Si


MUHLIS RUSLAN, SE, M.Si

MENGETAHUI DAN MENGESAHKAN :

Sebagai Salah Satu Syarat Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi pada
Universitas "45" Makassar

Dekan Fakultas Ekonomi
Universitas "45" Makassar

Ketua Jurusan Manajemen


HAERUDDIN SALEH, SE, M.Si


MIAH SAID, SE, M.Si

Tanggal Pengesahan :

HALAMAN PENERIMAAN

Pada Hari / Tanggal : Selasa, 01 Juni 2010
Skripsi Atas Nama : KAMILUDDIN
No. Stambuk/NIRM : 45 06 012 010

Telah diterima oleh Panitia Ujian Skripsi Sarjana Fakultas Ekonomi Universitas "45" Makassar untuk memenuhi salah syarat guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada Jurusan Manajemen.

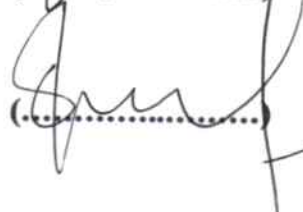

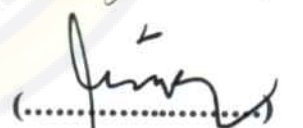
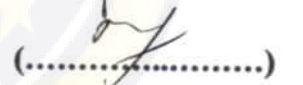
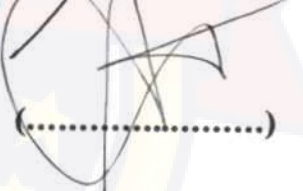
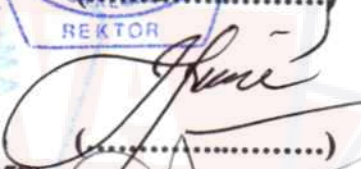


PANITIA UJIAN SKRIPSI

Pengawasan Umum : **Prof. Dr. H. Abu Hamid**
(Rektor Universitas "45")

Ketua : **Haeruddin Saleh, SE, M.Si**
(Dekan Fak. Ekonomi Univ. "45")

Sekretaris : **Faridah, SE, M.Si, Ak**

Anggota Penguji : 1. **Ramli Manrapi, SE, M.Si**
2. **Muchlis Ruslan, SE, M.Si**
3. **Arifuddin Manne, SE, M.Si. MH.**
4. **Seri Suryani, SE, M.Si**



KATA PENGANTAR

Tiada pernah berhenti Allah Subhanahuata'ala, melimpahkan kasih sayang, nikmat, rakhmat dan karunia yang sulit dikira tapi dapat dirasakan, sehingga sepatuhnya kita mensyukurinya dengan mengisi kehidupan ini dengan menyusun suatu karya ilmiah untuk menyelesaikan studi dan memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada Fakultas Ekonomi Universitas "45"

Penulisan skripsi ini bukan semata-mata terdorong oleh tuntutan tugas, tetapi lebih didorong oleh minat dan semangat penulis untuk menyelesaikan studi dengan menyusun suatu karya ilmiah berbentuk skripsi. Penulis berkeyakinan bahwa setiap karya tulis selalu ada manfaatnya bagi diri penulis dan bagi pembaca yang berupaya memperkaya dirinya dengan bahan-bahan perbandingan, bahkan bisa menjadi masukan bagi pustaka pribadinya masing-masing.

Untuk itu perkenankanlah penulis mengucapkan kata terima kasih yang sebesar-besarnya disampaikan kepada yang terhormat :

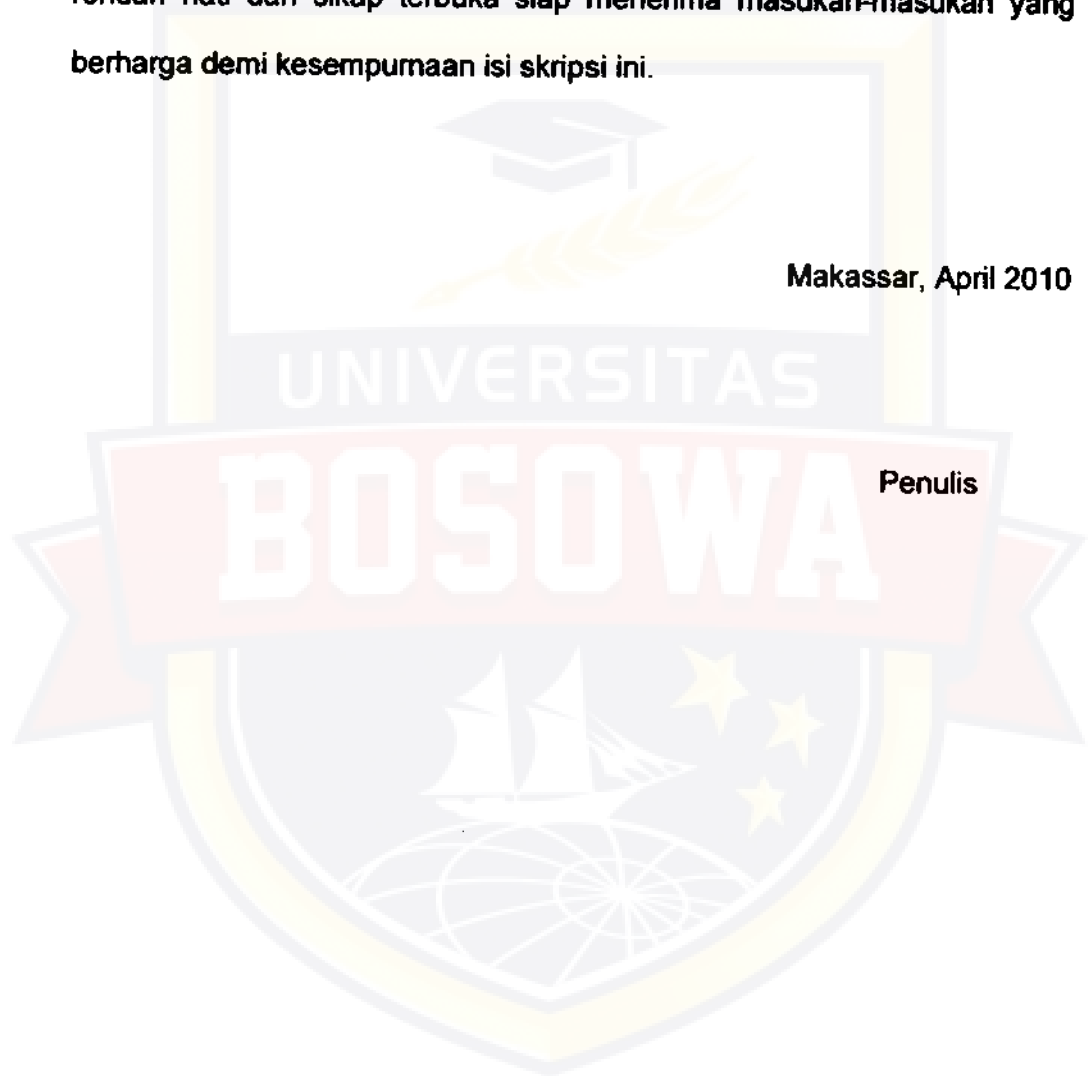
1. Bapak Ramli manrapi, SE, M.Si sebagai pembimbing I dan Bapak Muclis Ruslan, SE, M.Si sebagai pembimbing II yang telah memberikan begitu banyak masukan baik menyangkut penyempurnaan materi maupun teknik penulisan sejak awal penyusunan proposal hingga selesainya penyusunan skripsi ini.

2. Ucapan terima kasih juga disampaikan kepada Bapak Haeruddin Saleh, SE, M.Si sebagai Dekan Fakultas Ekonomi Universitas "45" Makassar
3. Ibu Miah Said, SE, MSi sebagai Ketua Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas '45' yang telah membantu selama dalam perkuliahan hingga selesainya studi ini.
4. Ibu Herminawaty A. SE, MM selaku pembantu Dekan I Fakultas Ekonomi Universitas "45" yang banyak memberikan arahan kepada penulis
5. Bapak/Ibu Dosen serta pegawai Fakultas Ekonomi Universitas "45" Makassar yang senantiasa membimbing penulis sampai pada penyelesaian skripsi ini.
6. Buat Irma Chayank yang makin cantik & sweet aja makasih banyak atas bantuan dan dorongannya selama ini sehingga tugas akhir ini dapat selesai dengan baik.
7. Buat rekan-rekan "manajemen 06 " (Miky, Fadli, Adi, Aco, Irwan, Zeint, Acchunk, Syifa, Fatur, Feby, Rani, Lili, Lia, Fatma, Kiki dan Hebel) thanks atas bantuannya selama ini fren !!!!
8. Ayahanda dan Ibunda yang selama ini sangat berjasa dalam mengasuh dan mendidik penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan studi di Universitas '45' Makassar.
9. Ucapan yang sama, tak lupa pula penulis sampaikan kepada Pimpinan LEC beserta seluruh jajaran staf dan karyawannya yang telah

bersedia menerima penulis untuk melakukan penelitian sekaligus memberikan data-data yang diperlukan dalam penelitian ini.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa kehadiran skripsi ini tidak terlepas dari kekurangan-kekurangannya. Oleh karena itu, penulis dengan rendah hati dan sikap terbuka siap menerima masukan-masukan yang berharga demi kesempurnaan isi skripsi ini.

Makassar, April 2010



Penulis

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN KONSULTAN.....	ii
KATA PENGANTAR	iv
DAFTAR ISI	vi
DAFTAR TABEL	viii
DAFTAR SKEMA	ix
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang Masalah.....	1
1.2. Rumusan Masalah	4
1.3. Tujuan dan Manfaat Penelitian	4
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	5
2.1 Kerangka Teori	5
2.1.1 Pengertian Laba	5
2.1.2 Jenis-jenis Laba	5
2.1.3 Faktor-faktor yang mempengaruhi Laba	13
2.1.4 Pengertian Jasa	15
2.1.5 Pengertian Biaya	19
2.1.6 Pengertian Tarif	23
2.1.7 Pengertian dan Latar Belakang LEC UP II Kartika	28
2.1.8 Fungsi dan Tujuan LEC UP II Kartika	30
2.2 Kerangka Pemikiran	31
2.3 Hipotesis	32
BAB III METODE PENELITIAN	33
3.1. Daerah dan Waktu Penelitian	33
3.2. Metode Pengumpulan Data	33

3.3. Jenis Dan Sumber Data	34
3.4. Metode Analisis	34
3.5. Definisi Operasional	35
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	36
4.1. Gambaran Umum Perusahaan.....	36
4.1.1. Sejarah Singkat Perusahaan LEC UP II Kartika	36
4.1.2. Visi dan Misi LEC UP II Kartika	37
4.1.3. Struktur Organisasi.....	39
4.1.4. Tugas Pokok LEC UP II Kartika	42
4.1.5. Kegiatan Usaha LEC UP II Kartika	43
4.2. Analisa Perkembangan Laba	43
4.3. Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Peningkatan Laba	48
4.4. Analisis Regresi dan Korelasi Linier Berganda.....	59
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN-SARAN	64
5.1. Kesimpulan.....	64
5.2. Saran.....	65
DAFTAR PUSTAKA	66

DAFTAR TABEL

	Halaman
TABEL 1.1	BESARNYA PENINGKATAN LABA LEC UP II KARTIKA MAKASSAR TAHUN 2005 – 2009 3
TABEL 4.1	LAPORAN PERHITUNGAN LABA RUGI TAHUN 2003 S/D 2009..... 45
TABEL 4.2	DATA LABA OPERASIONAL TAHUN 2003 S/D 2009 PADA LEC UP II KARTIKA MAKASSAR 46
TABEL 4.3	PERKEMBANGAN LABA OPERASIONAL TAHUN 2003 S/D 2009 PADA LEC UP II KARTIKA DI MAKASSAR 47
TABEL 4.4	BESARNYA TARIF/HARGA PERUSAHAAN JASA LEC TAHUN 2003 S/D TAHUN 2009 50
TABEL 4.5	PERKEMBANGAN TARIF/HARGA RATA-RATA PERUSAHAAN JASA LEC UP II KARTIKA TAHUN 2003 S/D 2009 51
TABEL 4.6	DATA JUMLAH PENGGUNA JASA LEC UP II KARTIKA TAHUN 2003 S/D TAHUN 2009 52
TABEL 4.7	PERKEMBANGAN JUMLAH PENGGUNA JASA FASILITAS LEC UP II KARTIKA TAHUN 2003 S/D TAHUN 2009 53
TABEL 4.8	DATA BIAYA OPERASIONAL TAHUN 2003 S/D 2009 PADA LEC UP II KARTIKA MAKASSAR 55
TABEL 4.9	PERKEMBANGAN BIAYA OPERASIONAL PADA LEC UP II UP KARTIKA TAHUN 2003 S/D 2009 56
TABEL 4.10	PERKEMBANGAN TARIF/HARGA, JUMLAH PESERTA, BIAYA OPERASIONAL DAN LABA UNTUK TAHUN 2003 S/D 2009 PADA LEC UP II KARTIKA DI MAKASSAR 58
TABEL 4.11	HASIL PROGRAM SPSS VERSI 17 ATAS REGRESI HARGA/TARIF, JUMLAH PESERTA DAN BIAYA TERHADAP LABA 60

DAFTAR SKEMA

	Halaman
Gambar 1. Kerangka Pemikiran	31
Gambar 2. Struktur Organisasi LEC UP II Kartika di Makassar	41



BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Dewasa ini tujuan dan sasaran yang ingin dicapai oleh setiap perusahaan adalah meningkatkan laba, hal ini dimaksudkan agar dapat menjamin kontinuitas atau kelangsungan hidupnya. Salah satu cara yang dilakukan oleh setiap organisasi dalam meningkatkan laba adalah perlunya pengelolaan manajemen perusahaan secara efektif dan efisien.

