

**EVALUASI PENGAKUAN DAN PENGUKURAN PENDAPATAN
PERUSAHAAN JASA TELEKOMUNIKASI**

Studi Kasus Pada

PT. Telekomunikasi Indonesia, Tbk

Divisi Regional VII Kandatel Bali

Skripsi

Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat

Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi

Program Studi Akuntansi



Oleh :

Antonius Ari Wijaya

002114258

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI
JURUSAN AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS SANATA DHARMA
YOGYAKARTA**



2004

SKRIPSI

**EVALUASI PENGAKUAN DAN PENGUKURAN PENDAPATAN
PERUSAHAAN JASA TELEKOMUNIKASI**

Studi Kasus pada
PT. Telekomunikasi Indonesia, Tbk
Divisi Regional VII Kandatel Bali

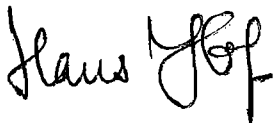
Oleh :

Antonius Ari Wijaya

002114258

Telah disetujui oleh :

Pembimbing I



Ir. Drs. Hansiadi YH., M.Si., Akt.

Tanggal: 9 Agustus 2004

Pembimbing II



Drs. Edi Kustanto, M.M.

Tanggal: 4 September 2004

SKRIPSI

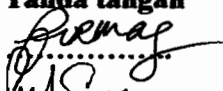
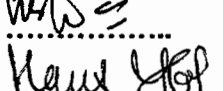
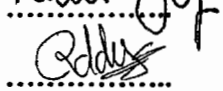

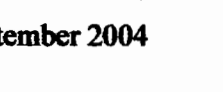
EVALUASI PENGAKUAN DAN PENGUKURAN PENDAPATAN PERUSAHAAN JASA TELEKOMUNIKASI

Studi Kasus pada
PT. Telekomunikasi Indonesia, Tbk
Divisi Regional VII Kandatel Bali

Dipersiapkan dan ditulis oleh
Antonius Ari Wijaya
NIM : 002114258

Telah dipertahankan di depan Panitia Penguji
Pada tanggal 23 September 2004
dan dinyatakan memenuhi syarat

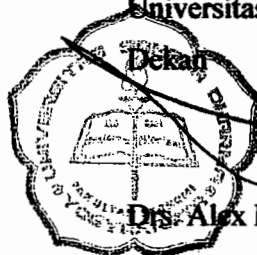
Susunan Panitia Penguji

	Nama Lengkap	Tanda tangan
Ketua	Firma Sulistiyowati, S.E., M.Si.	
Sekretaris	Lisia Apriani, S.E., M.Si.	
Anggota	Ir. Drs. Hansiadi YH., M.Si., Akt.	
Anggota	Drs. Edi Kustanto, M.M.	
Anggota	Firma Sulistiyowati, S.E., M.Si.	

Yogyakarta, 30 September 2004

Fakultas Ekonomi

Universitas Sanata Dharma



Drs. Alex Kahu Lantum, M.S.

HALAMAN MOTTO DAN PERSEMBAHAN

"Jangan biarkan ketakutan mengalahkanmu, terus melangkah dan menangkan perjuangan."

"Terima kasih kepada orang-orang yang telah mengajarkanku untuk tunduk kepada kebenaran bukan pada kekuasaan."

Skripsi ini kupersembahkan kepada:

Bapak Ibuku Tercinta

Novi, Yuli, Febi, Tante Mia

All my friends

PERNYATAAN KEASLIAN KARYA

Saya menyatakan dengan sesungguhnya skripsi yang saya tulis ini tidak memuat karya atau bagian karya orang lain, kecuali yang telah disebutkan dalam kutipan dan daftar pustaka, sebagaimana layaknya karya ilmiah.

Yogyakarta, September 2004

Penulis

Antonius Ari Wijaya

ABSTRAK

Evaluasi Pengakuan dan Pengukuran Pendapatan

Perusahaan Jasa Telekomunikasi

Studi Kasus Pada

PT. Telekomunikasi Indonesia, Tbk

Divisi Regional VII Kandatel Bali

Antonius Ari Wijaya

Universitas Sanata Dharma

Yogyakarta

2004

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui pengakuan dan pengukuran pendapatan perusahaan jasa telekomunikasi dalam praktek. Dan untuk mengetahui perbedaan pengakuan dan pengukuran pendapatan perusahaan jasa telekomunikasi antara teori dengan praktek. Jenis penelitian ini adalah studi kasus pada Kandatel Bali. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah wawancara, observasi dan dokumentasi.

Analisis data untuk menjawab masalah pertama adalah mencari faktor-faktor apa saja yang termasuk di dalam pendapatan perusahaan, mendeskripsikan saat perusahaan mengakui pendapatan, mendeskripsikan saat perusahaan mengukur pendapatannya, dan mencermati pengakuan dan pengukuran pendapatan yang ada dalam perusahaan. Sedangkan analisis data untuk menjawab masalah kedua adalah melakukan perbandingan antara pengakuan pendapatan yang dilakukan perusahaan dengan pengakuan pendapatan yang dinyatakan dalam teori (PSAK No.35).

Berdasarkan analisis data yang telah dilakukan, diperoleh kesimpulan sebagai berikut: Pendapatan diakui pada saat informasi mengenai jumlah pendapatan telah diketahui dari unit Sistem Informasi (Sisfo). Dan dalam mengukur pendapatan perusahaan menggunakan tarif yang dikenakan kepada pelanggan atas penggunaan jasa oleh pelanggan. Pengakuan pendapatan jasa telekomunikasi yang dilakukan oleh perusahaan dalam hal interkoneksi, dilaksanakan sendiri dan kerjasama dengan investor sudah sesuai dengan teori (PSAK No.35).

ABSTRACT

**The Evaluation on the Recognition and Measurement of Revenue in
Telecommunication Service Company
A Case Study at
Indonesian Telecommunication Company
Seventh Regional Division Kandatel Bali**

**Antonius Ari Wijaya
Sanata Dharma University
Yogyakarta
2004**

The objective of this research was to know the revenue's recognition and measurement in telecommunication service company, and to know the difference between the revenue recognition and measurement based on the theory and the one practice by the company. The type of this research was a case study at Kandatel Bali. The data collection techniques used were interview, observation and documentation.

The data techniques used to answer the first problem were to find the factors that included in the company revenue's, to describe the company's revenue recognition, to describe the company's revenue measurement and to observe the revenue recognition and measurement in the company. The technique used to answer the second problem was comparing the company's revenue recognition and the one based on the theory (PSAK No.35).

The analysis result concluded that: the revenue recognition was admitted when the information about revenue quantity was recognized by the information system unit (Sisfo), in measuring the revenues, the company used tariff that charge to customers based on the service used by customers. The revenue recognition in interconnection, which done by the company and in the cooperation with the investor had been appropriate with the theory (PSAK No.35).

KATA PENGANTAR

Segala hormat, puji syukur serta terima kasihku untuk Tuhan Yesus dan Bunda Maria yang selalu menyertai setiap langkah hidupku, menjadi benteng kekuatan dalam setiap kesulitan yang kualami, yang akhirnya atas segala limpahan rahmat dan kasih-Nya memberkati penulis dalam menyelesaikan skripsi dengan judul “**Evaluasi Pengakuan dan Pengukuran Pendapatan Perusahaan Jasa Telekomunikasi**”, yang diajukan untuk memenuhi salah satu syarat memperoleh gelar Sarjana Ekonomi program studi Akuntansi Universitas Sanata Dharma Yogyakarta.

Penulis menyadari tanpa bantuan dari berbagai pihak, skripsi ini tidak mungkin terselesaikan. Pada kesempatan ini, penulis ingin menyampaikan rasa terima kasih yang sedalam-dalamnya kepada semua pihak yang telah membantu penulis yaitu:

1. **Tuhan Yesus Kristus**, kau yang terindah di dalam hidup ini. Terima kasih atas semua rencana-MU yang begitu indah bagiku. Aku tahu dibalik semua rencanaMU ada sesuatu yang ingin Engkau berikan kepadaku.
2. **Bunda Maria**, terima kasih atas kesetiaan mendengar semua keluhan kesahku dan mendoakan semua permohonanku kepada Bapa. “Bunda, lindungilah hambamu ini”
3. Rektor Dr. Paulus Suparno, SJ., MST., selaku Rektor Universitas Sanata Dharma Yogyakarta.

