



ANALISIS PROFITABILITAS BERDASARKAN LOKASI PEMASARAN PADA KOPERASI KARYAWAN JASA MARGA BHAKTI IV DI SURABAYA

SKRIPSI



Dijadikan sebagai salah satu syarat guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi Pada Fakultas Ekonomi Universitas Jember

Oleh

Asal	: Hadiah	Klasifikasi	: 650.8
Terima Tgl:	112 JAN 2001 2	Penyusun	: R.R.
No. Induk :	093	Penyunting	: a. e.

Wahyu Edy Purwanto

NIM : 960810201107

**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS JEMBER
2001**

JUDUL SKRIPSI

ANALISIS PROFITABILITAS BERDASARKAN LOKASI PEMASARAN
PADA KARYAWAN JASA MARGA BHAKTI IV
DI SURABAYA

Yang dipersiapkan dan disusun oleh :

N a m a : Wahyu Edy Purwanto

N. I. M. : 960810201107

Jurusan : Manajemen

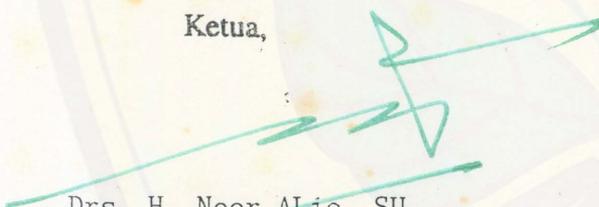
telah dipertahankan di depan Panitia Penguji pada tanggal :

24 Nopember 2001

dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk diterima sebagai kelengkapan guna memperoleh gelar S a r j a n a dalam Ilmu Ekonomi pada Fakultas Ekonomi Universitas Jember.

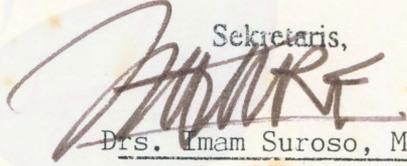
Susunan Panitia Penguji

Ketua,


Drs. H. Noor Alie, SU
NIP. 130 345 928



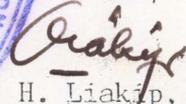
Sekretaris,


Drs. Imam Suroso, M.Si
NIP. 131 759 838

Anggota,


Drs. Abdul Halim
NIP. 130 674 838

Mengetahui/Menyetujui
Universitas Jember
Fakultas Ekonomi
Dekan,


Drs. H. Liakip, SU
NIP. 130 531 976



TANDA PERSETUJUAN SKRIPSI SARJANA EKONOMI

Judul Skripsi : Analisis Profitabilitas Berdasarkan
Lokasi Pemasaran pada Koperasi
Karyawan Jasa Marga Bhakti IV di
Surabaya

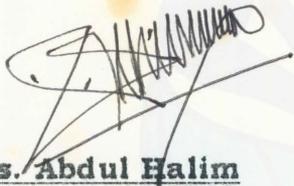
Nama Mahasiswa : Wahyu Edy Purwantoro

NIM : 960 810 201 107

Fakultas / Jurusan : Ekonomi / Manajemen

Konsentrasi : Manajemen Pemasaran

Pembimbing I



Drs. Abdul Halim
NIP. 130 674 838

Pembimbing II



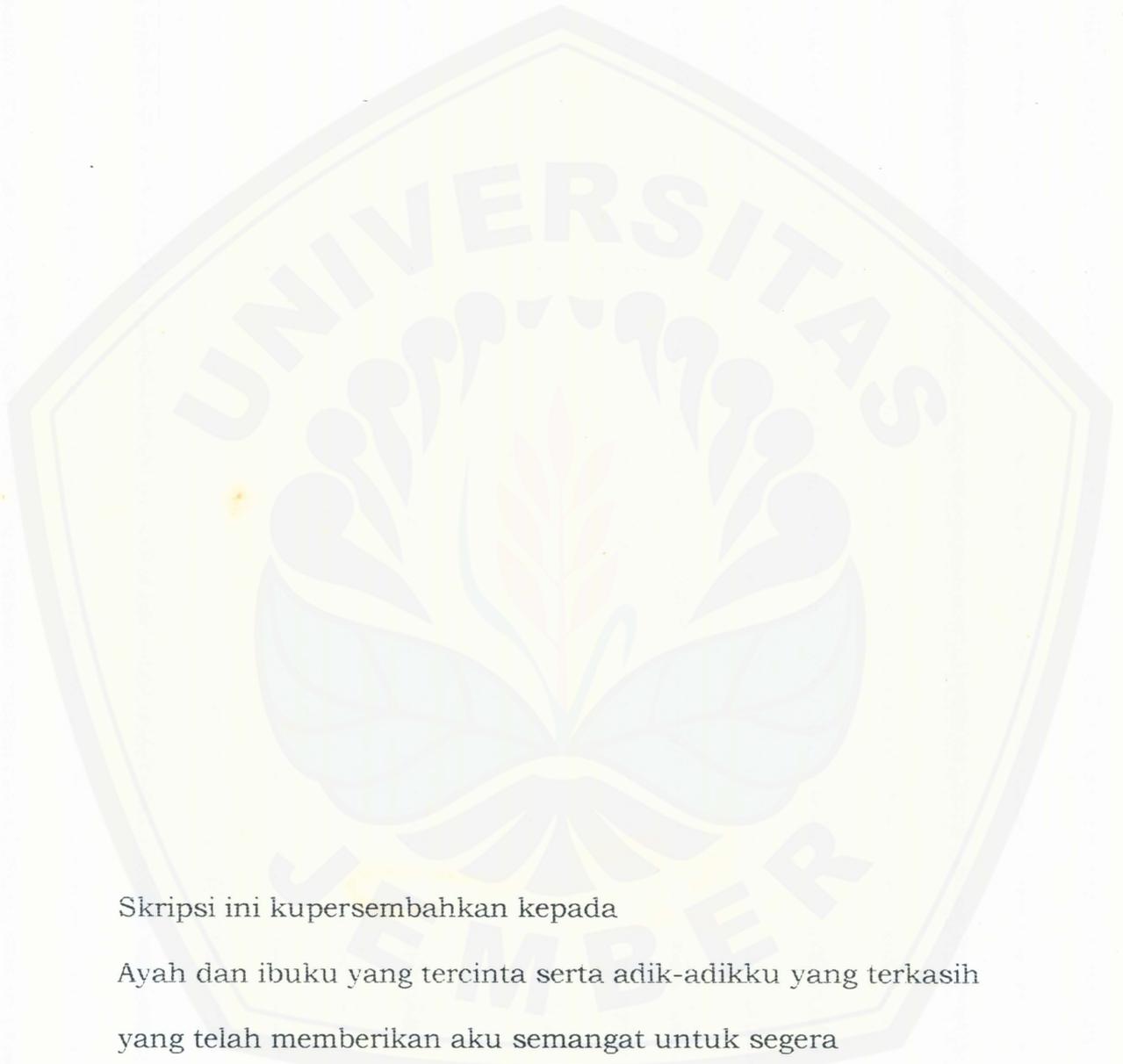
Drs. Ketut Indraningrat, Msi
NIP. 131 832 337

Ketua Jurusan



Drs. I.K.M Dwipayana, Ms
NIP. 130 781 341

Tanggal Persetujuan : NOVEMBER 2001



Skripsi ini kupersembahkan kepada
Ayah dan ibuku yang tercinta serta adik-adikku yang terkasih
yang telah memberikan aku semangat untuk segera
menyelesaikan pendidikan di Universitas Negeri Jember.



Motto :

*"Cobalah mengetahui segalanya
mengenai sesuatu dan mengetahui
sesuatu mengenai segalanya".*

(Henry Peter , Lord Bougham)

ABSTRAKSI

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui tingkat keuntungan atau profitabilitas masing-masing Tempat Istirahat sebagai lokasi pemasarannya pada Koperasi Karyawan Jasa Marga Bhakti IV dan tingkat perubahan profitabilitas masing-masing Tempat Istirahat antara tahun 1998 sampai tahun 2000. Dengan menggunakan data penjualan dan data pembelian antara tahun 1998 sampai 2000 peneliti menggunakan analisis profitabilitas dalam menghitung Profit Margin dan Operation Ratio.

Hasil penelitian dan pembahasan menunjukkan bahwa tingkat Profit Margin pada masing-masing turun pada tahun 1999 dan kembali naik pada tahun 2000 walaupun tidak sebesar tahun 1998. Dan kenaikan keuntungan pada lokasi pemasaran B lebih besar daripada lokasi pemasaran A pada tiap tahunnya walaupun pada lokasi pemasaran A tingkat penjualan dan pembeliannya lebih tinggi daripada lokasi pemasaran B.

Dengan menggunakan analisis profitabilitas diketahui bahwa biaya operasional sangat berpengaruh sekali terhadap tingkat laba bersih Koperasi Karyawan Jasa Marga Bhakti IV di Surabaya maka pihak pengelola diharapkan untuk mengefisienkan tingkat biaya yang mereka keluarkan karena kemungkinan besar akan dapat merugi. Ini dikarenakan Profit Margin yang diambil sangatlah kecil. Akan tetapi pada lokasi pemasaran tersebut terdapat sumber lain yang menghasilkan sehingga dapat mengurangi kerugian dan dapat menambah laba bersih pada lokasi pemasaran pada daerah tersebut.

KATA PENGANTAR

Segala syukur hanyalah pantas kita panjatkan pada Allah SWT. Yang memiliki langit dan bumi beserta isinya.. Maka manusia sangatlah kecil artinya. Syukur Alhamdulillah karena atas kemurahan-Nya Penulis mampu menyelesaikan skripsi yang berjudul “Analisis Profitabilitas Berdasarkan Lokasi Pemasaran pada Koperasi Karyawan Jasa Marga Bhakti IV di Surabaya”. Solawat dan pujian selalu tercurah pada pelita kehidupan manusia Nabi Muhammad SAW beserta keluarga dan para sahabat beliau.

Penulisan skripsi ini tiada lain bertujuan untuk memenuhi persyaratan mendapatkan gelar Sarjana Ekonomi pada Fakultas Ekonomi Universitas Jember.

Penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini berkat bantuan dan dorongan berbagai pihak. Dalam kesempatan yang baik ini dengan segala keikhlasan dan kerendahan hati, penulis sampaikan rasa terima kasih kepada yang terhormat

1. Bapak Drs. Abdul Halim, selaku Dosen pembimbing I dan Bapak Drs. Ketut Indraningrat selaku Dosen pembimbing II yang telah banyak memberikan bimbingan, koreksi, masukan dan petunjuk yang sangat berharga selama penulisan skripsi ini.
2. Dekan dan segenap staf pengajar Fakultas Ekonomi Universitas Jember yang telah memberikan bekal ilmu kepada penulis selama belajar di Fakultas Ekonomi Universitas Jember.
3. PT.Jasa Marga Persero yang memberikan izin untuk melakukan penelitian di Koperasi Karyawan Jasa Marga Bhakti IV di Surabaya.

4. Bapak Ir. Achmad Fuad Dahlan, selaku pimpinan Karyawan Jasa Marga Bhakti IV di Surabaya yang memberikan kesempatan bagi penulis mengadakan penelitian.
5. Bapak Drs. Setyo Budi selaku staf administrasi, keuangan umum yang telah membantu dan memberikan data-data kepada penulis sampai terselesainya skripsi ini.
6. Ayahanda Marsin dan ibunda Isti Sri Suwarni, yang telah memberikan dukungan moril dan materiil, serta adik-adikku yang telah memberikan semangat kepada penulis untuk menyelesaikan skripsi ini.
7. Bapak Haryono, ibu Sri Rohyati, Mas Budi dan Mbak Ayu, yang memberikan perhatiannya pada penulis dalam menyelesaikan studi di Universitas Jember.
8. Teman-temanku dan adik-adikku Mahadelta, Yusuf, Sony, Ageng, Tohari dan lain-lain yang tidak dapat disebut-satu persatu disini yang menghibur penulis.
9. Teman-teman Manajemen Ganjil (MAGIC'96), Subchan, Heriyanto, Desy, Andi dan lain-lain yang tidak dapat disebut kesemuanya.
10. Teman-teman parkiranan Tratatap Baru, Agung, Kus, Yoni, Puji, Mas Bambang dan ipunk yang menghibur penulis.

Dan pada akhirnya penulis berharap semoga kebaikan yang telah diberikan kepada penulis mendapat balasan dari Allah SWT. Penulis sadar bahwa tak ada yang sempurna di dunia ini maka dari itu saran dan kritik akan penulis terima dengan lapang dada.