Pentingnya pengelolaan manajemen, khususnya pada lembaga pendidikan, perlu ditunjang oleh adanya peningkatan laba, sebab dengan adanya peningkatan laba maka akan mempengaruhi kinerja dari usaha yang dijalankan oleh perusahaan. Dengan demikian dapat dikatakan bahwa masalah peningkatan laba merupakan permasalahan yang berperan dalam meningkatkan kinerja usaha yang dikelola.

Pentingnya peningkatan laba dalam pengelolaan manajemen pada lembaga pendidikan, perlunya menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi peningkatan laba. Hal ini dimaksudkan untuk mengetahui bagaimana pengaruh faktor-faktor yang mempengaruhi peningkatan laba yang dicapai oleh usaha lembaga pendidikan.

LEC adalah salah satu organisasi yang aktivitas usahanya bergerak di bidang lembaga pendidikan, selain itu merupakan tempat dalam melakukan kegiatan, seperti : Seminar, lokakarya, workshop, diklat, adum, bastra, pesta perkawinan, ulang tahun, kursus komputer, catering dan lain-lain.

Dengan luasnya aktivitas LEC sebagai lembaga pendidikan maka perlu dilakukan evaluasi mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi laba. Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi peningkatan laba LEC II Kartika Makassar adalah : tarif atau harga, jumlah peserta serta biaya-biaya biaya-operasional. Ketiga faktor tersebut berpengaruh terhadap peningkatan laba. Alasannya karena, jika apabila LEC menetapkan tarif yang lebih murah dari pesaing maka jumlah peserta akan semakin bertambah, begitu pula dengan jumlah peserta dimana semakin banyak peserta yang mengikuti Diklat dan Adum maka laba LEC akan bertambah. Demikian halnya dengan biaya operasional, jika perusahaan dapat meningkatkan efisiensi biaya operasional maka laba akan meningkat oleh karena itulah maka perusahaan perlu melakukan evaluasi mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi peningkatan laba.

Sebagai data penunjang dapat disajikan data mengenai peningkatan laba pada lembaga LEC UP II Makassar yang dapat dilihat pada tabel 1.1 berikut ini :

TABEL 1.1
BESARNYA PENINGKATAN LABA
LEC UP II KARTIKA MAKASSAR TAHUN 2005 – 2009

Tahun	Besarnya Laba (Rp)	Peningkatan Laba (%)
2003	61.556.500	-
2004	69.210.350	12,43
2005	78.115.650	12,86
2006	97.668.635	25,03
2007	130.985.630	34,11
2008	178.481.800	36,26
2009	281.818.650	57,89
Total	897.837.215	178,58
Rata-rata	128.262.459,29	29,76

Sumber : LEC UP II Kartika Makassar

Berdasarkan tabel 1.1 yaitu peningkatan laba pada LEC UP II Kartika di Makassar, yang menunjukkan bahwa rata-rata mengalami kenaikan laba pertahun sebesar 29,76%. Hal ini dapat dirinci untuk tahun 2004 laba sebesar 12,43%, tahun 2005 sebesar 12,86%, tahun 2006 sebesar 25,03%, tahun 2007 sebesar 34,11%, tahun 2008 sebesar 36,26% dan tahun 2009 sebesar 57,89%. Dengan naiknya laba yang diperoleh pada LEC UP II Kartika di Makassar maka penulis berkeinginan untuk menganalisis mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi peningkatan laba yang diperoleh perusahaan.

Dengan demikian maka penulis tertarik dalam memilih judul : "Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Peningkatan Laba pada LEC UP II Kartika Makassar."

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah dikemukakan di atas maka dapat disajikan beberapa rumusan masalah yaitu sebagai berikut : "Faktor-faktor apakah yang mempengaruhi peningkatan Laba pada LEC UP II Kartika Makassar ".

1.3 Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian yaitu sebagai berikut :

- a. Untuk menganalisis faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi peningkatan laba pada LEC UP II Kartika Makassar.
- b. Untuk menganalisis variabel mana yang paling dominan mempengaruhi peningkatan laba pada LEC UP II Kartika Makassar

2. Manfaat Penelitian

Manfaat penelitian yaitu sebagai berikut :

- a. Sebagai bahan pertimbangan bagi pihak lembaga organisasi LEC UP II Kartika Makassar dalam menyusun perkembangan organisasi di masa yang akan datang
- b. Sebagai bahan referensi bagi yang berminat untuk memperdalam masalah peningkatan laba pada LEC UP II Kartika Makassar.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Kerangka Teori

2.1.1 Pengertian Laba

Salah satu fungsi dalam melakukan pengukuran termasuk pengukuran prestasi, hasil usaha, laba maupun posisi keuangan. Salah satu isu berat dalam pengukuran itu adalah pengukuran laba. Pengukuran laba ini bukan saja penting untuk menentukan prestasi perusahaan tetapi juga penting sebagai informasi bagi pembagian laba, penentuan kebijakan investasi, dan pembagian hasil. Karena pentingnya, alasan ini maka dalam dunia bisnis juga mengenal pengukuran laba yang dilakukan oleh profesi lain misalnya : fiskus atau perpajakan, pemegang saham, analisis keuangan, pengusaha, ekonomi, bahkan siapapun yang bergerak dalam dunia bisnis.

Dalam melaksanakan fungsi perencanaan, manajemen memfokuskan pada pencapaian laba maksimal baik jangka pendek maupun jangka panjang. Pada jangka pendek, manajemen dibatasi oleh tingkah laku biaya, kapasitas normal dan luasnya benda modal tersedia. Untuk itu manajemen harus merencanakan, menganalisa dan memutuskan kebijakan jangka pendek secermat mungkin, agar laba maksimal tersebut bisa dicapai. Salah satu alat bantu untuk perencanaan jangka pendek adalah " analisa biaya, kuantitas dan laba " (*cost, profit, volume analysis*).

Siapapun yang melakukan kegiatan bisnis pasti memiliki alasan ekonomis mengapa ia terus melakukan bisnis. Biasanya alasan tradisional itu adalah untuk mendapatkan laba. Oleh karenanya si pelaku bisnis itu sendiri pasti memiliki pandangan tentang apa yang dimaksudkannya sebagai laba dan bagaimana menentukan laba tersebut.

Dalam melakukan pengukuran termasuk pengukuran prestasi, hasil usaha, laba maupun posisi keuangan. Salah satu isu berat dalam pengukuran itu adalah pengukuran laba. Pengukuran laba bukan saja penting untuk menentukan prestasi perusahaan tetapi juga penting sebagai informasi bagi pembagian laba, penentuan kebijakan investasi, dan pembagian hasil. Karena pentingnya masalah ini maka dikenal juga pengukuran laba yang dilakukan oleh profesi lain misalnya fiskus atau perpajakan, pemegang saham, analisis keuangan, pengusaha, ekonom, dan siapapun yang bergerak dalam dunia bisnis. Alasan tradisional mengapa seseorang terjun ke dalam dunia bisnis adalah untuk memperoleh laba. Oleh karena itu pelaku bisnis harus memiliki pandangan tentang apa yang dimaksudkan sebagai laba dan bagaimana menentukan laba tersebut. Informasi laba yang terkandung dalam laporan keuangan merupakan informasi yang bermanfaat sebagai pertimbangan dalam keputusan oleh para analis, investor, dan manager untuk mengetahui prospek kinerja suatu perusahaan dimasa mendatang.

Laba memegang peranan yang sangat penting di dalam suatu perusahaan dan mempunyai pengaruh yang besar terhadap perekonomian. Laba perusahaan selalu menarik perhatian para pemiliknya maupun calon investor. Oleh karena itu data tentang laba biasanya dipandang sebagai informasi yang paling penting dibandingkan informasi keuangan lainnya. Informasi yang berkaitan dengan laba tidak hanya menyangkut penghasilan dan biaya yang biasa terjadi, tetapi juga meliputi hal-hal yang luar biasa dan penyesuaian-penyesuaian terhadap catatan tahun yang lalu serta laba perlembar saham.

Sikap manajemen terhadap standar akuntansi berhubungan dengan kepentingannya terhadap pengungkapan kinerja financial (nilai perusahaan) aktiva bersih, laba bersih, aktiva lancar dan utang lancar secara normal disajikan menurut kaidah standar akuntansi.

Adanya pembatasan terhadap penyajian elemen-elemen informasi akuntansi mengakibatkan timbulnya kecenderungan untuk menentang standar akuntansi yang mengakibatkan penurunan keuntungan atau aktiva yang dilaporkan.

Hal ini tidaklah aneh karena tingkat keuntungan atau laba yang diperoleh sering dikaitkan dengan prestasi manajemen disamping memang adalah suatu yang lazim bahwa besar kecilnya bonus yang akan diterima oleh manajer tergantung dari besar kecilnya laba yang diperoleh. Oleh sebab

itu tidaklah mengherankan bila manajemen sering berusaha menonjol prestasinya melalui tingkat keuntungan atau laba yang dicapai. Istilah laba muncul saat peneliti, mencoba mengkaitkan hubungan antara suatu variabel ekonomi tertentu dan upaya-upaya manajer untuk mengambil manfaat atas variabel tersebut.

Mengingat pentingnya data tentang laba, maka untuk menyajikan informasi yang jelas tentang hal ini, dimana akan dibahas prosedur-prosedur pelaporan laba (atau rugi) dan akuntansi untuk deviden serta penyisihan laba yang ditahan.

Menurut Harahap (2007 : 115) bahwa : " Laba adalah naiknya nilai *equity* dari transaksi yang sifatnya insidental dan bukan kegiatan utama entity dan dari transaksi/kejadian lainnya yang mempengaruhi entity selama satu periode tertentu kecuali yang berasal dari hasil atau investasi dari pemilik. "

Jumlah laba yang diperoleh merupakan indikator keberhasilan bagi perusahaan yang orientasinya mencari laba. Agar diperoleh laba sesuai yang dikehendaki, perusahaan perlu menyusun perencanaan laba yang baik. Hal tersebut ditentukan oleh kemampuan perusahaan untuk memprediksi kondisi usaha pada masa yang akan datang yang penuh ketidakpastian, serta mengamati kemungkinan faktor-faktor yang dapat mempengaruhi laba perusahaan.

Laba bersih mengukur kemampuan usaha untuk menghasilkan laba dan menjawab pertanyaan bagaimana keberhasilan perseroan mengelolah usahanya. Bagi investor, semakin besar laba suatu perusahaan maka semakin besar kemungkinan deviden akan dibagikan. Laba bersih juga membantu menarik modal dari investor baru yang berharap untuk menerima deviden dari operasi yang berhasil dimasa yang akan datang.

Sedangkan menurut Munawir (2002 : 47) bahwa : " Laba adalah selisih antara laba yang telah direalisasi dengan biaya yang terjadi untuk mendapatkan laba tersebut. "

Apabila laba lebih besar daripada biaya maka dikatakan perusahaan memperoleh laba. Sebaliknya jika laba lebih kecil dari pada biaya maka perusahaan menderita rugi.

Laba dapat didekati secara sintaksis, yaitu melalui aturan-aturan yang mendefenisikan secara sistematis yaitu melalui hubungan pada realisasi ekonomi yang mendasari atau secara prakmatis yaitu melalui penggunaannya oleh investor tanpa memperhatikan bagaimana dapat diukur. Berbagai tujuan pelaporan laba menyatakan definisi yang berada dari laba bersih dan ditujukan pada sasaran yang berbeda. Konsep laba terus mendapat tantangan kerana pengukuran yang fundamental.

Pengertian laba yang dianut oleh struktur akuntansi sekarang ini adalah laba akuntansi yang merupakan selisih pengukuran laba dan biaya.

Besar kecilnya laba sebagai pengukur kenaikan aktiva sangat tergantung pada ketepatan pengurang laba dan biaya. Jadi dalam hal ini laba hanya merupakan angka artikulasi dan tidak didefenisikan tersendiri secara ekonomik seperti halnya aktiva hutang.

Menurut Jumingan (2003 : 65) bahwa : " Laba merupakan suatu proses yang disengaja, menurut batasan standar akuntansi keuangan, untuk mengarahkan pelaporan laba pada tingkat tertentu ".

Termasuk dalam kategori tindakan ini adalah rekayasa kebijakan akuntansi akrual (*discretionary accrual*), praktek peralatan laba (*income smoothing*), manipulasi alokasi laba/biaya, perubahan metode akuntansi dan perubahan struktur modal (seperti posisi utang, swap utang ekuitas). Manajemen laba memiliki cakupan yang lebih luas dibandingkan dengan peralatan laba (yang didefenisikan sebagai cara yang digunakan oleh manajemen untuk mengurangi fluktuasi laba yang dilaporkan agar sesuai dengan target yang diinginkan baik secara artifisial (melalui transaksi). Hal ini dilakukan, mengingat manajemen percaya bahwa reaksi pasar didasarkan pada pengungkapan informasi. Sehingga perilaku laba merupakan aspek penentuan resiko pasar entitas usaha.