4. Drs. Alex Kahu Lantum M.S, selaku Dekan Fakultas Ekonomi terima kasih atas waktu yang bapak berikan untuk berdialog dengan saya.
5. Ir. Drs. Hansiadi YH., M.Si., Akt., selaku Kaprodi Akuntansi dan dosen pembimbing I. Terima kasih atas waktu, saran dan masukan serta dukungan bagi saya.
6. Drs. Edi Kustanto, M.M., selaku dosen pembimbing II. Terima kasih atas masukan yang bapak berikan sehingga bisa menyempurnakan skripsi ini dan kritikan agar saya bisa lebih kritis lagi.
7. Firma Sulistiyowati, S.E., M.Si, atas pertanyaan yang ibu berikan pada saat ujian dan masukan bagi skripsi saya.
8. Drs. G. Anto Listianto, M.S.A, Selaku dosen pembimbing akademik. Terima kasih atas motivasi, kritikan dan kesempatan mengikuti presentasi dari teman-teman yang sudah lulus. Saya banyak belajar dari situ.
9. Dosen-dosen FE, terima kasih atas didikan, semangat dan pengetahuan yang saya peroleh selama masa perkuliahan. Saya yakin itu semua adalah bekal yang berharga untuk masa depan saya.
10. Bapak dan Ibu, atas doa dan dukungan semangatnya sampai kapanpun saya tidak akan sanggup membalas semua yang kalian berikan kepada saya, hanya ucapan “terima kasih” dan ungkapan “rasa sayang” yang mampu terucap dari hati ini. “Maaf” jika selama ini saya telah mengecewakan kalian, hanya ini yang bisa saya lakukan untuk saat ini. Semoga aku bisa seperti kalian.....

11. Kakakku Novi, terima kasih karena sudah banyak cerita tentang keadaan bapak dan ibu di rumah. Adiku, Yuli dan Febi kebiasaan kalian berolahraga dan mengatur pola makan membuatku terpacu untuk mencoba untuk hidup sehat.
12. Kakek, Nenek, Tante Mia, Om Tatu, seluruh keluarga besar Ferdinandus dan Moa Nurak, dukungan semangat dan doa dari kalian semua mendorongku untuk berusaha cepat menyelesaikan skripsi ini.
13. Terima kasih untuk seluruh karyawan Kandatel Bali, Bapak Dewa, dan khususnya karyawan bagian keuangan. Atas keramahan Bapak Ibu dan juga kesediaan meluangkan waktu bagi saya untuk bertanya.
14. Fajar, Deni dan Fla walaupun kalian tidak ada di kota ini dukungan, pengalaman dan kenangan dengan kalian membuatku dapat bercerita tentang persahabatan.
15. Teman-teman satu band Piyan, Ari, Ucok, Oni, Tunjung, Hendra (terima kasih atas pinjaman printernya), Brian dan kongkow setelah berproses dengan kalian saya banyak mendapat pengalaman berharga. Jangan lupa kita semua pernah punya mimpi yang ingin kita raih..... Aku harap mimpi itu masih ada!!!
16. Teman-teman akuntansi angkatan 2000, khususnya Akt'D. Hugo, Tunjang, Singgih, Sri (terima kasih atas pinjaman printernya), Beler, Chimonk, Niken "Besar", Nickand, Yanie, Yessy "Wah", Yessy "Gint", Agung, Bang Yono, Budi, Koko, Lina, Dwi, Nia, Mike, Uci, Dian, Riri, Tammie, Windu, Merlin dan semuanya.....

17. Teman-teman UKM Kesenian (Sexen) Mas Ismoe, Mas Totom, Mas Budi Sinang, Mas Ibenk dan Chika. Cerita lalu Siska, Devi, Fr. Ricky Saktiani pernyataanmu di pagi hari itu akan aku ingat selalu.
18. Teman-teman UKM Paduan Suara Mahasiswa “Cantus Firmus” baik angkatan lama maupun yang baru. Mas Mbong jangan pernah letih bercerita dan meluangkan waktu untuk sharing. Ellen, maaf aku tidak bisa mengantarmu lagi.
19. Viny, Imey, Ellsa, Andri, Sugeng, Erick, Fista, Trisa, Arod, Iswan, Edwin, Ima, Dede, Rere. Teman-teman kepanitiaan acara-acara musik, Insadha 2002 dan 2003, La Festa Della Goia 2002 dan 2003.
20. Y. Hasto Prabowo, semangat dan keberanian yang ada dalam dirimu membuatku bisa menambah satu lagi referensi dalam hidupku mengenai pola pikir dan sikap optimis.
21. Teman-teman seperjuangan MPT dan skripsi, Widi, Lina “kecil”, Eka, John, Papip, Chaterine, Anto “Ndut”, Dwi “Kecil”, Vika, Anik, “dengan kesabaran dan niat yang tinggi aku yakin teman-teman bisa!”
22. Kongko Budi Pulunggono S.T. bapak kostku yang mau mengerti kebiasaan anak muda. Maaf, saya sering pulang malam dan mengganggu ketenangan istirahat bapak.
23. UPT Perpustakaan Sanata Dharma, atas semua fasilitas yang telah membantuku, atas tempat yang begitu nyaman untuk belajar dan atas pelayanan dari para pegawainya yang bersahabat.

24. Semua peristiwa yang telah terjadi dan mewarnai perjalananku, baik suka maupun duka. Aku tidak menyesal semua itu telah terjadi karena banyak pengalaman dan hikmah yang bisa aku ambil.

25. Universitas Sanata Dharma, terima kasih sudah diberi kesempatan untuk menuntut ilmu dan memperoleh begitu banyak pengetahuan dan pengalaman di dalamnya. Semoga semakin Humanis.

26. Akhirnya untuk kota YOGYAKARTA, suasana yang nyaman, tenang dan bersahabat yang kurasakan selama kurang lebih 4 tahun, membuatku merasa betah tinggal disini. Dan berat untuk meninggalkanmu.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari sempurna, oleh karena itu kepada semua pihak, penulis sangat terbuka untuk saran, kritik yang bersifat membangun untuk perbaikan skripsi ini. Akhirnya harapan penulis, semoga skripsi ini dapat berguna bagi semua pihak dan dapat dijadikan bahan kajian lebih lanjut.

Yogyakarta, September 2004

Penulis

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN PEMBIMBING	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
HALAMAN MOTTO DAN PERSEMBAHAN.....	iv
PERNYATAAN KEASLIAN KARYA	v
ABSTRAK	vi
ABSTRACT.....	vii
KATA PENGANTAR.....	viii
DAFTAR ISI	xiii
DAFTAR TABEL.....	xvii
DAFTAR GAMBAR.....	xviii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang.....	1
B. Rumusan Masalah.....	2
C. Tujuan Penelitian.....	3
D. Manfaat Penelitian.....	3
E. Sistematika Penulisan.....	4
BAB II LANDASAN TEORI.....	5
A. Karakteristik Pendapatan.....	5
1. Pengertian Pendapatan.....	5



2. Pendapatan dan Untung.....	7
B. Pengukuran Pendapatan.....	9
C. Pembentukan dan Realisasi Pendapatan.....	11
1. Pembentukan Pendapatan.....	11
2. Realisasi Pendapatan.....	11
D. Pengakuan Pendapatan.....	12
1. Kriteria Pengakuan Pendapatan.....	12
2. Saat Pengakuan Pendapatan.....	14
E. Penjualan Jasa.....	17
F. PSAK No.35 tentang Akuntansi Pendapatan Jasa Telekomunikasi...	17
1. Pengertian Istilah yang Digunakan dalam Akuntansi pendapatan Jasa Telekomunikasi.....	17
2. Pengakuan Pendapatan Jasa Telekomunikasi.....	18
BAB III METODA PENELITIAN.....	21
A. Jenis Penelitian.....	21
B. Lokasi dan Waktu Penelitian.....	21
C. Subyek dan Obyek Penelitian.....	21
D. Data yang dicari.....	22
E. Teknik Pengumpulan Data.....	22
F. Teknik Analisis Data.....	23
BAB IV GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN.....	25
A. Sejarah Singkat Perusahaan.....	25
B. Lokasi Perusahaan.....	28

