

**PENGARUH PROGRAM *EDUCATION AND ENTERTAINMENT (EDUTAINMENT)* TERHADAP PENINGKATAN PENDAPATAN PT. REKREASINDO NUSANTARA (TRANS STUDIO MAKASSAR)**

*Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Guna*

*Memperoleh Gelar Sarjana Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi*

*Universitas Hasanuddin Makassar*



**Oleh :**

**PASCOELA VIERA PALOBO**

**A21107731**

**JURUSAN MANAJEMEN FAKULTAS EKONOMI**

**UNIVERSITAS HASANUDDIN**

**MAKASSAR**

**2011**

**PENGARUH PROGRAM *EDUCATION AND ENTERTAINMENT*  
(*EDUTAINMENT*) TERHADAP PENINGKATAN PENDAPATAN  
PT. REKREASINDO NUSANTARA  
(TRANS STUDIO MAKASSAR)**

Diajukan Oleh

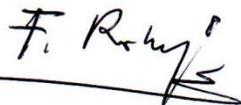
**PASCOELA VIERA PALOBO'**

**A211 07 73**

Skripsi sarjana lengkap untuk memenuhi salah satu syarat  
Guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi  
Jurusan Manajemen pada Fakultas Ekonomi  
Universitas Hasanuddin  
Makassar

Telah Disetujui Oleh :

Pembimbing I



**Drs. Fauzi R Rahim, M.Si**  
NIP. 19691020 198403 1 001

Pembimbing II



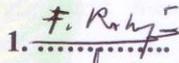
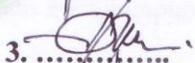
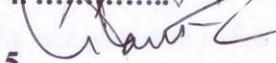
**Julius Jillbert, SE., MIT**  
NIP. 19730611 199802 1 001

**PENGARUH PROGRAM *EDUCATION AND ENTERTAINMENT*  
(*EDUTAINMENT*) TERHADAP PENINGKATAN PENDAPATAN PT.  
REKREASINDO NUSANTARA (TRANS STUDIO MAKASSAR)**

Dipersiapkan dan disusun oleh  
**PASCOELA VIERA PALOBO'**  
**A211 07 731**

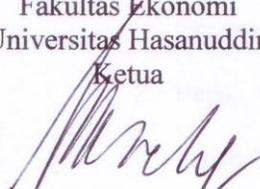
Telah dipertahankan di depan Dewan Penguji  
Pada Tanggal **23 NOVEMBER 2011**  
Dan Dinyatakan **LULUS**

**Dewan Penguji**

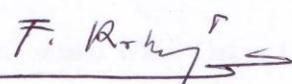
<b>No. Nama Penguji</b>	<b>Jabatan</b>	<b>Tanda Tangan</b>
1. <b>Drs. Fauzi R Rahim, M.Si</b>	<b>Ketua</b>	1. 
2. <b>Julius Jillbert, SE., MIT</b>	<b>Sekretaris</b>	2. 
3. <b>Prof. DR. H. Cepi Pahlevi, SE., M.Si</b>	<b>Anggota</b>	3. 
4. <b>Dra. Debora Rira, M.Si</b>	<b>Anggota</b>	4. 
5. <b>Abd. Razak Munir, SE., M.Si</b>	<b>Anggota</b>	5. 

Disetujui

Jurusan Manajemen  
Fakultas Ekonomi  
Universitas Hasanuddin  
Ketua

  
**Dr. Muh. Yunus Amar, SE., MT**  
NIP. 19620430 19810 1 001

Tim Penguji  
Jurusan Manajemen  
Fakultas Ekonomi  
Ketua

  
**Drs. Fauzi R Rahim, M.Si**  
NIP. 19691020 198403 1 001

## KATA PENGANTAR

Segala puji dan syukur penulis panjatkan kehadiran Tuhan Yang Maha Esa karena atas rahmat-Nyalah sehingga skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik.

Dalam penulisan laporan penelitian ini penulis menyadari bahwa bentuk, isi, dan susunan materi belum seperti yang diharapkan oleh semua pihak, apalagi bila dibandingkan dengan deretan karya ilmiah lainnya. Oleh karena itu, semua kritikan yang sifatnya membangun, penulis terima dengan hati lapang demi kesempurnaan laporan penelitian ini. Penulis berharap semoga laporan penelitian ini bermanfaat bagi yang memerlukannya.

Dalam masa penyelesaian laporan penelitian ini begitu banyak pengorbanan yang tak ternilai dari semua pihak yang turut memberikan bantuannya sebagai partisipasi kepada penulis, yang merupakan suatu dorongan yang positif baik selama di bangku kuliah maupun di dalam menghimpun bahan materi penyusunan laporan penelitian ini.

Akhirnya melalui kesempatan yang baik ini, penulis menghaturkan terima kasih kepada semua pihak dalam upaya membantu penulis, khususnya kepada :

1. Almahum ayahanda terkasih, **Yohanis Palobo, SH**. Dan Ibunda paling tegar sedunia, **Dra. Dorce Kangkan** serta kedua adinda tercinta, **Toto Palobo** dan **Elisabeth Vivi Palobo**.
2. Bapak **Prof. Dr. Muhammad Ali, SE., M.Si**, selaku Dekan dan bapak **Dr. Darwis Said, SE., M.SA., AK**, selaku Wakil Dekan I Fakultas Ekonomi Universitas Hasanuddin.

3. Bapak **Dr. Muhammad Yunus Amar, SE., MM**, selaku Ketua Jurusan Manajemen.
4. Bapak **Dr. Muh. Idrus Taba, SE., M.Si**, selaku Penasehat Akademik.
5. Para dosen dan karyawan akademik Universitas Hasanuddin khususnya Jurusan Manajemen.
6. Bapak **Drs. Fauzi R. Rahim, M.Si** dan bapak **Julius Jillbert SE. MIT**, yang bertindak selaku dosen pembimbing, yang walaupun dalam berbagai kesibukan beliau masih menyediakan waktu membantu dan mengarahkan penulis dalam menyelesaikan laporan penelitian ini.
7. Ibu **Claudia Ingkiriwang** selaku *Direktur Operational* Trans Studio Bandung dan Makassar, bapak **Syafrul Hidayat** selaku *General Manager* PT. Rekreasindo Nusantara (Trans Studio), ibu **Fauziah Zulfitri** selaku *Human Resource Department Manager*, ibu **Meivy Mergan** selaku *Manager Sales Edutainment* Trans Studio Bandung dan Makassar, dan pembimbing penelitian, bapak **Andi Emil Fitrah Ramadhani** dan ibu **Titim Wibawayati** selaku *Asst. Manager Sales Edutainment* PT. Rekreasindo Nusantara (Trans Studio), dan teman-teman terkasih di Tim *Sales Edutainment* (kak **Mayang**, kak **Arti**, kak **Fajar**, kak **Naldo**, kak **Alim**, **Gafur**, **Akbar**, dan **Iqbal**) serta segenap keluarga besar **Trans Studio Makassar**.
8. Kepada sepupu dan kerabat serumah penulis, **Imelda Windayana Salassa'**, **Nicholas Erick S**, dan **Ricky**.