Besarnya laba yang dimasukkan dalam cadangan atau laba ditahan, selain tergantung kepada besarnya laba yang diperoleh selama periode tertentu juga tergantung kepada "*dividen policy*" dan "*plowing back policy*"

yang dijalankan oleh perusahaan yang bersangkutan. Meskipun laba yang diperoleh selama periode tertentu besar, tetapi oleh karena perusahaan mengambil kebijakan bahwa sebagian besar dari laba tersebut dibagikan, sebagai deviden.

Apabila laba dari tahun yang bersangkutan digunakan untuk membelanjai bentuk ekspansi ini, ini berarti bahwa pada akhir tahun laba tidak dapat dibayarkan kepada para pemegang saham, atau pemilik perusahaan, karena penanaman laba ke dalam aktiva tahan lama merupakan investasi jangka panjang. Untuk mengatasi ini biasanya perusahaan meminjam kredit dari bank sebagai kredit deviden, yaitu kredit yang diambil untuk membayar deviden.

Saat pembagian laba itu biasanya dilakukan dalam pertengahan tahun berikutnya setelah penyusunan laporan finansial selesai, yang biasanya dilakukan setengah tahun setelah berakhir tahun buku yang lalu.

2.1.2 Jenis-Jenis Laba

Penggolongan jenis-jenis laba yang dikelompokkan berdasarkan dua golongan yaitu :

1. Laba yang didasarkan atas biaya-biaya

Menurut sartono (2008 : 12) mengemukakan bahwa penggolongan laba yang didasarkan atas pengaruh biaya-biaya adalah sebagai berikut :

a). Laba penjualan kotor (*gross profit margin*) adalah selisi antara arga pokok dari barang-barang yang dijual dengan harga jualnya atau lebih dikenal dengan nama EBIT (*Earning Before Interest tax*).

Untuk mengetahui dalam laba kotor (*gross profit margin*) perlu dianalisis untuk mengetahui sebab-sebab perubahan tersebut, baik perubahan yang menguntungkan maupun yang tidak menguntungkan, sehingga akan dapat diambil tindakan seperlunya untuk periode-periode tertentu. Pada dasarnya perubahan laba kotor itu disebabkan oleh dua faktor yaitu faktor penjualan dan faktor harga pokok penjualan. Besar kecilnya hasil penjualan dipengaruhi oleh kuantitas atau volume penjualan yang dapat dijual dan harga Jual persatuan produk tersebut.

b). Laba penjualan bersih (*Net Margin*) adalah selisi antara laba penjualan kotor dari pajak dan bunga atau yang dikenal dengan EAT (*Earning After Tax*).

2. Laba yang didasarkan atas tenggang waktu

Penggolongan laba yang didasarkan oleh tenggang waktu oleh Smith dan Skousen (2004 : 41), yaitu

a.) Laba ditahan, yaitu bagian laba perusahaan yang telah disimpan dan tidak dibayarkan sebagai deviden.

- b.) Laba tahun berjalan, yaitu bagian laba perusahaan yang diperoleh dalam suatu periode dimana perusahaan masih menjalankan kegiatan operasinya dalam periode tersebut.

2.1.3 Faktor Faktor Yang Mempengaruhi Laba

Dalam praktiknya perolehan laba perusahaan tiap periode tidak sama selalu berbeda-beda. Artinya laba yang diperoleh dari periode ke periode berubah-ubah. Perbedaan ini tentunya disebabkan oleh berbagai faktor, baik dari dalam perusahaan maupun dari kondisi luar perusahaan.

Untuk melihat perubahan laba suatu perusahaan, terutama dalam pembahasan ini adalah perubahan laba, perlu dilakukan analisis perubahan laba. Seperti dijelaskan di atas, kita perlu membandingkan berapa data masa lampau, kemudian bandingkan dengan target yang ditetapkan. Data ini perlu bagi kita untuk mengetahui secara persis perubahan yang terjadi sehingga kita dapat mengetahui di mana perubahan yang terjadi dan berapa besar perubahan tersebut.

Dalam praktiknya perubahan yang terjadi laba disebabkan dua faktor menurut Kasmir (2008 : 305) yaitu :

1. Faktor penjualan
2. Faktor harga pokok penjualan

Penjualan maksudnya adalah jumlah omzet barang atau jasa yang dijual, baik dalam unit maupun dalam rupiah. Besar kecilnya penjualan ini penting bagi perusahaan sebagai data awal dalam melakukan analisis.

Sementara itu, penjualan dipengaruhi oleh :

1. Faktor harga jual
2. Faktor jumlah barang yang dijual

Harga jual adalah harga persatuan atau unit atau per kilogram atau lainnya produk yang dijual dipasaran. Penyebab berubahnya harga jual adalah perubahan nilai harga jual per satuan. Dalam kondisi tertentu, harga jual dapat naik, dapat pula turun. Perubahan inilah yang menjadi penyebab laba dari aktu ke waktu.

Sementara itu, jumlah barang yang dijual maksudnya adalah banyaknya kuantitas atau jumlah barang (volume) yang dijual dalam suatu periode. Sudah pasti jika barang yang dijual dengan kuantitas yang lebih banyak, juga akan mempengaruhi peningkatan laba. Demikian pula sebaliknya apabila kuantitas barang yang dijual sedikit, tentu kemungkinan akan terjadi penurunan penjualan.

Harga pokok penjualan adalah harga barang atau jasa sebagai bahan baku atau jasa untuk menjadi barang dengan ditambah biaya-biaya yang berkaitan dengan harga pokok penjualan tersebut. Harga pokok penjualan ini penting sebagai dasar untuk menentukan harga jual konsumen.

Harga pokok penjualan dipengaruhi oleh :

1. Harga pokok rata-rata
2. Jumlah barang yang dijual

Sama seperti halnya dengan jumlah penjualan, perubahan harga pokok rata-rata persatuan atau unit atau per kilogram atau lainnya produk barang juga ikut mempengaruhi perolehan laba. Apabila harga pokok rata-rata naik, laba dapat turun, demikian pula sebaliknya.

Di samping itu, harga pokok rata-rata penjualan juga ikut dipengaruhi oleh jumlah (volume) penjualan itu sendiri. Jika jumlah penjualan meningkat, kemungkinan akan mampu meningkatkan laba kotor. Demikian pula sebaliknya, apabila jumlah penjualan turun, kemungkinan laba kotor pun akan ikut turun.

2.1.4 Pengertian Jasa

Sektor jasa dewasa ini telah mengalami peningkatan yang dramatis dibanding dekade sebelumnya. Hal ini terlihat dari kontribusi sektor ini terhadap perekonomian dunia yang kini telah mendominasi sekitar dua pertiganya. Dinamika yang terjadi pada sektor jasa terlihat dari perkembangan berbagai industri jasa seperti perbankan, asuransi, penerbangan, telekomunikasi, retail, pariwisata, dan perusahaan-perusahaan jasa profesional seperti kantor akuntan, konsultan, dan pengacara. Selain itu terlihat juga dari maraknya organisasi nirlaba, seperti LSM, lembaga pemerintah, rumah sakit, universitas, dan lain-lain yang kini semakin

menyadari perlunya peningkatan orientasi kepada pelanggan/konsumen. Bahkan perusahaan-perusahaan manufaktur kini juga telah menyadari perlunya elemen jasa pada produknya sebagai upaya peningkatan *competitive advantage* bisnisnya.

Berbagai bisnis jasa yang banyak dijumpai dalam hidup kita sehari-hari, diantaranya adalah asuransi, telekomunikasi, hiburan televisi, pendidikan, binatu, reparasi dan jasa finansial. Itu baru sebagian dari sekian banyak jenis jasa yang berkembang dewasa ini. Bisa kita bayangkan betapa berpengaruhnya bisnis jasa dalam dunia modern. Kini setiap konsumen tidak lagi sekedar membeli suatu produk, tetapi juga segala aspek jasa/pelayanan yang melekat pada produk tersebut, mulai dari tahap pra pembelian hingga tahap purnabeli.

Bila ditinjau dari sudut pandang perusahaan, salah satu cara yang efektif dalam melakukan diferensiasi adalah melalui jasa atau pelayanan yang diberikan. Hal ini membawa perubahan yang cukup mendasar dalam bisnis utama suatu perusahaan.

Berbagai faktor bisa dikemukakan sebagai pemicu perkembangan sektor jasa yang demikian pesat, diantaranya :

1. Adanya peningkatan pengaruh sektor jasa dalam perekonomian.
2. Waktu santai yang semakin banyak.
3. Persentase wanita yang masuk dalam angkatan kerja semakin besar.
4. Tingkat harapan hidup semakin meningkat.

5. Produk-produk yang dibutuhkan dan dihasilkan semakin kompleks.
6. Adanya peningkatan kompleksitas kehidupan.
7. Meningkatnya perhatian terhadap ekologi dan kelangkaan sumber daya.
8. Perubahan teknologi berlangsung semakin cepat.

Untuk lebih jelasnya berikut ini akan disajikan pengertian jasa yang dikemukakan oleh Hasan (2008 : 5) mengemukakan bahwa :

Jasa merupakan semua aktivitas ekonomi yang hasilnya tidak merupakan produk dalam bentuk fisik atau konstruksi, yang biasanya dikonsumsi pada saat yang sama dengan waktu yang dihasilkan dan memberikan nilai tambah atau pemecahan atas masalah yang dihadapi konsumen.

Alma (2004 : 204) mengemukakan bahwa : " Jasa adalah suatu kegiatan ekonomi yang outputnya bukan produk dikonsumsi bersamaan dengan waktu produksi dan memberikan nilai tambah (seperti kenikmatan, hiburan, santai sehat) bersifat tidak berwujud ".

Selanjutnya pengertian jasa menurut Kotler yang dikutip Yazid (2005 : 2) adalah :

" Setiap tindakan atau unjuk kerja yang ditawarkan oleh salah satu pihak ke pihak lain yang secara prinsip *intangibel* dan tidak menyebabkan perpindahan kepemilikan apapun. Produksinya bisa terkait dan bisa juga tidak terikat pada suatu produk fisik ".

Penawaran suatu perusahaan kepada pasar biasanya mencakup beberapa jenis jasa. Komponen jasa ini dapat merupakan bagian kecil ataupun bagian utama/pokok dari keseluruhan penawaran tersebut. Pada

kenyataannya, suatu penawaran dapat bervariasi dari dua kutub ekstrim, yaitu murni berupa barang pada satu sisi dan jasa murni pada sisi lainnya.

Produksi jasa ini bisa dikaitkan dengan produk fisik ataupun tidak. Suatu perusahaan yang bergerak dalam penawaran sesuatu ke pasar biasanya melibatkan jasa pelayanan. Pelayanan di sini bisa bersifat utama ataupun sebagai pendukung. Lima kategori dari penawaran adalah :

1. Barang berwujud. Di sini penawaran terdiri dari suatu barang yang sama sekali berwujud seperti sabun, pasta gigi, gula. Tidak ada jasa pelayanan sama sekali yang menyertai produk-produk tersebut.
2. Barang berwujud disertai jasa pelayanan. Penawaran produk berwujud disertai dengan jasa pelayanan untuk meningkatkan daya tarik ke konsumen. Misalnya penjual komputer bukan hanya menjual komputer tetapi juga menyertai konsumen dengan petunjuk pemeliharaan, garansi, bantuan pemasangan program/software.
3. Kombinasi seimbang. Di sini, penawaran produk berwujud dan jasa pelayanan mengambil bagian yang sama penting/utama. Misalnya, restoran menawarkan makanan sekaligus pelayanan.
4. Jasa pelayanan utama disertai barang dan jasa tambahan. Dalam hal ini penawaran utama yang diberikan kepada konsumen adalah jasa pelayanan disertai dengan barang dan/atau jasa pendukung. Misalnya perusahaan penerbangan. Konsumen membayar untuk jasa

pengangkutan tanpa menerima sesuatu yang berwujud. Namun beberapa barang dan/atau jasa tambahan menyertainya misalnya *soft drink*, penyediaan majalah, pelayanan pramugari, makan.

5. Jasa pelayanan saja. Di sini tawaran utama adalah jasa tanpa disertai produk berwujud yang menyertai sama sekali, misalnya *baby sitter*/pengasuh bayi, tukang pijat. Tukang pijat hanya memberikan pelayanan walaupun mereka menggunakan obat gosok sebagai alat untuk bekerja.

Sebenarnya pembedaan secara tegas antara barang dan jasa seringkali sukar dilakukan. Hal ini dikarenakan pembelian suatu barang seringkali disertai dengan jasa-jasa tertentu dan sebaliknya pembelian suatu jasa seringkali juga melibatkan barang-barang yang melengkapinya.

2.1.5 Pengertian Biaya

Dalam akuntansi di Indonesia terdapat istilah-istilah biaya, beban, dan harga perolehan yang identik dengan *cost* dalam literatur akuntansi berbahasa Inggris. Harga perolehan biasanya digunakan untuk pengorbanan manfaat ekonomis yang dilakukan untuk mendapatkan suatu aktiva. Termasuk dalam kelompok harga perolehan adalah harga beli dan pengorbanan lainnya yang dilakukan untuk mempersiapkan aktiva yang bersangkutan sampai siap digunakan. Istilah biaya umumnya digunakan untuk pengorbanan manfaat ekonomis untuk memperoleh jasa yang tidak

dikapitalisir nilainya. Beban merupakan biaya yang tidak dapat memberikan manfaat di masa yang akan datang atau identik dengan biaya atau harga perolehan yang sudah habis masa manfaatnya. Berkenaan dengan batasan yang terakhir ini di mana terdapat biaya yang langsung diperlakukan sebagai beban dalam pelaporan keuangan konvensional, maka istilah biaya sering digunakan secara bergantian dengan istilah beban.