Jember, November 2001

Penulis

DAFTAR ISI

	Hal
Halaman Judul	i
Halaman Pengesahan	ii
Persembahan	iii
Motto	iv
Abstraksi	v
Kata Pengantar	vi
Daftar Isi	viii
Daftar Tabel	x
Daftar Gambar	xii
Daftar Lampiran	xiii
BAB I. Pendahuluan	1
1.1. Latar Belakang Masalah	1
1.2. Pokok Permasalahan	5
1.3. Tujuan dan Kegunaan Penelitian	6
BAB II. Tinjauan Pustaka	7
2.1.1 Tinjauan Hasil Penelitian Sebelumnya	7
2.1.2 Persamaan Penelitian dengan Penelitian yang Terdahulu	8
2.1.3 Perbedaan Penelitian dengan Penelitian yang Terdahulu	8
2.2 Landasan Teori	9
2.2.1 Pengertian Pemasaran	10
2.2.2 Pentingnya Pemasaran	9
2.3 Konsep Pemasaran dan Sistem Pemasaran	10
2.3.1 Konsep Pemasaran	10
2.4 Hubungan Antara Analisis Volume Penjualan dan 2.4.1 Tingkat Penjualan	12

2.5	Pengertian Biaya Pemasaran	13
2.6	Arti Penting perhitungan Laba - Rugi	15
2.7	Arti Penting Analisis Ratio Keuangan	16
2.8	Profitabilitas Sebagai Langkah atau Fungsi Pengawasan Dalam Pemasaran	17
BAB III. Metode Penelitian		18
3.1	Rancangan Penelitian	18
3.2	Metode pengumpulan data	18
3.2.1	Jenis data	18
3.3	Metode Analisis Data	19
3.4	Untuk menghitung rugi-laba pada perusahaan per periode	20
BAB IV. Analisis Data		21
4.1	Gambaran Umum Perusahaan	21
4.1.1	Sejarah Singkat Berdirinya perusahaan	21
4.1.2	Struktur Organisasi	22
4.1.3	Bidang Usaha	27
4.1.4	Personalia Perusahaan	30
4.1.5	Sejarah Keanggotaan	31
4.1.6	Jam Kerja dan Hari Kerja	32
4.1.7	Produk Yang di Jual	32
4.2	Penggolongan biaya pemasaran	33
4.2.1	Biaya Pemasaran Berdasarkan Lokasi Tempat Peristirahatan A (Gempol-Surabaya)	33
4.2.2	Biaya Pemasaran Berdasarkan Lokasi Tempat Peristirahatan B (Gempol-Surabaya)	34

4.3	Menghitung Laba-Rugi Berdasarkan Lokasi Tempat Peristirahatan	35
4.4	Menghitung Profitabilitas	36
4.4.1	Menghitung Profit Margin Tanpa Penghasilan Lain-Lain	37
4.4.2	Menghitung Profit Margin Dengan Penghasilan Lain-Lain	40
4.4.3	Menghitung Operating Ratio	42
4.5	Tingkat Perbedaan Profitabilitas Tahun 1999 – 2000 pada Masing-Masing Lokasi Tempat Peristirahatan	44
4.5.1	Perbedaan Profit Margin Tahun 1999 – 2000 pada Masing-Masing Lokasi Tempat Peristirahatan Tanpa Pendapatan Lain-lain	45
4.5.2	Perbedaan Profit Margin Tahun 1999 – 2000 pada Masing-Masing Lokasi Tempat Peristirahatan Dengan Menambahkan Pendapatan Lain-lain	46
4.5.3	Perbedaan Profit Margin Tahun 1999 – 2000 Antara Profit Margin Tanpa Pendapatan Lain-lain dan Menambahkan Pendapatan Lain-lain pada Masing-Masing Lokasi Tempat Peristirahatan	46
4.5.4	Perbedaan Operation Ratio Tahun 1999 – 2000 pada Masing-Masing Lokasi Tempat Peristirahatan	47
BAB V. Simpulan dan Saran		49
5.1	Simpulan	49
5.2	Saran	52
DAFTAR PUSTAKA		54
LAMPIRAN-LAMPIRAN		55

Daftar Tabel

1. Rincian Luas Bangunan TI
2. Rincian Tenaga Tetap Koperasi Karyawan Jasa Marga Bhakti IV
3. Rincian Tenaga Harian Lepas Koperasi Karyawan Jasa Marga Bhakti IV
4. Jumlah Anggota Koperasi Karyawan Jasa Marga Bhakti IV Tahun 1990-1999
5. Laporan biaya Lokasi Pemasaran Daerah A Koperasi Karyawan Jasa Marga Bhakti IV Periode 1998 – 2000
6. Laporan biaya Lokasi Pemasaran Daerah B Koperasi Karyawan Jasa Marga Bhakti IV Periode 1998 – 2000
7. Laporan Laba-rugi Lokasi Pemasaran Daerah A Koperasi Karyawan Jasa Marga Bhakti IV Periode 1998 – 2000
8. Laporan Laba-rugi Lokasi Pemasaran Daerah B Koperasi Karyawan Jasa Marga Bhakti IV Periode 1998 – 2000
9. Pendapatan Bersih, Penjualan Bersih dan Beban Pokok Penjualan Lokasi Pemasaran Daerah A Koperasi Karyawan Jasa Marga Bhakti IV Periode 1998 – 2000
10. Pendapatan Bersih, Penjualan Bersih dan Beban Pokok Penjualan Lokasi Pemasaran Daerah B Koperasi Karyawan Jasa Marga Bhakti IV Periode 1998 – 2000
11. Profit Margin Tanpa Pendapatan Lain-Lain Koperasi Karyawan Jasa Marga Bhakti IV Periode 1998 – 2000
12. Pendapatan Bersih, Penjualan Bersih dan Pendapatan lain-lain Lokasi Pemasaran Daerah A Koperasi Karyawan Jasa Marga Bhakti IV Periode 1998 – 2000
13. Pendapatan Bersih, Penjualan Bersih dan Pendapatan Lain-Lain Lokasi Pemasaran Daerah B Koperasi Karyawan Jasa

Marga Bhakti IV Periode 1998 – 2000

14. Profit Margin Dengan Pendapatan Lain-Lain Koperasi Karyawan Jasa Marga Bhakti IV Periode 1998 – 2000
15. Beban Pokok Penjualan dan Biaya Operasional Lokasi Pemasaran Daerah A Koperasi Karyawan Jasa Marga Bhakti IV Periode 1998 – 2000
16. Beban Pokok Penjualan dan Biaya Operasional Lokasi Pemasaran Daerah A Koperasi Karyawan Jasa Marga Bhakti IV Periode 1998 – 2000
17. Operating Ratio Lokasi Pemasaran Daerah A Koperasi Karyawan Jasa Marga Bhakti IV Periode 1998 – 2000
18. Perbedaan Profit Margin Tanpa Pendapatan Lain-Lain Koperasi Karyawan Jasa Marga Bhakti IV Periode 1998 – 2000
19. Perbedaan Profit Margin dengan Pendapatan Lain-Lain - lokasi TI A Koperasi Karyawan Jasa Marga Bhakti IV Periode 1998 – 2000
20. Perbedaan Profit Margin tanpa dan dengan pendapatan lain-lain Koperasi Karyawan Jasa Marga Bhakti IV Periode 1998 – 2000
21. Perbedaan Profit Margin tanpa dan dengan pendapatan lain-lain Koperasi Karyawan Jasa Marga Bhakti IV Periode 1998 – 2000
22. Perbedaan Operation Ratio Koperasi Karyawan Jasa Marga Bhakti IV Periode 1998 – 2000

DAFTAR GAMBAR

1. Struktur Organisasi Koperasi Karyawan Jasa Marga Bhakti
IV



DAFTAR LAMPIRAN

No.	Judul	Hal.
1.	Tabel Penjualan Barang Khusus Tempat Peristirahatan Koperasi Karyawan Jasa Marga Bhakti IV Surabaya Tahun 1998	53
2.	Tabel Penjualan Barang Khusus Tempat Peristirahatan Koperasi Karyawan Jasa Marga Bhakti IV Surabaya Tahun 1999	54
3.	Tabel Penjualan Barang Khusus Tempat Peristirahatan Koperasi Karyawan Jasa Marga Bhakti IV Surabaya Tahun 2000	55
4.	Tabel Pembelian Barang Khusus Tempat Peristirahatan Koperasi Karyawan Jasa Marga Bhakti IV Surabaya Tahun 1998	56
5.	Tabel Pembelian Barang Khusus Tempat Peristirahatan Koperasi Karyawan Jasa Marga Bhakti IV Surabaya Tahun 1999	57
6.	Tabel Pembelian Barang Khusus Tempat Peristirahatan Koperasi Karyawan Jasa Marga Bhakti IV Surabaya Tahun 2000	58
7.	Tabel Beban Pokok Penjualan Barang Khusus Tempat Peristirahatan Koperasi Karyawan Jasa Marga Bhakti IV Surabaya Tahun	59
8.	Perhitungan Profit Margin tanpa Penambahan Pendapatan Lain-lain Untuk Tempat Peristirahatan A (Gempol-Surabaya)	60
9.	Perhitungan Profit Margin dengan Penambahan Pendapatan Lain-lain Untuk Tempat Peristirahatan A (Gempol-Surabaya)	61

10	Perhitungan Operation Ratio Untuk Tempat Peristirahatan A (Gempol-Surabaya)	62
11	Perhitungan Profit Margin tanpa Penambahan Pendapatan Lain-lain Untuk Tempat Peristirahatan B (Surabaya-Gempol)	63
12.	Perhitungan Profit Margin dengan Penambahan Pendapatan Lain-lain Untuk Tempat Peristirahatan B (Surabaya-Gempol)	64
13.	Perhitungan Operation Ratio Untuk Tempat Peristirahatan B (Surabaya-Gempol)	65

I. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Setiap perusahaan yang didirikan pada hakikatnya mempunyai beberapa tujuan yang pada umumnya sama, tetapi prioritas yang diberikan tidak sama. Tujuannya antara lain adalah mencapai volume penjualan tertentu, mendapatkan laba tertentu, dan menunjang pertumbuhan perusahaan. Dan pada intinya adalah mencapai keuntungan yang maksimal. Keuntungan tersebut akan digunakan untuk kelangsungan hidup perusahaan. salah satu bagian yang dapat diandalkan untuk mencapai tujuan perusahaan adalah bagian pemasaran. Tindakan yang dilakukan manajer pemasaran adalah menentukan kombinasi yang tepat dimana memutuskan kebijakan di bidang pemasaran, penjualan, serta keuntungan yang wajar atau realistis. Dan patokan manajer dalam menentukan kebijakan perencanaan dan operasi adalah laporan penjualan, dan laporan tingkat laba yang diterima oleh perusahaan.

Banyak faktor yang mempengaruhi perusahaan dalam mencapai tujuan perusahaan. Salah satunya adalah ketepatan dalam memilih lokasi perusahaan. Tempat usaha haruslah mendukung atau mempunyai nilai yang potensial pada masa yang akan datang. Khususnya tempat penjualan eceran dimana faktor-faktor yang mempengaruhinya adalah lokasi, penggolongan barang dan personalia. (Swastha Basu, 1998. *Manajemen Penjualan*; 72)

Konsumen yang menitik beratkan pembeliannya pada faktor tempat atau lokasi yang strategis, atau lebih mudah dicapai baik dengan berjalan kaki ataupun dengan kendaraan dan bila dicapai dengan menggunakan kendaraan maka perlu dipertimbangkan tentang tempat atau lahan parkir yang memadai.

Penggolongan barang dagangan dapat menjadi keuntungan lainnya. Yang dimaksud adalah kualitas-kuantitas dan harga barang, kadang ini merupakan salah satu faktor yang dominan. Kadang kesan dari sebuah toko bagi pembeli menjadi penting daripada harga.

Faktor yang terakhir adalah personalia, dimana konsumen dalam membeli suatu barang memperhatikan penjualnya. Kharisma penjual dapat mempengaruhi tingkat penjualan, apabila penjual berpenampilan menarik, ramah, simpatik, pelayanannya memuaskan dan sebagainya. Sehingga kebanyakan toko menggunakan wanita-wanita sebagai pramuniaganya karena mereka dianggap lebih menarik daripada pria. Meskipun demikian priaupun dapat melakukannya juga. Oleh karena itu motivasi pembeli dapat berbeda-beda tergantung referensi yang diikutinya.

Inti dari faktor-faktor motivasi atau yang menyebabkan orang membeli dapat dibedakan atas dua faktor yaitu faktor emosional dan faktor rasional. Biasanya jarang sekali terjadi secara bersamaan dalam suatu pembelian, biasanya ada hanya salah satu faktor saja. Disini tegas masing-masing penjual yang menentukan kombinasi motif yang ada pada kelompok atau segmen pasarnya yang dituju.

Motif rasional adalah motif yang didasarkan pada kenyataan yang ditunjukkan oleh pembeli. Seperti faktor ekonomi, dimana dia menyisihkan uang berlebih dan ingin membelanjakan meskipun pada jangka waktu yang pendek. Motif lain adalah harga, kualitas dan pelayanan dimana apabila konsumen mementingkan dari segi harga yang murah maka kurang mementingkan segi kualitas dan pelayanan. Dan juga sebaliknya apabila lebih mementingkan kualitas dan pelayanan maka mereka kurang memperhatikan harga dari barang yang dibelinya.

Motif emosional biasanya bersifat subyektif. Motif ini menimbulkan pembelian barang-barang yang memeperlihatkan status, kemewahan, atau yang membuat seseorang nyaman. Jadi faktor yang mempengaruhi antara lain adalah rasa cinta, kebanggaan, kenyamanan, kesehatan, keamanan dan kepraktisan. (Swastha Basu, 1998. 73)

Koperasi Karyawan Jasa Marga Bhakti IV di Surabaya adalah koperasi yang beranggotakan karyawan PT. Jasa Marga Persero dimana koperasi ini dibentuk bertujuan untuk meningkatkan kesejahteraan para anggotanya. Koperasi Karyawan Jasa Marga Bhakti IV di Surabaya sebagaimana seperti koperasi lainnya tetap mengacu pada landasan dan asas koperasi yaitu yang terdapat pada undang-undang koperasi. Undang-undang perkoperasian no 12 tahun 1967 menegaskan bahwa landasan idiil koperasi adalah Pancasila, landasan strukturalnya adalah UUD 1945 dan berlandaskan mental pada setia kawan dan kesadaran pribadi. Asas koperasi sendiri adalah asas kekeluargaan dan gotong royong. Koperasi Karyawan Jasa Marga Bhakti IV merupakan koperasi sekunder, koperasi ini merupakan koperasi serba usaha dimana lingkup usahanya merupakan berbagai macam usaha. Koperasi Karyawan Jasa Marga Bhakti IV di Surabaya saat ini mengelola beberapa jenis usaha antara lain usaha pertokoan yang melayani anggota mereka yaitu Karyawan PT. Jasa Marga Persero, Usaha simpan pinjam, kredit kendaraan baik roda empat maupun roda dua, cleaning servis, usaha persewaan kendaraan untuk lingkup PT. Jasa Marga Persero maupun umum, pertokoan dan pengelolaan Tempat Peristirahatan dimana terdapat pada jalan tol Gempol-Surabaya.