9. Kepada teman-teman SMA dan sepermainan di Makassar, **Tira Mayshela Kalebu, Yolanda Soma Pabutungan, Agenian Bumbungan, dan Dwiyana Tandiarruan**, serta seluruh **IKATAN ALUMNI SMA KRISTEN BARANA'**.
10. Kepada teman-teman penulis semasa kuliah dan bersenang-senang sebagai mahasiswa, anak-anak AUtis-LEbaY, **Juliana, Masriaty, Melisa Anastasia, Brighita Ayu K., Muliana, Dewi Perdana, Nurdjannah, Vola Winesty, Stella Biringkanae, Reyni Prasetyani, Asniar AS, Annisa Engelen, Selvy Juniarti, dan A. Siti Khadijah**.
11. Kepada teman-teman posko KKN Kel. Anrong Appaka, **Mahdi Syafar, Budi Mawan Aris, Hamidah, Agus M., dan Satriah**, serta seluruh mahasiswa KaKaeNg UNHAS Gel. 80 Kec. Pangkajene, Kab. Pangkep.

Semoga Tuhan Yang Maha Kuasa membalas kebaikan kepada semua pihak yang telah membantu selama penyelesaian laporan penelitian ini dan semoga laporan penelitian ini bermanfaat bagi kita semua.

**Penulis**

**Pascoela Viera Palobo'**

## ABSTRAK

PASCOELA VIERA PALOBO. *Pengaruh Program Education and Entertainment (Edutainment) terhadap Peningkatan Pendapatan PT. Rekreasindo Nusantara (Trans Studio Makassar)* (dibimbing oleh Drs. Fauzi R. Rahim, M.Si dan Julius Jillbert, SE, M.IT).

Kesuksesan sebuah program maupun strategi pemasaran yang dilakukan oleh sebuah perusahaan dapat diukur dari banyaknya jumlah konsumen produk maupun jasa dari program maupun strategi pemasaran tersebut. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh program *Education and Entertainment (Edutainment)*.

Peningkatan pendapatan diukur dengan metode statistik. Metode statistik yang digunakan adalah analisis regresi berganda. Sampel penelitian adalah banyaknya pengunjung *Edutainment* Trans Studio Makassar pada bulan April dan Mei (Minggu 1, Minggu 2, Minggu 3, Minggu 4, dan Minggu 5).

Hasil pengujian hipotesis pertama yang dilakukan menggunakan uji F, dimana nilai  $F_{hitung} > \text{nilai } F_{tabel}$  ( $22.805 > 4.74$ ) yang artinya bahwa penerapan program *Edutainment* berpengaruh secara signifikan terhadap pendapatan PT. Rekreasindo Nusantara (Trans Studio Makassar). Hasil pengujian hipotesis kedua yang dilakukan dengan uji t, dimana nilai koefisien regresi 0.484 menyatakan bahwa setiap penambahan satu persen variabel pengunjung *Edutainment Reguler*, maka akan menambahkan pendapatan Trans Studio Makassar sebesar 0.484.

Saran sebagai bahan masukan perusahaan sebaiknya lebih mensosialisasikan mengenai arti penting program *Edutainment* dan memberikan terobosan-terobosan baru dalam program *Edutainment* itu sendiri serta meningkatkan kualitas penerapan program *Edutainment* kepada para pendidik, siswa maupun orang tua murid sehingga tujuan perusahaan dapat tercapai.

Kata kunci: Program *Education and Entertainment (Edutainment)*, Pendapatan.

## DAFTAR ISI

	Halaman
<b>SAMPUL</b> .....	i
<b>LEMBAR PENGESAHAN</b> .....	ii
<b>DAFTAR ISI</b> .....	iii
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	viii
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	ix
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
1.1 Latar Belakang Masalah.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	5
1.3 Batasan Penelitian.....	6
1.4 Tujuan dan Manfaat Penelitian .....	6
1.4.1 Tujuan Penelitian .....	6
1.4.2 Manfaat Penelitian .....	6
1.5 Sistematika Penulisan .....	7
<b>BAB II LANDASAN TEORI</b>	
2.1 Landasan Teori.....	10
2.1.1 Pengertian <i>Education</i> /Pendidikan.....	10
2.1.2 Pengertian <i>Entertainment</i> /Hiburan .....	11
2.1.3 Program <i>Education and Entertainment (Edutainment)</i> PT. Rekreasindo Nusantara (Trans Studio) .....	12
2.1.3.1 Pengertian Program <i>Education and Entertainment</i>	

	<i>(Edutainment)</i> .....	12
2.1.3.2	Sumber-sumber Peserta <i>Edutainment</i> .....	15
2.1.3.3	Program-program <i>Edutainment</i> .....	16
2.1.3.4	Tujuan Program <i>Education and Entertainment</i> <i>(Edutainment)</i> .....	18
2.1.4	Pendapatan .....	18
2.1.4.1	Pengertian Pendapatan .....	18
2.1.4.2	Kriteria Pengakuan Pendapatan .....	21
2.1.4.3	Karakteristik Pendapatan .....	23
2.1.4.4	Sifat Pendapatan .....	26
2.1.4.5	Pengukuran Pendapatan .....	26
2.1.4.6	Jenis Pendapatan .....	27
2.1.4.7	Unsur Pendapatan .....	28
2.1.4.8	Sumber-sumber Pendapatan.....	28
2.1.4.9	Faktor-faktor yang mempengaruhi Pendapatan .....	29
2.2	Kerangka Pikir .....	29
2.3	Hipotesis .....	31
2.3.1.	Hipotesis kerja 1 (Ha1) atau hipotesis Alternatif .....	31
2.3.2.	Hipotesis kerja 2 (Ha2) atau hipotesis Alternatif .....	31

### **BAB III METODE PENELITIAN**

3.1 Tempat Penelitian .....	32
3.2 Jenis Penelitian.....	32
3.3 Teknik Pengumpulan Data.....	33
3.3.1 Populasi .....	33
3.3.2 Metode Pengumpulan Data.....	33
3.4 Teknik Analisis .....	34
3.5 Definisi Operasional dan Pengukuran Variabel.....	35
3.6 Pengujian Asumsi Regresi .....	37
3.6.1 Uji Multikolinearitas .....	37
3.6.2 Uji Autokorelasi .....	38
3.6.3 Uji Heteroskedastisitas.....	40
3.6.4 Uji Normalitas .....	40
3.7 Rancangan Pengujian Hipotesis.....	41
3.7.1 Uji F .....	41
3.7.2 Uji t.....	43
3.7.3 Uji Koefisien Regresi ( $R^2$ ) .....	44

### **BAB IV GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN**

4.1 Sejarah Singkat Perusahaan .....	45
4.2 Visi dan Misi Perusahaan.....	47
4.2.1 Visi Trans Studio Makassar .....	47
4.2.2 Misi Trans Studio Makassar .....	47
4.3 Struktur Organisasi <i>Sales</i> .....	52

4.4 <i>Standard Operating Procedures Sales Edutainment</i> .....	53
<b>BAB V ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN</b>	
5.1 Statistik Deskriptif .....	57
5.2 Struktur Organisasi <i>Sales</i> .....	58
5.2.1 Uji Multikolonieritas .....	58
5.2.2 Uji Autokorelasi .....	61
5.2.3 Uji Heteroskedastisitas .....	62
5.2.4 Uji Normalitas .....	63
5.3 Analisis Pengujian Hipotesis .....	65
5.3.1 Uji F .....	65
5.3.2 Uji t .....	66
5.3.3 Koefisien Determinasi .....	68
5.4 Analisis Regresi .....	68
<b>BAB VI PENUTUP</b>	
6.1 Kesimpulan .....	72
6.2 Saran .....	73
<b>DAFTAR PUSTAKA</b>	
<b>LAMPIRAN</b>	

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Grafik Perbandingan Total Pengunjung dengan Pengunjung <i>Edutainment</i> pada bulan April.....	4
Gambar 2.1 Kerangka Pemikiran Pengaruh Program <i>Education and Entertainment</i> <i>(Edutainment)</i> Terhadap Pendapatan PT. Rekreasindo Nusantara (Trans Studio Makassar) .....	30
Gambar 4.1 Logo Trans Studio Makassar .....	47
Gambar 5.1 Scatterplot .....	62
Gambar 5.2 Normal P-P Plot .....	63
Gambar 5.3 Histogram .....	64

## DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Perbandingan Total Pengunjung dengan Pengunjung <i>Edutainment</i> .....	4
Tabel 3.1 Definisi Operasional dan Pengukuran Variabel.....	36
Tabel 3.2 Kriteria pengujian Autokorelasi .....	39
Tabel 5.1 Statistik Deskriptif .....	57
Tabel 5.2 Uji Multikolonieritas .....	59
Tabel 5.3 Uji Autokorelasi .....	61
Tabel 5.4 Anova <sup>b</sup> .....	65
Tabel 5.5 Hasil Pengujian Regresi Berganda Pendapatan Trans Studio Makassar Secara simultan .....	66
Tabel 5.6 Model Summary <sup>b</sup> .....	67
Tabel 5.7 Analisa Regresi Berganda .....	70

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang

Trans Studio sebagai taman hiburan *indoor* terbesar di Indonesia Timur, bukan hanya sebagai wahana hiburan semata bagi siswa dari semua tingkat maupun lembaga pendidikan yang ada, Trans Studio juga menyediakan program *Education and Entertainment (Edutainment)* di bawah *Sales Departement*, divisi *Education and Entertainment (Edutainment)*. Program ini diharapkan dapat menjadi salah satu faktor untuk meningkatkan pendapatan penjualan PT. Rekreasindo Nusantara (Trans Studio), dilihat dari jumlah sasaran pasarnya yang luas mulai dari tingkat *Play Group* hingga Universitas.

Pada dasarnya keberhasilan suatu program yang dikembangkan oleh suatu perusahaan berbasis *entertainment* ditentukan oleh banyaknya jumlah pengunjung/peminat dari program tersebut. Salah satu usaha untuk menarik minat pengunjung program *edutainment* ialah melalui strategi harga.

Menurut Philip Kotler, harga adalah salah satu unsur bauran pemasaran yang menghasilkan pendapatan (unsur bauran pemasaran lainnya menghasilkan biaya). Harga adalah unsur bauran pemasaran yang paling mudah disesuaikan sedangkan ciri-ciri produk, saluran, bahkan promosi membutuhkan lebih banyak

waktu. Harga juga mengkomunikasikan posisi nilai yang dimaksudkan perusahaan tersebut kepada pasar tentang produk dan mereknya.

Dapat dijelaskan dari pengertian di atas bahwa unsur-unsur bauran pemasaran yang dimaksud adalah harga, produk, saluran dan promosi, yaitu apa yang dikenal dengan istilah empat P (*Price, Product, Place* dan *Promotion*). Harga bagi suatu usaha/badan usaha menghasilkan pendapatan (*income*), adapun unsur-unsur bauran pemasaran lainnya yaitu *Product* (produk), *Place* (tempat/saluran) dan *Promotion* (promosi) menimbulkan biaya atau beban yang harus ditanggung oleh suatu usaha/badan usaha.

Bila harga merupakan pendapatan/pemasukan bagi pengusaha/pedagang, maka ditinjau dari segi konsumen, harga merupakan suatu pengeluaran atau pengorbanan yang mesti dikeluarkan oleh konsumen untuk mendapatkan produk yang diinginkan guna memenuhi kebutuhan dan keinginan dari konsumen tersebut. Bagi pengusaha/pedagang, *Price* (harga) paling mudah/cepat disesuaikan dengan keadaan pasar sedangkan *product, place* dan *promotion* memerlukan waktu yang lebih lama dan panjang untuk disesuaikan dengan keadaan pasar, harga dapat memberikan penjelasan kepada konsumen mengenai kualitas produk dan merek dari produk tersebut.

Apabila harga suatu produk di pasaran adalah cukup tinggi, hal ini menandakan bahwa kualitas produk tersebut adalah cukup baik dan merek produk di benak konsumen adalah cukup bagus dan meyakinkan. Sebaliknya apabila harga

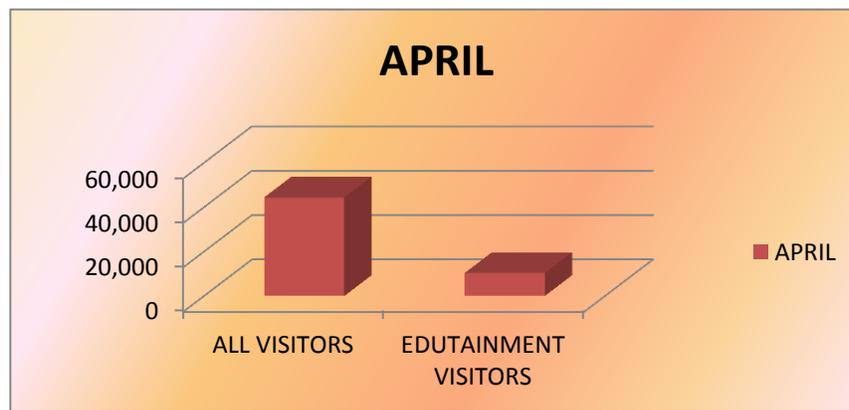
suatu produk di pasaran adalah rendah, maka ini menandakan bahwa kualitas produk tersebut adalah kurang baik dan merek produk tersebut kurang bagus dan kurang meyakinkan di benak konsumen. Jadi harga bisa menjadi tolak ukur bagi konsumen mengenai kualitas dan merek dari suatu produk, asumsi yang dipakai disini adalah bahwa suatu usaha atau badan usaha baik usaha dagang, usaha manufaktur, usaha agraris, usaha jasa dan usaha lainnya menetapkan harga produk dengan memasukkan dan mempertimbangkan unsur modal yang dikeluarkan untuk produk tersebut.

Harga yang ditawarkan dalam Program *Education and Entertainment (Edutainment)* merupakan strategi pemasaran yang disesuaikan dengan kebutuhan pasar Trans Studio yang sebagian besar merupakan siswa-siswi sekolah, sehingga diharapkan dapat terjangkau bagi segala lapisan ekonomi keluarga siswa-siswi tersebut tanpa mengurangi kualitas dari unsur pendidikan di dalamnya.

Program *Education and Entertainment (Edutainment)* itu sendiri merupakan program untuk jenjang pendidikan yang dikemas secara hiburan dan memberikan edukasi yang dikembangkan secara berkesinambungan oleh Trans Studio, yang disesuaikan dengan kebutuhan maupun penunjang pendidikan yang ada di berbagai tingkat dan lembaga.

Divisi *Education and Entertainment (Edutainment)* menyerap pasar konsumen dari tingkat PG (*Play Group*)/PAUD (Pendidikan Anak Usia Dini), TK (Taman Kanak-Kanak), SD (Sekolah Dasar), SMP (Sekolah Menengah Pertama),

SMA (Sekolah Menengah Atas), Perguruan Tinggi, hingga mencakup semua lembaga pendidikan yang ada.



**Gambar 1.1**

Grafik Perbandingan Total Pengunjung dengan Pengunjung *Edutainment* pada bulan April

*Sumber : Data diolah 2011*

BULAN	ALL VISITORS	EDUTAINMENT VISITORS
APRIL	45.000	10.500

**Tabel 1.1**

Perbandingan Total Pengunjung dengan Pengunjung *Edutainment*

*Sumber : Data diolah 2011*

Menurut data BPS, sampai dengan Mei 2010, jumlah penduduk di Sulawesi Selatan terdaftar sebanyak 8.032.551 jiwa dengan jumlah persentase usia sekolah lebih dari 50%. Begitu besarnya pangsa pasar yang terbuka untuk program *Education and Entertainment (Edutainment)*, sehingga besar pula peluang dalam peningkatan pendapatan PT. Rekreasindo Nusantara (Trans Studio), yang sebelumnya telah menyiapkan investasi sebesar 1 Triliun untuk pengembangan kawasan pariwisata tersebut.