Dalam akuntansi biaya dikenal dengan konsep biaya yang berbeda untuk tujuan yang berbeda. Untuk berbagai keperluan biaya dapat dikelompokkan menurut berbagai karakteristik. Untuk penyajian laporan keuangan bagi kepentingan pihak eksternal biaya dibagi menurut fungsi-fungsi organisasi. Sehingga terdapat kelompok beban pokok penjualan, beban penjualan, beban administrasi dan umum serta beban non-operasi.

Biaya merupakan kas atau nilai setara dengan kas yang dikorbankan untuk barang dan jasa yang diharapkan dapat memberikan manfaat pada saat ini atau masa mendatang bagi organisasi. Disebut setara dengan kas karena sumber daya non kas dapat ditukarkan dengan barang atau jasa yang dikehendaki. Biaya berkaitan dengan segala jenis organisasi bisnis, non bisnis, jasa, eceran dan pabrikasi. Biaya sering diukur dengan satuan-satuan moneter (rupiah atau dollar) yang mesti dibayar untuk barang dan jasa. Biaya dikeluarkan untuk menghasilkan manfaat-manfaat di masa depan. Dalam perusahaan berorientasi laba, manfaat-manfaat di masa depan

biasanya berarti laba. Pada umumnya, jenis-jenis biaya yang dikeluarkan dan cara biaya tersebut diklasifikasikan tergantung pada jenis organisasinya.

Committee on Cost Concepts and Standards of The American Accounting Association dalam Kartadinata (2000 : 24) menyatakan bahwa :
"Biaya adalah pengorbanan, yang diukur dengan satuan uang, yang dilakukan atau harus dilakukan untuk mencapai suatu tujuan tertentu."

Oleh sebab itu, bilamana istilah "biaya" kita gunakan secara spesifik, haruslah istilah tersebut kita lengkapi dengan menunjuk objek yang bersangkutan, misalnya : biaya langsung, biaya konversi, biaya tetap, biaya variabel, biaya bersama, biaya standar, biaya differensial, biaya kesempatan dan sebagainya. Setiap pelengkap mempunyai arti yang penting dalam menghitung dan mengukur biaya, yang akan berguna bagi pimpinan dalam usahanya mencapai sasaran dasar perencanaan dan pengawasan.

Berdasarkan pandangan tersebut, Kusnadi dkk (2001 : 8) mengemukakan bahwa :

Biaya didefinisikan sebagai manfaat (*benefit*) yang dikorbankan dalam rangka memperoleh barang dan jasa. Manfaat (barang dan jasa) yang dikorbankan diukur dalam rupiah melalui pengurangan aktiva atau pembebanan utang pada saat manfaat (*benefit*) itu diterima.

Sedangkan menurut Sunarto (2004 : 2) bahwa : " Biaya adalah harga pokok atau bagiannya yang telah dimanfaatkan atau dikonsumsi untuk memperoleh laba. "

Muqodim (2005 : 142) mengemukakan bahwa : "Biaya merupakan bagian dari *cost* yang telah dikorbankan untuk menghasilkan laba."

Dalam akuntansi manajemen, istilah *cost* digunakan untuk berbagai kepentingan, yang disebut *different cost for different purposes*. Hal ini disebabkan adanya berbagai jenis *cost*, dan pengelompokkannya bervariasi sesuai dengan kebutuhan manajemen. Sebagai contoh, manajemen mungkin memerlukan data *cost* untuk membuat laporan kepada pihak *ekstern*, untuk menyusun anggaran, atau untuk membuat keputusan. Setiap penggunaan data *cost* yang berbeda membutuhkan klasifikasi dan definisi *cost* yang berbeda pula. Misalnya, laporan kepada pihak *ekstern* memerlukan data *cost* masa lalu (*histories*), sedangkan pembuatan keputusan memerlukan data *cost* masa yang akan datang (*future cost*).

Menurut Harnanto dan Zulkifli (2003 : 14) pengertian *cost* yang sebenarnya dalam konteks akuntansi sebagai penyedia informasi adalah : " Hasil pengukuran dalam unit moneter suatu objek dan *cost* tercipta karena adanya kejadian ekonomik dalam suatu unit organisasi. "

Cost merupakan alternatif istilah untuk menghindari penggunaan istilah biaya, harga pokok dan harga perolehan yang rancu. Jadi istilah *cost* bersifat generik dan tidak berkonotasi sebagai pengurang (bersifat negatif).

Selanjutnya Hansen dan Mowen (2000 : 36) mengemukakan bahwa : "Biaya adalah kas atau nilai ekuivalen kas yang dikorbankan untuk

mendapatkan barang atau jasa yang diharapkan memberi manfaat saat ini atau di masa datang bagi organisasi.”

Berdasarkan dari definisi-definisi diatas tentang biaya maka digunakan akumulasi data biaya untuk keperluan penilaian persediaan dan untuk penyusunan laporan-laporan keuangan di mana data biaya jenis ini bersumber pada buku-buku dan catatan perusahaan. Tetapi, untuk keperluan perencanaan analisis dan pengambilan keputusan, manajemen harus sering berhadapan dengan masa depan dan berusaha menghitung biaya terselubung (*imputed cost*), biaya deferensial, biaya kesempatan (*oppurtunity cost*) yang harus didasarkan pada sesuatu yang lain dari biaya masa lampau. Oleh sebab itu merupakan persyaratan dasar bahwa biaya harus diartikan dalam hubungannya dengan tujuan dan keperluan penggunaannya sehingga suatu permintaan akan data biaya harus disertai dengan penjelasan mengenai tujuan dan keperluan penggunaannya, karena data biaya yang sama belum tentu dapat memenuhi semua tujuan dan keperluan.

2.1.6 Pengertian Tarif

Keputusan penentuan tarif merupakan salah satu fungsi manajer yang penting. Keputusan ini sulit dianalisis sebab banyak faktor yang saling berinteraksi dalam penentuan tarif. Penentuan tarif jasa atau barang merupakan suatu fungsi manajer yang penting.

Umumnya tarif produk dan jasa standar ditentukan oleh perimbangan permintaan dan penawaran di pasar, sehingga biaya bukan merupakan penentu tarif. Karena permintaan *customer* atas produk dan jasa tidak mudah ditentukan oleh manajer penentu tarif, maka dalam penentuan tarif, manajer tersebut akan menghadapi ketidakpastian. Selera *customer*, jumlah pesaing yang memasuki pasar, dan tarif yang ditentukan oleh pesaing merupakan contoh faktor-faktor yang sulit untuk diramalkan, yang mempengaruhi pembentukan tarif (harga jual) produk atau jasa di pasar.

Satu-satunya faktor yang memiliki kepastian relatif tinggi yang berpengaruh dalam penentuan tarif adalah biaya. Biaya memberikan informasi batas bawah suatu harga jual harus ditentukan. Dibawah biaya penuh produk atau jasa, tarif akan mengakibatkan kerugian bagi perusahaan. Kerugian yang timbul akibat tarif di bawah biaya produk atau jasa, dalam jangka waktu tertentu mengakibatkan perusahaan akan berhenti sebagai *going concern* atau akan mengganggu peningkatan perusahaan. Dengan demikian manajer penentu tarif senantiasa memerlukan informasi biaya produk atau jasa dalam pengambilan keputusan penentuan tarif, meskipun biaya tidak menentukan harga jual dan bukan satu-satunya faktor yang harus dipertimbangkan dalam penentuan tarif.

Pengertian tarif menurut Simamora (2001 : 237) berpendapat bahwa :

Tarif (Harga jual) dapat dianggap sebagai sasaran harga jual yang akan dicapai dalam jangka panjang. Kendatipun demikian, dalam jangka pendek harga jual dapat menyimpang dari harga jual normal karena faktor-faktor seperti persaingan dan kondisi pasar umumnya.

Dalam metode pasar, manajer mengacu kepada pasar eksternal guna menentukan harga. Manajer yang memakai metode berdasarkan permintaan menetapkan harga menurut permintaan terhadap produk. Sebagai contoh, apabila terdapat permintaan tinggi atas produk, maka harga bisa ikut ditetapkan tinggi, sedangkan permintaan yang kurang akan menyebabkan harga dipatok rendah. Pendekatan penentuan harga berorientasi permintaan pasar merupakan bagian penting dari ekonomi makro yang memberikan struktur teoritis terhadap pemahaman umum mengenai bagaimana harga terbentuk. Walaupun pendekatan ini tidak memberikan manfaat secara langsung bagi perusahaan karena ketiadaan informasi rinci yang dibutuhkan untuk menerapkannya.

Sedangkan menurut Lamb. Dkk. (2001 : 268) : " Tarif merupakan sesuatu yang diserahkan dalam pertukaran untuk mendapatkan suatu barang maupun jasa".

Tarif adalah pertukaran barang dan jasa. Juga pengorbanan waktu karena menunggu untuk memperoleh barang atau jasa. Misalnya, banyak orang menunggu seharian di kantor tiket penerbangan *Southwest* selama

perayaan penjualan perusahaan yang ke dua puluh lima. Bahkan kemudian, beberapa orang tidak memperoleh diskon tiket yang mereka harapkan sebelumnya. Harga juga mungkin meliputi "martabat yang hilang (*lost dignity*)" bagi seseorang yang kehilangan pekerjaannya dan harus mengharapkan kemurahan hati orang lain untuk memperoleh makanan dan pakaian.

Oleh karena penetapan harga mempengaruhi pendapatan total dan biaya total, maka keputusan dan strategi penetapan harga memegang peranan penting dalam setiap perusahaan. Sementara itu, dari sudut pandang konsumen, harga seringkali digunakan sebagai indikator nilai bilamana harga tersebut dihubungkan dengan manfaat yang dirasakan atas suatu barang atau jasa.

Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa pada tingkat harga tertentu, bila manfaat yang dirasakan konsumen meningkat, maka nilainya akan meningkat pula. Demikian pula sebaliknya, pada tingkat tarif tertentu, nilai suatu barang atau jasa akan meningkat seiring dengan meningkatnya manfaat yang dirasakan. Sering pula dalam penentuan nilai suatu barang atau jasa, konsumen membandingkan kemampuan suatu barang atau jasa dalam memenuhi kebutuhannya dengan kemampuan barang atau jasa substitusi.

Beberapa diantara peranan harga dalam keberhasilan pemasaran produk dan kelangsungan hidup perusahaan yang seringkali mereka ketengahkan adalah sebagai berikut :

- 1) Tarif adalah salah satu faktor penentu jumlah permintaan produk di pasar
- 2) Tarif menentukan jumlah hasil penjualan dan keuntungan
- 3) Tarif dapat mempengaruhi segmen pasar yang dapat ditembus perusahaan
- 4) Tarif dan strategi harga mempengaruhi keberhasilan distribusi produk
- 5) Tarif mempunyai pengaruh terhadap implementasi program promosi penjualan.

Tarif merupakan komponen yang berpengaruh langsung terhadap laba perusahaan. Tingkat tarif yang ditetapkan mempengaruhi kuantitas yang terjual. Selain itu, secara tidak langsung tarif juga mempengaruhi biaya, karena kuantitas yang terjual berpengaruh pada biaya yang ditimbulkan dalam kaitannya dengan efisiensi produksi. Oleh karena penetapan tarif mempengaruhi pendapatan total dan biaya total, maka keputusan dan strategi penetapan tarif memegang peranan penting dalam setiap perusahaan. Sementara itu, dari sudut pandang konsumen, tarif seringkali digunakan sebagai indikator nilai bilamana tarif tersebut dihubungkan dengan manfaat yang dirasakan atas suatu barang atau jasa.

Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa pada tingkat tarif tertentu, bila manfaat yang dirasakan konsumen meningkat, maka nilainya akan meningkat pula. Demikian pula sebaliknya, pada tingkat harga tertentu, nilai suatu barang atau jasa akan meningkat seiring dengan meningkatnya manfaat yang dirasakan. Sering pula dalam penentuan nilai suatu barang atau jasa, konsumen membandingkan kemampuan suatu barang atau jasa dalam memenuhi kebutuhannya dengan kemampuan barang atau jasa substitusi.

2.1.7 Pengertian dan Latar Belakang LEC UP II Kartika

Keberadaan LEC di Kota Makassar masih merupakan hal baru di masyarakat. Oleh karena itu, sebelum membahas mengenai LEC terlebih dahulu dikemukakan pengertian dan latar belakang LCE.

Local education Centre (LEC) sebagaimana dikemukakan dalam buku Pedoman penyelenggaraan LEC (1998 : 2) bahwa :

Local education Centre (LEC) atau disebut dengan pusat sumber belajar setempat SMP swasta (PSBS3) adalah sarana/pusat kegiatan pendidikan dan pelatihan, profesi, organisasi dan sarana kegiatan kemasyarakatan bagi tenaga kependidikan termasuk pengelola dan penyelenggara SMP swasta

Latar belakang dibangunnya LEC karena beberapa kendala yang bersifat umum yang dialami oleh SMP swasta, yakni sarana dan sarana pendukung pendidikan yang kurang memadai, seperti laboratorium beserta

kelengkapannya, perpustakaan, ketenagaan dan manajemen pengelolanya. Dengan adanya kendala-kendala umum tersebut, tentu saja akan memberi dampak yang kurang baik bagi kelangsungan proses pembelajaran dan kinerja guru SMP swasta.