C. Struktur Organisasi Perusahaan.....	28
1. Struktur Organisasi.....	28
2. Job Description.....	28
D. Bagian Keuangan.....	34
1. Bagian Anggaran.....	34
2. Bagian Perbendaharaan.....	37
3. Bagian Akuntansi.....	39
BAB V ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN.....	42
A. Untuk Menjawab Rumusan Masalah yang Pertama dilakukan Langkah-langkah sebagai berikut.....	42
1. Faktor-faktor yang termasuk dalam pendapatan perusahaan.....	42
a. Lima Portofolio Bisnis Utama di Bidang Telekomunikasi PT. Telkom.....	42
b. Segmentasi Pelanggan.....	43
c. Jenis-jenis Produk, Fasilitas dan Layanan Telkom pada Kandatel Bali.....	44
2. Mendeskripsikan saat Perusahaan Mengakui Pendapatannya.....	56
a. Unit Organisasi yang terkait dalam Pengakuan Pendapatan.....	56
b. Dokumen yang digunakan dalam pengakuan pendapatan.....	58
c. Pengakuan Pendapatan Telepon.....	59
d. Pengakuan Pendapatan Sirkuit Langganan.....	61
e. Pengakuan Pendapatan Sharing dengan Investor.....	61
f. Pengakuan Pendapatan coin TUC.....	61

g. Pengakuan Pendapatan Wartel.....	61
3. Mendeskripsikan Pengukuran Pendapatan Perusahaan	63
a. Pengukuran Pendapatan Telepon.....	63
b. Pengukuran Pendapatan Sharing dengan Investor.....	68
c. Pengukuran Pendapatan Telepon Umum Coin (TUC).....	70
d. Pengukuran Pendapatan Wartel.....	71
4. Mencermati Pengakuan dan Pengukuran Pendapatan yang ada dalam Perusahaan.....	72
B. Untuk Menjawab Rumusan Masalah yang Kedua dilakukan Langkah- langkah sebagai berikut.....	73
1. Melakukan Perbandingan antara pengakuan yang dilakukan perusahaan dengan pengakuan yang dinyatakan dalam teori (PSAK No.35).....	73
BAB VI PENUTUP.....	77
A. Kesimpulan.....	77
B. Keterbatasan Penelitian.....	78
C. Saran-saran.....	78

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 5.1 Pendapatan Kandatel Bali dan komponennya.....	55
Tabel 5.2 Pendapatan Kandatel Bali dan Pengakuan Pendapatannya.....	62
Tabel 5.3 Biaya Pemasangan Baru (PSB) dan Mutasi Telepon.....	64
Tabel 5.4 Biaya Bulanan/ Abonemen Tarif Jasa Telepon (1 April 2004).....	65
Tabel 5.5 Biaya Percakapan Lokal dengan Tarif Percakapan per pulsa Tarif Jasa Telepon (1 April 2004)	65
Tabel 5.6 Biaya Percakapan SLJJ dengan Tarif Percakapan per Menit Tarif Jasa Telepon (1 April 2004)	65
Tabel 5.7 Biaya Percakapan SLJJ per Zone dan timeband dengan tarif Percakapan per Menit Tarif Jasa Telepon (1 April 2004)	66
Tabel 5.8 Tarif Nangura-Net <i>Dedicated</i>	69
Tabel 5.9 <i>Tarif Nangura-Net Analog Dial Up</i>	69
Tabel 5.10 Tarif Nangura-Net LAN <i>Analog Dial Up</i>	69
Tabel 5.11 <i>Tarif Nangura-Net Digital Dial Up</i>	69
Tabel 5.12 Tarif Nangura-Net LAN <i>Digital Dial Up</i>	70
Tabel 5.13 Perbandingan antara pengakuan pendapatan yang dilakukan oleh perusahaan dengan pengakuan pendapatan yang dinyatakan dalam teori (PSAK No.35).....	74

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 4.1 Struktur Organisasi Kandatel Bali.....	30
Gambar 4.2 Bagan Bagian Keuangan Kandatel Bali.....	35

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Dalam era informasi dewasa ini, telekomunikasi memegang peranan penting dan strategis dalam kehidupan manusia. Melalui wahana telekomunikasi, manusia mengadakan saling tukar informasi jarak jauh, baik secara lisan (telepon, intercom CB, radio), tulisan (telegram, teleks, facsimile), maupun audio-visual (televisi). Dipacu oleh perkembangan yang cepat di bidang 3C (*computer, communication, control*). Wahana telekomunikasi dari waktu ke waktu semakin canggih. Hal ini dimungkinkan oleh apa yang disebut fenomena sinergetik, yakni terjadinya interaksi antara ketiga teknologi diatas.

Dewasa ini mulai diperkenalkan dan digunakan suatu wahana telekomunikasi supramodern yang memadukan mode-mode telekomunikasi suara, data dan tulisan serta gerak sekaligus, yang dikenal dengan ISDN (*Intergrated Service Digital Network, Jaringan Digital Layanan Terpadu*). (Supriadi, 1995:7)

Jasa Telekomunikasi adalah jasa pemancaran, jasa pengiriman atau penerimaan tiap jenis tanda, gambar, suara dan informasi dalam bentuk apapun yang disediakan oleh penyelenggara untuk memenuhi kebutuhan masyarakat. Untuk dapat terus bertahan di dalam dunia bisnis perusahaan harus meningkatkan penjualan dari produk yang dihasilkannya. Dengan meningkatnya penjualan maka pendapatan akan meningkat serta laba juga meningkat, dimana

hal ini merupakan tujuan utama dari berdirinya suatu perusahaan. Pendapatan dilihat dari sudut pandang perusahaan merupakan aliran aktiva yang masuk ke perusahaan dari pelanggan. Masalah pengukuran dan kapan pendapatan tersebut diakui sebagai aliran aktiva yang masuk ke perusahaan merupakan masalah yang menarik dalam teori akuntansi.

Ketidaktepatan dalam pencatatan saat pendapatan tersebut diakui dan komponen apa yang seharusnya dimasukkan dalam pendapatan akan berakibat pada penyajian laporan keuangan (Suhardi P.1994:31). Jika informasi yang tersaji dalam laporan keuangan tidak tepat maka akan berakibat kesalahan dalam pengambilan keputusan.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas penulis merumuskan masalah pada :

1. Bagaimana perusahaan jasa telekomunikasi dalam praktek mengakui dan mengukur pendapatannya?
2. Apakah ada perbedaan antara pengakuan pendapatan perusahaan jasa telekomunikasi dalam praktek dengan pengakuan pendapatan menurut teori (PSAK No.35)?

C. Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian:

1. Untuk mengetahui cara pengakuan dan pengukuran pendapatan perusahaan jasa telekomunikasi dalam prakteknya.
2. Untuk mengetahui perbedaan pengakuan pendapatan perusahaan jasa telekomunikasi antara teori dengan praktek.

D. Manfaat Penelitian

1. Bagi Perusahaan

Hasil dari penelitian ini dapat digunakan oleh perusahaan sebagai bahan pertimbangan dan masukan dalam mengakui dan mengukur pendapatan yang diterimanya.

2. Bagi Universitas

Hasil penelitian ini dapat digunakan untuk menambah pengetahuan dan informasi untuk penelitian selanjutnya. Dan juga sebagai bacaan ilmiah bagi mahasiswa USD.

3. Bagi Penulis

Penelitian ini diharapkan dapat menambah pengalaman dan pengetahuan serta kesempatan untuk menerapkan teori-teori yang telah diperoleh selama kuliah dengan obyek yang sesungguhnya.

E. Sistematika Penulisan

Bab I Pendahuluan

Bab ini membahas mengenai latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika penulisan.

Bab II Landasan Teori

Dalam bab ini dijelaskan tinjauan teoritis yang ada hubungannya dengan Akuntansi Pendapatan Perusahaan Jasa Telekomunikasi.

Bab III Metoda Penelitian

Bab ini membahas mengenai jenis penelitian, subyek penelitian, obyek penelitian, data yang dicari, teknik pengumpulan data dan teknik analisis data.

