

Pengabdian Peningkatan Nilai Produk Dengan Pengelolaan Biaya dan Margin di PT Tentang Anak Bahagia

Dewi Agustina¹, Irwanto Handojo^{2*}, Kartina Natalilova³

^{1,2,3}Sekolah Ilmu Ekonomi Trisakti, Jakarta, Indonesia

Irwanto@stietriaskti.ac.id*

Received: July 19, 2026; Revised: July 22, 2026; Accepted: July 31, 2026

Abstract

This community service activity aimed to improve participants' competence in cost management and margin optimization at PT Tentang Anak Bahagia through an analytical approach based on cost classification, cost driver management, contribution margin analysis, and break-even analysis. The activity was conducted on April 30, 2026, involving 26 participants through interactive lectures and discussion sessions. The training focused on understanding cost characteristics, identifying cost drivers, optimizing contribution margins (CM1 and CM2), and supporting strategic decision-making related to marketing and operational activities. The results showed that participants demonstrated a significant improvement in their understanding of cost, value, and margin management, as reflected in post-training questionnaire scores ranging from 90 to 100. The program also enabled participants to identify and classify operational costs more effectively, evaluate channel profitability using contribution margin analysis, and apply cost-control strategies to improve business performance. Furthermore, participants gained practical insights into managing marketing expenditures, assessing investment risks, and enhancing profitability through data-driven decision making. Overall, the training successfully strengthened participants' competencies in cost and margin management, supporting sustainable business growth and competitiveness.

Keywords: cost management, contribution margin, cost driver, margin optimization, business competitiveness.

PENDAHULUAN

Dalam era persaingan bisnis yang semakin ketat dan dinamis, keberhasilan suatu perusahaan tidak hanya ditentukan oleh volume penjualan, tetapi lebih kepada kemampuan mengelola biaya dan menciptakan margin keuntungan yang sehat dan berkelanjutan. Pengelolaan biaya yang optimal menjadi kunci utama dalam memastikan keberlangsungan operasional serta meningkatkan daya saing perusahaan di berbagai channel pemasaran. Konsep Contribution Margin (CM), khususnya CM2—yang menggambarkan kontribusi bersih dari aktivitas (operasi inti) channel dan pemasaran—memegang peranan penting sebagai indikator utama dalam menilai kesehatan profitabilitas perusahaan.

Pentingnya pemahaman karakteristik biaya seperti biaya tetap dan variabel, biaya langsung dan tidak langsung menjadi landasan dalam merancang strategi pengendalian biaya yang efektif. Selain itu, pengelolaan pemicu biaya melalui negosiasi, teknologi, pemberdayaan karyawan, dan perbaikan/peningkatan berkelanjutan menjadi strategi utama dalam menurunkan biaya variabel tanpa mengorbankan kualitas atau manfaat yang dirasakan pelanggan. Pengelolaan biaya yang terintegrasi ini

diharapkan mampu meningkatkan efisiensi operasional sekaligus memastikan penciptaan nilai atau margin yang optimal.

Seiring waktu, perusahaan harus mampu melakukan pengambilan keputusan strategis berdasarkan analisis yang matang, termasuk analisis *break-even*, pengelolaan risiko, serta evaluasi efektivitas biaya pemasaran dan distribusi *channel*. Dengan mengingat pentingnya kompetensi pengelolaan biaya dalam menciptakan nilai dan margin perusahaan yang optimal, maka Pusat Penelitian dan Pengabdian Masyarakat (P3M) STIE Trisakti berinisiatif untuk mengadakan pelatihan biaya, nilai (*value*) dan margin di PT Tentang Anak Bahagia di Jakarta.

Secara umum, pelatihan peningkatan kompetensi pengelolaan biaya merupakan bagian dari rangkaian kegiatan pelatihan peningkatan kompetensi berkelanjutan yang merupakan kerjasama antara P3M STIE Trisakti dengan PT Tentang Anak Bahagia. Secara khusus, target luaran yang diharapkan dari pelatihan ini adalah para pelaku usaha dan masyarakat khususnya PT Tentang Anak Bahagia dapat meningkatkan kompetensi dalam pengelolaan biaya berbasis konsep analitis, sehingga mampu menghadirkan nilai tambah secara berkelanjutan dan menjaga keberlangsungan usaha dalam lingkungan pasar yang kompetitif.