Departemen pendidikan dan kebudayaan melalui direktorat Sekolah Swasta bagian proyek peningkatan kinerja guru SMP swasta memberikan bantuan berupa pengadaan fasilitas pendidikan berupa pusat sumber belajar setempat SMP swasta (PSBS3) atau local Edition Centre (LEC). Kemudian dilengkapi dengan berbagai fasilitas berupa laboratorium fisika, biologi, laboratorium computer, perpustakaan, gedung asrama, gedung aula pertemuan dan perkantoran yang berfungsi untuk kepentingan pembinaan kelembagaan, serta peningkatan guru dan sebagian lagi untuk kegiatan pembelajaran. Selain itu, LEC juga dilengkapi dengan sarana dan prasarana pendukung seperti kantin dan ruang makan.

Adanya bantuan berupa LEC ini, diharapkan dapat berdampak positif dan memberikan nilai tambah bagi perluasan peningkatan pembinaan profesi guru SMP swasta dan upaya peningkatan mutu lulusan SMP swasta, di mana mata pelajaran yang masuk dalam pembinaan profesi guru SMP, yaitu : Bahasa Inggris, Matematika, IPA-Fisika, IPA-Biologi, IPS Ekonomi, IPS Sejarah, dan IPS Geografi.

2.1.8 Fungsi dan Tujuan LEC UP II Kartika

Keberadaan LEC memiliki fungsi dan tujuan yang berorientasi pada peningkatan kinerja atau professional guru dalam melaksanakan tugas selaku pendidik dan mengajar demi peningkatan kualitas pendidikan.

Dalam buku Pedoman penyelenggaraan LEC (1998 : 8,9) di tentukan fungsi dan tujuan LEC sebagai berikut :

1. Fungsi Lec yaitu :

- a) Profesi bagi tenaga kependidikan SMP swasta
- b) Pertemuan antar guru mata pelajaran
- c) Pengembangan materi dan metodologi perkembangan
- d) Pengembangan manajemen penyelenggara (Yayasan) SMP swasta
- e) Pengembangan manajemen pengelola SMP swasta
- f) Kegiatan pembelajaran bagi siswa SMP swasta dan negeri
- g) Kemasyarakatan/non kependidikan, seperti : seminar, pentas seni dan budaya, dan lain-lain, berdasarkan program yang disepakati bersama antara penyelenggara dengan pengelola LEC.

2. Tujuan LEC yaitu :

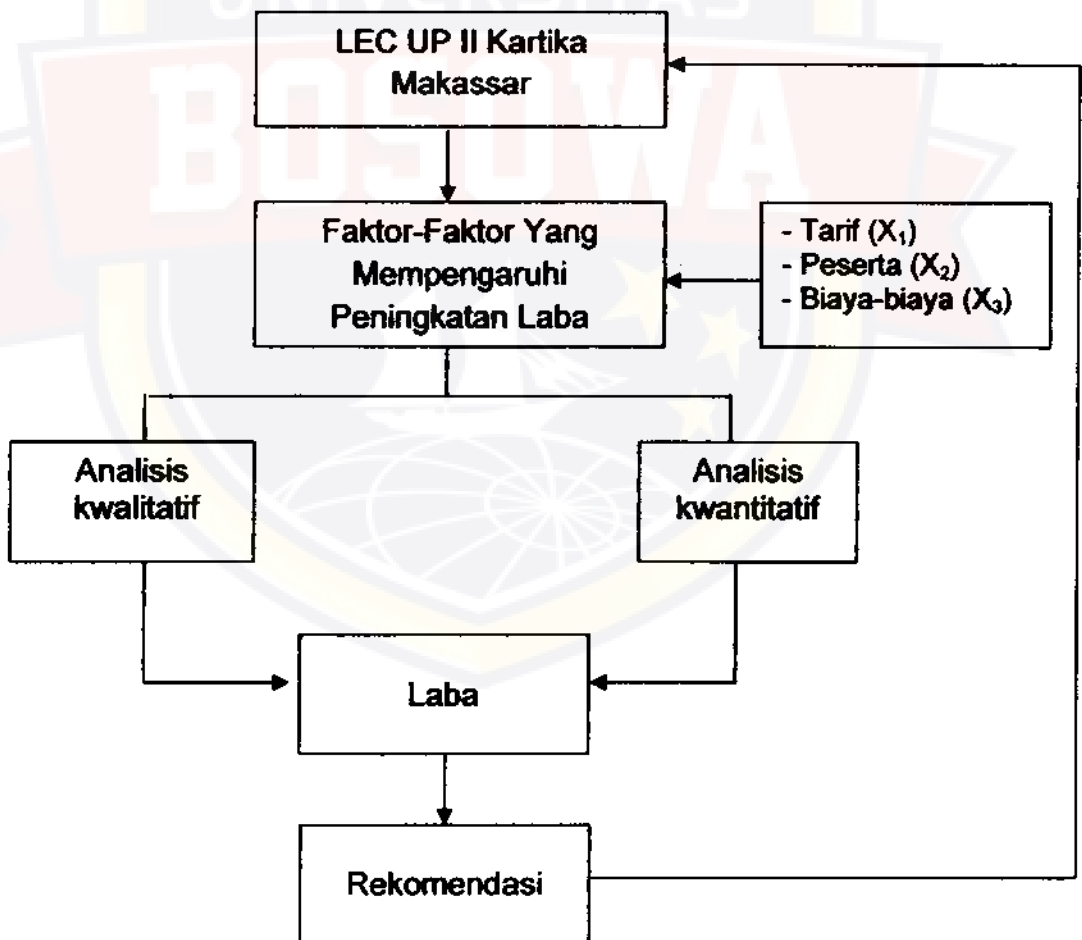
- a) Memperluas jangkauan pembinaan profesi guru SMP swasta, baik guru PNS, DPK, guru tetap dan guru tidak tetap SMP swasta.
- b) Meningkatkan professional guru agar memberikan kontribusi bagi peningkatan karier, kesejahteraan guru dan tenaga kependidikan lainnya pada SMP swasta.
- c) Menumbuhkan rasa kebersamaan antara satuan pendidikan SMP swasta dalam mengembangkan pengelolaan sekolah
- d) Menumbuhkan rasa kebersamaan antara penyelenggaraan SMP swasta dalam mengembangkan manajemen penyelenggaraan sekolah.

- e) Meningkatkan peserta serta BMPS dalam mendayagunakan fasilitas bantuan pemerintah, sebagai sarana peningkatan mutu dan pembinaan anggotanya.
- f) Meningkatkan mutu tamatan SMP swasta
- g) Meningkatkan efisiensi dan efektivitas dalam pembinaan SMP swasta khususnya di lingkungan LEC yang bersangkutan dan umumnya di kabupaten di mana LEC itu berada.

2.2 Kerangka Pemikiran

Untuk lebih jelasnya akan disajikan kerangka pemikiran yang dapat digambarkan sebagai berikut :

Gambar I. Kerangka Pemikiran

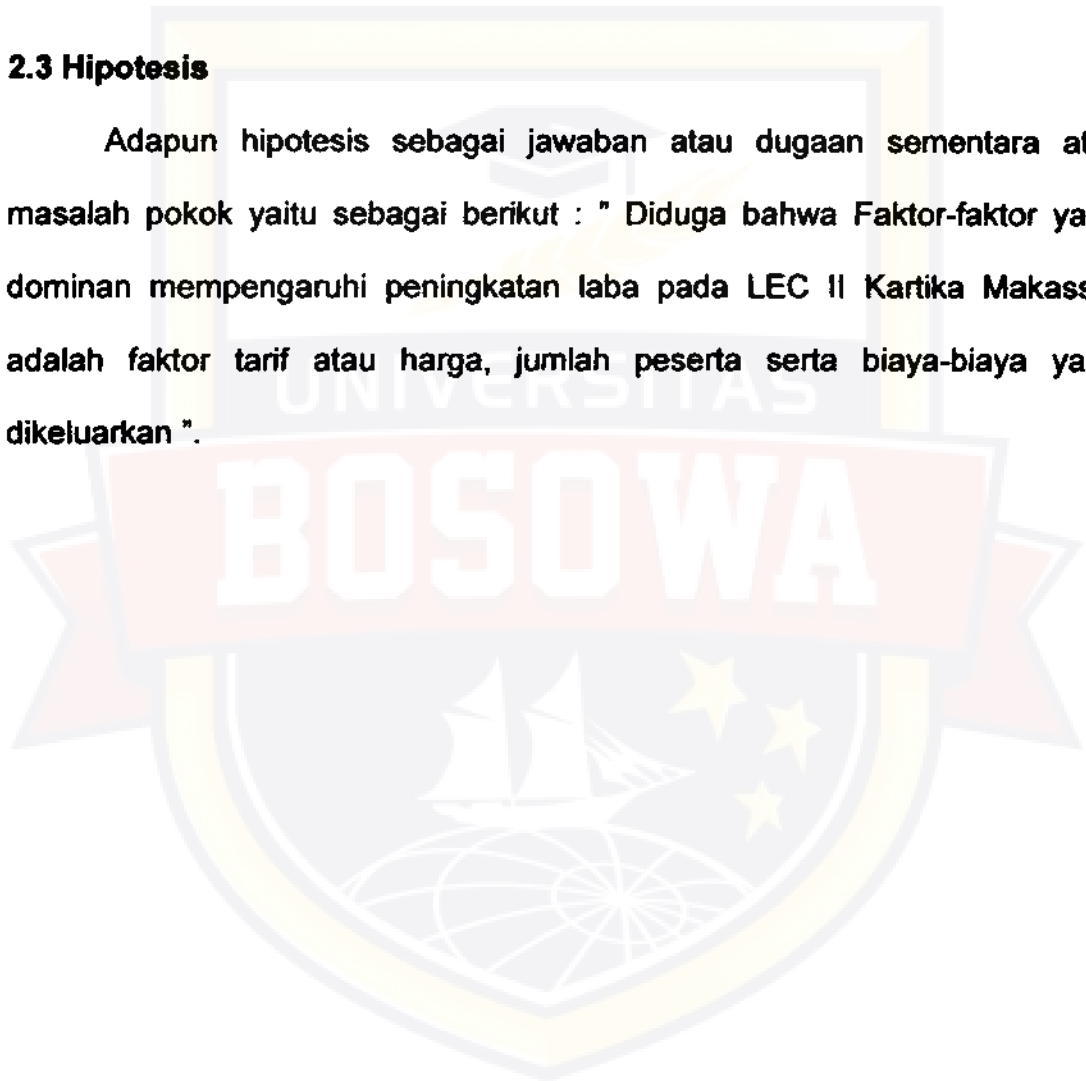


Keterangan :

Dari kerangka pemikiran di atas dapat kita lihat bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi peningkatan laba adalah tarif atau harga (X_1), jumlah peserta (X_2) dan biaya-biaya yang dikeluarkan (X_3).

2.3 Hipotesis

Adapun hipotesis sebagai jawaban atau dugaan sementara atas masalah pokok yaitu sebagai berikut : " Diduga bahwa Faktor-faktor yang dominan mempengaruhi peningkatan laba pada LEC II Kartika Makassar adalah faktor tarif atau harga, jumlah peserta serta biaya-biaya yang dikeluarkan ".



BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Daerah dan Waktu Penelitian

Penelitian dilakukan pada Kantor *Local Education Centre* (LEC) UP II Kartika merupakan salah satu lembaga pendidikan swasta yang berlokasi di Jalan Urip Sumoharjo KM. 4 Makassar.

3.2 Metode Pengumpulan Data

Teknik yang digunakan dalam memperoleh data adalah :

- 1) Riset kepustakaan (*library research*), yaitu mengumpulkan data atau informasi dari referensi, literatur, buku dan informasi lainnya yang berkaitan dengan penelitian ini.
- 2) Penelitian lapangan (*field research*), yaitu penelitian yang dilakukan langsung pada kantor LEC UP II Kartika.
- 3) Dokumentasi yaitu penelitian yang dilakukan dengan cara mengumpulkan dokumen-dokumen atau arsip-arsip perusahaan yang ada kaitannya dengan masalah yang akan dibahas.

3.3 Jenis dan Sumber Data

a. Jenis Data

- 1) Data kualitatif adalah data yang diperoleh dalam bentuk informasi melalui literatur, internet, dan jurnal-jurnal yang mendukung.

- 2) Data kuantitatif adalah data yang diperoleh dari kantor LEC UP II Kartika. Misalnya laporan mengenai laporan keuangan perusahaan seperti laporan neraca dan laporan laba rugi, untuk mengetahui peningkatan laba.

b. Sumber Data

Sumber data yang dikemukakan dalam pembahasan ini adalah :

- 1) Data Primer, yaitu data yang diperoleh melalui pengamatan dan dengan wawancara langsung dengan pihak LEC UP II Kartika dengan masalah yang akan diteliti.
- 2) Data Sekunder, yaitu data yang diperoleh dari dokumen perusahaan dan informasi tertulis mengenai keadaan lembaga pelatihan yang berkaitan dengan pembahasan.

3.4 Metode Analisis

Untuk mengetahui hubungan antara variabel terhadap peningkatan laba maka alat analisis yang digunakan adalah :

Analisis Regresi Berganda melalui program teknik statistik yang berguna untuk memeriksa dan memodelkan hubungan antara variabel dependen/terikat (Y) dengan beberapa variabel independen/bebas (X). Persamaan regresi berganda dengan alat bantu SPSS.