Bab IV Gambaran Umum Perusahaan

Dalam bab ini diuraikan sejarah singkat perusahaan, lokasi perusahaan, struktur organisasi perusahaan dan bagian keuangan

Bab V Analisis Data dan Pembahasan

Dalam bab ini, data yang telah diperoleh dianalisis berdasarkan landasan teori yang digunakan oleh penulis.

BAB VI Penutup

Dalam bab ini penulis menguraikan tentang kesimpulan penelitian, keterbatasan penelitian dan saran-saran.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Karakteristik Pendapatan

Definisi Pendapatan yang selama ini digunakan, umumnya berhubungan dengan pengukuran dan pengakuan, serta dalam konteks sistem pembukuan berpasangan. Oleh karena itu, konsep pendapatan harus dijelaskan terlebih dahulu, sebelum membicarakan masalah pengukuran dan pengakuan.

Banyak pendekatan yang digunakan dalam menjelaskan konsep pendapatan. Ada yang memandang dari sisi aliran aktiva, produk perusahaan dan lain-lain. Untuk lebih jelasnya, berikut ini akan dibahas beberapa konsep tentang pendapatan.

1. Pengertian Pendapatan

Pendapatan dapat dianggap sebagai produk perusahaan, artinya sesuatu yang dihasilkan oleh potensi jasa (*cost*) yang dimiliki oleh perusahaan. Pendapatan dapat diukur dengan jumlah aktiva baru yang diterima pihak lain. Aktiva baru tersebut merupakan aktiva penukar yang diterima perusahaan atas barang dan jasa yang dihasilkan dan dijual oleh perusahaan kepada pihak lain.

Menurut Paton dan Littleton (1940: 46), pengertian pendapatan dapat ditinjau dari aspek fisik dan aspek moneter. Dilihat dari aspek fisik, pendapatan merupakan hasil akhir dari suatu aliran fisik dalam proses menghasilkan laba. Hasil akhir dari aliran fisik tersebut berupa barang dan

jasa yang dihasilkan proses produksi. Dengan demikian, pendapatan dapat diartikan sebagai produk perusahaan, karena pendapatan ditimbulkan dan melekat dalam seluruh aliran perusahaan. Dari aspek moneter, Paton dan Littleton menghubungkan pengertian pendapatan dengan aliran masuk aktiva yang berasal dari seluruh kegiatan operasi perusahaan.

Sementara menurut Kam (dalam teori akuntansi, 2001: 254) ada beberapa faktor/aliran yang dapat membentuk pendapatan. Aliran tersebut adalah aliran fisik dan moneter.

Aliran fisik melibatkan hal berikut:

- Kegiatan menghasilkan dan menjual output
- Obyek kegiatan yang berupa produk itu sendiri

Aliran moneter melibatkan:

- Peristiwa naiknya nilai perusahaan karena kegiatan produksi atau penjualan output
- Obyek peristiwa yang berupa jumlah rupiah aktiva yang dihasilkan atau dijual.

Pendapat yang dikemukakan oleh Paton dan Littleton sama-sama mengatakan bahwa pendapatan ditunjukkan oleh aliran aktiva (kas) yang berasal dari pihak lain (konsumen). Sementara itu, FASB (1996: 206) dalam SFAC No. 6, mendefinisikan pendapatan sebagai berikut:

Pendapatan adalah aliran masuk atau kenaikan aktiva suatu entitas atau penurunan hutang (atau kombinasi keduanya) dari penyerahan atau produksi barang, penyerahan jasa, atau kegiatan lain yang merupakan kegiatan utama yang berlangsung terus menerus dari entitas tersebut. (paragraf 78)

Dari pengertian di atas dapat dilihat bahwa FASB lebih mengartikan pendapatan sebagai aliran masuk yang diterima perusahaan.

Sedangkan IAI sendiri memiliki pengertian pendapatan yang tidak jauh berbeda. Dalam PSAK No. 23 tentang Pendapatan, dijelaskan yang dimaksud dengan pendapatan adalah: arus masuk bruto dari manfaat ekonomi yang timbul dari aktivitas normal perusahaan selama suatu periode akuntansi bila arus masuk itu mengakibatkan kenaikan ekuitas, yang tidak berasal dari kontribusi penanaman modal (paragraph 06).

2. Pendapatan Dan Untung (*Gains*)

Penafsiran yang berbeda tentang pendapatan dapat dilihat dari pandangan yang berlainan mengenai apa yang harus dimasukkan sebagai elemen pendapatan. Hal ini disebabkan jumlah rupiah aktiva dapat bertambah melalui berbagai transaksi. Namun demikian, tidak semua transaksi menunjukkan timbulnya pendapatan. Kenaikan jumlah rupiah aktiva menunjukkan timbulnya pendapatan. Kenaikan jumlah rupiah aktiva dapat berasal dari (Suwardjono, 1989 : 147):

1. Transaksi modal atau pendanaan (*financing*) yang mengakibatkan adanya tambahan dana yang ditanamkan oleh pemegang obligasi (kreditor) dan pemegang saham.
2. Untung dari penjualan aktiva yang bukan berupa produk perusahaan seperti aktiva tetap, surat berharga, atau penjualan anak perusahaan.
3. Hadiah, sumbangan atau temuan.
4. Penyerahan produk perusahaan berupa hasil penjualan produk atau penyerahan jasa.

Dari keempat elemen di atas, sebenarnya hanya nomor 4 yang merupakan sumber utama pendapatan. Namun demikian, penentuan elemen pendapatan sangat tergantung pada sudut pandang yang digunakan.

Pada dasarnya ada dua pendekatan yang dapat digunakan untuk menentukan elemen pendapatan. Pandangan yang luas tentang pendapatan mencakup semua hasil kegiatan bisnis dan investasi. Jadi semua perubahan aktiva yang disebabkan dari kegiatan nomor 2 dan 4 di atas dapat dikatakan sebagai bagian dari elemen pendapatan. Pandangan yang lebih sempit mengenai pendapatan hanya mencakup hasil-hasil dari kegiatan penjualan output dan tidak memasukan elemen untung (*gains*) yang berasal dari investasi dan penjualan aktiva tetap. Jadi pandangan ini lebih mengutamakan elemen pendapatan yang berasal dari kegiatan utama perusahaan yaitu kegiatan yang menjadi tujuan utama perusahaan. Sementara untung (*gains*) merupakan aliran aktiva yang masuk ke dalam perusahaan yang berasal dari kegiatan yang secara tidak langsung berkaitan dengan kegiatan utama perusahaan. Martin (dalam teori akuntansi, 2001: 258) mengatakan bahwa untung (*gains*) timbul dari kegiatan sampingan bukan kegiatan utama, contohnya, *capital gains* dari penjualan investasi yang diperoleh bukan dengan maksud dijual kembali. Upaya membedakan *gains* dengan pendapatan memberi fleksibilitas tentang

definisi yang lebih tepat dan terpisah dapat diterapkan untuk setiap jenis transaksi.

IAI sendiri, mengartikan untung sebagai bagian yang terpisah dari pendapatan. Hal ini dapat dilihat dari PSAK No. 23 (hal. 23.1) yang menyebutkan bahwa penghasilan (*income*) meliputi baik pendapatan (*revenue*) maupun keuntungan (*gains*).

Dari dua pandangan tersebut dapat dilihat adanya perbedaan dalam perlakuan pendapatan dan untung. Namun demikian, untuk memenuhi kebutuhan pemakai laporan keuangan, pemisahan pendapatan dan untung kemungkinan akan lebih informatif dibandingkan memasukan untung sebagai bagian dari pendapatan. Dengan demikian, pemakai laporan keuangan dapat mengetahui dengan jelas kenaikan nilai aktiva perusahaan tersebut berasal dari kegiatan utamanya atau kegiatan sampingan.

B. Pengukuran Pendapatan

Pendapatan diukur dalam satuan nilai tukar produk/jasa dalam suatu transaksi yang bebas. Nilai tukar tersebut menunjukkan ekuivalen kas atau nilai diskonto tunai dari uang yang diterima atau akan diterima dari transaksi penjualan (Hendriksen, 1970: 163).