METODE DAN PELAKSANAAN

Untuk pengabdian ini Pusat Penelitian dan Pengabdian Masyarakat (P3M) STIE Trisakti mengadakan kegiatan pelatihan peningkatan kompetensi di kantor pusat PT Tentang Anak Bahagia pada tanggal 30 April 2026 dari pukul 09.00-12.00 di jalan Jend. Sudirman Kav.21, Setiabudi, RT.10/RW 1, Karet, Setiabudi, Kota Jakarta Selatan, Daerah Khusus Ibukota Jakarta, 12920.

Pelatihan pengabdian ini dilakukan dalam dua sesi, yaitu konsep pengelolaan biaya dengan fokus nilai bagi pelanggan dan aplikasi pengelolaan biaya dengan optimalisasi margin untuk jenis-jenis biaya yang terjadi di perusahaan PT Tentang Anak Bahagia. Jumlah peserta pengabdian sebanyak 26 peserta. Metode pelaksanaan pengabdian meliputi: ceramah dan tanya jawab. Ceramah interaktif aplikatif dilakukan dengan pendekatan dua arah dengan penggunaan alat visual power point dan tanya jawab dengan pengungkapan contoh jenis biaya yang terjadi di PT Tentang Anak Bahagia secara riil. Selain itu petinggi PT Tentang Anak juga memberikan arahan aplikatif mengenai jenis-jenis biaya operasional yang terjadi yang perlu dikendalikan. Pelatihan ini dilakukan untuk meningkatkan kompetensi pemahaman dan kemampuan praktis dalam pengelolaan biaya sehingga dapat mengoptimalkan margin (*nilai*) dari setiap kegiatan penjualan pada *channel* penjualan yang berbeda.

Penelitian pengabdian ini menggunakan *Purposive Sampling Method*. Perusahaan yang dipilih akan berdasarkan dengan kriteria yang sudah ditetapkan Dimana mengikuti secara konsisten pre test dan post test maka dari itu diperoleh hasil perusahaan yang memenuhi kriteria sebanyak 24 peserta, dengan total data sebanyak 26 peserta.

Hipotesa yang bisa diambil dari penelitian pre test dan post test Adalah

(H1): Terdapat perbedaan yang signifikan antara skor pre-test dan post-test peserta setelah mengikuti pelatihan pengelolaan biaya dan margin di PT Tentang Anak Bahagia.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Untuk mempersiapkan materi yang tepat pada kegiatan pengabdian ini maka dilakukan sesi pendalaman kebutuhan materi kegiatan pengabdian yang dilakukan via online meeting sebanyak 2 kali pertemuan yang membahas isi PPT yang telah dipersiapkan oleh pemateri. Diskusi pendalaman

kebutuhan materi dilakukan sehingga waktu yang tersedia untuk kegiatan pengabdian dapat difokuskan pada kebutuhan spesifik di PT Tentang Anak Bahagia dan dapat diterapkan pada operasional sehari-hari.

Sebelum dilaksanakan sesi ceramah dalam pelatihan ini, para peserta mengisi angket yang berisi tentang materi pelatihan yang mencakup pengelolaan biaya, nilai dan margin kepada seluruh peserta. Hasil angket kuesioner (pre-test) ini menunjukkan bahwa para karyawan masih belum memahami tentang materi pengelolaan biaya, nilai, dan margin secara teori yang benar dimana rata-rata peserta mendapatkan nilai paling rendah 40 dan paling tinggi 90. Sesudah diberikan ceramah oleh Narasumber 1 yakni Bapak Irwanto Hanjojo dan tanya jawab tentang pentingnya pengelolaan biaya, nilai dan margin di PT Tentang Anak Bahagia maka para peserta kembali diberikan angket kuesioner (post test) yang berisi pertanyaan tentang penjelasan tentang pengelolaan biaya, nilai dan margin di PT Tentang Anak Bahagia. Hasilnya ternyata mengembirakan karena peserta mendapatkan nilai angket kuesioner yang baik dimana rata-rata mendapatkan nilai 90 -100. Dengan mendapatkan nilai yang baik, maka tujuan dari kegiatan pengabdian ini berlangsung sukses karena para peserta PT Tentang Anak Bahagia sudah mengerti dan memahami dengan baik tentang pengelolaan biaya, nilai dan margin di PT Tentang Anak Bahagia.