Kondisi tersebut menarik perhatian peneliti untuk menyusun Tugas Akhir dengan judul **”PENGARUH PROGRAM *EDUCATION AND ENTERTAINMENT (EDUTAINMENT)* TERHADAP PENDAPATAN PT. REKREASINDO NUSANTARA (TRANS STUDIO MAKASSAR)”**

## **1.2 Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang yang telah dikemukakan di atas, maka masalah yang akan dibahas dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Apakah program *Education and Entertainment (Edutainment)* dilihat dari jumlah pengunjung *Edutainment* berpengaruh terhadap peningkatan pendapatan PT. Rekreasindo Nusantara (Trans Studio) ?
2. Program/event *Edutainment* apa yang paling berpengaruh bagi penjualan perusahaan ?

### **1.3 Batasan Masalah**

Pembatasan masalah diperlukan agar permasalahan yang ada tidak meluas.

Pembatasan masalah yang dilakukan dalam penelitian ini adalah:

1. Referensi waktu yang digunakan dalam penelitian ini dibatasi pada Minggu 1, Minggu 2, Minggu 3, Minggu 4, dan Minggu 5 bulan April dan Mei tahun 2011.

### **1.4 Tujuan dan Manfaat Penelitian**

#### **1.4.1 Tujuan Penelitian**

Tujuan dari penelitian ini tidak terlepas dari permasalahan yang telah dirumuskan sebelumnya. Adapun tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui pengaruh *Program Education and Entertainment (Edutainment)* terhadap peningkatan penjualan PT. Rekreasindo Nusantara (Trans Sudio).
2. Untuk mengetahui program/*event Edutainment* yang paling berpengaruh bagi penjualan perusahaan.

#### **1.4.2 Manfaat Penelitian**

Adapun manfaat yang dapat diperoleh dalam penelitian ini adalah:

1. Bagi Penulis

Penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan, wawasan, serta informasi mengenai cara peningkatan pendapatan perusahaan melalui program-program *Education and Entertainment (Edutainment)*. Di samping

itu, penulis juga dapat membandingkan antara teori yang diperoleh dari perkuliahan dengan keadaan yang sebenarnya di lapangan.

## 2. Bagi Perusahaan

Penulis berharap agar penelitian ini dapat menjadi bahan masukan dan sumbangan pemikiran dalam mengambil kebijakan perusahaan yang bergerak di bisnis *theme park* (taman bermain), khususnya dalam hal pengelolaan program yang lebih menarik minat siswa peserta program *Education and Entertainment (Edutainment)*, serta menjadi acuan dalam menilai tingkat pendapatan.

## 3. Bagi Pihak Lain

Hasil penelitian diharapkan dapat menambah referensi, informasi dan wawasan untuk mendukung penelitian selanjutnya yang berkaitan dengan peningkatan pendapatan dalam bisnis *theme park*, khususnya dalam program *Education and Entertainment (Edutainment)*, atau sebagai bahan kepustakaan serta sumber pengetahuan.

### **1.5 Sistematika Penulisan**

Dalam skripsi ini penulis menyusun enam bab uraian, dimana dalam tiap-tiap bab dilengkapi dengan sub-sub bab masing-masing yaitu sebagai berikut :

#### **Bab I Pendahuluan**

Dalam bab ini penulis menjelaskan tentang latar belakang masalah, perumusan masalah, tujuan dan manfaat, serta sistematika penulisan.

## **Bab II Landasan Teori**

Dalam bab ini penulis menjelaskan teori yang digunakan dalam menganalisis pengaruh program *Edutainment* terhadap pendapatan. Dalam hal ini, pengertian *Education and Entertainment (Edutainment)* teori mengenai pendapatan. Bab ini juga memuat hasil penelitian sebelumnya, kerangka pikir, serta hipotesis.

## **Bab III Metode Penelitian**

Dalam bab ini penulis menguraikan tentang jenis penelitian, operasionalisasi variabel, teknik dan metode pengumpulan data, dan pengujian asumsi regresi.

## **Bab IV Gambaran Umum Perusahaan**

Gambaran umum mengutarakan mengenai sejarah perusahaan, visi dan misi perusahaan, struktur organisasi *sales*, dan *standard operating system*.

## **Bab V Analisis Hasil dan Pembahasan**

Dalam bab ini penulis menguraikan tentang gambaran umum perusahaan, analisis dan interpretasi data, pengaruh program *Edutainment* terhadap peningkatan pendapatan PT. Rekreasindo Nusantara (Trans Studio Makassar) beserta pembahasan hasil.

## **Bab VI Penutup**

Dalam bab ini penulis membuat kesimpulan dari semua pembahasan yang dijelaskan pada bab-bab sebelumnya, serta saran-saran yang dapat penulis sampaikan dalam penulisan skripsi ini.

## **BAB II**

### **LANDASAN TEORI**

#### **2.1 Landasan Teori**

##### **2.1.1 Pengertian *Education*/Pendidikan**

Dengan perkembangan zaman di dunia pendidikan yang terus berubah secara signifikan maka banyak merubah pola pikir pendidik, dari pola pikir yang awam dan kaku menjadi lebih modern. Hal tersebut sangat berpengaruh dalam kemajuan pendidikan di Indonesia.

Pendidikan adalah situasi dimana terjadi dialog antara peserta didik dengan pendidik yang memungkinkan peserta didik tumbuh ke arah yang dikehendaki oleh pendidik agar selaras dengan nilai-nilai yang dijunjung tinggi masyarakat. (Satori, 2007 : 1.15)

Pendidikan dapat didefinisikan sebagai keseluruhan pengalaman belajar setiap orang sepanjang hidupnya yang berlangsung tidak dalam batas usia tertentu tetapi berlangsung sepanjang hidup sejak lahir hingga mati (Mudyahardjo, 2002 : 46).

Menurut UU No. 22 Tahun 2003, tentang Sistem Pendidikan Nasional, pendidikan adalah usaha sadar dan terencana untuk mewujudkan suasana belajar dan proses pembelajaran agar peserta didik secara aktif mengembangkan potensi dirinya untuk memiliki kekuatan spiritual keagamaan, pengendalian diri, kepribadian,

kecerdasan, akhlak mulia, serta keterampilan yang digunakan dirinya, masyarakat, bangsa dan Negara.

Dari pernyataan di atas dapat ditarik kesimpulan bahwa pendidikan adalah suatu usaha sadar dan terencana untuk mewujudkan suasana belajar dan proses pembelajaran atau pelatihan agar peserta didik secara aktif dapat mengembangkan potensi dirinya agar memiliki kekuatan spiritual keagamaan, emosional, pengendalian diri, kepribadian, kecerdasan, akhlak mulia, serta keterampilan yang diperlukan dirinya dan masyarakat.

### **2.1.2 Pengertian *Entertainment*/Hiburan**

Hiburan, pada dasarnya merupakan kebutuhan manusia yang sangat penting dan tidak dapat dipisahkan dari kehidupan manusia itu sendiri. Hiburan merupakan salah satu cara manusia untuk melupakan segala masalah yang dihadapinya dalam kehidupan sehari-hari.

Hiburan adalah segala sesuatu (baik yang berbentuk kata-kata, tempat, benda, perilaku) yang dapat menjadi penghibur atau pelipur hati yang susah atau sedih.