IAI juga menganut prinsip yang sama yaitu mengukur pendapatan berdasarkan nilai wajar imbalan yang diterima atau yang dapat diterima. Yang dimaksud nilai wajar disini adalah suatu jumlah dimana suatu aktiva mungkin

ditukar atau suatu hutang diselesaikan antara pihak yang memahami dan berkeinginan untuk melakukan transaksi wajar.

Dalam beberapa hal, nilai tersebut mungkin ekuivalen dengan harga yang disepakati dari transaksi dengan pembeli. Namun demikian cadangan tertentu harus dibentuk sampai kas benar-benar diterima. Misalnya, Penjualan kas sebesar Rp100.000, akan menghasilkan pendapatan sebesar Rp100.000. Akan tetapi, untuk penjualan yang pembayarannya dilakukan pada periode berikutnya mungkin akan menghasilkan pendapatan yang kurang dari Rp100.000. Hal ini dapat terjadi karena kemungkinan adanya potongan yang diberikan atas penjualan tersebut.

Apabila periode pengumpulan kas relatif pendek, maka potongan tersebut dapat dihiraukan. Menurut Kam (dalam teori akuntansi, 2001: 259) Ada 3 alasan yang mendukung perlakuan ini, yaitu :

1. Pada tingkat potongan yang rendah, jumlah relatif kecil tidak akan mempengaruhi pendapatan. Contohnya penjualan secara kredit, dengan potongan 10% dan akan dibayar dalam 60 hari, akan menghasilkan potongan kurang dari 2% dari total pendapatan ($2/12 \times 10\%$)
2. Karena potongan dapat diklasifikasikan sebagai bagian dari total pendapatan, pengaruh utamanya ada pada masalah pengakuan. Potongan harus segera dicatat setelah pendapatan diakui. Akan tetapi apabila jumlah potongan tidak material, maka pengaruhnya terhadap laba periode juga tidak begitu besar.

3. Penggolongan pendapatan yang timbul dari penjualan yang disertai potongan, dapat diakui sebagai rugi dan akan mengurangi pendapatan.

Secara umum jumlah rupiah neto adalah dasar yang paling tepat dibandingkan jumlah kotor. Semua potongan penjualan, retur penjualan dan pengurangan harga jual lainnya diperlakukan sebagai pengurang pendapatan, bukan sebagai komponen biaya.

C. Pembentukan Dan Realisasi Pendapatan

1. Pembentukan Pendapatan (*Earning Process*)

Earning process adalah suatu konsep yang menjelaskan proses terjadinya pendapatan. Secara konseptual, pendapatan dianggap terbentuk bersamaan dengan seluruh proses berlangsungnya kegiatan perusahaan. Jadi proses pembentukan pendapatan dimulai dari kegiatan produksi, penjualan, dan pengumpulan piutang.

2. Realisasi Pendapatan

Konsep realisasi berbeda dengan konsep pembentukan pendapatan. Realisasi merupakan teknik akuntansi yang dijadikan dasar untuk menandai pengakuan pendapatan. Atas dasar konsep ini, pendapatan baru terbentuk setelah produk selesai dikerjakan dan terealisasi melalui penjualan baik secara langsung maupun melalui kontrak penjualan. Diterimanya kas atau kesanggupan membayar dari pihak pembeli merupakan proses realisasi pendapatan.

D. Pengakuan Pendapatan

1. Kriteria Pengakuan Pendapatan

Menurut FASB (1996: 156) dalam SFAC No.5, Kriteria tersebut adalah:

1. Telah terealisasi (*realized*), yaitu bila telah terjadi transaksi pertukaran antara barang/ jasa yang dihasilkan perusahaan dengan kas atau klaim untuk menerima kas.
2. Pendapatan telah terbentuk (*earned*), yaitu bila kegiatan menghasilkan barang dan jasa telah berjalan dan secara substansial telah selesai.

Menurut Kam (dalam teori akuntansi, 2001: 263), ada tiga kriteria yang dapat digunakan untuk mengakui pendapatan, yaitu:

1. Keterukuran nilai aktiva

Oleh karena pendapatan menyebabkan kenaikan total nilai aktiva perusahaan, yang sekaligus meningkatkan modal, maka kriteria ini merupakan salah satu kriteria yang dapat diterima. Apabila tidak ada aliran masuk aktiva yang dapat ditentukan secara obyektif ke dalam perusahaan, secara otomatis tidak ada pendapatan yang diakui. Cara lain untuk mencerminkan keterukuran nilai aktiva adalah adanya kepastian pengumpulan kas. Masalah pengumpulan kas berkaitan erat dengan pertimbangan (*judgement*) yang umumnya didasarkan pada pengalaman perusahaan sebelumnya.

2. Terjadinya transaksi.

Pendapatan dapat diakui apabila terjadi pertukaran antara barang yang dihasilkan perusahaan dengan aktiva baru yang diterima

perusahaan. Keterlibatan pihak luar dalam transaksi yang wajar menunjukkan adanya bukti obyektif naiknya nilai perusahaan. Transaksi pertukaran merupakan dasar yang dapat dipertanggungjawabkan dalam menentukan waktu pengakuan pendapatan dan jumlah pendapatan yang harus dicatat.

3. Proses pembentukan pendapatan secara substansial telah selesai.

Pendapatan dapat dikatakan terbentuk apabila kegiatan menghasilkan pendapatan, secara konseptual terdiri dari tahap produksi, penjualan dan pengumpulan kas. Oleh karena itu setiap kali *cost* dikeluarkan pada tahap-tahap tersebut, berarti sejumlah pendapatan telah terbentuk. Contoh sederhana adalah kasus kontrak konstruksi jangka panjang.

PSAK No.23 juga menyebutkan bahwa, pendapatan dari penjualan jasa dapat diakui apabila :

1. Jumlah pendapatan dapat diukur dengan handal.
2. Besar kemungkinan manfaat ekonomi sehubungan dengan transaksi tersebut akan diperoleh perusahaan.
3. Tingkat penyelesaian dari suatu transaksi pada tanggal neraca dapat diukur secara handal.
4. Biaya yang terjadi untuk transaksi tersebut dan biaya untuk menyelesaikan transaksi tersebut dapat diukur secara handal.

Secara umum, dari berbagai kriteria yang diajukan untuk mengakui pendapatan, dapat dikatakan saat terjadinya penjualan barang merupakan dasar yang paling jelas (utama) untuk mengakui pendapatan.

2. Saat Pengakuan Pendapatan

Dengan memperhatikan konsep dan kriteria pengakuan pendapatan yang telah dibahas di atas, berikut ini akan dibahas saat pengakuan pendapatan yang umum digunakan dalam praktek.

a. Pendapatan diakui selama kegiatan produksi

Pendapatan dapat diakui selama kegiatan produksi, meskipun produk yang dihasilkan perusahaan masih dalam proses produksi. Prosedur yang digunakan adalah prosentase penyelesaian. Cara ini umumnya dijumpai pada perusahaan kontraktor yang mengerjakan proyek-proyek yang memakan waktu beberapa periode akuntansi.

Taksiran yang umum digunakan dapat dilakukan dengan dua pendekatan:

- Berdasarkan prosentase biaya, tahap penyelesaian ditentukan dengan membandingkan biaya yang telah dikeluarkan dengan taksiran total biaya untuk menyelesaikan proyek.
- Berdasarkan Prosentase Penyelesaian fisik, prosentase penyelesaian fisik biasanya didasarkan pada tahap kemajuan proyek.

b. Pendapatan diakui pada saat produk selesai

Pendapatan diakui pada saat selesainya produksi bila dipenuhi kriteria sebagai berikut :

- Harga jual dapat ditentukan dengan cukup tepat
- Biaya penjualan tidak cukup berarti.
- Harga pokok produk yang bersangkutan sulit ditentukan.
- Satuan-satuan persediaan dapat saling ditukar.