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + b_3X_3 + e$$

$$Y = \text{Laba}$$

a = Konstanta

X_1 = Tarif atau harga

X_2 = Jumlah peserta

X_3 = Biaya-biaya

e = Standard eror

3.5 Definisi Operasional

Dalam penelitian ini digunakan beberapa istilah sehingga didefinisikan secara operasional agar menjadi petunjuk dalam penelitian ini. Definisi operasional tersebut adalah :

Laba adalah berasal dari penjualan barang dan pemberian jasa dan diukur dengan jumlah yang dibebankan kepada langganan, klaim atas barang dan jasa yang disiapkan untuk mereka. Juga termasuk laba dari penjualan atau pertukaran asset (kecuali surat berharga), baik dividen dari investasi dan kenaikan lainnya pada equity pemilik kecuali yang berasal dari modal dan penyesuaian modal.

Local education Centre (LEC) atau disebut dengan pusat sumber belajar setempat SMP swasta (PSBS3) adalah sarana/pusat kegiatan pendidikan dan pelatihan, profesi, organisasi dan sarana kegiatan kemasyarakatan bagi tenaga kependidikan termasuk pengelola dan penyelenggara SMP swasta.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum Perusahaan LEC UP II Kartika

4.1.1 Sejarah Singkat Berdirinya LEC UP II Kartika

LEC se-Indonesia sebagai salah satu lembaga pendidikan yang didirikan sejak tahun 1999 bersamaan dengan pendirian Sekolah Menengah Pertama Kartika. Seiring dengan perkembangan usaha maka LEC UP II Kartika mengembangkan usahanya di Gedung Fajar Graha Pena Makassar dan telah berupaya untuk meningkatkan mutu pendidikan nasional, antara lain melalui berbagai pelatihan dan peningkatan kompetensi guru, pengadaan buku dan alat-alat pelajaran, perbaikan sarana pendidikan dan peningkatan mutu manajemen sekolah. Namun demikian, berbagai indikator mutu pendidikan belum menunjukkan peningkatan mutu yang cukup dan sebagian masih memprihatinkan.

Tidak dapat disangkal lagi bahwa pembangunan sektor pendidikan sangat menentukan keberhasilan dalam rangka meningkatkan kualitas sumber daya manusia. Karena itu berbagai pihak khususnya pengelola LEC Se-Indonesia terdorong secara sungguh-sungguh berusaha meningkatkan kualitas pendidikan terlebih lagi khususnya anggota cluster LEC yang tersebar sampai ke Kabupaten dan Kota di seluruh Indonesia.

Pendidikan yang berkualitas tentu membutuhkan sumber daya pendidikan yang berkualitas pula seperti : kurikulum, tenaga kerja, fasilitas, saran belajar dan adanya program kerja yang terencana. Namun untuk menyediakan sumber daya pendidikan yang berkualitas tersebut pengelola LEC dihadapkan pada masalah keterbatasan dana penyelenggaraan pendidikan. Oleh sebab itu LEC Se-Indonesia dituntut memiliki rencana program kerja yang handal agar tetap eksis dalam mencapai visi dan misinya.

4.1.2 Visi dan Misi LEC UP II Kartika

Adapun visi dan misi LEC UP II Kartika adalah sebagai berikut :

1) Visi

Terwujudnya LEC sebagai lembaga pendidikan dan pelatihan (diklat) yang professional oriented, mandiri serta sebagai pusat kegiatan kemasyarakatan yang mengutamakan pelayanan prima agar mampu bersaing secara sehat.

2) Misi

- a) Menyiapkan dan menyelenggarakan program pendidikan dan pelatihan khususnya bagi penyelenggara/pelaksana pendidikan di SMP secara berkualitas dalam memenuhi tuntutan masyarakat.
- b) Melaksanakan pelayanan jasa terhadap kebutuhan sekolah cluster dan non cluster.

- c) Berusaha mandiri secara bertahap dengan pola pendekatan kemitraan yang saling menguntungkan dengan berbagai pihak
- d) Menyiapkan dan memberikan kesempatan atau peluang secara optimal kepada masyarakat umum untuk pemanfaatan fasilitas yang dimiliki LEC secara multi guna dan berdaya guna.
- e) Bersaing secara sehat dalam merebut pangsa pasar dengan pelayanan prima dan berkualitas sebagai ciri keunggulan LEC UP II Kartika
- f) Menjalin kerja sama SMP swasta dan yayasan penyelenggara untuk bersama-sama meningkatkan manajemen pengelolaan dan mutu keluaran

Dalam mewujudkan visi dan misi tersebut, maka LEC UP II Kartika memiliki program kerja yaitu :

1. Memelihara dan merawat seluruh fasilitas yang ada
2. Penambahan sarana dan prasarana perpustakaan
3. Penambahan sarana dan prasarana kantor
4. Penambahan sarana dan prasarana aula
5. Mensosialisasikan seluruh fasilitas yang dimiliki oleh LEC kepada masyarakat
6. Mensosialisasikan seluruh fasilitas yang dimiliki oleh LEC kepada masyarakat
7. Mensosialisasikan SBC kepada penerima dan masyarakat

8. Penyebaran stiker, brosur, LEC ke tempat-tempat keramaian yang lebih strategis
9. Menyusun dan melaksanakan paket program yang sesuai dengan kebutuhan bagi guru SMP
10. Menyusun dan melaksanakan paket program yang sesuai dengan kebutuhan bagi anggota cruster
11. Menyusun dan melaksanakan kursus komputer untuk guru-guru SMP anggota cruster.
12. Mengadakan penawaran untuk guru-guru dalam suatu yayasan
13. Mengadakan pelatihan untuk tenaga perpustakaan dan tenaga laboratorium
14. Mengadakan kursus bahasa Inggris untuk staf
15. Pengelolaan keuangan secara transparan
16. Pembuatan laporan keuangan

4.1.3 Struktur Organisasi

Organisasi merupakan sarana bagi sekelompok orang yang bekerja sama untuk mencapai suatu tujuan tertentu dan setiap perusahaan mempunyai struktur organisasinya sendiri, yang menggambarkan secara skematis tentang hubungan kerjasama dari anggota organisasi tersebut, dalam rangka usaha untuk mencapai tujuannya. Dengan demikian dapat dikatakan bahwa organisasi itu merupakan dasar (pedoman) untuk mencapai

tujuan usaha, sebab organisasi tanpa tujuan tidak ada artinya dan hanya akan membuang waktu, tenaga dan materi.

Kegunaan dari struktur organisasi yang baik dan sesuai dengan sifat dan kebutuhan perusahaan adalah juga menjalin hubungan komunikasi yang efektif sehingga dapat menunjang tercapainya tujuan perusahaan. Tujuan lain dari struktur organisasi adalah :



4.1.4 Tugas Pokok LEC UP II Kartika

LEC UP II Kartika sebagai salah satu lembaga pendidikan yang mempunyai beberapa tugas pokok yaitu :

1. Memperluas jangkauan pembinaan profesi guru SMP swasta, baik guru PNS, DPK, guru tetap yayasan dan guru tetap SMP swasta
2. Meningkatkan profesi guru agar mampu memberikan kontribusi bagi peningkatan karier, kesejahteraan guru dan tenaga kependidikan lainnya
3. Menumbuhkan rasa kebersamaan antar satuan pendidikan SMP swasta dalam mengembangkan pengelolaan sekolah
4. Menumbuhkan rasa kebersamaan antara penyelenggara SMP swasta dalam mengembangkan manajemen penyelenggaraan sekolah
5. Meningkatkan peran serta BMPS dalam mendayagunakan fasilitas bantuan pemerintah sebagai sarana peningkatan mutu dan pembinaan anggotanya
6. Meningkatkan mutu tamat SMP swasta
7. Meningkatkan efisiensi dan efektifitas pembinaan SMP swasta khususnya di lingkungan LEC dan umumnya di Kabupaten di mana LEC itu berada.

Berdasarkan tugas pokok LEC UP II Kartika di atas, jelas bahwa ekstistensi lembaga tersebut berorientasi pada pembinaan sekolah anggota cluster dengan anggota sekolah sebanyak 56 SMP swasta yang dibagi atas 5 cluster binaan LEC UP II Kartika Makassar.

4.1.5 Kegiatan Usaha LEC UP II Kartika

Adapun tempat yang representative untuk kegiatan yang disewakan adalah :

- a) Seminar
- b) Lokakarya
- c) Workshop
- d) Diklat
- e) Adum
- f) Bastra
- g) Pesta perkawinan
- h) Ulang tahun
- i) Kursus computer
- j) Catering
- k) Dll

4.2. Analisis Perkembangan Laba

Dewasa ini tujuan dan sasaran yang ingin dicapai oleh setiap unit usaha, baik perusahaan dagang, industri maupun perusahaan jasa adalah dengan meningkatkan jumlah pendapatan atau laba. Laba memegang peranan yang sangat penting di dalam suatu perusahaan dan mempunyai pengaruh yang besar terhadap keberhasilan suatu perusahaan.

Untuk menunjang keberhasilan dan keberlangsungan hidup suatu perusahaan, maka perlu ditunjang oleh adanya pencapaian laba. Laba adalah hasil yang dicapai oleh suatu perusahaan dalam menjalankan aktivitas usahanya, sebab tanpa laba maka perusahaan tidak dapat menjalankan kegiatan operasional perusahaan.

Sehubungan dengan pentingnya peningkatan laba, maka penulis menentukan obyek penelitian yakni pada perusahaan LEC UP II Kartika di Makassar, yakni sebuah perusahaan yang bergerak di bidang lembaga pendidikan, misalnya : seminar-seminar, pesta perkawinan dan lain-lain. Dengan banyaknya aktivitas usahanya, maka perusahaan perlu mengetahui perkembangan laba yang dicapai dari jasa usahanya.

Sebagai data penunjang berikut ini akan disajikan data laporan laba rugi selama tahun 2003 s/d tahun 2009 pada LEC UP II Kartika di Makassar yang dapat dilihat melalui tabel 4.1 berikut ini :

TABEL 4.1

LAPORAN PERHITUNGAN LABA RUGI
TAHUN 2003 S/D TAHUN 2009

Uraian	Tahun						
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Pendapatan operasional	125.130.000	146.452.000	183.075.000	232.652.000	278.900.000	332.750.000	448.050.000
Beban operasional :							
Beban gaji karyawan	23.818.250	32.807.650	53.325.850	73.537.965	75.364.220	76.844.200	80.998.900
Biaya promosi	11.211.800	12.151.250	15.715.100	14.511.500	17.565.250	19.181.250	20.116.500
Biaya reparasi dan pemeliharaan aktiva tetap	7.781.600	8.256.500	10.215.150	15.256.100	16.562.500	16.984.150	18.511.250
Biaya alat tulis kantor	3.818.200	4.714.100	5.251.300	6.511.800	9.718.250	10.610.350	11.258.600
Biaya penyusutan aktiva tetap	11.080.600	11.080.600	11.080.600	12.556.400	12.556.400	13.558.400	14.818.400
Biaya listrik/telepon	3.781.250	4.316.400	5.066.250	7.818.500	8.366.500	9.781.250	10.818.200
Biaya bahan pelatihan	2.081.800	3.915.150	4.315.100	4.791.100	7.791.250	8.210.600	9.711.500
Jumlah biaya operasional	63.573.500	77.241.650	104.999.350	134.983.365	147.914.370	154.282.200	166.231.350
Laba bersih sebelum pajak	61.556.500	69.210.350	78.115.650	97.668.635	130.985.630	178.481.800	281.818.650

Sumber : Kantor LEC UP II Kartika di Makassar

Berdasarkan data laporan perhitungan laba rugi dari tahun 2003 s/d tahun 2009, maka selanjutnya akan disajikan data laba operasional pada LEC UP II Kartika di Makassar, yang dapat disajikan melalui tabel berikut ini :

TABEL 4.2
DATA LABA OPERASIONAL TAHUN 2003 S/D 2009
PADA LEC UP II KARTIKA MAKASSAR

Tahun	Laba Operasional (Rp)
2003	61.556.500
2004	69.210.350
2005	78.115.650
2006	97.668.635
2007	130.985.630
2008	178.481.800
2009	281.818.650
Rata-rata	128.262.459,29

Sumber : Data diolah dari LEC UP II Kartika Makassar

Berdasarkan data tersebut di atas, nampak bahwa rata-rata laba yang dicapai oleh LEC UP II Kartika di Makassar senantiasa mengalami peningkatan setiap tahunnya, yakni sebesar Rp.128.262.459,29, dimana dapat dirinci bahwa tahun 2003 laba operasional sebesar Rp.61.556.500, tahun 2004 sebesar Rp.69.210.350, tahun 2005 meningkat sebesar Rp.78.115.650, tahun 2006 meningkat sebesar Rp.97.668.635, tahun 2007

meningkat sebesar Rp.130.985.630, tahun 2008 sebesar Rp.178.481.800 dan tahun 2009 mengalami peningkatan sebesar Rp.281.818.650,-

Selanjutnya akan disajikan perkembangan laba operasional dari tahun 2003 s/d 2009 pada LEC UP II Kartika di Makassar, yang dapat dilihat melalui tabel berikut ini :

TABEL 4.3
PERKEMBANGAN LABA OPERASIONAL TAHUN 2003 S/D 2009
PADA LEC UP II KARTIKA DI MAKASSAR

Tahun	Laba Operasional (Rp)	Perkembangan	
		Rp.	%
2003	61.556.500	-	-
2004	69.210.350	7.653.850	12,43
2005	78.115.650	8.905.300	12,86
2006	97.668.635	19.552.985	25,03
2007	130.985.630	33.316.995	34,11
2008	178.481.800	47.496.170	36,26
2009	281.818.650	103.336.850	57,89
Rata-rata peningkatan (%)		36.710.358,33	29,76

Sumber : Hasil olahan data

Berdasarkan tabel mengenai perkembangan laba operasional yang dicapai oleh LEC UP II Kartika di Makassar dari tahun 2003 s/d tahun 2009, menunjukkan bahwa rata-rata peningkatan laba operasional sebesar Rp.36.719.358,33 atau sebesar 29,76% setiap tahunnya, dimana dapat diperincikan bahwa tahun 2004 laba operasional mengalami peningkatan

sebesar 12,43%, tahun 2005 meningkat sebesar 12,86%, tahun 2006 sebesar 25,03%, tahun 2007 mengalami peningkatan sebesar 34,11%, tahun 2008 sebesar 36,26% dan tahun 2009 meningkat sebesar 57,89%.