Pada umumnya hiburan dapat berupa musik, film, opera, drama, ataupun berupa permainan bahkan olahraga. Berwisata juga dapat dikatakan sebagai upaya hiburan dengan menjelajahi alam ataupun mempelajari budaya. Mengisi kegiatan di waktu senggang seperti membuat kerajinan, keterampilan, membaca juga dapat dikategorikan sebagai hiburan.

Seiring dengan perkembangan zaman, teknologi dan peningkatan taraf hidup masyarakat maka makin bertambah pula tuntutan kebutuhan hidup manusia, terutama dalam bidang hiburan/rekreasi. Rekreasi itu sendiri memiliki fungsi sesuai dengan fungsi kegiatannya. Adapun rekreasi yang dibedakan atas rekreasi hiburan yaitu rekreasi sebagai sarana pemulihan kejenuhan yang bertujuan sekedar mendapatkan kesenangan, kesegaran dan kepuasan jasmani dan rohani.

Perkembangan zaman, teknologi dan peningkatan taraf hidup masyarakat tersebut juga membawa dampak yang negatif bagi manusia, yang salah satu diantaranya adalah penurunan akhlak dan moral masyarakat. Berbagai macam budaya barat dengan cepat diterima oleh masyarakat, baik itu yang bersifat positif maupun negatif. Perceraian, yang dulu seolah tabu bagi bangsa kita, sekarang seolah sudah merupakan hal yang biasa kita dengar. Hal tersebut mendorong munculnya tempat-tempat rekreasi yang berkonsep ‘keluarga’ (terlihat dari maraknya kemunculan *theme park* dan *family karaoke* akhir-akhir ini). Dimana jenis rekreasi ini dapat dinikmati bersama keluarga pada waktu-waktu luang atau waktu senggang di luar aktivitas sehari-hari.

### **2.1.3 Program *Education and Entertainment (Edutainment)* PT. Rekreasindo Nusantara (Trans Studio)**

#### **2.1.3.1 Pengertian Program *Education and Entertainment (Edutainment)***

*Edutainment* adalah salah satu bentuk media pembelajaran yang dipenuhi nuansa menghibur dan menyenangkan serta mudah dicerna oleh siswa. Siswa tidak

hanya duduk dan mendengarkan secara pasif, mereka harus berpikir dan merespon. *Edutainment* ini sangat relevan untuk dikembangkan di tengah gencarnya upaya pemerintah menyukseskan pemberlakuan kurikulum berbasis kompetensi.

*Edutainment* adalah akronim dari *education plus entertainment*. Dapat diartikan sebagai program pendidikan atau pelatihan yang dikemas dalam konsep hiburan sedemikian rupa, sehingga tiap-tiap siswa hampir tidak menyadari bahwa mereka sebenarnya sedang diajak untuk belajar atau untuk memahami nilai-nilai (*value*) setiap bidang ilmu. Dengan kondisi tersebut maka transfer *knowledge* antara pengajar dan peserta didik dapat berlangsung dengan baik karena kerja otak akan optimal dalam menerima, menyimpan dan mengolah informasi tersebut menjadi pengetahuan baru dan ide-ide kreatif.

Program *Education and Entertainment*, atau lebih dikenal dengan program *Edutainment* Trans Studio, adalah suatu usaha sadar dan terencana untuk mewujudkan suasana belajar dan proses pembelajaran atau pelatihan agar peserta didik secara aktif dapat mengembangkan potensi dirinya, yang dikemas secara *entertainment*/hiburan dan dikembangkan secara berkesinambungan oleh Trans Studio, yang disesuaikan dengan kebutuhan maupun penunjang pendidikan yang ada di berbagai tingkat dan lembaga.

Atau dengan kata lain, *Edutainment* adalah suatu program yang diberikan kepada siswa (i) dari semua jenjang pendidikan yang bukan hanya berfokus pada

*entertaint* tapi juga edukasi yang disesuaikan dengan kurikulum yang berlaku di sekolah.

Dibawah ini dijelaskan beberapa indikator yang seharusnya muncul dalam pembelajaran berprinsip *Edutainment* di **Trans Studio**, yakni:

1. **Menciptakan kondisi kekeluargaan.** Dengan menghafalkan nama siswa maka siswa merasa dihargai dan mampu menjadi *ice breaker* bagi situasi pembelajaran.
2. **Memiliki *sense of humor*.** Humor akan menjadi nilai tambah bagi tutor untuk menciptakan suasana pembelajaran yang menyenangkan.
3. **Menempatkan diri sebagai *partner* siswa dalam belajar.**
4. **Memberikan kemudahan dan suasana gembira.** Mengadakan komunikasi yang ramah dalam suasana belajar dan dalam komunikasi tersebut seyogyanya menggunakan ucapan dan perilaku yang halus dan lembut, sehingga dapat memperlakukan siswa dengan penuh kasih sayang, dan suasana keakraban. Membuat kemudahan bagi siswa dalam belajar, seperti : membuat *jembatan keledai* untuk menghafal, menekankan pada *point* penting materi, dan menggunakan model pembelajaran baru yang bersifat kompetitif (*snow ball throwing*, memakai teka-teki silang, kuis)
5. **Menarik minat siswa.** Untuk menggugah minat anak didik diperlukan pembukaan yang menarik dalam langkah-langkah mengajar agar perhatian dan minat mereka bisa terfokus kepada materi yang akan disampaikan.
6. **Melibatkan semua indra dan pikiran dalam proses pembelajaran.** Pembelajaran seyogyanya bersifat menyeluruh, dengan aplikasi fisik dan

memanfaatkan indra sebanyak mungkin serta membuat seluruh tubuh dan pikiran terlibat dalam proses belajar. Sebab belajar berdasarkan aktivitas, secara umum lebih efektif dibandingkan yang didasarkan pada presentasi yang bersifat konvensional.

### **2.1.3.2 Sumber-sumber Peserta *Edutainment***

Peserta *Edutainment* pada umumnya tidak berasal dari satu sumber saja melainkan dari berbagai sumber. Adapun sumber peserta *Edutainment* itu adalah :

- a. *Play Group*/Pendidikan Anak Usia Dini
- b. Taman Kanak-Kanak/Kelompok Bermain
- c. Sekolah Dasar
- d. Sekolah Menengah Pertama
- e. Sekolah Menengah Atas/ sederajat
- f. Perguruan Tinggi/ sederajat
- g. Lembaga Pendidikan (mis: JILC, GAMA, dsb.), dan
- h. Perkumpulan yang berbasis edukasi (mis: *theater club*, pariwisata)

Program ini sendiri biasanya disesuaikan dengan permintaan dari peserta *Edutainment* itu sendiri, misalnya dari TK X menginginkan program *Go Green* dalam proses edukasi mereka maka pihak tutor Trans Studio akan mempersiapkan materinya. Namun tidak menutup kemungkinan pihak Trans Studio yang memberikan penawaran-penawaran program menarik seputar edukasi seperti program *Mind Mapping* yang rutin diadakan di Trans Studio.

### **2.1.3.3 Program-program *Edutainment***

#### **a. Program *Edutainment Regular***

Program edukasi yang ditawarkan di dalam *Edutainment Regular*, berkisar pada penggunaan *Green Screen* atau pembawaan materi edukasi di *theatre FX-travaganza* dan *Amphi Theatre* (d disesuaikan dengan banyaknya peserta), disertai dengan *games* menarik.

Berikut adalah rincian harga paket *Edutainment Regular*:

- Harga per pax untuk pelajar/guru = Rp 60.000,00/pax  
(sewaktu-waktu dapat berubah)
- Bermain di semua wahana.