Fokus penelitian ini diadakan pada usaha Koperasi Karyawan Jasa Marga Bhakti IV di Surabaya khususnya usaha

pengelolaan Tempat Peristirahatan yang berada pada jalan tol Surabaya-Gempol. Fokus penelitian ini mengenai Tempat Peristirahatan milik Koperasi Karyawan Jasa Marga Bhakti IV karena Tempat Peristirahatan mempunyai omset penjualan eceran terbesar pada penjualan Koperasi Karyawan Jasa Marga Bhakti IV kurang lebih 40% dari total penjualan. Dan juga mempunyai keadaan potensial untuk berkembang di kemudian hari karena selalu bertambahnya kendaraan yang melalui jalan tol setiap tahunnya, ini berarti semakin tinggi pula pendapatan yang akan dihasilkannya.

Tempat Istirahat bagi pengendara kendaraan yang melewati jalur Tol Surabaya-Gempol. Tempat Istirahat ini dimiliki oleh PT. Jasa Marga Persero akan tetapi secara operasional dijalankan oleh Koperasi Karyawan Jasa Marga. Dalam kegiatannya koperasi karyawan menyewa tempat tersebut dengan membayar sewa kepada pihak PT. Jasa Marga. Tempat Istirahat tersebut ada 2 tempat, yaitu pada Tol arah Surabaya-Gempol dan arah sebaliknya.

Keberadaan Tol Surabaya-Gempol sendiri sangat membantu dalam penyediaan jalur lalu-lintas yang melewati kota Sidoarjo dan Porong yang sering mengalami kemacetan. Jalur ini sering dilalui oleh kendaraan yang akan menuju daerah timur yaitu ke daerah Malang, Jember, Banyuwangi maupun Bali. Dan juga sebaliknya kendaraan yang akan pergi ke daerah barat antara lain ke Yogya, Semarang, sampai ke Jakarta. Semakin tahun pengguna jalan Tol ini semakin meningkat.

Tempat Istirahat yang ada pada jalur Tol, dipergunakan sebagai Tempat Istirahat pengendara maupun penumpang kendaraan yang mengalami kepenatan perjalanan maupun dengan alasan yang lain. Tempat ini sangat diperlukan baik oleh

pengendara maupun pengelola Tol. Perlu diketahui bahwa penyebab tingginya kecelakaan lalu-lintas di jalur Tol akibat dari kepenatan pengendara yang mengantuk, apabila terjadi kecelakaan maka yang rugi bukan hanya pengguna tol tetapi juga pihak pengelola yaitu PT.Jasa Marga Persero. Dengan adanya Tempat Istirahat ini maka secara tidak langsung dapat mengurangi angka kecelakaan lalu-lintas di jalur Tol tersebut.

Meskipun demikian ada tujuan lain yang hendak di tuju oleh pengelola, yaitu suatu keuntungan yang wajar dan bukan kerugian yang terjadi. Dari alasan ini dapat kita dapatkan suatu gambaran bagaimana seharusnya pengelola mengetahui eksistensi keberadaan unit usaha mereka, apakah menguntungkan atau tidak, dan apa yang seharusnya mereka lakukan.

Dengan alasan permasalahan inilah dilakukan penelitian dengan mengambil judul:

"Analisis Profitabilitas Berdasarkan Lokasi Pemasaran pada Koperasi Karyawan Jasa Marga Bhakti IV di Surabaya"

1.2 POKOK PERMASALAHAN

Berdasarkan permasalahan-permasalahan diatas maka pokok permasalahannya sebagai berikut:

1. Berapa tingkat keuntungan atau profitabilitas masing-masing Tempat Istirahat sebagai lokasi pemasarannya pada Koperasi Karyawan Jasa Marga Bhakti IV ?
2. Berapa tingkat perubahan profitabilitas masing-masing Tempat Istirahat antara tahun 1998 sampai tahun 2000 ?

1.3 Tujuan dan Kegunaan Penelitian

1.3.1 Tujuan:

1. Mengetahui tingkat keuntungan atau profitabilitas masing-masing Tempat Istirahat sebagai lokasi pemasaran Koperasi Karyawan Jasa Marga Bhakti IV
2. Mengetahui berapa tingkat perubahan yang terjadi antara tahun 1999 sampai 2000.

1.3.2 Kegunaan:

1. Hasil ini dapat dipergunakan sebagai masukan dalam penentuan kebijakan strategi yang akan di laksanakan oleh Koperasi Karyawan Jasa Marga Bhakti IV khususnya lokasi Tempat Istirahat.
2. Hasil dapat sebagai sarana pembelajaran mahasiswa terhadap teori yang dipelajari dalam bangku perkuliahan.



II. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Tinjauan Hasil Penelitian Sebelumnya

Penelitian yang dilakukan oleh Evy Mahfiroh Firdaus Hendraweni pada perusahaan yang bergerak dibidang penjualan produk kendaraan bermotor, yaitu PT.Indo Trisaka Sejati Motor Jember menjelaskan pentingnya perusahaan untuk mengetahui tingkat profitabilitas lokasi pada masing masing daerah pemasaran produk kendaraan bermotor khususnya kendaraan Suzuki. Dalam penelitian ini pihak peneliti mengemukakan pentingnya perusahaan mengamati profitabilitas perusahaan mereka untuk menyusun suatu strategi bagi masing-masing daerahnya. Strategi tersebut berguna untuk menentukan strategi yang paling cocok untuk mencapai tingkat penjualan yang menjadi target perusahaan.

Hasil penelitian tersebut menyebutkan bahwa PT.Indo Trisaka Sejati mempunyai tiga tempat penjualan antara lain berada di Jember, Bondowoso, dan Tanggul. Dalam penelitian tersebut peneliti mengambil data penjualan antara tahun 1996 – 1998 dimana terdapat tiga tahun penjualan.

Peneliti menyampaikan bahwa pada tingkat perubahan profitabilitas perusahaan tersebut pada masing-masing lokasi mengalami pasang dan surut pada tahun 1996 – 1997 terjadi kenaikan profitabilitas ini diakibatkan penjualan meningkat dimana kenaikan pada masing-masing lokasi antara 0.83%-0.9%. akan tetapi pada tahun 1997 – 1998 terjadi penurunan yang cukup berarti yaitu antara 5.11% - 5.18% dan ini cukup mempengaruhi kinerja perusahaan. Ini di akibatkan penjualan menurun akibat daya beli masyarakat menurun. Dan juga terjadi

perubahan tingkat biaya perusahaan akibat meningkatnya biaya biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan.

Pihak peneliti memberikan suatu solusi dimana pihak perusahaan melakukan efisiensi dan mengefektifkan biaya-biaya yang dikeluarkan sehingga perusahaan dapat mempertahankan kehidupan perusahaan tersebut. (Evy Mahfirah Firdaus Hendraweni : 1999)

Berdasarkan hasil penelitian yang telah ditulis diketahui bahwa penyebab berubahnya profitabilitas tersebut akibat berbagai macam faktor salah satunya kondisi perekonomian suatu bangsa juga peletakan posisi lokasi pemasaran perusahaan sehingga perusahaan harus benar-benar berupaya untuk menghitung kekuatan mereka sendiri terhadap persaingan yang ada di pasar.

2.1.1 Persamaan Penelitian dengan Penelitian yang terdahulu

Penelitian diatas mempunyai banyak persamaan dengan penelitian yang penulis teliti. Ini dilihat dari pola metodologi penelitian, metodologi yang digunakan adalah menggunakan formula profitabilitas yaitu profit margin dan operation ratio yang membandingkan tingkat penjualan, tingkat biaya operasi dengan besarnya net operating income perusahaan.

Penelitian sebelumnya meneliti tempat pemasaran milik PT.Indo Trisaka Sejati yang hasilnya memperbandingkan masing-masing lokasi pemasarannya dan ini juga dilakukan oleh penulis dalam penelitian yang dilakukannya

2.1.2 Perbedaan Penelitian dengan Penelitian yang terdahulu

Yang membedakan penelitian ini dengan penelitian terdahulu adalah pemilihan perusahaan dan jumlah lokasi yang

diteliti. Dimana penelitian sebelumnya menggunakan tiga tempat pemasaran perusahaan penjualan produk motor pada PT.Indo Trisaka Sejati. Sedangkan penulis menggunakan objek penelitian penjualan produk eceran di dua tempat lokasi pemasaran milik Koperasi Karyawan Jasa Marga Bhakti IV di Surabaya.

Hasil yang penulis sampaikan mempunyai perbedaan dengan penelitian yang terdahulu, karena penulis mempunyai dua pokok permasalahan dan tujuannya sedangkan penelitian sebelumnya hanya mempunyai satu pokok permasalahan dan tujuannya.

Penelitian yang penulis teliti menambahkan pendapatan lain-lain dalam upaya mengetahui pengaruh pendapatan lain-lain terhadap profitabilitas pada masing-masing lokasi pemasaran yang diteliti.

2.2 Landasan Teori

2.2.1 Pengertian pemasaran

Pemasaran atau marketing adalah berasal dari kata market yang berarti pasar, pengertian pasar sendiri bukanlah seperti pengertian orang awam. Dimana mereka salah tafsir dalam memberikan pengertian pasar, kebanyakan mereka membicarakan sebagian kegiatan secara keseluruhan. William J. Stounton definisi pasar sebagai berikut:

“ Pasar didefinisikan sebagai orang-orang yang mempunyai keinginan untuk puas, uang untuk berbelanja dan kemauan untuk membelanjakannya”.
(Basu Swastha, 1997:51).

Dari definisi yang dikemukakan J. Stounton tersebut ada tiga faktor yang mempengaruhi dan perlu diperhatikan yakni :

1. Orang dengan segala keinginannya.
2. Daya beli mereka.

3. Kemauan untuk membelanjakan.

Banyak definisi yang diberikan oleh para ahli ekonomi dan pada umumnya mereka berpendapat bahwa, kegiatan marketing atau pemasaran bukan hanya kegiatan menjual barang atau jasa saja tetapi lebih dari itu. Pengertian pemasaran menurut The American Marketing Association sebagai berikut:

“Pemasaran adalah suatu kegiatan yang mengarahkan aliran barang dari produsen kepada konsumen atau pemakai”.

Dari definisi tersebut dapat disimpulkan bahwa pemasaran itu merupakan penampikan dari aktifitas perdagangan yang mengarah pada penyaluran barang-barang dari produsen ke konsumen atau pemakai.

2.2.2 Pentingnya Pemasaran

Suatu perusahaan diumpamakan sebagai tubuh, seperti halnya manusia. Maka kegiatan pemasaran dapat dianggap sebagai jantungnya, karena antara kegiatan pemasaran dengan kegiatan lain dalam perusahaan saling berkaitan, seperti halnya kegiatan pembelian, kegiatan produksi dan lainnya. Sebagai contoh perusahaan yang ingin menaikkan jumlah produksi dimana fasilitas bahan baku, pembelian, tenaga kerja, modal serta kapasitas mesin lain sebagainya cukup tersedia, tetapi bilamana kegiatan ini tidak dikaitkan dengan bidang pemasaran maka besar kemungkinan besar akan menumpuk di gudang atau produksi. Jadi kegiatan pemasaran adalah penting sebagai proses kegiatan komunikasi (penyampaian) praktis yang perlu direncanakan, diorganisasikan, dilaksanakan, serta diawasi sebaik-baiknya, dalam rangkapemindahan hasil produksi barang

dan jasa dari tangan produsen ke tangan konsumen dengan waktu dan kurun waktu serta tempat yang tepat

Kegiatan pemasaran merupakan salah satu kegiatan pokok yang dilakukan oleh pengusaha dalam hal mempertahankan kelangsungan hidup dan untuk berkembang serta untuk mendapatkan laba.

2.3 Konsep Pemasaran dan Sistem Pemasaran

2.3.1 Konsep Pemasaran

“ Konsep pemasaran adalah sebuah falsafah bisnis yang menyatakan bahwa pemuasan kebutuhan konsumen merupakan syarat ekonomi dan sosial bagi kelangsungan hidup perusahaan “
(Basu Swastha,1997:33)

Dari definisi tersebut mempunyai konsekuensi bahwa semua kegiatan perusahaan termasuk perusahaan termasuk produksi, tehnik, keuangan dan pemasaran harus diarahkan pada usaha untuk mengetahui kebutuhan pembeli, kemudian memuaskan kebutuhan tersebut dan dapat memberikan laba yang layak dalam jangka panjang.

“Sistem Pemasaran adalah kumpulan lembaga-lembaga yang melakukan tugas pemasaran, barang, jasa, ide, orang dan faktor-faktor lingkungan yang saling memberikan pengaruh, dan membentuk serta mempengaruhi hubungan perusahaan dengan pasarnya”
(Basu Swastha,1997:34)

Pengertian tersebut menjelaskan bahwa sistem pemasaran faktor-faktor yang berinteraksi dan saling memberikan pengaruh **antara lain :**

1. Organisasi yang melakukan tugas pemasaran atau lembaga yang melakukan tugas pemasaran.
2. Sesuatu (barang, jasa,ide)yang dipasarkan.

3. Pasar yang dituju.
4. Para perantara yang membantu pertukaran (arus) antara organisasi pemasaran dengan pasarnya, seperti pengecer, pedagang besar, agen pengangkutan, lembaga keuangan, dan sebagainya.
5. Faktor-faktor lingkungan, seperti demografi, kondisi perekonomian, faktor sosial dan kebudayaan, kekuatan politik dan hukum, teknologi dan persaingan.

2.4 Hubungan Antara Analisis Volume Penjualan dan Tingkat Penjualan.

Sesuai dengan definisi dari analisis volume penjualan maka akan diketahui penjualan bersih dari laporan rugi-laba perusahaan. Dalam melakukan analisis, manajer dapat membandingkan penjualan yang telah dicapai perusahaan dengan sasaran yang telah dicapai oleh perusahaan. Dalam analisis ini volume penjualan perlu dikaitkan dengan segmen pasarnya agar dapat diketahui posisi perusahaan dalam industri.