Dengan dipenuhinya kriteria-kriteria tersebut memungkinkan penafsiran yang cukup tepat nilai jual suatu persediaan barang pada tanggal tertentu yang dapat terealisasi. Dalam kondisi demikian kegiatan produksilah yang dapat yang merupakan faktor penentu dalam menghasilkan pendapatan bukan kegiatan penjualan. Dengan demikian, pendapatan dapat diakui berdasarkan banyaknya barang yang diproduksi bukannya banyaknya jumlah barang yang terjual.

c. Pengakuan pendapatan pada saat penjualan

Pada kebanyakan perusahaan, pengakuan pendapatan pada saat penjualan merupakan dasar yang paling jelas dan obyektif dari pada dasar penjualan lain. Pengakuan pendapatan pada saat penjualan didasarkan pada alasan yang mengarah pada pengertian dan konsep pendapatan seperti yang diajukan Paton dan Littleton (1940: 46) sebagai berikut:

- Pendapatan merupakan jumlah nominal (*dollar*) yang menyatakan produk akhir operasi perusahaan. Oleh karena itu, harus diakui dan diukur pada tingkat/titik kegiatan yang menentukan dalam aliran kegiatan operasi perusahaan.
- Pendapatan harus benar-benar terjadi dan didukung dengan timbulnya aktiva baru yang sah (sebaiknya berupa kas atau piutang)

d. Pengakuan saat kas diterima

Dalam hal terdapat ketidakpastian yang besar mengenai pengumpulan piutang yang timbul dari penjualan barang/jasa, pengakuan pendapatan dapat ditunda sampai saat diterimanya kas. Pengakuan pendapatan dengan cara demikian terpaksa dilakukan karena kriteria realisasi tidak sepenuhnya terpenuhi, terutama dalam pengukuran pendapatan. Kondisi demikian biasanya ditemui pada penjualan angsuran.

Alasan yang mendukung penggunaan dasar penerimaan kas untuk pengakuan pendapatan yang berasal dari penjualan angsuran didasarkan pertimbangan berikut:

- Seluruh atau sebagian piutang yang timbul bukan merupakan aktiva yang mempunyai daya beli murni (dapat dibelanjakan).
- Semakin lama jangka waktu angsuran, semakin besar kemungkinan piutang tidak akan tertagih.

- Biaya sesudah penjualan, terutama biaya penagihan dan pengumpulan piutang, biasanya lebih tinggi dibandingkan dengan biaya sesudah penjualan untuk sejenis penjualan kredit.

E. Penjualan jasa

Menurut AICPA (dikutip oleh Kam dalam teori akuntansi 2001: 272), ada beberapa pedoman yang dapat digunakan untuk mengakui pendapatan jasa:

- a. Apabila pelaksanaan (*performance*) jasa terdiri dari pengerjaan satu macam tindakan, pendapatan diakui pada saat pekerjaan tersebut terlaksana.
- b. Apabila pelaksanaan jasa terdiri dari pengerjaan lebih dari satu macam tindakan, pendapatan diakui selama periode pelaksanaan pekerjaan secara proporsional.
- c. Apabila jasa dilaksanakan lebih dari satu macam tindakan, pendapatan harus diakui pada saat pelaksanaan pekerjaan selesai seluruhnya.

F. PSAK No.35 tentang Akuntansi Pendapatan Jasa Telekomunikasi

1. Pengertian istilah yang digunakan dalam Akuntansi Pendapatan Jasa Telekomunikasi:

a. Penyelenggara Jasa Telekomunikasi

Penyelenggara Jasa Telekomunikasi adalah badan usaha yang memberikan pelayanan telekomunikasi untuk umum.

b. Investor

Investor adalah badan usaha yang bekerjasama dengan penyelenggara dalam menyediakan sarana telekomunikasi untuk kemudian dioperasikan oleh penyelenggara, atau menyediakan dan ikut mengoperasikan sarana telekomunikasi tersebut.

c. Kerjasama

Dalam kerjasama penyelenggaraan jasa telekomunikasi, investor membiayai penyediaan sarana telekomunikasi dan kemudian menyerahkan pengoperasiannya kepada penyelenggara atau mengoperasikannya sendiri sarana telekomunikasi yang disediakan.

2. Pengakuan Pendapatan Jasa Telekomunikasi

Dengan mempertimbangkan sifat dan karakteristik penyelenggara jasa telekomunikasi, maka pengakuan pendapatan wajib dilakukan dengan menggunakan dasar akrual kecuali untuk jenis jasa tertentu yang karena sifatnya pengakuannya tidak dapat dilakukan dengan menggunakan dasar akrual murni.

a. Pengakuan pendapatan jasa telekomunikasi interkoneksi diatur sebagai berikut:

- 1). Pendapatan jasa telekomunikasi yang timbul dari interkoneksi untuk hubungan lokal, interlokal dan hubungan transit diakui sebesar bagian pendapatan masing – masing penyelenggara yang

menentukan sesuai dengan perjanjian kontraktual dengan penyelenggara lain.

- 2). Pendapatan jasa telekomunikasi yang timbul dari interkoneksi untuk hubungan internasional termasuk hubungan transit diakui sebesar bagian pendapatan masing – masing penyelenggara untuk periode berjalan, yang ditentukan sesuai dengan konvensi internasional tentang pembagian interkoneksi.
 - 3). Apabila informasi tentang jumlah bagian pendapatan sebenarnya untuk periode berjalan belum diketahui, jumlahnya harus ditentukan berdasarkan estimasi yang layak.
- b. Pengakuan pendapatan jasa telekomunikasi yang dilaksanakan sendiri diatur sebagai berikut:
- 1). Pendapatan atas jasa pemasangan baru dan mutasi diakui pada saat terminal pelanggan siap untuk digunakan.
 - 2). Pendapatan atas pemakaian fasilitas telekomunikasi yang didasarkan atas tarif dan satuan ukuran pemakaian seperti pulsa, menit, kata, dan satuan ukuran lainnya diakui sebesar jumlah pemakaian sebenarnya dalam periode berjalan.
 - 3). Pendapatan jasa sehubungan dengan penggunaan sarana telekomunikasi seperti jasa penggunaan sirkuit penggunaan transponder satelit dan penggunaan perangkat lainnya diakui sesuai dengan jumlah penggunaan sebenarnya dalam periode berjalan.

- 4). Pendapatan atas pemakaian telepon umum diakui pada saat koin diambil.
 - 5). Pendapatan atas jasa penjualan kartu telepon diakui pada saat kartu diserahkan, kecuali terdapat metode estimasi yang lebih andal.
- c. Pengakuan pendapatan jasa telekomunikasi yang dilaksanakan melalui kerjasama dengan investor diatur sebagai berikut:
- 1). Pendapatan jasa telekomunikasi dari kerjasama diakui sebesar bagian pendapatan sebenarnya untuk periode berjalan sesuai dengan perjanjian kontraktual.
 - 2). Apabila berdasarkan perjanjian kontraktual:
 - a). Terdapat kepastian bahwa penyelenggara akan memperoleh suatu aktiva, yang penyerahan kepemilikannya baru dilaksanakan pada akhir masa kerjasama; dan
 - b). Penyelenggara terbebas dari tuntutan hukum pihak ketiga atas perolehan aktiva tersebut; dan
 - c) Perjanjian tersebut tidak dapat dibatalkan (*irrevocable*).

BAB III

METODA PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang dilakukan adalah studi kasus pada Kandatel Bali. Obyek yang dijadikan penelitian adalah obyek tertentu sehingga kesimpulan yang diambil nantinya hanya berlaku pada perusahaan bersangkutan.

B. Lokasi dan Waktu Penelitian.

Lokasi Perusahaan : Kandatel Bali Jl. Teuku Umar No. 6 Denpasar

Waktu Penelitian : 26 April – 14 Mei 2004

C. Subyek dan Obyek Penelitian.

1. Subyek penelitian

Subyek penelitian adalah perusahaan (Kandatel Bali), dimana bagian yang termasuk dalam subyek ini sebagai berikut:

- a. Pimpinan Perusahaan
- b. Bagian Keuangan
- c. Bagian Akuntansi

2. Obyek Penelitian :

Obyek penelitian adalah pada saat pengakuan dan pengukuran pendapatan dilakukan.

D. Data yang Dicari

1. Gambaran umum perusahaan.
2. Sistem dan prosedur penjualan jasa.
3. Pendapatan pada tahun 2004
4. Jenis-jenis pendapatan perusahaan.

E. Teknik Pengumpulan Data

1. Observasi.

Peneliti mengamati kegiatan yang dilakukan perusahaan dalam melakukan penjualan jasa, penerimaan kas dan pada saat pengakuan dan pengukuran pendapatannya.