#### **b. Program *Edutainment Premium/Pariwisata***

Program edukasi yang ditawarkan di dalam *Edutainment Premium* tidak hanya duduk mendengarkan materi edukasi di dalam ruangan namun para peserta *Edutainment* dapat langsung turun ke *rides/wahana-wahana* yang berhubungan dengan materi edukasi yang disampaikan, misalnya siswa mempelajari mengenai ‘Kecepatan’

maka mereka akan langsung diajak melihat bagaimana cara kerja kecepatan terhadap *Magic Thunder Coaster* atau terlibat langsung dengan dapur besar Trans Studio, mempelajari bagaimana seorang *Chef* menyediakan berbagai macam makanan dalam satu waktu yang bersamaan dan mencicipi hasil masakan mereka.

Berikut adalah rincian harga paket *EdutainmentPremium* :

- Harga per pax untuk pelajar/guru = Rp 150.000,00/pax
- Bermain di semua wahana.

c. **Event Edutainment**, misalnya *mind mapping, try out, outbound, super kids*, penamatan sekolah, *event* ‘mari menulis’, dan masih banyak lagi program yang disesuaikan dengan kebutuhan pasar *Edutainment*.

- Untuk paket *Mind Mapping* (setiap hari Senin), *Super Kids*, *Kartini’s Sparkling Day*, dan *event-event* kecil lainnya, dikenakan harga yang berbeda dari program *Edutainment* tergantung dari kebutuhan *customer*.
- Untuk paket :
  - Harga per pax untuk siswa dan guru = Rp 85.000,00.
  - Bermain di semua wahana.
- Untuk *event-event* besar yang bekerja sama dengan sponsor seperti *try out* yang dilaksanakan oleh lembaga pembelajaran (misalnya Briton), dikenakan biaya yang bervariasi tergantung dengan konsep *event* yang akan dilaksanakan.

#### **2.1.3.4 Tujuan Program *Education and Entertainment (Edutainment)***

1. Mendukung materi pembelajaran di dalam maupun di luar kurikulum sekolah.
2. Mengembangkan metode pembelajaran yang tentunya menarik bagi siswa agar lebih mudah dicerna, dipahami, dan dilakukan dalam kehidupan sehari-hari.
3. Menyeimbangkan kebutuhan belajar dan *refreshing* bagi siswa.
4. Menambah wawasan siswa mengenai berbagai macam pengetahuan hiburan dan *broadcasting*.

#### **2.1.4 Pendapatan**

##### **2.1.4.1 Pengertian Pendapatan**

Pendapatan sebagai salah satu elemen penentuan laba rugi suatu perusahaan belum mempunyai pengertian yang seragam. Hal ini disebabkan pendapatan biasanya dibahas dalam hubungannya dengan pengukuran dan waktu pengakuan pendapatan itu sendiri.

Standar Akuntansi Keuangan No.23 mendefinisikan pendapatan sebagai berikut :

Pendapatan adalah arus masuk bruto dari manfaat ekonomi yang timbul dari aktivitas normal perusahaan selama satu periode bila arus masuk itu mengakibatkan kenaikan ekuitas yang tidak berasal dari kontribusi penanaman modal.

Penjelasan di atas dapat disimpulkan bahwa pendapatan hanya terdiri dari arus masuk bruto dari manfaat ekonomi yang diterima perusahaan itu sendiri, di luar dari pernyataan di atas yang tidak memiliki manfaat ekonomi dalam peningkatan ekuitas bagi perusahaan dikeluarkan dari pendapatan.

Secara garis besar konsep pendapatan dapat ditinjau dua segi, yaitu :

1. Menurut ilmu ekonomi
2. Menurut ilmu akuntansi

#### **ad. 1. Menurut ilmu ekonomi**

Pendapatan menurut ilmu ekonomi merupakan nilai maksimum yang dapat dikonsumsi oleh seseorang dalam suatu periode dengan mengharapkan keadaan yang sama pada akhir periode seperti keadaan semula. Pengertian tersebut menitik beratkan pada total kuantitatif pengeluaran terhadap konsumsi selama satu periode. Dengan kata lain, pendapatan adalah jumlah harta kekayaan awal periode ditambah keseluruhan hasil yang diperoleh selama satu periode, bukan hanya yang dikonsumsi.

Definisi pendapatan menurut ilmu ekonomi menutup kemungkinan perubahan lebih dari total harta kekayaan badan usaha pada awal periode, dan menekankan pada jumlah nilai statis pada akhir periode. Secara garis besar pendapatan adalah jumlah harta kekayaan awal periode ditambah perubahan penilaian yang bukan diakibatkan perubahan modal dan hutang.

## ad. 2. Menurut ilmu akuntansi

Banyak konsep pendapatan didefinisikan dari berbagai literatur akuntansi dan teori akuntansi. Namun pada dasarnya konsep pendapatan dapat ditelusuri dari dua sudut pandang, yaitu :

- a. Pandangan yang menekankan pada pertumbuhan atau peningkatan jumlah aktiva yang timbul sebagai hasil dari kegiatan operasional perusahaan.
- b. Pandangan yang menekankan kepada penciptaan barang dan jasa oleh perusahaan serta penyerahan barang dan jasa atau *outflow*.

Kam berpendapat, bahwa pendapatan adalah kenaikan kotor dalam jumlah atau nilai aktiva dan modal, dan biasanya kenaikan tersebut berwujud aliran kas masuk ke unit usaha. Aliran kas masuk ini terjadi terutama akibat penciptaan melalui produksi dan penjualan *output* perusahaan.

Konsep dasar pendapatan pada dasarnya adalah suatu proses mengenai arus penciptaan barang dan jasa oleh perusahaan selama jangka waktu tertentu. Konsep pendapatan sering dilihat melalui pengaruhnya terhadap ekuitas pemilik. Berbagai definisi yang timbul sering merupakan kombinasi konsep-konsep tersebut.

Dari kutipan di samping, dapat dilihat bahwa ada dua penggolongan mengenai pendapatan, yaitu penggolongan secara luas dan secara sempit.

1. **Pendapatan secara luas** menitik beratkan kepada keseluruhan kegiatan perusahaan yang menghasilkan kenaikan aktiva atau berkurangnya hutang dan dapat merubah modal pemiliknya. Keseluruhan kegiatan perusahaan itu terdiri dari kegiatan utama dan kegiatan lain di luar kegiatan utama. Pemfokusan kegiatan perusahaan terhadap kegiatan utama yang berakibat kepada kenaikan aktiva atau pengurangan hutang dan yang dapat merubah modal tersebut pendapatan dalam arti sempit.
2. **Dilihat dari arti sempit**, untuk kenaikan ekuitas yang berasal dari transaksi periferal atau insidental pada suatu entitas dan semua transaksi lain dan kejadian serta situasi lain yang mempekerjakan entitas kecuali yang dihasilkan dari pendapatan atau investasi pemilik disebut keuntungan.

#### **2.1.4.2 Kriteria pengakuan pendapatan**

Pengakuan sebagai pencatatan suatu item dalam perkiraan-perkiraan dan laporan keuangan seperti aktiva, kewajiban, pendapatan, beban, keuntungan dan kerugian. Pengakuan itu termasuk penggambaran suatu item baik dalam kata-kata maupun dalam jumlahnya, dimana jumlah mencakup angka-angka ringkas yang dilaporkan dalam laporan keuangan.