Dalam analisis volume penjualan ini harus dilakukan berdasarkan daerah pemasaran dengan menghubungkan antara penjualan masing-masing daerah secara keseluruhan dari kelompok-kelompok pembeli yang ada di daerah tersebut. Menganalisis volume penjualan perusahaan dengan sasarannya merupakan cara yang bermanfaat dalam menganalisis volume penjualan secara total. Akan tetapi ini tidak menyebutkan profitabilitas perusahaan oleh karena itu perusahaan perlu mengetahui biaya pemasaran untuk dapat mengetahui hubungan biaya pemasaran yang dikeluarkan dengan pendapatan yang diperoleh untuk setiap daerah pemasaran.

Untuk mengetahui profitabilitas yang dicapai perusahaan yang sekaligus dapat mengetahui efisiensi perusahaan yang dilakukan yang dilakukan dengan dengan memperhatikan besarnya laba atau rugi perusahaan, digunakan rumus :

(Bambang Riyanto:1995;259)

$$PM = \frac{NET \ OPERATING \ INCOME}{NET \ SALES}$$

Dimana data diperoleh dari laporan rugi laba perusahaan selama periode tertentu .

2.5 Pengertian Biaya Pemasaran

Biaya pemasaran mempunyai pengertian baik secara sempit maupun secara luas. Dalam arti sempit pengertiannya seringkali dibatasi arti sebagai biaya penjualan, yaitu biaya-biaya yang dikeluarkan untuk menjual dan membawa barang-barang tersebut kepasar. Dan dalam arti luasnya adalah semua biaya yang terjadi sejak saat produk selesai diproduksi, disimpan digudang, dan sampai produk tersebut diubah kembali menjadi bentuk uang. Yang dimaksud adalah biaya pemasaran dalam arti luas adalah tidak hanya biaya penjualan saja tetapi juga biaya administrasi dan manajemen keuangan termasuk didalamnya..

(Mulyadi, 1991;221)

2.5.1 Penggolongan Biaya Pemasaran

Secara garis besar biaya pemasaran dapat dibagi menjadi dua golongan, yaitu:

1. Order - Getting Cost

Yaitu semua biaya yang dikeluarkan dalam usaha untuk memperoleh pesanan. Contoh biaya yang termasuk

dalam golongan ini adalah biaya gaji wiraniaga (sales respons), komisi penjualan, advertensi, dan promosi.

2. Order - filling Cost

Yaitu semua biaya yang dikeluarkan untuk mengusahakan agar supaya produk sampai ketangan pembeli dan biaya-biaya untuk mengumpulkan uang dari pembeli/konsumen. Contoh biaya yang termasuk dalam golongan ini adalah biaya pergudangan, biaya pembungkusan dan pengiriman, pemberian kredit, biaya angkutan dan penagihan.

(Mulyadi, 1991;222)

Sedangkan menurut fungsi atau kegiatan pemasaran, biaya pemasaran dapat digolongkan sebagai berikut :

1. Biaya Penjualan

Biaya yang dikeluarkan untuk memenuhi pesanan yang diterima dari pelanggan. Meliputi biaya salesman, biaya bonus dan komisi salesman

2. Biaya Advetensi

Biaya yang dikeluarkan untuk membiayai order getting -cost melalui kegiatan advertensi dan promosi. Meliputi karyawan bagian advertensi dan promosi, biaya iklan, biaya pameran, dan biaya promosi.

3. Biaya Penggudangan

Biaya yang dikeluarkan untuk membiayai kegiatan penyimpangan produk jadi yang siap dijual. Meliputi biaya karyawan bagian gudang dan sewa gudang.

4. Biaya Pengangkutan

Biaya yang dikeluarkan untuk membiayai kegiatan pengiriman produk jadi kepada pembeli. Meliputi biaya

karyawan bagian pengangkutan, biaya depresiasi kendaraan, biaya pengiriman dan biaya operasional kendaraan.

5. Biaya Kredit dan Penagihan

Biaya yang dikeluarkan untuk membiayai kegiatan pemantauan kemampuan keuangan pelanggan. Meliputi biaya karyawan bagian penagihan, kerugian penghapusan piutang, serta potongan tunai,

6. Biaya Administrasi Pemasaran

Biaya yang dikeluarkan untuk membiayai kegiatan pembuatan faktur dan penyelenggaraan catatan administrasi penjualan. Meliputi biaya karyawan bagian administrasi pemasaran.

(Mulyadi, 1991;222)

2.6 Arti Penting perhitungan Laba - Rugi

Di dalam suatu perusahaan ada beberapa jenis laporan yang harus dibuat, salah satunya adalah laporan laba rugi yang biasanya dibuat setahun sekali, tetapi tidak menutup kemungkinan untuk dibuat dalam periode waktu tertentu yang disesuaikan dengan kepentingan perusahaan, misalnya mingguan, bulanan atau triwulanan.

Perhitungan rugi atau laba perusahaan selama periode tertentu. Jadi pengertian dari perhitungan rugi-laba adalah suatu perusahaan sehingga dapat diketahui penghasilan atau pengorbanan yang dikeluarkan yang dikeluarkan oleh perusahaan. Dengan membuat laporan rugi-laba diharapkan mengetahui kondisi ekonomi perusahaan yang meliputi kondisi perkembangan perusahaan penjualan dan laba perusahaan dari tahun ke tahun apa dengan kata lain perusahaan dapat

bahkan mengalami kemunduran sehingga perusahaan akan dapat mencari sebab dari kemajuan atau kemunduran tersebut sekaligus mencari pemecahan.

2.6 Arti Penting Analisis Ratio Keuangan

Perusahaan atau manajemen perusahaan sangat berkepentingan terhadap laporan keuangan perusahaan yang dikelolanya. Alat analisis keuangan yang sering digunakan untuk melakukan analisis yang mengetahui kekuatan dan kelemahan perusahaan di bidang keuangan adalah analisis ratio. Ratio keuangan dapat digunakan mengetahui posisi keuangan perusahaan dalam suatu periode sehingga perusahaan dapat melihat perkembangan posisi keuangan perusahaan, yang dapat digunakan untuk melakukan pengembangan atau melakukan efisiensi dalam perusahaan.

Dalam penelitian ini ratio yang digunakan adalah untuk mengetahuinya adalah: *(Bambang Riyanto:1995;259)*

1. PROFIT MARGIN (PM)

$$PM = \frac{NET \ OPERATING \ INCOME}{NET \ SALES}$$

2. Operating Ratio

Dengan cara membandingkan antara biaya yang dikeluarkan dengan penjualan secara netto dengan menggunakan rumus:

$$OperatingRatio = \frac{HPP + Biaya \ Operasi}{Penjualan} \times 100\%$$

2.8 Profitabilitas Sebagai Langkah atau Fungsi Pengawasan Dalam Pemasaran

Laporan rugi-laba dalam suatu perusahaan akan dapat memberikan informasi tentang kondisi suatu perusahaan misalnya tentang volume penjualan, harga pokok penjualan dan biaya-biaya yang harus dikeluarkan oleh perusahaan dalam aktivitas perusahaan dalam suatu periode. Manajemen puncak dalam hal ini pimpinan perusahaan akan dapat mengkaji apa yang telah terjadi dalam perusahaan sehingga apa yang telah terjadi dalam perusahaan sehingga apa yang telah dapat dicapai perusahaan dapat diketahui penyebabnya. Manajemen dapat melakukan pengawasan terhadap perusahaan pada waktu yang akan datang berdasarkan pengalaman periode sebelumnya dan sekaligus mengubah strategi perusahaan apabila hal tersebut diperlukan.

(Philip Kotler, 1995;124)

III. METODE PENELITIAN

3.1 Rancangan Penelitian

Dalam penelitian ini metode riset yang adalah metode deskriptif pendekatan studi yang menggunakan dan kausal yaitu memecahkan sebuah kasus profitabilitas berdasarkan lokasi pemasarannya pada Koperasi Karyawan Jasa Marga Bhakti IV Surabaya - Gempol - Mojokerto.

Studi kasus merupakan jenis penelitian yang rinci mengenai suatu proyek tertentu selama kurun waktu tertentu dengan cukup mendalam dan menyeluruh termasuk lingkungan dan kondisi masa lalunya. Selanjutnya termasuk lingkungan dan kondisi masa lalunya . selanjutnya selanjutnya penelitian ini berusaha menemukan hubungan antara faktor yang satu dengan yang lain (Hussein Umar, 1998;80)

3.2 Metode pengumpulan data

3.2.1 Jenis data

1. Data primer

Yaitu data yang diperoleh secara langsung dari obyek penelitian. dengan cara:

Wawancara

Yaitu pengumpulan data dengan mengadakan wawancara secara langsung dengan pimpinan dan karyawan perusahaan dengan menggunakan daftar pertanyaan.

2. Data sekunder

Yaitu data yang dikumpulkan dari pihak lain yang bukan merupakan sumber langsung.

3.3 METODE ANALISIS DATA

Masalah perlu dianalisa dengan menggunakan metode analisa data yang sesuai. Metode yang digunakan dalam menganalisa data adalah metode analisa dengan kualitatif dan metode analisa data kuantitatif.

3.3.1 Untuk mengetahui sejauh mana tingkat efektifitas penggunaan dana investasi digunakan digunakan formula:

(Bambang Riyanto, 1990;259)

1. PROFIT MARGIN (PM)

$$PM = \frac{NET \ OPERATING \ INCOME}{NET \ SALES}$$

2. Operating Ratio

$$Operating \ Ratio = \frac{HPP + Biaya \ Operasi}{Penjualan} \times 100\%$$

3.4 Untuk menghitung rugi-laba pada perusahaan per periode

(Bambang Riyanto, 1990;35)

Penjualan		XXX	
HPP		XXX	-
Laba Kotor		XXX	
Biaya Pemasaran	XXX		
- biaya penjualan	XXX		
- biaya administrasi dan umum	XXX		
- biaya penyimpanan dan penggudangan	XXX	+	
Total biaya operasional		XXX	-
Laba Operasional		XXX	
Pendapatan Lain-lain		XXX	+
Total Laba diterima		XXX	



IV. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Perusahaan

4.1.1. Sejarah Singkat Berdirinya perusahaan.

Koperasi Karyawan Jasa Marga Bhakti IV semula merupakan Koperasi Mayangkara. Sejak Tahun 1982 dengan badan hukum nomer 3835.A / BH / II / 85 Tanggal 13 Oktober 1987 diubah menjadi Koperasi Karyawan Jasa Marga Bhakti IV.. Koperasi Jasa Marga IV merupakan koperasi sekunder yang bergerak dalam bidang simpan-pinjam, pertokoan, tempat pelayanan istirahat (TI) dan pelayanan jasa.

Pelayanan Tempat Istirahat mulai dirintis oleh Koperasi Jasa Marga Bhakti IV sejak tanggal 10 Pebruari 1994, setelah ditandatanganinya surat perjanjian kerjasama sewa menyewa bangunan tempat istirahat antara PT.Jasa Marga (Persero) cabang Surabaya - Gempol - Mojokerto dengan Koperasi Karyawan Jasa Marga Bhakti IV dengan nomor perjanjian No.EP..Spk.039 atau 1994 tanggal 10 Pebruari 1994.

Selama empat tahun pertama sewa menyewa cukup menguntungkan sehingga perjanjian kerjasama tersebut diteruskan melalui perjanjian CE.Spk.073 tanggal 12 Mei 1998 untuk periode empat tahun berikutnya.

Tempat istirahat yang dimiliki oleh Koperasi Karyawan Jasa Marga Bhakti IV terletak di dua tempat yaitu di kilometer 25 dan kilometer 26 jalan tol Surabaya-Gempol. Tujuan utama TI adalah memberikan pelayanan kepada pemakai jalan tol dalam rangka ikut menyukseskan peningkatan pelayanan pada pemakai jalan tol. Luas bangunan yang dimiliki yang dimiliki TI seluruhnya 20.110,00 m² dengan rincian sebagai berikut :

Tabel 1: Rincian Luas Bangunan TI

No.	Keterangan	Jumlah
1.	Luas lahan	11.720,00 m ²
2.	Luas Jalan	7.140,00 m ²
3.	Luas Tempat Parkir	990,00 m ²
4.	Luas Bangunan	260,00 m ²

Bangunan Tempat Istirahat tersebut terdiri atas beberapa bangunan yang memiliki fungsi-fungsi masing-masing. Bangunan tersebut terdiri dari kios makanan,seung, tempat parkir, musholla, jamban dan paturasan, serta reklame.

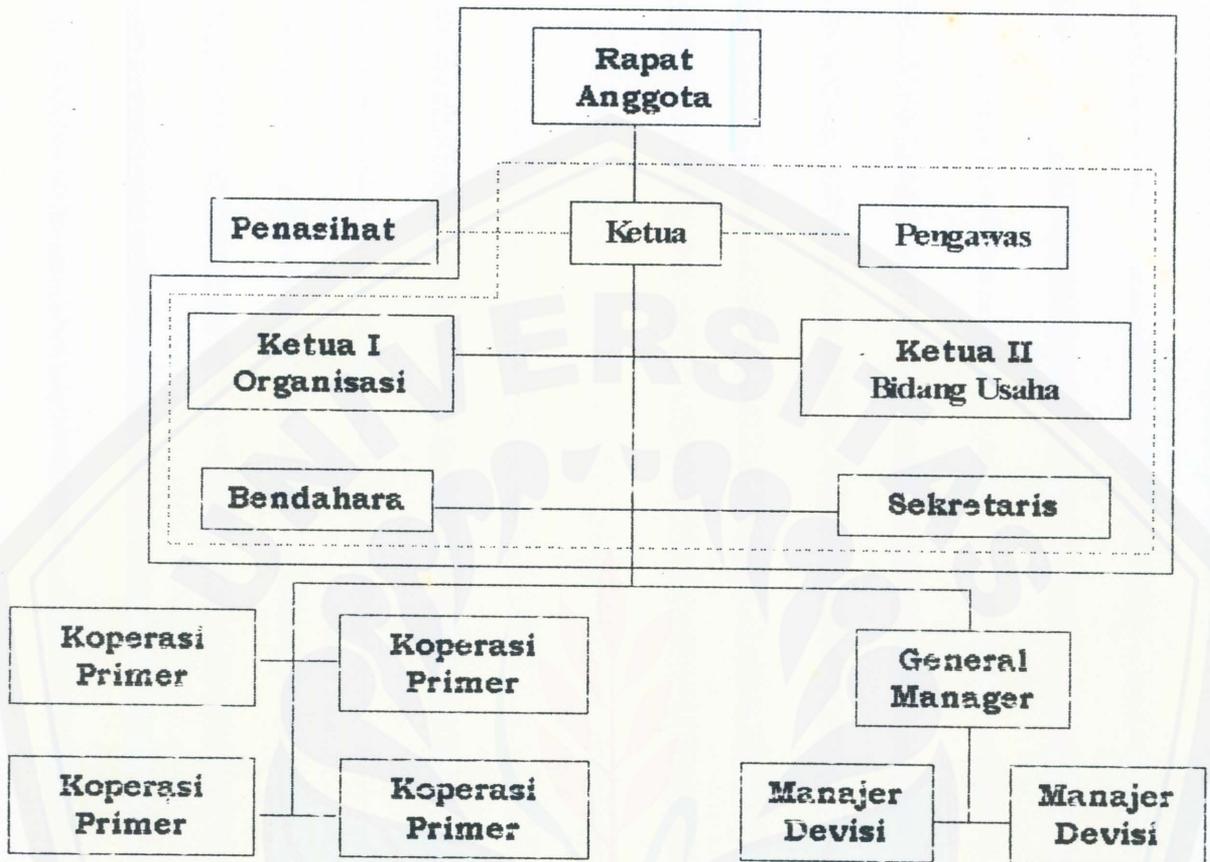
4.1.2. Struktur Organisasi

Struktur organisasi merupakan gambaran secara sistematis tentang hubungan kerja sama orang-orang yang terdapat dalam suatu badan dalam rangka usaha untuk mencapai suatu tujuan .