Setelah dilakukan pengolahan data dari 24 peserta yang memenuhi kriteria yakni secara konsisten mengikuti pre test dan post tes maka didapatkan hasil penelitian.

Tabel 1. Hasil Paired Samples Statistics

Mean	N	Std. Deviation	Std. Error Mean
71.25	24	12.270	2.505
92.92	24	8.065	1.646

Sumber : Pengolahan data sps

Karena mean pre-test (71,25) lebih rendah daripada mean post-test (92,92), dapat disimpulkan bahwa secara umum, skor peserta meningkat secara signifikan setelah intervensi.

Tabel 2. Hasil Paired Sampels Correlations

	N	Correlation	Sig.
Pair 1 Pre_Score & Post_Score	24	.489	.015

Sumber : Pengolahan data SPSS

Dari hasil uji korelasi pasangan, diketahui bahwa terdapat hubungan yang sedang ($r = 0,489$) antara skor pre-test dan post-test dengan tingkat signifikansi ($p = 0,015$), yang menunjukkan bahwa skor pre-test berkaitan positif dan signifikan dengan skor post-test.

Tabel 3. Paired Samples Test
95% Confidence

Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean	Interval of the Difference		t	df	Sig. (2-tailed)
			Lower	Upper			
-21.667	10.901	2.225	-26.270	-17.063	-9.737	23	.000

Sumber : Pengolahan data SPSS

Selanjutnya, dari hasil uji t pasangan menunjukkan bahwa perbedaan antara skor pre-test dan post-test adalah signifikan secara statistik ($t = -9,737$; $df = 23$; $p < 0,001$). Nilai mean selisih adalah -21,67, yang berarti bahwa secara rata-rata, skor post-test lebih tinggi sekitar 21,67 poin dibandingkan skor pre-test. Confidence interval 95% menunjukkan bahwa perbedaan ini berada dalam rentang -26,27 hingga -17,06, yang semuanya negatif, menegaskan bahwa peningkatan skor setelah intervensi adalah nyata dan tidak terjadi karena kebetulan. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa intervensi yang dilakukan secara statistik efektif dalam meningkatkan skor peserta. Peningkatan ini signifikan secara statistik dan menunjukkan adanya efek positif dari intervensi tersebut.

Dari hasil uji t berpasangan yang menunjukkan nilai sig. (p-value) sebesar 0,000 ($p < 0,001$), dapat disimpulkan bahwa hipotesis alternatif diterima, yang berarti ada peningkatan signifikan dalam pemahaman peserta. Hal ini berarti pelatihan pengelolaan biaya dan margin yang diberikan kepada peserta di PT Tentang Anak Bahagia terbukti efektif dalam meningkatkan pemahaman dan kompetensi mereka mengenai pengelolaan biaya, nilai, dan margin. Perubahan skor pre-test dan post-test yang sangat signifikan menunjukkan bahwa intervensi tersebut memberikan dampak positif yang nyata terhadap pengetahuan peserta. Dengan demikian, pelatihan ini berhasil meningkatkan kemampuan peserta dalam menerapkan konsep pengelolaan biaya secara praktis, yang berpotensi membantu perusahaan dalam meningkatkan efisiensi dan daya saingnya.

Adapun hasil kegiatan pengabdian di perusahaan PT Tentang Anak Bahagia adalah:

1. Pemisahan dan Pengklasifikasian Biaya Sebagai Dasar Pengelolaan Efektif

Dapat diklasifikasikan jenis-jenis biaya yang terjadi di PT Tentang Anak Bahagia berdasarkan jenis biaya langsung atau tidak langsung serta berdasarkan jenis biaya variabel dan tetap. Pengklasifikasian biaya ini dipilih berdasarkan obyek biaya produk dan berdasarkan perbedaan channel. Melalui proses klasifikasi jenis biaya terstruktur dapat ditelusuri biaya-biaya langsung dan tidak langsung yang terkait untuk setiap channel dan setiap produk yang dijual. Melalui proses klasifikasi jenis biaya terstruktur ini juga dapat dianalisa bagaimana kemungkinan-kemungkinan melakukan efisiensi biaya berdasarkan perilaku biaya dari biaya yang bersifat variabel dan bersifat tetap.