Empat kriteria mendasar yang harus dipenuhi sebelum suatu item dapat diakui adalah :

1. Definsi item dalam pertanyaan harus memenuhi definisi salah satu dari tujuh unsurlaporan keuangan yaitu aktiva, kewajiban, ekuitas, pendapatan, beban, keuntungandan kerugian.
2. Item tersebut harus memiliki atribut relevan yang dapat diukur secara andal, yaitu karakteristik, sifat atau aspek yang dapat dikuantifikasi dan diukur.
3. Relevansi informasi mengenai item tersebut mampu membuat suatu perbedaan dalam pengambilan keputusan.
4. Reliabilitas informasi mengenai item tersebut dapat digambarkan secara wajar dapat diuji, dan netral.

Empat kriteria pengakuan di atas, diterapkan pada semua item yang akan diakui pada laporan keuangan.

Sebagai tambahan pada empat kriteria pengakuan secara umum yang telah dijelaskan sebelumnya, pendapatan dan keuntungan umumnya diakui apabila :

1. Pendapatan dan keuntungan tersebut telah direalisasikan.
2. Pendapatan dan keuntungan tersebut telah dihasilkan karena sebagian besar dari proses untuk menghasilkan laba telah selesai.

Pendapatan direalisasikan ketika kas diterima untuk barang dan jasa yang dijual. Pendapatan itu dapat direalisasikan ketiga klaim atas kas (misalnya, aktiva non

kas seperti piutang usaha atau wesel tagih) diterima yang ditentukan dapat segera dikonversikan ke dalam kas tertentu.

Kriteria ini juga dipenuhi jika produk tersebut adalah suatu komoditas, seperti emas, dimana ada pasar publik untuk jumlah tak terhingga, dan produk tersebut dapat dibeli dan dijual pada harga pasar yang telah diketahui.

Pendapatan dihasilkan ketika perusahaan secara mendasar menyelesaikan semua yang harus dilakukannya agar dikatakan menerima manfaat dari pendapatan yang terkait. Secara umum pendapatan diakui ketiga proses menghasilkan laba diselesaikan atau sebenarnya belum diselesaikan selama biaya-biaya yang dibutuhkan untuk menyelesaikan proses menghasilkan laba dapat diestimasi secara tepat.

#### **2.1.4.3 Karakteristik Pendapatan**

Pendapatan diakibatkan oleh kegiatan-kegiatan perusahaan dalam memanfaatkan faktor-faktor produksi untuk mempertahankan diri dan pertumbuhan. Seluruh kegiatan perusahaan yang menimbulkan pendapatan secara keseluruhan disebut *earning process*. Secara garis besar *earning process* menimbulkan dua akibat yaitu pengaruh positif atau pendapatan dan keuntungan dan pengaruh negatif atau beban dan kerugian.

Selisih dari keduanya nantinya menjadi laba atau *income* dan rugi atau *less*. Pendapatan umumnya digolongkan atas pendapatan yang berasal dari kegiatan

normal perusahaan dan pendapatan yang bukan berasal dari kegiatan normal perusahaan.

Pendapatan dari kegiatan normal perusahaan biasanya diperoleh dari hasil penjualan barang ataupun jasa yang berhubungan dengan kegiatan utama perusahaan. Pendapatan yang bukan berasal dari kegiatan normal perusahaan adalah hasil di luar kegiatan utama perusahaan yang sering disebut hasil non operasi. Pendapatan non operasi biasanya dimasukkan ke dalam pendapatan lain-lain, misalnya pendapatan bunga dan deviden.

Ada beberapa karakteristik tertentu dari pendapatan yang menentukan atau membatasi bahwa sejumlah rupiah yang masuk ke perusahaan merupakan pendapatan yang berasal dari operasi perusahaan. Karakteristik ini dapat dilihat berdasarkan sumber pendapatan, produk dan kegiatan utama perusahaan dan jumlah rupiah pendapatan serta proses penandingan.

### **1. Sumber pendapatan**

Jumlah rupiah perusahaan bertambah melalui berbagai cara tetapi tidak semua cara tersebut mencerminkan pendapatan. Tambahan jumlah rupiah aktiva perusahaan dapat berasal dari transaksi modal; laba dari penjualan aktiva yang bukan barang dagangan seperti aktiva tetap; surat berharga; ataupun penjualan anak atau cabang perusahaan; hadiah, sumbangan atau penemuan; revaluasi aktiva tetap; dan penjualan produk perusahaan. Dari semua transaksi di atas, hanya transaksi atas penjualan produk saja yang dapat dianggap sebagai sumber utama pendapatan walaupun laba

atau rugi mungkin timbul dalam hubungannya dengan penjualan aktiva selain produk utama perusahaan.

## **2. Produk dan kegiatan utama perusahaan**

Produk perusahaan mungkin berupa barang ataupun dalam bentuk jasa. Perusahaan tertentu mungkin sekali menghasilkan berbagai macam produk atau baik berupa barang atau jasa atau keduanya yang sangat berlainan jenis maupun arti pentingnya bagi perusahaan.

Terkadang, produk yang dihasilkan secara insidental bila dihubungkan dengan kegiatan utama perusahaan atau yang timbul tidak tetap, sering dipandang sebagai elemen pendapatan non operasi, maka pemberian pembatasan tentang pendapatan sangat perlu, untuk itu produk perusahaan harus diartikan meliputi seluruh jenis barang atau jasa yang disediakan atau diserahkan kepada konsumen tanpa memandang jumlah rupiah relatif tiap jenis produk tersebut atau sering tidaknya produk tersebut atau sering tidaknya produk tersebut dihasilkan.

## **3. Jumlah rupiah pendapatan dan proses penandingan**

Pendapatan merupakan jumlah rupiah dari harga jual per satuan kali kuantitas terjual. Perusahaan umumnya akan mengharapkan terjadinya laba yaitu jumlah rupiah pendapatan lebih besar dari jumlah biaya yang dibebankan. Laba atau rugi yang terjadi baru akan diketahui setelah pendapatan dan beban dibandingkan. Setelah biaya

yang dibebankan secara layak dibandingkan dengan pendapatan maka tampaklah jumlah rupiah laba atau pendapatan netto.

#### **2.1.4.4 Sifat Pendapatan**

Dalam kepustakaan akuntansi ditemukan dua pendekatan terhadap konsep pendapatan. Satu diantaranya berfokus pada arus masuk aktiva sebagai hasil kegiatan operasi perusahaan dan yang lainnya berfokus pada penciptaan barang dan jasa oleh perusahaan serta penyalurannya kepada konsumen atau produsen lainnya.

Konsep dasar pendapatan adalah bahwa pendapatan yang merupakan proses arus, yaitu penciptaan barang dan jasa oleh perusahaan selama jarak waktu tertentu. Beberapa definisi serupa juga menyatakan secara tersirat bahwa produk itu harus meninggalkan perusahaan (konsep arus keluar).

#### **2.1.4.5 Pengukuran Pendapatan**

Pendapatan diukur dengan nilai wajar yang dapat diterima, jumlah pendapatan biasanya ditentukan oleh persetujuan antara perusahaan dan pembeli yang diukur dengan nilai wajar imbalan yang diterima atau yang dapat diterima perusahaan dikurangi jumlah *discount* dagang dan rabat volume yang diperbolehkan perusahaan, umumnya berbentuk kas atau setara kas.

Untuk mengukur pendapatan harus ada kesepakatan antara dua pihak yaitu penjual dan pembeli dalam menentukan nilai tukar atau harga jual. Nilai tukar produk atau jasa perusahaan merupakan ukuran terbaik bagi perusahaan.

#### 2.1.4.6 Jenis Pendapatan

##### 1. Pendapatan operasional

Yaitu pendapatan yang diperoleh dari usaha pokok perusahaan yaitu penjualan barang dan atau pemberian jasa yang bersifat rutin.