Jadi dengan adanya struktur organisasi yang baik, maka setiap orang akan mengetahui kepada siapa dia akan mempertanggung jawabkan hasil kerjanya. Terlebih lagi bagi perusahaan besar, karena dengan struktur organisasi maka seluruh personil perusahaan mulai dari tingkat pimpinan sampai pekerja tingkat bawah akan dapat mengetahui tentang tugas dan tanggung jaabnya.

Struktur organisasi Koperasi Karyawan Jasa Marga Bhakti IV dapat dilihat dalam gambar berikut:

Gambar 1 : Struktur Organisasi Koperasi Karyawan Jasa Marga Bhakti IV



Sumber: Buku Panduan Koperasi

_____ = Perangkat Organisasi Koperasi

----- = Pengurus .

Sedang tanggung jawab pada masing-masing bagian dalam struktur organisasi tersebut dapat dijelaskan sebagai berikut:

1. Ketua Koperasi

- a. Memimpin, mengawasi dan mengendalikan seluruh kegiatan koperasi dalam pelaksanaan fungsi, tugas dan kewajibannya.
- b. Mengatur pembentukan ataupun penyusunan dan tata kerja badan an serta pejabatnya.
- c. Menjamin daya guna dan keseimbangan yang serasi dalam melaksanakan pembinaan fungsi perkoperasian .
- d. Melakukan segala perbuatan hukum untuk dan atas nama koperasi.
- e. Mewakili koperasi dihadapan dan diluar pengadilan.
- f. Membina kesejahteraan dan kemampuan bekerja serta pengembangan personil koperasi dalam menyelenggarakan tugas kewajibannya masing-masing.
- g. Memperhatikan, memelihara dan mengawasi kelancaran perawatan dan administrasi.
- h. Dalam hal-hal tersebut diatas Ketua bertindak atas nama Pengurus Koperasi dan bertanggung jawab pada rapat anggota sebagai kekuasaan tertinggi di koperasi.

2. KETUA BIDANG ORGANISASI

- a. Membina dan mengembangkan organisasi koperasi .
- b. Menyelenggarakan pembinaan personil atau SDM koperasi.
- c. Menyelenggarakan pembinaan materiel.
- d. Mengumpulkan data organisasi dan usaha koperasi untuk keperluan pembinaan.

- e. Menyusun petunjuk atau peraturan yang menyangkut organisasi atau administrasi, idil maupun usaha untuk disampaikan kepada primer koperasi anggota.
- f. Mengembangkan idealisme koperasi melalui:
 - Pendidikan
 - Pelatihan
 - Penyuluhan penerangan
 - Penerbitan
 - Perpustakaan
- g. Mewakili pengurus dalam masalah yang menyangkut organisasi atau administrasi dan pengembangan idealisme koperasi.
- h. Membuat rencana kerja dan anggaran belanja dibidang tugasnya untuk dipakai sebagai pedoman kerja.

3. KETUA BIDANG USAHA

- a. Menyusun rencana usaha produksi, jasa, distribusi, perdagangan, industri dan pemasaran, baik berdasar penilaian atas kebutuhan dan kemampuan anggota maupun berdasarkan atas kebutuhan pengembangan koperasi pada umumnya.
- b. Memonitor usaha produksi, jasa distribusi, perdagangan industri dan pemasaran sebagai bahan pembinaan dan pelayanan kepada anggota . terutama bagi pengembangan usaha.
- c. Mengadakan kontak-kontak dengan pihak-pihak luar dalam rangka pengembangan usaha:
 - Produksi, jasa industri dan pemasaran.
 - Distribusi dan perdagangan yang menyangkut kebutuhan anggota.

- d. Mewakili pengurus , dalam masalah-masalah yang menyangkut bidang usaha produksi, jasa, perdagangan dan industri.
- e. Membuat anggaran kerja dan anggaran belanja untuk bidang tugasnya sebagai pedoman kerja.
- f. Menyusun program kerja dan petunjuk kerja bagi biro-bironya sesuai dengan tugasnya masing-masing.
- g. Memonitor usaha distribusi dan perdagangan dari anggota sebagai bahan dasar pembinaan dan pelayanan kepada anggota lainya.

4. SEKRETARIS

- a. Mengatur dan menyelenggarakan tata administrasi umum koperasi.
- b. Menyusun laporan-laporan umum, khusus, dan berkala menurut ketentuan atau kebijaksanaan pengurus.
- c. Bertanggung jawab atas pemeliharaan buku-buku organisasi yaitu: daftar anggota, daftar pengurus dan lain-lain, buku notulen, keputusan-keputusan rapat-rapat pengurus dan surat-surat lainnya.
- d. Mengatur dan menyelenggarakan rapat atau sidang pengurus koperasi serta mengatur pencatatan dan penyampaian risalah hasil rapat kerja pengurus.
- e. Menyenggarakan tata laksana kantor.
- f. Memproses penyelesaian konsep peraturan-peraturan, surat keputusan dan sebagainya.
- g. Menyelesaikan masalah-masalah yang menyangkut **hukum dan perjanjian-perjanjian**, baik pada bidang organisasi maupun usaha.

5. BENDAHARA

- a. Membuat perkiraan keadaan umum manajemen keuangan sebagai bahan perencanaan mengenai masalah rencana anggaran penerimaan dan pengeluaran, rencana anggaran pendapatan dari biaya dan mengendalikan perbendaharaan koperasi beserta unit-unit usahanya dalam rangka membantu usaha anggota.
- b. Membuat peraturan dan petunjuk tentang cara penyelenggaraan perbendaharaan akuntansi umum yang berlaku di koperasi.
- c. Membuat Rencana anggaran pendapatan dan Biaya Koperasi berdasarkan bahan-bahan dari bidang lain, untuk disahkan dalam rapat Anggota sebagai pedoman kerja untuk tahun buku berikutnya.

4.1.3. Bidang Usaha

1. Pelayanan Simpan Pinjam

Koperasi Karyawan Jasa Marga Bhakti IV mempunyai kegiatan simpan pinjam bagi para anggotanya. Unit ini cukup besar dalam menggunakan dan koperasi. Dalam kegiatan ini Koperasi bekerjasama dengan Asuransi Bumi Putera. Sehubungan dengan keterbatasan pihak koperasi dalam mencukupidans, koperasi juga melakukan kerjasama dengan Bank Muamalat dan Bank Duta, sampai tahun Desember 2000 belum ada realisasi pinjaman. Sampai saat ini permohonan pinjaman rata-rata perbulannya telah mencapai Rp.54.750.000,-

2. Usaha pertokoan

Pertokoan adalah kegiatan usaha Koperasi Karyawan Jasa Marga Bhakti Iv untuk memenuhi kebutuhan anggota

terhadap penjualan konsumsi, barang-barang elektronik maupun kendaraan bermotor yang sifatnya tunai maupun kredit. Bagi anggota yang melakukan kredit jenis konsumsi maka pembayarannya setiap bulan melalui potongan gaji. Barang yang berupa pakaian, elektronik dan sepeda motor dengan pembelian kredit, sistem angsuran pelunasan pembayarannya dilakukan beberapa kali sesuai dengan kesepakatan.

3. Usaha pelayanan Tempat Istirahat

Sesuai dengan kepercayaan yang telah diberikan pimpinan PT. Jasa Marga (Persero) cabang Surabaya-Gempol-Mojokerto. Serta dalam rangka ikut menyukseskan peningkatan pelayanan pada pemakai jalan tol terutama bagi pengguna Tempat Istirahat itu sendiri.

Untuk pengelolaan Tempat istirahat selama empat tahun adalah bagian kegiatan usaha koperasi Koperasi Karyawan Jasa Marga Bhakti IV yang bergerak dibidang penjualan barang konsumsi khususnya bagi pemakai jalan tol rata-rata jumlah transaksi perhari mencapai Rp.2.193.000,-

4. Usaha Pelayanan Jasa

Bidang jasa adalah kegiatan usaha Koperasi Karyawan Jasa Marga Bhakti IV yang bergerak dalam bidang pelayanan jasa baik kepada anggota, Kantor PT. Jasa Marga (Persero) dan instansi lain melalui kejasmanan Koperasi atau dengan keterlibatannya dengan pihak lain.

Adapun kegiatan usahanya meliputi sebagai berikut:

1. Menyewakan mobil Sabtu dan Minggu
2. Antar jemput karyawan

Kerjasama dengan pihak lain yaitu dengan PT. Jasa Marga (Persero) Cabang Surabaya-Gempol-Mojokerto dalam bidang:

1. Cleaning servis gedung kantor
2. Cleaning servis lantai dan gardu tol
3. Pemeliharaan kendaraan bengkel
4. Pemeliharaan Guardrail
5. Pemeliharaan Perambuan
6. Pemeliharaan sarana pelengkap jalan
7. Perawatan gedung Kantor atau rumah dinas
8. Perawatan instalasi dan ruang PJU
9. Tempat Istirahat
10. Pembibitan

4.1.4. Personalia Perusahaan

Koperasi Karyawan Jasa Marga Bhakti IV merupakan badan usaha yang bergerak dalam bidang usaha pelayanan. Selain ketua bendahara dan sekretaris, personalia karyawan di bagi dua bagian sebagai pelaksananya, yaitu tenaga tetap dan tenaga harian lepas. tenaga tetap terdiri dari:

Tabel 2 : Rincian Tenaga Tetap Koperasi Karyawan Jasa Marga Bhakti IV

Jabatan	Jumlah
1. Manajer	1 orang
2. Kasir	1 orang
3. Pembukuan	1 orang
4. Sub. Lodger	2 orang
5. Administrasi Tempat Istirahat	1 orang
6. Administrasi Jasa	1 orang
7. Administrasi Toko	1 orang
8. Pramuniaga toko	5 orang

Tenaga harian lepas terdiri dari:

Tabel 3 : Rincian Tenaga Harian Lepas Koperasi Karyawan Jasa Marga Bhakti IV

Jabatan	Jumlah
1. Cleaning servis gedung kantor	7 orang
2. Cleaning servis lantai dan gardu tol	20 orang
3. Pemeliharaan kendaraan bengkel	2 orang
4. Pemeliharaan Guardrail	6 orang
5. Pemeliharaan Perambuan	4 orang
6. Pemeliharaan sarana pelengkap jalan	15 orang
7. Perawatan gedung Kantor atau rumah dinas	7 orang
8. Perawatan instalasi dan ruang PJU	2 orang
9. Tempat Istirahat	22 orang
10. Pembibitan	2 orang
Jumlah	86 orang

4.1.5. Sejarah Keanggotaan

Anggota Koperasi Karyawan Jasa Marga Bhakti IV adalah karyawan PT.Jasa Marga (Persero), Rekanan dan Kepala Biro PT.Jasa Marga (Persero) sejak Pebruari 1998 adapun perkembangannya keanggotaannya adalah sebagai berikut

Tabel 4 : Jumlah Anggota Koperasi Karyawan Jasa Marga Bhakti IV Tahun 1990-1999

No.	Tahun	Jumlah anggota
1.	1990	470 orang
2.	1991	506 orang
3.	1992	548 orang
4.	1993	578 orang
5.	1994	601 orang
6.	1995	856 orang
7.	1996	858 orang
8.	1997	713 orang
9.	1998	838 orang
10.	1999	820 orang

4.1.6. Jam Kerja dan Hari Kerja

Pada masing-masing lokasi Tempat Istirahat terdapat masing-masing 11 tenaga kerja dimana itu terdiri atas penjaga toko, cleaning servis, dan satpam. Dimana mereka bekerja atas shift-shift mereka.