Pengklasifikasian biaya ini memberikan kerangka kerja yang sistematis dalam pengendalian biaya yang terjadi di PT Tentang Anak Bahagia. Misalnya, biaya variabel seperti bahan baku dan freight dapat dikendalikan melalui negosiasi, pemilihan metode pengiriman yang lebih efisien, atau teknologi baru. Sedangkan biaya tetap seperti gaji pegawai dan sewa pabrik dapat dioptimalkan melalui perencanaan kapasitas dan efisiensi penggunaan sumber daya. Selain itu ada biaya langsung yang otomatis membentuk biaya channel atau produk seperti *direct price cut to end customer, on invoices discount given to direct customers* yang berbentuk single SKU discount, bundle, dll. Indirect cost di PT Tentang Anak Bahagia misalnya adalah storage cost, additional surcharge for long DOI, dll.

Pembahasan menunjukkan bahwa pemahaman karakteristik biaya ini sangat penting agar strategi pengendalian biaya lebih terarah dan efisien. Pengendalian biaya yang rutin dan disiplin dapat membantu perusahaan dalam mengidentifikasi titik-titik penghematan serta memaksimalkan efisiensi operasional.

2. Strategi Efisiensi Biaya Variabel Melalui Pengelolaan Cost Driver

Meta-analisis menunjukkan bahwa pengelolaan cost driver seperti melalui negosiasi dengan pemasok, penerapan teknologi otomasi, pemberdayaan karyawan dan penerapan continuous improvement (perbaikan berkelanjutan) efektif dalam menurunkan biaya variabel. Strategi ini fokus pada pengendalian faktor penyebab biaya, bukan hanya sekadar memotong angka biaya secara impulsif.

Penggunaan alat seperti Activity-Based Costing (ABC) dan Activity-Based Management (ABM) menjadikan analisis aktivitas bernilai tinggi sebagai prioritas untuk dikembangkan, sementara aktivitas yang tidak bernilai tinggi harus dikurangi atau dihilangkan. Hal ini secara langsung berkorelasi dengan peningkatan efisiensi dan profitabilitas.

3. Peran Contribution Margin (CM) dalam Menilai Kesehatan Produk dan Program

Untuk memudahkan aplikasi pada PT Tentang Anak Bahagia, konsep contribution margin dibagi menjadi CM1 dan CM2. Contribution Margin 1 (CM1) adalah contribution margin yang hanya mempertimbangkan sales dengan biaya operasional inti untuk menggerakkan channel dan atau memproduksi produk. Contribution Margin 2 (CM2) adalah memperhitungkan CM1 ditambah dengan beban-beban yang muncul karena aktifitas pemasaran dan penjualan. Hasil pengujian menunjukkan bahwa penggunaan CM, terutama CM2 (yang mencerminkan kontribusi bersih dari aktivitas pemasaran dan channel), sangat efektif dalam menilai performa produk dan saluran distribusi. Sebagai contoh, analisis terhadap kanal online dan offline mengungkapkan bahwa, meskipun pendapatan online lebih tinggi secara total, kontribusi margin dari kanal offline justru lebih menguntungkan.

Pembahasan menegaskan bahwa pemanfaatan CM sebagai Key Performance Indicator (KPI) memungkinkan manajemen fokus pada aktivitas yang memberikan kontribusi nyata terhadap profit perusahaan. Pemisahan antara CM1 (berkaitan dengan performa produk) dan CM2 (berkaitan dengan efektivitas pemasaran dan channel) memberikan gambaran yang komprehensif dalam pengambilan keputusan strategis.

4. Pengelolaan Margin Secara Strategis untuk Mencapai Profitabilitas Berkelanjutan

Hasil studi menunjukkan bahwa penyesuaian biaya pemasaran seperti iklan dan diskon secara disiplin mampu memperbaiki margin dan mengubah CM2 negatif menjadi positif. Misalnya, pengurangan diskon yang tidak memberikan nilai tambah, serta optimalisasi kombinasi iklan di berbagai channel, membantu meningkatkan margin dan laba bersih.

Pembahasan menekankan bahwa pengendalian biaya marketing harus dilakukan secara disiplin dan terukur agar tidak mengikis margin, serta tetap mampu memberikan nilai dan manfaat bagi pelanggan. Strategi ini mengakomodasi prinsip bahwa pencapaian margin sehat adalah kombinasi pengendalian biaya dan penciptaan nilai bagi pelanggan.