2. Wawancara

Wawancara yang dimaksudkan untuk mendapatkan informasi tentang gambaran umum perusahaan, sistem dan prosedur penerimaan kas, jumlah pendapatan perusahaan atas penjualan dan jenis-jenis pendapatan perusahaan.

3. Dokumentasi

Untuk mendapatkan bukti-bukti transaksi penjualan dan laporan rugi laba perusahaan.

F. Teknik Analisis Data

Data yang diperoleh dari hasil penelitian tersebut, dianalisis dengan cara membandingkan antara kajian menurut teori dengan kajian menurut perusahaan.

Langkah-langkah analisis data yang dilakukan adalah :

Untuk menjawab rumusan masalah yang pertama penulis menggunakan langkah – langkah sebagai berikut :

1. Mencari faktor-faktor apa saja yang termasuk di dalam pendapatan perusahaan
2. Mendeskripsikan saat perusahaan mengakui pendapatan.
3. Mendeskripsikan saat perusahaan mengukur pendapatannya
4. Mencermati pengakuan dan pengukuran pendapatan yang ada dalam perusahaan.

Untuk menjawab rumusan masalah yang kedua penulis menggunakan langkah – langkah sebagai berikut :

1. Melakukan perbandingan antara pengakuan yang dilakukan perusahaan dengan pengakuan yang dinyatakan dalam teori (PSAK No.35).

Teori (PSAK No.35)	Perusahaan Jasa Telekomunikasi
<p>1. Interkoneksi a. Pendapatan jasa telekomunikasi yang timbul dari interkoneksi untuk hubungan lokal, interlokal dan hubungan transit diakui sebesar bagian pendapatan masing – masing penyelenggara yang menentukan sesuai dengan perjanjian kontraktual dengan penyelenggara lain.</p>	<p>1. Interkoneksi a.</p>

<p>b. Pendapatan jasa telekomunikasi yang timbul dari interkoneksi untuk hubungan internasional termasuk hubungan transit diakui sebesar bagian pendapatan masing – masing penyelenggara untuk periode berjalan, yang ditentukan sesuai dengan konvensi internasional tentang pembagian interkoneksi.</p> <p>c. Apabila informasi tentang jumlah bagian pendapatan sebenarnya untuk periode berjalan belum diketahui, jumlahnya harus ditentukan berdasarkan estimasi yang layak.</p>	<p>b.</p> <p>c.</p>
<p>2. Dilaksanakan sendiri</p> <p>a. Pendapatan atas jasa pemasangan baru dan mutasi diakui pada saat terminal pelanggan siap untuk digunakan.</p> <p>b. Pendapatan atas pemakaian fasilitas telekomunikasi yang didasarkan atas tarif dan satuan ukuran pemakaian seperti pulsa, menit, kata, dan satuan ukuran lainnya diakui sebesar jumlah pemakaian sebenarnya dalam periode berjalan.</p> <p>c. Pendapatan jasa sehubungan dengan penggunaan sarana telekomunikasi seperti jasa penggunaan sirkuit penggunaan transponder satelit dan penggunaan perangkat lainnya diakui sesuai dengan jumlah penggunaan sebenarnya dalam periode berjalan.</p> <p>d. Pendapatan atas pemakaian telepon umum diakui pada saat koin diambil.</p> <p>e. Pendapatan atas jasa penjualan kartu telepon diakui pada saat kartu diserahkan, kecuali terdapat metode estimasi yang lebih andal.</p>	<p>2. Dilaksanakan sendiri</p> <p>a.</p> <p>b.</p> <p>c.</p> <p>d.</p> <p>e.</p>
<p>3. Kerjasama dengan Investor Pendapatan jasa telekomunikasi dari kerjasama diakui sebesar bagian pendapatan sebenarnya untuk periode berjalan sesuai dengan perjanjian kontraktual.</p>	<p>3. Kerjasama dengan Investor</p>

2. Membuat kesimpulan.

Penulis membuat kesimpulan dari hasil analisis yang telah dibuat.

BAB IV

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

A. Sejarah Singkat Perusahaan

PT. Telekomunikasi Indonesia, Tbk. Pada awalnya adalah sebuah badan usaha swasta penyedia layanan pos dan telegraf yang dibentuk pada masa pemerintahan kolonial Belanda tahun 1882. Pada tahun 1906 Pemerintah Kolonial Belanda membentuk sebuah jawatan yang mengatur layanan pos dan telekomunikasi yang diberi nama jawatan Pos, Telegraf, dan Telepon (Post, Telegraph en Dienst/PTT). Setelah Proklamasi Kemerdekaan Republik Indonesia sebagai negara merdeka dan berdaulat, status jawatan diubah menjadi Perusahaan Negara Pos dan Telekomunikasi (PN Postel). Sejalan dengan pesatnya perkembangan lapangan usaha PN Pos dan Telekomunikasi, maka pada tahun 1965 PN Postel dipecah menjadi Perusahaan Negara Pos dan Giro (PN Pos & Giro), dan Perusahaan Negara Telekomunikasi (PN Telekomunikasi). Berdasarkan Peraturan Pemerintah No. 29 tahun 1965 tentang pendirian perusahaan negara Pos dan Giro didirikan Perusahaan Negara Pos dan Giro (PN Pos dan Giro) dan berdasarkan Peraturan Pemerintah No. 30 tahun 1965 tentang pendirian Perusahaan Negara Telekomunikasi didirikan Perusahaan Negara Telekomunikasi (PN Telekomunikasi). PN Telekomunikasi kemudian disesuaikan menjadi Perusahaan Umum Telekomunikasi (Perumtel) yang menyelenggarakan jasa telekomunikasi nasional maupun internasional. Pada tahun 1980 PT.



Indonesian Satellite Corporation (Indosat) didirikan untuk menyelenggarakan jasa telekomunikasi internasional, yang terpisah dari Perumtel. Sejak saat itu Perumtel melayani jasa telekomunikasi dalam negeri. Perumtel berubah bentuk menjadi Perusahaan Perseroan (Persero) Telekomunikasi Indonesia berdasarkan PP no.25 tahun 1991.

Dalam pengelolaan organisasinya, PT. Telekomunikasi Indonesia, Tbk. memiliki sebuah dewan komisaris yang terdiri dari 1 (satu) ketua dan 4 (empat) anggota serta sebuah Dewan Direksi yang beranggotakan 1 (satu) orang Presiden direktur atau CEO dan 4 (empat) orang anggota dewan direksi lainnya yang memiliki fungsi dan tanggungjawab yang berbeda seperti Direktur Sumber Daya dan Bisnis Pendukung/CIO, Direktur Bisnis Jaringan Telekomunikasi, Direktur Bisnis dan Jasa Telekomunikasi, dan Direktur Keuangan/CFO.

Sebagai sebuah *holding company*, PT. Telekomunikasi Indonesia, Tbk. memiliki beberapa buah anak perusahaan terafiliasi seperti PT. Telekomunikasi Selular Indonesia (Telkomsel) yang bergerak sebagai penyelenggara jasa telekomunikasi bergerak selular, PT Indonusa Telemedia yang menangani bisnis multimedia penyiaran dan internet dan PT Infomedia Nusantara yang mengelola bisnis penerbitan buku petunjuk telepon (*Yellow Pages*) dan *Call Center*. Selain anak perusahaan tadi, dalam menjalankan operasi perusahaan PT. Telekomunikasi Indonesia, Tbk. telah mengelompokan unit-unit yang ada dalam organisasi ke dalam bentuk Divisi, Center dan Yayasan.