Pada pelayanan Tempat Istirahat pelayanan dilakukan secara penuh, maksudnya adalah 24 sehari dan 7 hari dalam seminggu. Pelayanan tersebut dikerjakan dengan sistem shift yaitu dengan melakukan pergantian, lama kerja masing-masing shift adalah 8 jam pershift. Dan shift tersebut merupakan tanggung jawab dari pihak kepala Tempat Istirahat. Jam- jam pergantian atau shift tersebut antara lain :

1. Shift I : jam 07:00 – 15:00
2. Shift II : jam 15:00 – 23:00
3. Shift III : jam 23:00 – 07:00

4.1.7 Produk Yang di Jual

Produk yang dijual oleh Koperasi Jasa Marga Bhakti IV adalah produk konsumsi, dimana produk-produk yang ada merupakan barang yang sering dibutuhkan oleh pengguna jalan tol. Produk itu antara lain adalah

1. makanan kecil atau bisa disebut juga snack
2. minuman ringan seperti Sprite, Fanta dan sebagainya
3. minuman mineral seperti Aqua, Ades dan sebagainya
4. minuman suplemen seperti Kratingdaeng, M-150 dan sebagainya

Pihak pengelola yaitu Koperasi Karyawan Jasa Marga Bhakti IV juga menyediakan makanan-makanan berat, seperti: Bakso, Soto, dan lain-lain. Tetapi pengelola tidak ikut mengelola produk-

produk makanan berat ini tetapi pengelola menyewakan tempat berjualan tersebut pada pihak lain. Dengan kata lain ini merupakan kegiatan kerjasama dan bersifat bagi hasil atau disebut juga konsinyasi. Pendapatan dari hasil konsinyasi merupakan pendapatan yang juga menambah hasil pada masing-masing Tempat Peistirahatan.

Pendapatan dari Lokasi Pemasaran juga tidak hanya dari penjualan saja tetapi juga dari papan-papan promosi yang di letakkan pada masing-masing lokasi Tempat Peristirahatan. Akan tetapi ini belum dilaksanakan secara maksimal.

4.2 Penggolongan biaya pemasaran

Merupakan cara untuk memisahkan biaya-biaya yang dikeluarkan perusahaan dalam melakukan proses pemasaran produk. Dengan mengadakan penggolongan biaya perusahaan dapat mengetahui pemisahaan biaya yang dikeluarkan perusahaan.

Koperasi Jasa Marga Bhakti IV memisahkan biayanya dalam 3 bentuk antara lain: Biaya Operasional, Biaya Pembersih dan Biaya Administrasi dan Umum. Biaya-biaya yang dikeluarkan oleh pengelola antara tahun 1998 sampai 2000 adalah sebagai berikut :

4.2.1 Biaya Pemasaran Berdasarkan Lokasi Tempat

Peristirahatan A (Gempol-Surabaya)

Biaya yang dikeluarkan untuk membiayai kegiatan pemasaran Koperasi Karyawan Jasa Marga Bhakti Bhakti IV untuk daerah pemasaran daerah tempat peristirahatan A (Gempol-Surabaya) adalah sebagai berikut:

**Tabel 5 : Koperasi Karyawan Jasa Marga Bhakti IV
LAPORAN BIAYA
(LOKASI PEMASARAN DAERAH A)
Periode 1998 - 2000 (Rp)**

Jenis Biaya	Tahun		
	1998	1999	2000
Bahan Pembersih	1542145	1969017	1566325
Biaya Adm dan umum.	28250000	26750000	26898418
Total Biaya	29792145	28719017	28464743

**4.2.2 Biaya Pemasaran Berdasarkan Lokasi Tempat
Peristirahatan B (Gempol-Surabaya)**

Biaya yang dikeluarkan untuk membiayai kegiatan pemasaran Koperasi Karyawan Jasa Marga Bhakti Bhakti IV untuk daerah pemasaran daerah tempat peristirahatan B (Surabaya-Gempol) adalah sebagai berikut:

**Tabel 6 : Koperasi Karyawan Jasa Marga Bhakti IV
LAPORAN BIAYA
(LOKASI PEMASARAN DAERAH B)
Periode 1998 - 2000 (Rp)**

Jenis Biaya	Tahun		
	1998	1999	2000
Biaya Adm dan Umum.	28.250.000	26.750.000	26.898.418
Bahan Pembersih	1.542.145	1.969.017	1.566.325
Total Biaya	29.792.145	28.719.017	28.464.743

4.3 Menghitung Laba-Rugi Berdasarkan Lokasi Tempat Peristirahatan

Perhitungan ini berguna untuk mengetahui seberapa besar tingkat laba atau rugi yang telah terjadi pada masing-masing tempat peristirahatan pada tahun 1998, 1999 dan 2000. Sehingga membantu untuk menghitung Profit Margin (PM) dan Operation Ratio. Besarnya laba rugi Tempat Peristirahatan A dan B dapat dilihat pada tabel berikut:

**Tabel 7 : Koperasi Karyawan Jasa Marga Bhakti IV
LAPORAN LABA-RUGI
(LOKASI PEMASARAN DAERAH A)
Periode 1998 - 2000 (Rp)**

Keterangan	1998	1999	2000
Penjualan	466920503	462357100	464645670
BPP	414235504	448897357	423355110
Laba Kotor	52684999	13459743	41290560
Biaya Pemasaran			
Bahan Pembersih	1542145	1969017	1566325
Biaya Adm dan Umum.	28250000	26750000	26898418
Total Biaya	29792145	28719017	28464743
Laba Bersih	22892854	-15259274	12825817
Pendapatan Lain-lain	13225465	16023525	24129918
Total Laba Bersih	36118319	764251	36955735

Sumber : Lampiran 1-7

**Tabel 8 : Koperasi Karyawan Jasa Marga Bhakti IV
LAPORAN LABA-RUGI
(LOKASI PEMASARAN DAERAH B)
Periode 1998 - 2000 (Rp)**

Keterangan	1998	1999	2000
Penjualan	301926036	316918700	367135600
BPP	267858196	307713728	334530873
Laba Kotor	34067840	9204972	32604727
Biaya Pemasaran			
Biaya Adm dan Umum.	28250000	26750000	26898418
Bahan Pembersih	1542145	1969017	1566325
Total Biaya	29792145	28719017	28464743
Laba Bersih	4275695	-19514045	4139984
Pendapatan Lain-lain	13225465	16023525	24129918
Total Laba Bersih	17501160	-3490520	28269902

Sumber . Lampiran 1-7

4.4 Menghitung Profitabilitas

Berdasarkan perhitungan laba-rugi dapat diperoleh profit margin sesuai dengan daerah pemasaran masing-masing dengan cara membandingkan laba usaha dengan penjualan.

4.4.1 Menghitung Profit Margin Tanpa Penghasilan Lain-Lain

Perhitungan Profit Margin adalah dengan membandingkan antara pendapatan bersih dengan penjualan bersih tempat peristirahatan yang dikelola oleh Koperasi Karyawan Jasa Marga Bhakti IV. Tabel pendapatan bersih dan penjualan bersih masing-masing tempat istirahat yang disertai beban pokok penjualan adalah sebagai berikut :

**Tabel 9 : Koperasi Karyawan Jasa Marga Bhakti IV
PENDAPATAN BERSIH, PENJUALAN BERSIH DAN
BEBAN POKOK PENJUALAN
(LOKASI PEMASARAN DAERAH A)
Periode 1998 - 2000 (Rp)**

Tahun	Pendapatan bersih	Penjualan bersih	Beban Pokok penjualan
1998	Rp.22.892.854	Rp.466.920.503	Rp. 414.235.504
1999	(Rp. 15.259.274)	Rp.462.357.100	Rp. 448.897.357
2000	Rp. 12.825.817	Rp.464.645.670	Rp. 423.355.110

**Tabel 10 : Koperasi Karyawan Jasa Marga Bhakti IV
PENDAPATAN BERSIH, PENJUALAN BERSIH DAN
BEBAN POKOK PENJUALAN
(LOKASI PEMASARAN DAERAH B)
Periode 1998 - 2000**

Tahun	Pendapatan bersih	Penjualan Bersih	Beban Pokok penjualan
1998	Rp.4.275.6695	Rp.301.926.036	Rp.267.858.196
1999	(Rp.19.514.045)	Rp.316.918.700	Rp.307.713.728
2000	Rp.4.139.984	Rp.367.135.600	Rp.334.530.873

Dari tabel 5 dan 6 diatas dapat kita analisis dengan menggunakan formula Profit Margin. Perhitungan Profit Margin tanpa menambahkan pendapatan lain-lain pada masing-masing lokasi tempat peristirahatan adalah sebagai berikut:

**Tabel 11 : Koperasi Karyawan Jasa Marga Bhakti IV
PROFIT MARGIN
(TANPA PENDAPATAN LAIN-LAIN)
Periode 1998 - 2000**

Tahun	TI A	TI B
1998	0.049	0.0142
1999	- 0.033	- 0.062
2000	0.0276	0.0113

Setelah menganalisis data pada periode 1998 - 2000 dapat diketahui rata-rata Profit Margin di dua lokasi pemasaran Koperasi Karyawan Jasa Marga Bhakti IV Surabaya mengalami penurunan yang cukup besar pada tahun 1998 ke 1999, dan penurunan yang paling tinggi dicapai oleh daerah pemasaran A (Gempol-Surabaya). Krisis ekonomi yang melanda bangsa Indonesia mengakibatkan

kenaikan harga barang-barang dan menyebabkan kondisi pasar cenderung lesu dan konsumen yang biasa membeli lebih memiokuskan untuk lebih banyak menyimpan uang mereka untuk keperluan lain daripada membeli barang walaupun harga terjangkau.

Pada lokasi tempat istirahat A indikasinya adalah dengan melihat tingkat penjualan yang menurun sedangkan beban pokok penjualan yang naik. Pada lokasi istirahat B indikasinya adalah kenaikan penjualan tidak seimbang dengan kenaikan beban pokok penjualan yang tidak seimbang dengan kenaikan tingkat penjualan. Tindakan ini membuat pengecer tidak mengambil laba terlalu banyak, meskipun pihak pengecer mengendalikan biaya pemasaran mereka. Sehingga menyebabkan penurunan Profit Margin yang cukup besar.

Tahun 1999 ke 2000 di dua daerah pemasaran mengalami kenaikan Profit Margin walaupun tidak sebesar pada tahun 1998. Hal ini dikarenakan krisis ekonomi yang semakin membaik dan keinginan konsumen untuk membeli barang khususnya eceran kembali bergairah.

Pada lokasi tempat istirahat A indikasinya adalah dengan melihat tingkat penjualan yang kembali naik meskipun tidak seperti tahun 1998 sedangkan beban pokok penjualan yang menurun. Pada lokasi istirahat B indikasinya adalah kenaikan penjualan diiringi dengan kenaikan beban pokok penjualan yang seimbang dengan kenaikan tingkat penjualan. Tindakan ini membuat pengecer dapat mengambil laba yang layak, ini disertai dengan pengendalian biaya pemasaran mereka. Sehingga menyebabkan kenaikan Profit Margin walau tidak sebesar tahun 1998.

4.4.2 Menghitung Profit Margin Dengan Penghasilan Lain-Lain

Perhitungan Profit Margin dengan pendapatan lain-lain adalah menjumlahkan pendapatan bersih dengan pendapatan lain-lain dan dibandingkan penjualan bersih tempat peristirahatan yang dikelola oleh Koperasi Karyawan Jasa Marga Bhakti IV. Tabel pendapatan bersih dan penjualan bersih masing masing tempat istirahat yang disertai pendapatan lain-lain adalah sebagai berikut

**Tabel 12 : Koperasi Karyawan Jasa Marga Bhakti IV
PENDAPATAN BERSIH, PENJUALAN BERSIH DAN
Pendapatan lain-lain
(LOKASI PEMASARAN DAERAH A)
Periode 1998 - 2000 (Rp)**

Tahun	Pendapatan bersih	Penjualan bersih	Pendapatan lain-lain
1998	Rp.22.892.854	Rp.466.920.503	Rp. 13.225.465
1999	(Rp. 15.259.274)	Rp.462.357.100	Rp. 16.023.525
2000	Rp. 12.825.817	Rp.464.645.670	Rp.24. 129.918

**Tabel 13 : Koperasi Karyawan Jasa Marga Bhakti IV
PENDAPATAN BERSIH, PENJUALAN BERSIH DAN
Pendapatan Lain-Lain
(LOKASI PEMASARAN DAERAH B)
Periode 1998 - 2000**

Tahun	Pendapatan bersih	Penjualan Bersih	Pendapatan Lain-Lain
1998	Rp.4.275.6695	Rp.301.926.036	Rp. 13.225.465
1999	(Rp. 19.514.045)	Rp.316.918.700	Rp. 16.023.525
2000	Rp.4.139.984	Rp.367.135.600	Rp.24. 129.918

Dari tabel 12 dan 13 diatas dapat kita analisis dengan menggunakan formula Profit Margin. Perhitungan Profit Margin tanpa menambahkan pendapatan lain-lain pada masing-masing lokasi tempat peristirahatan adalah sebagai berikut:

**Tabel 14 : Koperasi Karyawan Jasa Marga Bhakti IV
PROFIT MARGIN
(DENGAN PENDAPATAN LAIN-LAIN)
Periode 1998 - 2000**

Tahun	TI A	TI B
1998	0,0735	0,058
1999	0,00165	-0,011
2000	0,0795	0,077

Sumber : Lampiran 9 dan 12

Dengan melihat pendapatan lain-lain yang tiap tahunnya semakin besar. Dengan peningkatan ini pengelola mendapat tambahan laba yang cukup menguntungkan. Bahkan pendapatan lain-lain tersebut melebihi pendapatan yang didapatnya dari penjualan produknya.