Adapun jenis-jenis pendapatan operasional adalah :

- Penjualan ialah hasil penjualan atau jasa yang menjadi objek usaha pokok perusahaan.
- Potongan pembelian tunai ialah potongan yang diperoleh perusahaan karena dalam melakukan pembelian barang-barang dengan pembayaran tunai.
- Penerimaan tambahan dari pembelian ialah tambahan barang yang diterima pihak penjual, karena perusahaan melakukan pembelian barang-barang dengan pembayaran tunai atau karena perusahaan membeli barang-barang dalam jumlah besar.

##### 2. Pendapatan non operasional

Yaitu pendapatan yang diperoleh perusahaan diluar usaha pokok. Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (2004 : 23.1) membagi pendapatan menjadi tiga jenis yaitu :

###### a) Penjualan barang

Barang, meliputi barang yang diproduksi perusahaan untuk dijual dan barang yang dibeli pengecer atau tanah dan properti lain yang dibeli untuk dijual kembali.

b) Penjualan jasa

Penjualan jasa, biasanya menyangkut pelaksanaan tugas secara kontraktual telah disepakati untuk dilaksanakan selama suatu periode waktu yang disepakati oleh perusahaan. Jasa dapat diserahkan selama satu periode atau lebih dari satu periode.

c) Penggunaan aktiva perusahaan oleh pihak-pihak lain yang menghasilkan bunga, royalti dan deviden.

#### **2.1.4.7 Unsur Pendapatan**

Selain penjualan dan jasa, dalam pendapatan dimasukkan penjualan sumber-sumber daya selain produk perusahaan; seperti pabrik, peralatan dan investasi.

#### **2.1.4.8 Penggunaan Pendapatan**

Perusahaan bekerja dan berusaha untuk memperoleh pendapatan yang dapat digunakan untuk memenuhi kebutuhan. Pendapatan dapat digunakan untuk kegiatan konsumsi, tabungan dan investasi.

#### **2.1.4.9 Faktor-faktor yang Memengaruhi Pendapatan**

Yang termasuk dalam faktor internal antara lain : efisiensi operasional yang tinggi, standar perawatan dan layak operasi wahana (*safety*), organisasi atau perusahaan yang sehat dan tanggung jawab manajemen yang tinggi. Faktor eksternal antara lain pengunjung, pesaing dan, Peraturan Pemerintah.

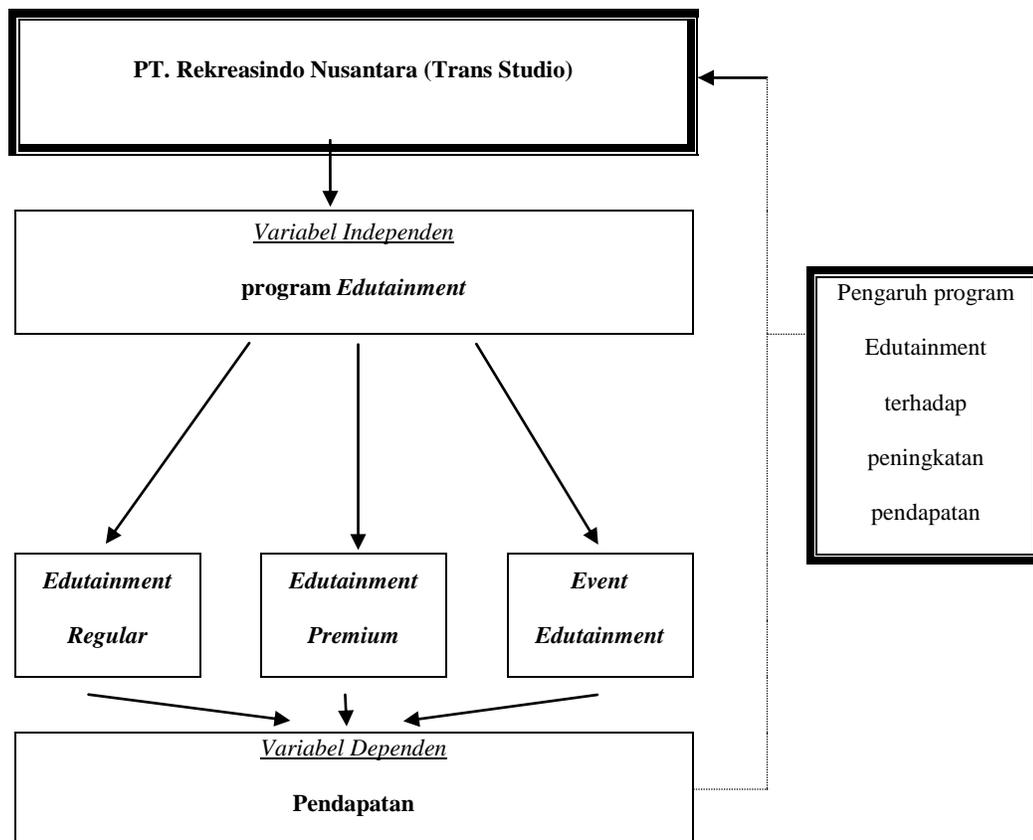
## 2.2 Kerangka Pikir

Program *Education and Entertainment (Edutainment)* mempunyai fungsi sebagai jembatan untuk meningkatkan pendapatan PT. Rekreasindo Nusantara (Trans Studio). Program *Education and Entertainment (Edutainment)* merupakan salah satu bentuk bidang usaha pelayanan/jasa yang dikhususkan bagi siswa dan pelajar serta lembaga pendidikan. Wujud kepedulian Trans Studio terhadap para peserta didik program *Edutainment* dalam bidang pendidikan yaitu dengan memberikan pelayanan yang baik. Dengan pelayanan *entertainment* berbasis pendidikan yang ditujukan pada peserta didik program *Edutainment* nantinya bisa digunakan sebagai program ekonomi yang produktif dan berkesinambungan sehingga bisa meningkatkan pendapatan PT. Rekreasindo Nusantara (Trans Studio).

Pendapatan adalah semua penghasilan yang diterima baik berupa uang maupun barang dalam melakukan kegiatan ekonomi dalam suatu periode.

Secara teoritis besarnya jumlah siswa peserta program *Edutainment* akan berpengaruh terhadap jumlah pendapatan yang akan diterima PT. Rekreasindo Nusantara (Trans Studio)

Berdasarkan posisi maka kerangka berpikir tentang pengaruh **Program *Education and Entertainment (Edutainment)*** (variabel X) terhadap **peningkatan pendapatan PT. Rekreasindo Nusantara (Trans Studio)** (variabel Y) dapat digambarkan sebagai berikut :



**Gambar 2.1**

Kerangka Pemikiran Pengaruh Program *Education and Entertainment (Edutainment)*

Terhadap Pendapatan PT. Rekreasindo Nusantara (Trans Studio Makassar)

### 2.3 Hipotesis

Berdasarkan permasalahan pada penelitian ini maka diajukan hipotesis kerja ( $H_a$ ). Adapun hipotesis sebagai dugaan sementara dalam penelitian ini sebagai berikut :

2.3.1. Hipotesis kerja 1 (Ha1) atau hipotesis alternatif 1

Diduga bahwa program *Education and Entertainment (Edutainment)* berpengaruh secara signifikan terhadap pendapatan PT. Rekreasindo Nusantara (Trans Studio).

2.3.2. Hipotesis kerja 2 (Ha2) atau hipotesis alternatif 2

Diduga bahwa program *Edutainment Regular* paling berpengaruh secara signifikan, dibanding dengan program *Edutainment* lainnya, terhadap pendapatan PT. Rekreasindo Nusantara (Trans Studio).