4.3. Analisis Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Peningkatan Laba

Pentingnya peningkatan laba dalam pengelolaan manajemen pada lembaga pendidikan khususnya pada LEC UP II Kartika di Makassar, maka perlunya perusahaan menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi peningkatan laba. Hal ini dimaksudkan untuk mengetahui bagaimana pengaruh faktor-faktor yang mempengaruhi peningkatan laba yang dicapai oleh usaha lembaga pendidikan, karena sebagaimana diketahui bahwa perolehan laba dari setiap periode tidak sama selalu berbeda-beda setiap tahunnya, perbedaan ini disebabkan oleh berbagai faktor, baik dari dalam perusahaan maupun dari luar perusahaan.

Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi peningkatan laba pada LEC UP II Kartika di Makassar adalah meliputi : tarif atau harga, jumlah peserta, dan biaya-biaya operasional. Ketiga faktor tersebut mempengaruhi perusahaan dalam pencapaian laba. Alasannya karena, jika apabila LEC menetapkan tarif yang lebih murah dari pesaing maka jumlah peserta akan semakin bertambah, begitu pula dengan jumlah peserta dimana semakin banyak peserta yang mengikuti Diklat dan Adum maka laba LEC akan bertambah. Demikian halnya dengan biaya operasional, jika perusahaan

dapat meningkatkan efisiensi biaya operasional maka laba akan meningkat oleh karena itulah maka perusahaan perlu melakukan evaluasi mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi peningkatan laba.

Untuk melihat seberapa besar pengaruh : tarif atau harga, jumlah peserta dan biaya-biaya operasional, maka akan diuraikan satu persatu sebagai berikut :

1. Tarif atau Harga

Harga jual adalah harga persatuan yang ditetapkan oleh lembaga pendidikan LEC UP II Kartika di Makassar dalam menyewakan jasanya. Sebelum perusahaan menentukan tarif atau harga atas jasa penyewaannya, maka terlebih dahulu perusahaan memperhitungkan segala biaya-biaya yang dikeluarkan berkaitan dengan harga tersebut. Harga pokok penjualan ini penting sebagai dasar untuk menentukan harga jual penjualan.

Di samping itu, harga pokok rata-rata penjualan juga ikut dipengaruhi oleh jumlah penjualan itu sendiri. Jika jumlah penjualan meningkat, kemungkinan akan mampu meningkatkan laba kotor. Demikian pula sebaliknya, apabila jumlah penjualan turun, kemungkinan laba kotor pun akan ikut turun.

Untuk lebih jelasnya akan disajikan data tarif atau harga yang ditetapkan oleh perusahaan yang dapat disajikan melalui tabel berikut ini :

TABEL 4.4
BESARNYA TARIF/HARGA PERUSAHAAN JASA LEC
TAHUN 2003 S/D TAHUN 2009

Tahun	Tarif/Harga Perusahaan Jasa LEC			Rata-rata Tarif/ Harga Jasa (Rp)
	Aula Persentasi (Rp)	Ruang Teori 1 (Rp)	Ruang Teori 2 (Rp)	
2003	600.000	225.000	255.000	360.000
2004	625.000	250.000	298.000	391.000
2005	650.000	275.000	350.000	425.000
2006	700.000	300.000	374.000	458.000
2007	750.000	350.000	400.000	500.000
2008	750.000	350.000	400.000	500.000
2009	825.000	400.000	475.000	575.000

Sumber : LEC UP II Kartika di Makassar

Berdasarkan tabel 4.4 mengenai besarnya tarif atau harga jasa yang ditetapkan oleh LEC UP II Kartika di Makassar atas jasa aula persentasi dan ruang teori 1 dan ruang teori 2, maka dapat diperincikan bahwa rata-rata tarif atau harga jasa yang ditetapkan untuk tahun 2003 sebesar Rp.360.000, tahun 2004 sebesar Rp.391.000, tahun 2005 sebesar Rp.425.000, tahun 2006 sebesar Rp.458.000, tahun 2007 meningkat sebesar Rp.500.000, tahun 2008 sebesar Rp.500.000 dan tahun 2009 meningkat sebesar Rp.575.000,-

Selanjutnya akan disajikan perkembangan tarif/harga jual yang ditetapkan pada LEC UP II Kartika di Makassar dari tahun 2003 s/d tahun 2009 yang dapat dilihat melalui tabel berikut ini :

TABEL 4.5
PERKEMBANGAN TARIF/HARGA RATA-RATA PERUSAHAAN JASA
LEC UP II KARTIKA TAHUN 2003 S/D 2009

Tahun	Harga/Tarif Jasa LEC (Rp)	Perubahan Harga/Tarif	
		Rp.	%
2003	360.000	-	-
2004	391.000	31.000	8,61
2005	425.000	34.000	8,69
2006	458.000	33.000	7,76
2007	500.000	42.000	9,17
2008	500.000	0	0
2009	575.000	75.000	15
Rata-rata peningkatan (%)		35.833	8,21

Sumber : Hasil olahan data

Berdasarkan tabel mengenai perkembangan tarif/harga rata-rata perusahaan jasa LEC, nampak mengalami peningkatan sebesar Rp.35.833 atau sebesar 8,21% setiap tahunnya, dimana dapat diperincikan bahwa untuk tahun 2004 perkembangan tarif/harga rata-rata sebesar Rp.31.000 atau sebesar 8,61%, tahun 2005 meningkat sebesar Rp.34.000 atau sebesar 8,69%, tahun 2006 meningkat sebesar Rp.33.000 atau sebesar 7,76%, tahun 2007 sebesar Rp.42.000 atau sebesar 9,17%, tahun 2008 tidak mengalami peningkatan dan pada tahun 2009 meningkat sebesar Rp.75.000 atau 15%.

2) Jumlah Pengguna Jasa LEC

Salah satu faktor yang dapat menyebabkan peningkatan laba pada perusahaan adalah banyaknya jumlah pengguna jasa yang menyewa jasa LEC UP II Kartika, karena apabila jumlah pengguna jasa LEC meningkat maka akan secara langsung dapat meningkatkan laba perusahaan.

Untuk lebih jelasnya berikut ini akan disajikan data jumlah pengguna jasa LEC UP II Kartika di Makassar, selama tahun 2003 s/d tahun 2009 melalui tabel berikut ini :

TABEL 4.6
DATA JUMLAH PENGGUNA JASA LEC UP II KARTIKA
TAHUN 2003 S/D TAHUN 2009

Tahun	Besarnya Pengguna Jasa LEC			Total Pengguna Jasa LEC (Orang)
	Aula Persentasi (Orang)	Ruang Teori 1 (Orang)	Ruang Teori 2 (Orang)	
2003	118	110	116	344
2004	120	138	124	382
2005	138	155	145	438
2006	158	160	198	516
2007	160	198	224	582
2008	185	216	296	697
2009	243	226	319	788

Sumber : LEC UP II Kartika di Makassar

Dari tabel 4.6 yakni mengenai data jumlah pengguna jasa fasilitas LEC UP II Kartika di Makassar, menunjukkan bahwa jumlah pengguna jasa fasilitas LEC setiap tahunnya mengalami peningkatan, dimana dapat

dilihat bahwa total pengguna fasilitas jasa LEC untuk tahun 2003 sebesar 344 orang, tahun 2004 sebesar 382 orang, tahun 2005 sebesar 438 orang, tahun 2006 sebesar 516 orang, tahun 2007 sebesar 482 orang, tahun 2008 sebesar 697 orang dan tahun 2009 mengalami peningkatan sebesar 788 orang.

Dari data tersebut di atas, selanjutnya akan disajikan perkembangan jumlah pengguna jasa fasilitas LEC UP II Kartika di Makassar yang dapat disajikan melalui tabel berikut ini :

TABEL 4.7
PERKEMBANGAN JUMLAH PENGGUNA JASA FASILITAS
LEC UP II KARTIKA TAHUN 2003 S/D 2009

Tahun	Jumlah Pengguna Jasa LEC (orang)	Perkembangan Jumlah Pengguna Jasa LEC	
		Orang	%
2003	344	-	-
2004	382	38	11,04
2005	438	56	14,66
2006	516	78	17,80
2007	582	66	12,80
2008	697	115	19,76
2009	788	91	13,06
Rata-rata peningkatan (%)		74	14,85

Sumber : Hasil olahan data

Berdasarkan data perkembangan jumlah pengguna jasa fasilitas LEC UP II Kartika di Makassar selama tahun 2003 s/d tahun 2009 rata-rata

mengalami peningkatan sebesar 74 orang atau 14,85%, dimana dapat dirinci untuk tahun 2004 sebesar 38 orang atau 11,04%, tahun 2005 sebesar 56 orang atau 14,66%, tahun 2006 meningkat sebesar 78 orang atau 17,80%, tahun 2007 sebesar 66 orang atau 12,80%, tahun 2008 meningkat sebesar 115 orang atau 19,76% dan tahun 2009 mengalami peningkatan sebesar 91 orang atau 13,06%.

3) Biaya-biaya Operasional

Faktor ketiga yang mempengaruhi peningkatan laba pada lembaga pendidikan LEC UP II Kartika di Makassar adalah mengenai masalah biaya. Biaya adalah harga pokok atau bagiannya yang telah dimanfaatkan atau dikeluarkan oleh LEC UP II Kartika untuk membiayai segala pengeluaran-pengeluaran perusahaan.

Untuk lebih jelasnya berikut ini akan disajikan data biaya operasional pada LEC UP II Kartika di Makassar selama tahun 2003 s/d tahun 2009 yang dapat dilihat melalui tabel berikut ini :

TABEL 4.8
DATA BIAYA OPERASIONAL TAHUN 2003 S/D 2009
PADA LEC UP II KARTIKA MAKASSAR

Tahun	Besarnya Biaya Operasional (Rp)
2003	63.573.500
2004	77.241.650
2005	104.959.350
2006	134.983.365
2007	147.914.370
2008	154.268.200
2009	166.231.350
Total	849.171.785
Rata-rata	121.310.255

Sumber : Data diolah dari LEC UP II Kartika Makassar

Berdasarkan data tersebut di atas, nampak bahwa rata-rata peningkatan biaya operasional yang dikeluarkan oleh LEC UP II Kartika Makassar senantiasa mengalami peningkatan setiap tahunnya, yakni sebesar Rp.121.310.255, dimana dapat dirinci bahwa tahun 2003 biaya operasional yang dikeluarkan sebesar Rp.63.573.500, tahun 2004 sebesar Rp.77.241.650, tahun 2005 sebesar Rp.104.959.350, tahun 2006 sebesar Rp.134.983.365, tahun 2007 meningkat sebesar Rp.147.914.370, tahun 2008 meningkat sebesar Rp.154.268.200 dan tahun 2009 mengalami peningkatan sebesar Rp.166.231.350,-

Selanjutnya akan disajikan data perkembangan biaya operasional yang dikeluarkan oleh perusahaan dari tahun 2003 s/d tahun 2009 yang dapat dilihat melalui tabel berikut ini :

TABEL 4.9
PERKEMBANGAN BIAYA OPERASIONAL
PADA LEC UP II UP KARTIKA
TAHUN 2003 S/D 2009

Tahun	Besarnya Biaya Operasional (Rp)	Perkembangan Biaya Operasional	
		Rp.	%
2003	63.573.500	-	-
2004	77.241.650	13.668.150	21,49
2005	104.959.350	27.717.700	35,88
2006	134.983.365	30.024.015	28,61
2007	147.914.370	12.931.005	9,58
2008	154.268.200	6.353.830	4,30
2009	166.231.350	11.963.150	7,75
Rata-rata peningkatan (%)		17.109.642	17,94

Sumber : Hasil olahan data

Berdasarkan data perkembangan biaya operasional pada LEC UP II Kartika di Makassar selama tahun 2003 s/d tahun 2009 nampak rata-rata mengalami peningkatan sebesar Rp.17.109.642 atau sebesar 17,94%, dimana dapat dirinci bahwa perkembangan biaya operasional untuk tahun 2004 sebesar Rp.13.668.150 atau 21,49%, tahun 2005 sebesar Rp.27.717.700 atau sebesar 35,88%, tahun 2006 meningkat sebesar

Rp.30.024.015 atau 28,61%, tahun 2007 sebesar Rp.12.931.005 atau sebesar 9,58%, tahun 2008 meningkat sebesar Rp.6.353.830 atau sebesar 4,30% dan tahun 2009 meningkat sebesar Rp.11.963.150 atau sebesar 7,75%.