4.4.3 Menghitung Operating Ratio

Berdasarkan Laporan Laba-Rugi dapat Diperoleh Operating Ratio dengan membandingkan BPP dan Biaya Operasional dengan penjualan. Tabel Biaya Pokok Penjualan dan Biaya Operasional pada masing-masing lokasi pemasaran adalah sebagai berikut:

**Tabel 15 : Koperasi Karyawan Jasa Marga Bhakti IV
Beban Pokok Penjualan dan Biaya Operasional
(LOKASI PEMASARAN DAERAH A)
Periode 1998 - 2000**

Tahun	Beban Pokok Penjualan	Biaya Operasional
1998	Rp.414.235.504	Rp.29.792.145
1999	Rp.448.897.357	Rp.28.719.017
2000	Rp.423.355.110	Rp.28.464.743

**Tabel 16 : Koperasi Karyawan Jasa Marga Bhakti IV
Beban Pokok Penjualan dan Biaya Operasional
(LOKASI PEMASARAN DAERAH A)
Periode 1998 - 2000 (Rp)**

Tahun	Beban Pokok Penjualan	Biaya Operasional
1998	Rp.267.858.196	Rp.29.792.145
1999	Rp.307.713.728	Rp.28.719.017
2000	Rp.334.530.873	Rp.28.464.743

Setelah menganalisis tabel 15 dan 16 besarnya Operating Ratio pada masing-masing lokasi pemasaran dapat dilihat pada tabel sebagai berikut :

**Tabel 17: Koperasi Karyawan Jasa Marga Bhakti IV
Operating Ratio
(LOKASI PEMASARAN DAERAH A)
Periode 1998 - 2000**

Tahun	TI A	TI B
1998	0,951	0,9858
1999	1,033	1,0616
2000	0,9724	0,9887

Sumber : Lampiran 10 dan 13

4.5 Tingkat Perbedaan Profitabilitas Tahun 1999 - 2000 pada Masing-Masing Lokasi Tempat Peristirahatan

Setelah menganalisis data penjualan bersih dan pendapatan bersih dengan formula Profit Margin maka pada masing-masing lokasi pemasaran terlihat perbedaan hasil tiap tahunnya. Adapun hasil tersebut akibat dari perubahan tingkat penjualan maupun perubahan harga produk yang mengakibatkan pendapatan bersih menurun.

4.5.1 Perbedaan Profit Margin Tahun 1999 - 2000 pada Masing-Masing Lokasi Tempat Peristirahatan Tanpa Pendapatan Lain-lain

Tabel 17 diatas menunjukkan bahwa terjadi fluktuasi Profit Margin pada Tiap tahun di masing-masing lokasi tempat istirahat. Perbedaan Profit Margin pada masing-masing lokasi dapat dilihat pada tabel berikut ini:

**Tabel 18 : Koperasi Karyawan Jasa Marga Bhakti IV
PERBEDAAN PROFIT MARGIN
(TANPA PENDAPATAN LAIN-LAIN)
Periode 1998 - 2000**

Tahun	TI A		TI B	
	Profit Margin	Kenaikan/ Penurunan	Profit Margin	Kenaikan/ Penurunan
1998	0,049	-	0,0142	-
1999	-0,023	- 0.082	-0,062	- 0.0762
2000	0,0276	0.0606	0,0113	0.0733

Sumber : Lampiran 8 dan 11

4.5.2 Perbedaan Profit Margin Tahun 1999 - 2000 pada Masing-Masing Lokasi Tempat Peristirahatan Dengan Menambahkan Pendapatan Lain-lain

Tabel 14 diatas menunjukkan bahwa terjadi perubahan Profit Margin pada Tiap tahun di masing-masing lokasi tempat istirahat setelah menambahkan pendapatan lain-lain yang merupakan hasil dari penyewaan tempat dan pemasangan reklame pada tempat peristirahatan. Perbedaan Profit Margin pada masing-masing lokasi dapat dilihat pada tabel berikut ini:

**Tabel 19 : Koperasi Karyawan Jasa Marga Bhakti IV
PERBEDAAN PROFIT MARGIN
(DENGAN PENDAPATAN LAIN-LAIN - LOKASI TI A)
Periode 1998 - 2000**

Tahun	TI A		TI B	
	Profit Margin	Kenaikan/ Penurunan	Profit Margin	Kenaikan/ Penurunan
1998	0,049	-	0,0142	-
1999	-0,033	- 0.082	-0,062	- 0.0762
2000	0,0276	0.0606	0,0113	0.0733

Sumber : Lampiran 9 dan 12

4.5.3 Perbedaan Profit Margin Tahun 1999 - 2000 Antara Profit Margin Tanpa Pendapatan Lain-lain dan Menambahkan Pendapatan Lain-lain pada Masing-Masing Lokasi Tempat Peristirahatan

Dari analisis Profit margin yang telah dilakukan dapat kita bedakan profit margin sebelum dan sesudah penambahan pendapatan lain-lain. Hasil tersebut dapat kita lihat pada tabel-tabel berikut ini.

**Tabel 20 : Koperasi Karyawan Jasa Marga Bhakti IV
PERBEDAAN PROFIT MARGIN
(TANPA DAN DENGAN PENDAPATAN LAIN-LAIN)
Periode 1998 - 2000**

Tahun	TI A		
	Profit Margin I	Profit Margin II	Perbedaan Profit Margin
1998	0,049	0,0735	0.0245
1999	-0,033	0,00165	0.033165
2000	0,0276	0,0795	0.0519

Keterangan :

- Profit Margin I = tanpa pendapatan lain-lain
- Profit Margin II = dengan pendapatan lain-lain

**Tabel 21 : Koperasi Karyawan Jasa Marga Bhakti IV
PERBEDAAN PROFIT MARGIN
(TANPA DAN DENGAN PENDAPATAN LAIN-LAIN)
Periode 1998 - 2000**

Tahun	TI B		
	Profit Margin I	Profit Margin II	Perbedaan Profit Margin
1998	0,0142	0,058	0.0438
1999	-0,062	-0,011	0.051
2000	0,0113	0,077	0.0657

Keterangan :

- Profit Margin I = tanpa pendapatan lain-lain
- Profit Margin II = dengan pendapatan lain-lain

Setelah menganalisa data-data yang ada maka dapat diketahui bahwa pendapatan lain-lain dapat menambah Profit Margin Lokasi Pemasaran sampai 6,5% bahkan mngurangi angka kerugian pada masing-masing lokasi tempat peristirahatan.

4.5.3 Perbedaan Operation Ratio Tahun 1999 - 2000 pada Masing-Masing Lokasi Tempat Peristirahatan

Tabel 8,9 dan 10 diatas menunjukkan bahwa terjadi perubahan Operation Ratio pada Tiap tahun di masing-masing lokasi tempat istirahat pada tempat peristirahatan. Perubahan ini akibat dari berubahnya harga pokok produksi dan biaya operasional masing-masing tempat peristirahatan.. Perbedaan Operation Ratio pada masing-masing lokasi dapat dilihat pada tabel berikut ini:

**Tabel 22 : Koperasi Karyawan Jasa Marga Bhakti IV
PERBEDAAN OPERATION RATIO
Periode 1998 - 2000**

Tahun	TI A		TI B	
	Operating Ratio	Kenaikan/ Penurunan	Operating Ratio	Kenaikan/ Penurunan
1998	0,951	-	0,9858	-
1999	1,033	0.082	1,0616	0.07574
2000	0,9724	- 0.0606	0,9887	- 0.0729

Setelah diadakan analisis selama periode 1998 -2000 dapat diketahui bahwa Operating Ratio di dua daerah pemasaran Koperasi Karyawan Jasa Marga Bhakti IV ini mengalami kecenderungan kenaikan yang sangat tinggi karena tingkat beban pokok penjualan meningkat terutama pada tahun 1998 ke 1999 akan tetapi pada tahun 1999 - 2000 terjadi penurunan Operating Ratio ini dikarenakan beban pokok penjualan kembali membaik dan cukup stabil. Di dua tempat pemasaran menggunakan pengendalian terhadap biaya pemasaran mereka, karena kekuatan

pengecer adalah dengan pengendalian biaya operasional mereka untuk dapat mempertahankan atau bahkan meningkatkan laba bersih sehingga keberadaan mereka pada lokasi pemasaran dapat terpelihara.



V. SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil analisis data dan pembahasan yang telah di uraikan pada bab IV, maka dapat diambil simpulan mengenai tingkat profitabilitas lokasi pemasaran pada Koperasi Karyawan Jasa Marga Bhakti IV sebagai berikut :

1. Tingkat Profit Margin di Tempat Istirahat A mencapai 0.049 atau 4.9% dan di tempat peristirahatan B 0.0142 atau 1.42%. Pada tahun 1999 tingkat Profit Margin di Tempat Istirahat A mencapai - 0.033 atau -3.3% dan di tempat peristirahatan B - 0.0616 atau -6.16%. Pada tahun 2000 tingkat Profit Margin di Tempat Istirahat A mencapai 0.0276 atau 2.76% dan di tempat peristirahatan B 0.0113 atau 1.13%.
2. Profit Margin lokasi pemasaran jika ditambah dengan pendapatan lain-lain maka: Tempat Peristirahatan A pada tahun 1998 - 2000 juga masih lebih tinggi dari pada B tetapi merubah Profit Margin masing-masing lokasi pemasaran dan hasilnya sebagai berikut, tingkat Profit Margin di Tempat Istirahat A mencapai 0.0774 atau 7.74% dan di tempat peristirahatan B 0.05797 atau 5.797%. Pada tahun 1999 tingkat Profit Margin di Tempat Istirahat A mencapai 0.00165 atau 0.165% dan di tempat peristirahatan B - 0.011 atau -1.1%. Pada tahun 2000 tingkat Profit Margin di Tempat Istirahat A mencapai 0.0796 atau 7.96% dan di tempat peristirahatan B 0.077 atau 7.7%.
3. Operation Ratio Tempat Peristirahatan A pada tahun 1998 - 2000 lebih rendah dari pada B, dimana tingkat Operation Ratio di Tempat Istirahat A mencapai 0.951 atau 95.1% dan di

tempat peristirahatan B 0.986 atau 98.6%. Pada tahun 1999 tingkat Operation Ratio di Tempat Istirahat A mencapai 1.033 atau 103.3% dan di tempat peristirahatan B 1.0615 atau 106.15%. Pada tahun 2000 tingkat Operation Ratio di Tempat Istirahat A mencapai 0.9724 atau 97.24% dan di tempat peristirahatan B 0.9887 atau 98.87%.

4. Penurunan Profit Margin yang terjadi pada Tempat Istirahat A tahun 1998 - 1999 adalah 0.082 atau 8.2 % dan setelah ditambah dengan pendapatan lain-lain maka penurunan menjadi 0.0757 atau 7.57%. Tempat Istirahat B pada tahun 1998 - 1999 mengalami penurunan sebesar 0.0757 atau 7.57 % dan setelah di tambah dengan pendapatan lain-lain maka penurunan menjadi Profit Margin menjadi 0.069 atau 6.9%.
5. Pada tahun 1999 - 2000 di dua lokasi pemasaran kenaikan Profit Margin yang terjadi pada Tempat Istirahat A tahun 1998 adalah 0.0606 atau 6.06 % dan setelah di tambah dengan pendapatan lain-lain maka kenaikan Profit Margin bertambah menjadi 0.0779 atau 7.79%. Tempat Istirahat B mengalami kenaikan sebesar 0.0729 atau 7.29 % dan setelah di tambah dengan pendapatan lain-lain maka kenaikan Profit Margin bertambah menjadi 0.069 atau 6.9%
6. Pada tahun 1998 ke 1999 di dua lokasi pemasaran tingkat kenaikan Operation Ratio yang terjadi pada Tempat Istirahat A adalah sebesar 0.08203 atau 8.203 %. Tempat Istirahat B mengalami kenaikan sebesar 0.0757 atau 7.57 %
7. Pada tahun 1999 ke 2000 di dua lokasi pemasaran tingkat penurunan Operation Ratio yang terjadi pada Tempat Istirahat A adalah 0.07285 atau 7.285 %. Dan Tempat Istirahat B mengalami tingkat penurunan sebesar 0.0729 atau 7.29 %.

5.2 Saran

Seperti telah diuraikan pada simpulan di atas, beberapa saran yang dapat di berikan kepada manajer Koperasi Karyawan Jasa Marga Bhakti IV sebagai pertimbangan kebijaksanaan koperasi di masa datang khususnya lokasi pemasaran Tempat Peristirahatan adalah :

1. Karena perubahan harga sangatlah berfluktuasi maka pihak manajemen haruslah cepat mengetahui perubahan harga eceran yang ada pada pasar sehingga tidak mengalami kerugian, strategi produk-produk eceran adalah mengetahui tingkat perubahan harga dalam pasar setiap saat.
2. Walaupun tingkat profitabilitas masing-masing lokasi pemasaran menunjukkan bahwa Tempat Peristirahatan A lebih menguntungkan dari B, pihak Koperasi Karyawan Jasa Marga Bhakti IV perlu mengetahui bahwa perbedaan antara kedua lokasi tersebut akan semakin berimbang karena tingkat penjualan pada lokasi Tempat Peristirahatan B meningkat lebih banyak daripada penjualan pada lokasi Tempat Istirahat A.
3. Pihak manajemen haruslah menjaga tingkat biaya yang dikeluarkan pada masing-masing lokasi tempat peristirahatan pada tingkat yang normal sehingga tidak membebani keberadaan tempat peristirahatan pada masing-masing lokasi pemasarannya.
4. Pihak manajemen supaya memaksimalkan pendapatan lain-lain atau pendapatan konsinyasi dan juga memaksimalkan pendapatan dari peletakan papan reklame yang ada pada masing-masing tempat peristirahatan sehingga dapat memberikan kontribusi lebih pada laba Koperasi.

5. Tempat Istirahat sangatlah perlu untuk di promosikan walaupun dalam bentuk yang seefisien mungkin, seperti meminta pihak Jasa Marga untuk memasang rambu atau plakat seperti himbauan untuk berhenti di Tempat Istirahat sejenak apabila pengendara sedang mengantuk atau kelelahan karena dapat membahayakan keselamatan anda. Selain itu pihak koperasi dapat memberikan layanan khusus seperti memberikan informasi-informasi kepada pengendara kendaraan yang melalui wilayah yang macet atau wilayah yang terganggu arus lalu-lintasnya ini dapat dilaksanakan dengan bantuan kerjasama pengelola Tempat peristirahatan dan radio-radio yang ada pada wilayah di sekitar pintu-pintu jalan tol tersebut. Ini dapat dilakukan karena Tempat Istirahat tersebut merupakan servis P.T. Jasa Marga bagi pengguna jalan tol.