5. Analisis Breakeven dan Pengelolaan Risiko dalam Keputusan Investasi

Hasil menunjukkan bahwa analisis breakeven sangat penting dalam memastikan kegiatan pemasaran dan investasi tidak hanya mengandalkan estimasi pendapatan, tetapi juga mengakomodasi risiko kegagalan, sehingga sumber daya dialokasikan secara optimal. Sebagai contoh, sebuah campaign

yang mengeluarkan biaya lebih dari biasanya harus mencapai peningkatan volume penjualan sebesar 156% dari baseline agar mencapai titik impas.

Pembahasan mempertegas bahwa perusahaan harus mampu memperhitungkan tingkat keberhasilan yang realistis dan risiko yang terkait agar tidak terjebak dalam target yang tidak mungkin dicapai, yang berpotensi menimbulkan kerugian finansial.

6. Peran Marketing Sebagai Growth Driver Berbasis Margin dan ROI

Pengukuran keberhasilan aktivitas marketing tidak hanya berdasarkan volume penjualan, tetapi lebih kepada contribution margin dan profitabilitas jangka panjang. Pemanfaatan KPI CM2 sebagai indikator utama memberikan fokus pada penciptaan nilai berkelanjutan, bukan hanya peningkatan angka penjualan semata.

Pembahasan menunjukkan bahwa pengendalian disiplin dalam aktivitas marketing, serta analisis ROI dan margin, sangat penting agar perusahaan tidak terjebak pada perang harga dan menjaga price parity di berbagai channel, baik online maupun offline.

Kesimpulan

Berdasarkan hasil dan pembahasan kegiatan pengabdian ini, dapat disimpulkan bahwa keberhasilan pengelolaan biaya dan margin perusahaan sangat tergantung pada pemahaman dan pengimplementasian strategi yang berbasis analisis karakteristik biaya, pengelolaan cost driver, serta penggunaan contribution margin sebagai indikator utama. Strategi pengendalian biaya, terutama biaya variabel, harus dilakukan secara sistematis melalui negosiasi, teknologi, dan continuous improvement agar biaya dapat ditekan tanpa mengorbankan manfaat dan nilai bagi pelanggan.

Hasil pengolahan data dari SPSS menunjukkan adanya peningkatan yang sangat signifikan dalam pemahaman peserta tentang pengelolaan biaya dan margin setelah mengikuti pelatihan. Rata-rata skor pre-test sebesar 71,25 menunjukkan bahwa peserta awalnya memiliki pemahaman yang relatif lemah terhadap konsep-konsep penting tersebut. Setelah pelatihan, skor meningkat menjadi 92,92, menunjukkan bahwa pemahaman mereka mengalami perbaikan besar.

Analisis korelasi ($r=0,489$; $p=0,015$) mengindikasikan adanya hubungan positif yang sedang antara skor pre-test dan post-test, yang menegaskan bahwa peserta yang memiliki pemahaman awal lebih baik cenderung juga menunjukkan peningkatan yang signifikan setelah pelatihan. Uji t berpasangan menunjukkan nilai $t = -9,737$ dan $p < 0,001$, menegaskan bahwa perbedaan skor sebelum dan sesudah intervensi tidak terjadi secara kebetulan dan secara statistik signifikan, menunjukkan efektivitas pelatihan dalam meningkatkan kompetensi peserta.

Secara keseluruhan, data menunjukkan bahwa pelatihan berhasil meningkatkan pemahaman teori dan praktik pengelolaan biaya serta margin secara signifikan, sehingga mampu memberikan dampak positif terhadap kapasitas manajerial peserta dalam mengelola sumber daya dan pengambilan keputusan strategis di perusahaan. Hasil ini mendukung keberlanjutan implementasi strategi pengelolaan biaya yang lebih efektif sebagai upaya meningkatkan daya saing dan profitabilitas perusahaan dalam jangka panjang. Selain itu, pengelolaan margin secara disiplin melalui penyesuaian biaya pemasaran dan analisis breakeven mampu menghadirkan profitabilitas yang berkelanjutan. Keputusan investasi dan aktivitas marketing harus selalu didukung oleh analisis risiko dan data yang valid, sehingga sumber daya digunakan secara optimal dan risiko kegagalan dapat diminimalkan.