Selanjutnya akan disajikan perkembangan tarif/harga, jumlah pengguna fasilitas LEC, biaya operasional dan laba operasional dari tahun 2003 s/d tahun 2009 pada LEC UP II Kartika di Makassar yang dapat dilihat melalui tabel 4.10 berikut ini :



TABEL 4.10

PERKEMBANGAN TARIF/HARGA, JUMLAH PESERTA, BIAYA OPERASIONAL
DAN LABA OPERASIONAL UNTUK TAHUN 2003 S/D 2009
PADA LEC UP II KARTIKA DI MAKASSAR

Tahun	Tarif/Harga Jasa Pemakai Fasilitas LEC (Rp)	Pertumbuhan (%)	Besarnya Pengguna Fasilitas (Rp)	Pertumbuhan (%)	Besarnya Biaya Operasional (Rp)	Pertumbuhan (%)	Labanya Operasional (Rp)	Pertumbuhan (%)
2003	360.000	-	344	-	63.573.500	-	61.556.500	-
2004	391.000	8,61	382	11,04	77.241.650	21,49	69.210.350	12,43
2005	425.000	8,69	438	14,68	104.959.350	35,88	78.115.650	12,86
2006	458.000	7,76	516	17,80	134.983.365	28,61	97.688.635	25,03
2007	500.000	9,57	582	12,80	147.914.370	9,58	130.985.630	34,11
2008	500.000	0	697	19,76	154.268.200	4,30	178.481.800	36,26
2009	575.000	15	788	13,06	166.231.350	7,75	261.818.650	57,89
	Rata-rata	8,21	Rata-rata	14,86	Rata-rata	17,94	Rata-rata	29,76

Sumber : Hasil olahan data

Berdasarkan hasil perbandingan tarif/harga jual, jumlah peserta atau pengguna jasa LEC, serta biaya operasional dan laba operasional khususnya pada LEC UP II Kartika di Makassar, yang menunjukkan bahwa dalam tahun 2003 s/d tahun 2009 ternyata tarif/harga jasa pemakaian fasilitas LEC ternyata dari tahun ke tahun mengalami peningkatan, dimana rata-rata pertahun meningkat sebesar 8,21%, sedangkan jumlah peserta (pengguna) fasilitas LEC yang rata-rata mengalami peningkatan pertahun sebesar 14,85% dan biaya operasional yang rata-rata pertahun meningkat sebesar 17,94%. Dengan adanya peningkatan tarif, jumlah peserta dan biaya operasional khususnya pada LEC UP II Kartika di Makassar mengakibatkan laba operasional mengalami peningkatan dari tahun ke tahun yakni sebesar 29,76%.

4.4. Analisis Regresi dan Korelasi Linier Berganda

Analisis regresi dan korelasi adalah suatu analisis yang menguraikan pengaruh dan hubungan antara tarif/harga (X_1), jumlah peserta (X_2) dan biaya operasional (X_3) terhadap peningkatan laba. Oleh karena itulah akan disajikan hasil olahan data regresi dengan menggunakan program SPSS versi 17, yang dapat dilihat melalui tabel 4.11 berikut ini :

TABEL 4.11
HASIL PROGRAM SPSS VERSI 17 ATAS REGRESI HARGA/TARIF,
JUMLAH PESERTA DAN BIAYA OPERASIONAL TERHADAP LABA

Variabel	Regresi	T (DF=3)	Probability	Keterangan
X ₁	0,971	3,666	0,035	Signifikan
X ₂	518,83	5,359	0,013	Signifikan
X ₃	-2,113	-6,344	0,008	Signifikan
Constanta	-338.296,28			
Signifikan dengan tingkat kepercayaan 95 %				
R = 0,997		F _{hitung} = 157,35		
R ² = 0,994		Sig = 0,001		

Sumber : Lampiran SPSS

Tabel 4.11 yaitu regresi antara harga/tarif, jumlah peserta dan biaya operasional berpengaruh positif terhadap laba operasional, sehingga persamaan regresinya yaitu :

$$Y = -338.296,28 + 0,971X_1 + 518,83X_2 - 2,113X_3$$

Di mana :

b_0 = -338.296,28 merupakan konstanta atau reciprocal, dengan kata lain tanpa adanya harga/tarif, jumlah peserta dan biaya operasional, maka rugi sebesar 338.296,28.

X_1 = 0,971 yang artinya apabila perusahaan meningkatkan harga/tarif sebesar Rp. 1 bagi pemakai jasa LEC maka laba akan meningkat sebesar Rp.0,971.

$X_2 = 518,83$ yang artinya apabila jumlah pengguna fasilitas LEC bertambah sebesar 1 orang maka laba akan meningkat sebesar Rp. 518,83 atau dibulatkan menjadi Rp. 519.

$X_3 = -2,113$ yang artinya apabila perusahaan meningkatkan biaya operasional sebesar Rp.1, maka laba akan menurun sebesar Rp.2,113.

Selanjutnya untuk melihat besarnya hubungan antara harga/tarif (X_1), jumlah peserta (X_2), dan biaya operasional (X_3), menunjukkan bahwa :

$$R = 0,997$$

$$R^2 = 0,994$$

Intercept (*Reciprocal*) :

$R = 0,997$ yang artinya : hubungan antara harga/tarif, jumlah peserta, dan biaya operasional, dengan laba kuat dan positif, karena mendekati 1 atau dengan kata lain jika harga/tarif, jumlah peserta, dan biaya operasional ditingkatkan, maka akan berpengaruh dalam peningkatan laba sebab $r = 0,997$.

$R^2 = 0,994$ yang artinya persentase sumbangan pengaruh variabel independen (harga/tarif, jumlah peserta, dan biaya operasional) yang digunakan dalam model mampu menjelaskan sebesar 99,40% variabel dependen (laba operasional).

Untuk melihat pengaruh masing-masing variabel (harga/tarif, jumlah peserta, dan biaya operasional) terhadap peningkatan laba, maka dilakukan uji t (uji parsial) dengan formulasi sebagai berikut

1) Untuk variabel X_1

$$H_0 : \beta_1 = 0 \text{ (tak ada pengaruh X terhadap Y)}$$

$$H_1 : \beta_1 > 0 \text{ (ada pengaruh X terhadap Y)}$$

$$df = n - k - 1 = 7 - 3 - 1 = 3$$

$$\alpha = 0,05$$

$$t_{hitung} = 3,666$$

$$t_{tabel} = (\alpha) = 2,353$$

Dengan demikian, maka dapat dikatakan bahwa pengaruh harga/tarif (X_1) terhadap laba (Y) dengan tingkat kepercayaan 95 % mempunyai pengaruh nyata 95% ($\alpha = 0,05$), oleh karena $t_{hit} = 3,666 > t_{tabel} (\alpha) = 2,353$.

2) Untuk variabel X_2

$$H_0 : \beta_2 = 0 \text{ (tak ada pengaruh X terhadap Y)}$$

$$H_1 : \beta_2 > 0 \text{ (ada pengaruh X terhadap Y)}$$

$$df = 3$$

$$\alpha = 0,05$$

$$t_{hitung} = 5,359$$

$$t_{tabel} = (\alpha) = 2,353$$

Dengan demikian, maka dapat dikatakan bahwa jumlah peserta (X_2) berpengaruh terhadap peningkatan laba (Y) dengan kepercayaan 95 % berpengaruh nyata dan positif, oleh karena $t_{hit} = 5,359 > t_{tabel 0,05 (2)} = 2,353$.

3) Untuk variabel X_3

$H_0 : \beta_3 = 0$ (tak ada pengaruh X terhadap Y)

$H_1 : \beta_3 > 0$ (ada pengaruh X terhadap Y)

$df = 3$

$\alpha = 0,05$

$t_{hitung} = -6,344$

$t_{tabel} = (\alpha) = 2,353$

Dengan demikian, maka dapat dikatakan bahwa pengaruh biaya operasional (X_3) terhadap peningkatan laba (Y) dengan kepercayaan 95 % mempunyai pengaruh nyata dan negatif, oleh karena $t_{hit} = -6,344 > t_{tabel 0,05 (3)} = 2,353$.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN-SARAN

5.1. Kesimpulan

Adapun kesimpulan yang dapat diberikan sehubungan dengan hasil penelitian dan pembahasan secara keseluruhan, dapat diuraikan sebagai berikut :

- 1) Hasil analisis antara faktor-faktor (harga/tarif, jumlah peserta, dan biaya operasional) terhadap laba yang menunjukkan bahwa harga/tarif pemakai jasa LEC mengalami rata-rata kenaikan sebesar 8,21% sedangkan jumlah peserta atau pengguna jasa LEC mengalami rata-rata kenaikan pertahun sebesar 14,85% sedangkan biaya operasional yang rata-rata naik pertahun sebesar 17,94%. Dengan naiknya faktor harga/tarif, jumlah peserta dan biaya operasional dalam tahun 2003 s/d tahun 2009 mengakibatkan laba operasional yang rata-rata naik sebesar 29,76% pertahun.
- 2) Berdasarkan hasil analisis mengenai regresi antara faktor (harga/tarif, jumlah peserta, dan biaya operasional) terhadap laba yang menunjukkan bahwa ketiga faktor yang dimasukkan dalam model regresi berpengaruh secara signifikan terhadap peningkatan laba sebab memiliki nilai p_{value} yang dibawah dari 0,05.

5.2. Saran-saran

Dari hasil kesimpulan yang telah dikemukakan, maka dapat diberikan saran-saran sebagai bahan masukan bagi pihak lembaga pendidikan LEC UP II Kartika di Makassar adalah :

- 1) Disarankan agar perlunya perusahaan memperhatikan mengenai masalah harga/tarif, jumlah peserta dan biaya operasional dalam pengelolaan usaha penyewaan fasilitas pada LEC UP II Kartika di Makassar.
- 2) Disarankan pula agar perlunya perusahaan dapat meningkatkan laba dengan meningkatkan pendapatan usaha pada LEC UP II Kartika di Makassar.

DAFTAR PUSTAKA

- Baridwan Zaki, 2002, **Sistem Akuntansi**, edisi ketujuh, cetakan ketiga, Penerbit : BPFE, Yogyakarta
- Buchari, Alma, 2004, **Pengantar Bisnis**, cetakan ketujuh, Penerbit : Alfabeta, Bandung.
- Hasan, Iqbal, 2008, **Pokok-Pokok Materi Statistik 2 (Statistik Inferensif)**, edisi kedua, cetakan pertama, Penerbit : PT Bumi Aksara, Jakarta
- Harnanto, dan Zulkifli, 2003, **Manajemen Biaya**, edisi pertama, cetakan pertama, Penerbit : UPP-AMP YKPN, Yogyakarta
- Kartadinata, Abbas, 2001, **Akuntansi dan Analisis Biaya : Suatu Pendekatan Terhadap Tingkah Laku Biaya**, cetakan ketiga, Penerbit Rineka Cipta, Jakarta.
- Kasmir, 2008, **Analisis Laporan Keuangan**, edisi pertama, Penerbit : RajaGrafindo Persada, Jakarta
- Kuswadi, 2008, **Memahami Rasio-Rasio Keuangan Bagi Orang Awam**, cetakan kedua, Penerbit : Gramedia, Jakarta
- LEC, 1998, **Pedoman Penyelenggaraan Local Education Centre**, Makassar
- Mowen Hansen, 2000, **Akuntansi Manajemen**, edisi keempat, Penerbit : Erlangga
- Muqodim, 2005, **Teori Akuntansi**, edisi pertama, cetakan pertama, Penerbit : Ekonesia, Yogyakarta.
- Syafri, Sofyan Harahap, 2007, **Teori Akuntansi**, edisi revisi, cetakan keenam, Penerbit : RajaGrafindo Persada, Jakarta
- Simamora, Hendry, 2001, **Akuntansi Manajemen**, Penerbit : Salemba Empat, Jakarta.
- Smith Jay M, K.Fred Skousen, 2004, **Akuntansi Intermediate**, cetakan kelima belas, Penerbit : Gloria Aksara, Pratama, Jakarta

Sunarto, 2004, **Akuntansi Biaya**, edisi kedua, Penerbit : Amus, Yogyakarta.

Sartono, Agus 2008, **Manajemen Keuangan Teori dan Aplikasi**, edisi keempat, cetakan pertama, Penerbit : BPFE, Yogyakarta

Wibowo dan Abubakar Arif, 2006, **Pengantar Akuntansi I**, Penerbit : Gramedia Widiasarana Indonesia, Jakarta

Yasid, 2005, **Pemasaran Jasa Konsep Dan Implementasi**, edisi kedua, cetakan ketiga, Ekonisia, Jakarta



Regression

Variables Entered/Removed

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	Biaya operasi, Jumlah Peserta, Harga/Tarif ^a		Enter

a. All requested variables entered.

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.997 ^a	.994	.987	8884.309031

a. Predictors: (Constant), Biaya operasi, Jumlah Peserta, Harga/Tarif

Model Summary

Model	Change Statistics				
	R Square Change	F Change	df1	df2	Sig. F Change
1	.994	157.351	3	3	.001

ANOVA^a

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	3.726E10	3	1.242E10	157.351	.001 ^a
	Residual	2.368E8	3	7.893E7		
	Total	3.750E10	6			

a. Predictors: (Constant), Biaya operasi, Jumlah Peserta, Harga/Tarif

b. Dependent Variable: Laba operasi sebelum pajak

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	-338296.280	61174.089		-5.530	.012
	Harga/Tarif	.971	.265	.903	3.666	.035
	Jumlah Peserta	518.823	96.807	1.079	5.359	.013
	Biaya operasi	-2.113	.333	-1.066	-6.344	.008

a. Dependent Variable: Laba operasi sebelum pajak

Coefficients^a

Model		Correlations		
		Zero-order	Partial	Part
1	Harga/Tarif	.928	.904	.168
	Jumlah Peserta	.953	.952	.246
	Biaya operasi	.818	-.965	-.291

a. Dependent Variable: Laba operasi sebelum pajak