DAFTAR PUSTAKA

- Adisaputro, Gunawan, 1996, *Anggaran Perusahaan*, Jilid I, Yogyakarta, BPFE
- Alwi, Syafarudin, 1993, *Alat-alat Analisis Dalam Pembelajaran*, Edisi ketiga, Yogyakarta, Andi Offset
- Bambang Riyanto, 1992, *Dasar-Dasar Pembelajaran*, Edisi ketiga, Yogyakarta, Gajah Mada
- Evy Mahfirah Firdaus Hendraweni, 1999, *Analisis Profitabilitas pada PT. Indo Trisaka Sejati Motor Jember*, Skripsi, Fakultas Ekonomi Universitas Jember
- Kotler, Philip, 1993, *Manajemen Pemasaran*, Jilid I, PT. Prehallindo, Jakarta
- Kotler, Philip, 1993, *Manajemen Pemasaran*, Jilid II, PT. Prehallindo, Jakarta
- Mulyadi, 1991, "Akuntansi Biaya Untuk Manajemen", edisi keempat, BPFE
- Swastha, Basu dan Irawan, 1992. *Manajemen Pemasaran Modern*, Yogyakarta, Yogyakarta, BPFE
- Swastha, Basu, 1998. *Manajemen Penjualan*, Yogyakarta, Yogyakarta, BPFE

**Lampiran 1 : Tabel Total Penjualan Barang Khusus Tempat Peristirahatan
Koperasi Karyawan Jasa Marga Bhakti IV Surabaya
Tahun 1998**

Tempat Istirahat A 1998	
Januari	Rp 46.760.262
Pebruari	Rp 30.407.303
Maret	Rp 36.535.343
April	Rp 34.797.083
Mei	Rp 33.144.859
Juni	Rp 33.371.219
Juli	Rp 42.348.068
Agustus	Rp 41.541.511
September	Rp 38.807.106
Oktober	Rp 44.447.815
November	Rp 40.524.937
Desember	Rp 44.234.997
Total	Rp 466.920.503

Tempat Istirahat B 1998	
Januari	Rp 24.109.156
Pebruari	Rp 21.625.106
Maret	Rp 24.969.747
April	Rp 23.368.821
Mei	Rp 21.097.380
Juni	Rp 22.189.026
Juli	Rp 27.590.632
Agustus	Rp 25.297.007
September	Rp 26.324.439
Oktober	Rp 30.039.598
November	Rp 27.257.943
Desember	Rp 28.057.180
Total	Rp 301.926.036

**Lampiran 2 : Tabel Total Penjualan Barang Khusus Tempat Peristirahatan
Koperasi Karyawan Jasa Marga Bhakti IV Surabaya
Tahun 1999**

Tempat Istirahat A 1999	
Januari	Rp 39.077.550
Pebruari	Rp 33.154.950
Maret	Rp 38.799.750
April	Rp 39.737.050
Mei	Rp 38.387.100
Juni	Rp 34.061.750
Juli	Rp 41.025.700
Agustus	Rp 40.193.300
September	Rp 40.032.800
Oktober	Rp 38.899.000
November	Rp 38.980.200
Desember	Rp 40.007.950
Total	Rp 462.357.100

Tempat Istirahat B 1999	
Januari	Rp 26.172.500
Pebruari	Rp 21.273.700
Maret	Rp 25.356.250
April	Rp 27.894.400
Mei	Rp 25.700.300
Juni	Rp 24.313.350
Juli	Rp 27.689.100
Agustus	Rp 25.870.000
September	Rp 26.116.100
Oktober	Rp 34.833.100
November	Rp 25.992.350
Desember	Rp 25.707.550
Total	Rp 316.918.700

**Lampiran 3 : Tabel Total Penjualan Barang Khusus Tempat Peristirahatan
Koperasi Karyawan Jasa Marga Bhakti IV Surabaya
Tahun 2000**

Tempat Istirahat A 2000	
Januari	Rp 43.293.200
Pebruari	Rp 31.150.900
Maret	Rp 40.768.550
April	Rp 37.760.500
Mei	Rp 38.784.900
Juni	Rp 33.280.700
Juli	Rp 44.879.500
Agustus	Rp 36.506.200
September	Rp 38.348.850
Oktober	Rp 40.812.320
November	Rp 38.348.850
Desember	Rp 40.711.200
Total	Rp 464.645.670

Tempat Istirahat B 2000	
Januari	Rp 32.731.800
Pebruari	Rp 25.139.300
Maret	Rp 31.855.900
April	Rp 29.683.700
Mei	Rp 27.844.800
Juni	Rp 27.840.300
Juli	Rp 35.020.950
Agustus	Rp 27.420.600
September	Rp 35.114.350
Oktober	Rp 25.139.300
November	Rp 37.211.900
Desember	Rp 32.132.700
Total	Rp 367.135.600

**Lampiran 4 : Tabel Total Pembelian Barang Khusus Tempat Peristirahatan
Koperasi Karyawan Jasa Marga Bhakti IV Surabaya
Tahun 1998**

Tempat Istirahat A 1998	
Januari	41.484.065
Pebruari	26.976.294
Maret	32.412.876
April	30.870.752
Mei	29.404.958
Juni	29.605.775
Juli	37.569.722
Agustus	36.854.172
September	34.428.304
Oktober	39.432.543
November	35.952.304
Desember	39.243.739
Total	414.235.504

Tempat Istirahat B 1998	
Januari	21.388.798
Pebruari	19.185.036
Maret	22.152.284
April	20.731.999
Mei	18.716.856
Juni	19.685.326
Juli	24.477.442
Agustus	22.442.618
September	23.354.120
Oktober	26.650.078
November	24.182.292
Desember	24.891.346
Total	267.858.196

Lampiran 5 : Tabel Total Pembelian Barang Khusus Tempat Peristirahatan
Koperasi Karyawan Jasa Marga Bhakti IV Surabaya
Tahun 1999

Tempat Istirahat A 1999	
Januari	37.939.958
Pebruari	32.189.772
Maret	37.670.245
April	38.580.259
Mei	37.269.608
Juni	33.070.174
Juli	39.831.395
Agustus	39.023.227
September	38.867.399
Oktober	37.766.606
November	37.845.442
Desember	38.843.273
Total	448.897.357

Tempat Istirahat B 1999	
Januari	25412314,09
Pebruari	20655800,79
Maret	24619772,25
April	27084201,14
Mei	24953829,24
Juni	23607163,5
Juli	26884864,12
Agustus	25118600,27
September	25357552,24
Oktober	33821365,1
November	25237396,59
Desember	24960868,67
Total	307713728

**Lampiran 6 : Tabel Total Pembelian Barang Khusus Tempat Peristirahatan
Koperasi Karyawan Jasa Marga Bhakti IV Surabaya
Tahun 2000**

Tempat Istirahat A 2000	
Januari	39.445.966
Pebruari	28.382.687
Maret	37.145.668
April	34.404.928
Mei	35.338.295
Juni	30.323.223
Juli	40.891.300
Agustus	33.262.090
September	34.940.994
Oktober	37.185.549
November	34.940.994
Desember	37.093.415
Total	423.355.110

Tempat Istirahat B 2000	
Januari	29.824.941
Pebruari	22.906.719
Maret	29.026.828
April	27.047.538
Mei	25.371.948
Juni	25.367.847
Juli	31.910.795
Agustus	24.985.420
September	31.995.901
Oktober	22.906.719
November	33.907.171
Desember	29.279.046
Total	334.530.873

Lampiran 7 : Tabel Beban Pokok Penjualan Tempat Istirahat Koperasi
Karyawan Jasa Marga Bhakti IV Surabaya

TI A	1998	1999	2000
Persediaan Awal	2154337	12112815	2384082
Pembelian	399968352	439168624	423813801
Total persediaan	402122689	451281439	426197883
Akhir	12112815	2384082	2842773
Beban Pokok Penjualan	414235504	448897357	423355110

TI B	1998	1999	2000
Persediaan Awal	1523500	2301152	1634260
Pembelian	268635848	307046836	334893325
Total persediaan	270159348	309347988	336527585
Akhir	2301152	1634260	1996712
Beban Pokok Penjualan	267858196	307713728	334530873

Lampiran 8 : Perhitungan Profit Margin tanpa Penambahan
Pendapatan Lain-lain Untuk Tempat Peristirahatan A
(Gempol-Surabaya)

- PROFIT MARGIN (PM)

$$PM = \frac{NET \ OPERATING \ INCOME}{NET \ SALES}$$

- PROFIT MARGIN (PM) Tahun 1998

$$\frac{22927854}{466920503} = 0,0491044$$

- PROFIT MARGIN (PM) Tahun 1999

$$\frac{-15244274}{462357100} = -0,032971$$

- PROFIT MARGIN (PM) Tahun 2000

$$\frac{12825817}{464645670} = 0,0276034$$

**Lampiran 9 : Perhitungan Profit Margin dengan Penambahan
Pendapatan Lain-lain Untuk Tempat Peristirahatan A
(Gempol-Surabaya)**

- **PROFIT MARGIN (PM)**

$$PM = \frac{NET \ OPERATING \ INCOME}{NET \ SALES}$$

- **PROFIT MARGIN (PM) Tahun 1998**

$$\frac{36153319}{466920503} = 0,0774293$$

- **PROFIT MARGIN (PM) Tahun 1999**

$$\frac{779251}{462357100} = 0,0016854$$

- **PROFIT MARGIN (PM) Tahun 2000**

$$\frac{36955735}{464645670} = 0,0795353$$

**Lampiran 10 : Perhitungan Operation Ratio Untuk
Tempat Peristirahatan A (Gempol-Surabaya)**

- **Operating Ratio**

$$\text{OperatingRatio} = \frac{\text{HPP} + \text{BiayaOperasi}}{\text{Penjualan}}$$

- **Operating Ratio Tahun 1998**

$$\frac{414235504 + 29757145}{466920503} = 0,9509$$

- **Operating Ratio Tahun 1999**

$$\frac{448897357 + 28704017}{462357100} = 1,033$$

- **Operating Ratio Tahun 2000**

$$\frac{423355110 + 28464743}{464645670} = 0,9724$$

Lampiran 11 : Perhitungan Profit Margin tanpa Penambahan
Pendapatan Lain-lain Untuk Tempat Peristirahatan B
(Surabaya-Gempol)

- PROFIT MARGIN (PM)

$$PM = \frac{NET \ OPERATING \ INCOME}{NET \ SALES}$$

- PROFIT MARGIN (PM) Tahun 1999

$$\frac{4310695}{301926036} = 0,0142773$$

- PROFIT MARGIN (PM) Tahun 1999

$$\frac{-19499045}{316918700} = -0,061527$$

- PROFIT MARGIN (PM) Tahun 1999

$$\frac{4139984}{367135600} = 0,0112764$$

Lampiran 12 : Perhitungan Profit Margin dengan Penambahan
Pendapatan Lain-lain Untuk Tempat Peristirahatan B
(Surabaya-Gempol)

- PROFIT MARGIN (PM)

$$PM = \frac{NET \ OPERATING \ INCOME}{NET \ SALES}$$

- PROFIT MARGIN (PM) Tahun 1998

$$\frac{17536160}{301926036} = 0,0556436$$

- PROFIT MARGIN (PM) Tahun 1999

$$\frac{-3475520}{316918700} = -0,010439$$

- PROFIT MARGIN (PM) Tahun 2000

$$\frac{28269902}{367135600} = 0,0722525$$

Lampiran 13 : Perhitungan Operation Ratio**Untuk Tempat Peristirahatan B (Surabaya-Gempol)****- Operating Ratio**

$$\text{OperatingRatio} = \frac{\text{HPP} + \text{BiayaOperasi}}{\text{Penjualan}}$$

- Operating Ratio Tahun 1998

$$\frac{414235504 + 29757145}{466920503} = 0,9857$$

- Operating Ratio Tahun 1999

$$\frac{448897357 + 28704017}{462357100} = 1,0615$$

- Operating Ratio Tahun 2000

$$\frac{423355110 + 28464743}{464645670} = 0,9887$$



PT JASA MARGA (PERSERO)
(INDONESIA HIGHWAY CORPORATION)

CABANG SURABAYA-GEMPOL-MOJOKERTO

PLAZA TOL KOTA SATELIT, JALAN MAYJEN SUNGKONO 60189
TELEPON (031) 5679401, 5672008, 5671863 FAX. 7329941 TROMOL POS 19 SBDK
PELAYANAN (031) 562-444

Nomor : CE.HM02. 620
Lampiran : -
Perihal : **Persetujuan Pengambilan Data**

18 Mei 2001

Yth. **Ketua Lembaga Penelitian**
Departemen Pendidikan Nasional Universitas Jember
Jalan Kalimantan No 37 Jember

Dengan menunjuk surat Saudara nomor:425/J25.3.1/PL.5/2001, tanggl 28 Maret 2001 perihal Permohonan Ijin Melaksanakan Penelitian, dengan ini kami sampaikan hal-hal sebagai berikut:

1. Pada prinsipnya kami dapat menyetujui dan menerima kehadiran Mahasiswa Saudara atas nama: **Wahyu Edy Purwantoro – NIM: 96-201107- Fakultas Ekonomi** di Kantor PT Jasa Marga (Persero) Cabang Surabaya-Gempol-Mojokerto, untuk melaksanakan pengambilan data.
2. Data dan informasi yang kami berikan hanya terbatas untuk keperluan penelitian dan tidak untuk dipublikasikan.
3. Selama pelaksanaan pengambilan data, kepada Mahasiswa dimaksud agar dapat menyesuaikan dengan ketentuan dan peraturan yang berlaku di lingkungan Perusahaan.
4. Selanjutnya kepada Mahasiswa Saudara, agar menghubungi sekretaris Tim Pembina Siswa/Mahasiswa Praktik Kerja Lapangan (PKL, Mahasiswa Kerja Praktik dan Penulisan Skripsi (Kasubbag SDM di Bagian SDM & Sekretariat) PT Jasa Marga (Persero) Cabang Surabaya-Gempol-Mojokerto guna mendapatkan bimbingan dan pengarahan

Atas perhatian Saudara kami mengucapkan terima kasih.

A.n. Kepala Cabang
Kepala Bagian SDM & Sekretariat

Budi Awaloedin Azqar, SH
NPP 4569

Tembusan :
- Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Jember
- Pengurus Koperasi karyawan Jasa Marga Bhakti IV