Keterbatasan

Kegiatan pengabdian ini memiliki keterbatasan pada durasi pelaksanaan yang singkat sehingga belum mampu mengukur dampak jangka panjang, serta belum adanya evaluasi berkelanjutan yang membatasi validasi implementasi di lapangan. Selain itu, ruang lingkup yang hanya pada satu

perusahaan membatasi generalisasi hasil, dan penggunaan metode evaluasi berbasis kuesioner yang lebih menitikberatkan pada pemahaman tanpa pengukuran kinerja keuangan aktual berpotensi menimbulkan bias penilaian. Lebih lanjut, pendekatan yang dominan berupa transfer pengetahuan tanpa didukung implementasi sistem terintegrasi serta ketergantungan pada partisipasi peserta menyebabkan variasi efektivitas penerapan di lapangan. Kegiatan ini juga masih merupakan tahap awal yang memerlukan coaching dan evaluasi lapangan lanjutan agar efektivitas penerapan dapat terus dikembangkan secara berkelanjutan.

Saran

Kegiatan pengabdian ini memiliki keunggulan karena metode pelatihan terarah pada pelaksana teknis lapangan sehingga hasilnya dapat langsung diaplikasikan, namun masih memiliki keterbatasan berupa durasi pelaksanaan yang singkat, belum adanya evaluasi berkelanjutan, serta ruang lingkup yang terbatas pada satu perusahaan yang membatasi generalisasi hasil. Selain itu, metode evaluasi yang masih berbasis kuesioner tanpa pengukuran kinerja keuangan aktual serta pendekatan yang berfokus pada transfer pengetahuan tanpa implementasi sistem terintegrasi berpotensi menimbulkan variasi efektivitas di lapangan. Oleh karena itu, disarankan agar kegiatan selanjutnya dilengkapi dengan program coaching dan monitoring berkelanjutan, menggunakan pengukuran berbasis kinerja yang lebih komprehensif, serta diperluas ke berbagai perusahaan agar hasilnya lebih robust, aplikatif, dan memiliki tingkat generalisasi yang lebih tinggi, sekaligus membuka peluang pengembangan pengabdian ke perusahaan lain oleh P3M STIE Trisakti.

Ucapan Terima Kasih

Terima kasih pada PT Tentang Anak Bahagia dalam membantu proses pelatihan pada pengabdian masyarakat ini.

Penutup

Mengakhiri kegiatan pengabdian ini, diharapkan proses peningkatan kapasitas dan kompetensi para pelaku usaha mampu mendukung terciptanya efisiensi biaya yang strategis dan penciptaan nilai bagi pelanggan. Dengan mengintegrasikan pemahaman konseptual dan aplikasi praktis, mereka diharapkan mampu menyusun strategi pengelolaan biaya, margin, dan risiko secara tepat dalam rangka mencapai keberlanjutan usaha yang sehat dan berdaya saing tinggi. Melalui pendekatan analitis, disiplin, dan komprehensif, perusahaan dapat bertahan dan berkembang dalam menghadapi tantangan pasar global yang semakin kompleks.

REFERENSI

- Ahmed et.al..2018.Selected Studies on Social Sciences.Cambrigde Scholars Publishing. ISBN (10): 1-5275-1619-9 ISBN (13): 978-1-5275-1619-9
- Hansen, D. R., M. M. Mowen, and L. Guan. 2009. Cost Management: Accounting & Control. 6th ed. Mason: South-Western Cengage Learning.
- Hongren, Datar, and Rajan. (2021). Cost Accounting: A Managerial Emphasis, 17th Edition: Pearson Education
- Garrison, R. H., E.W. Noreen, P.C. Brewer, N. S. Cheng, K. C. K. Yuen. (2015) Managerial accounting, Second Edition, Mc Graw Hill.

Kaplan, R. S., and Anthony A. Atkinson. 2014. *Advanced Management Accounting*. 3rd ed. Upper Saddle River: Pearson.

Ratten, V. (2025), Value Management, *Journal of Management & Organization* (2025), 31, 2275–2276
doi:10.1017/jmo.2025.

KPMG and ACCA..2016. *Profitability and Cost Analysis*.United Kigdom.