Kantor pusat PT. Telekomunikasi Indonesia, Tbk. Berada di kota Bandung, dan mempunyai 7 (tujuh) Divisi Regional (Divre) yang mencakup seluruh wilayah Indonesia. Ketujuh Divisi Regional tersebut adalah: Divisi Regional I Sumatra, Divisi Regional II Jakarta, Divisi Regional III Jawa Barat dan Banten, Divisi Regional IV Jawa Tengah dan DI Yogyakarta, Divisi Regional V Jawa Timur, Divisi Regional VI Kalimantan, Divisi Regional VII Indonesia Kawasan Timur. Divisi Regional VII ini membentang dari Sulawesi, Kepulauan Maluku, Bali dan Nusa Tenggara, hingga Papua (Irian Jaya). Kandatel Bali termasuk di dalam Divisi Regional VII, Divisi Regional VII berkantor pusat di Ujung Pandang. Pada awalnya (1995) Divisi Regional VII mempunyai 21 daerah telekomunikasi (datel), setiap Datel mempunyai sebuah kantor yang digunakan sebagai tempat untuk melayani keperluan masyarakat akan kebutuhan jasa telekomunikasi. Dan dalam perkembangannya jumlah Datel dalam Divisi Regional VII berkurang menjadi 20 ketika Timor-Timur lepas dari Indonesia. Tahun 2003 menjadi 7 Kantor Daerah Telekomunikasi (Kandatel) yaitu: Sulawesi Selatan, Sulawesi tengah, Sulawesi Utara, Bali, Nusra, Ambon dan Papua.

Perkembangan dan terjadinya deregulasi dalam bisnis telekomunikasi yang dimulai dengan ditetapkannya Undang-undang Nomor 3 Tahun 1989 telah memungkinkan keterlibatan investor dalam bisnis telekomunikasi melalui kerjasama dengan penyelenggara yang diwujudkan dalam berbagai bentuk. Adanya pengimplementasian kerjasama penyediaan dan pengoperasian (KSO) pada tahun 1996, setiap Divisi Regional bekerjasama

dengan beberapa perusahaan sebagai mitra, kecuali untuk Divisi Regional II dan Divisi Regional IV.

Divisi Regional VII Indonesia Kawasan Timur bekerjasama dengan Bukaka Singtel Internasional (BSI) dan mempunyai Visi: Menjadi perusahaan penyedia jasa layanan dan jaringan telekomunikasi dan informasi terbaik di Indonesia Kawasan Timur serta Misi: Memberikan jasa layanan dan jaringan telekomunikasi dan informasi yang berkualitas demi kepuasan karyawan, pelanggan, dan bentuk perusahaan serta mendorong pertumbuhan ekonomi Indonesia Kawasan Timur. Kandatel Bali termasuk dalam 7 kandatel yang ada pada Divisi Regional VII Indonesia Kawasan Timur. Kandatel Bali pada awalnya bernama Kandatel Denpasar dan didalam perkembangannya mengalami perubahan nama menjadi Kandatel Bali.

B. Lokasi Perusahaan

Penentuan lokasi perusahaan merupakan faktor yang sangat penting, lokasi perusahaan yang strategis merupakan salah satu faktor yang dapat membantu kegiatan operasi perusahaan. Gedung kantor pusat Kandatel Bali terletak di jalan Teuku Umar No. 6 Denpasar Bali. Gedung tersebut digunakan untuk segala kegiatan operasional perusahaan.

C. Struktur Organisasi perusahaan

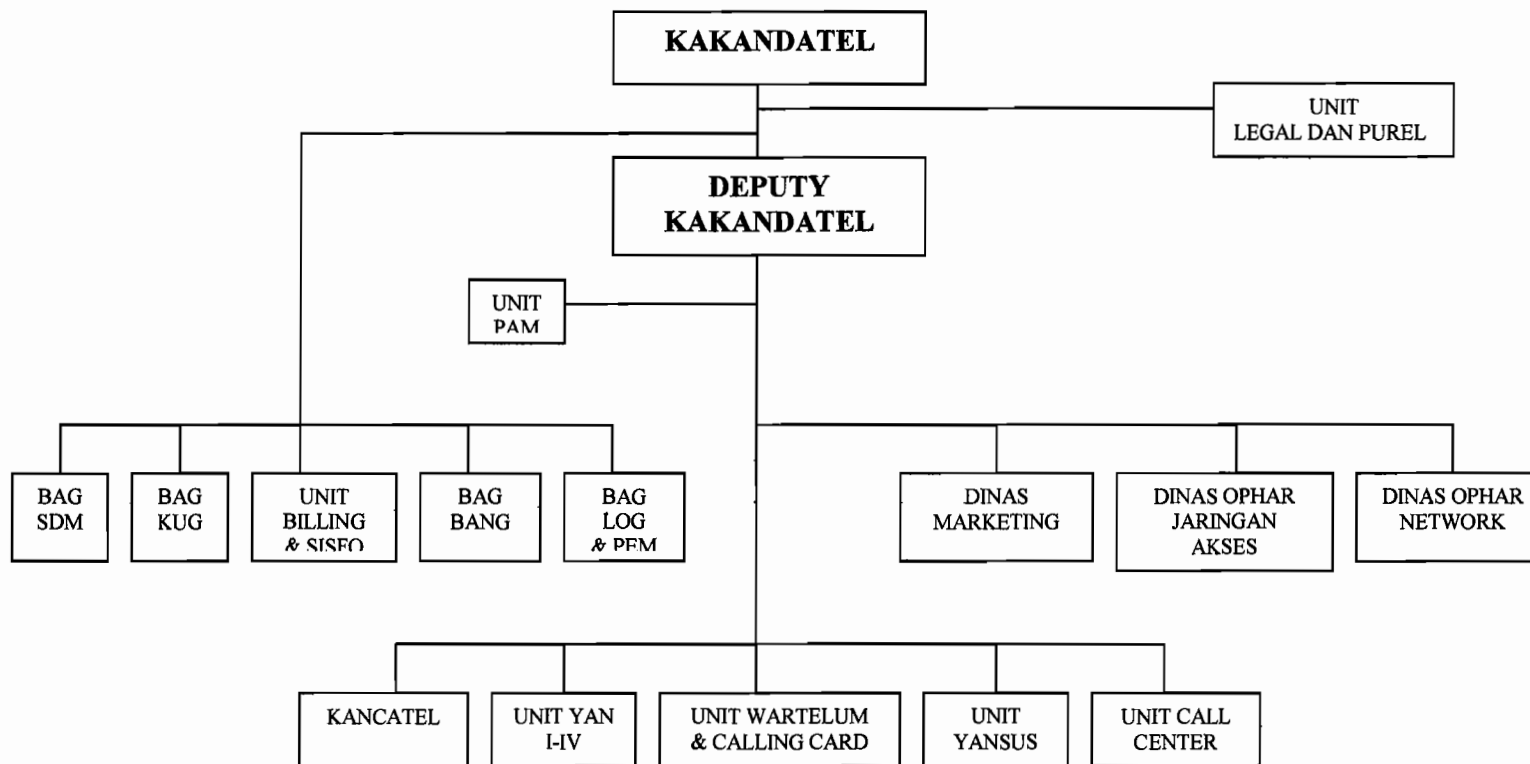
1. Struktur Organisasi

Kandatel Bali dipimpin oleh seorang Kakandatel yang bertanggungjawab kepada Kepala Divisi Regional VII, di dalam pelaksanaan tugasnya Kakandatel dibantu oleh seorang Deputy Kakandatel yang bertanggungjawab kepada Kakandatel. Kandatel Bali mempunyai beberapa bagian unit dan bagian dinas, yang masing-masing mempunyai bagian dan tugas masing-masing. Struktur Organisasi Kandatel Bali bisa dilihat pada gambar 4.1. Pada saat penelitian ini dilakukan perusahaan sedang dalam proses mengarah menuju struktur yang baru yang masih menunggu penetapan dari pusat. Restrukturisasi yang dilakukan perusahaan ada dua, yakni dalam hal Sistem Grading (grade/ golongan/ posisi) dan organisasi. Sistem grading sudah dilaksanakan sejak 1 April 2004, sedangkan untuk organisasi menunggu penetapan dari pusat.

2. Job Description

a. Kakandatel

Bertanggungjawab terhadap sasaran operasional penyelenggaraan jasa dan pengelolaan perangkat telekomunikasi dalam geografis daerah pelayanan untuk memberikan kepuasan kepada stakeholder.



Gambar 4.1. Struktur Organisasi Kandatel Bali

Sumber: Kandatel Bali, Keputusan Kadivre VII Nomor: 62/PSI150/RE-7-20/2001

b. Deputy Kakandatel

Bertanggungjawab atas penyelenggaraan operasional dan pemeliharaan fastel dan pelayanan jastel untuk mendukung pencapaian target Kandatel.

c. Unit Legal dan Purel

Bertanggungjawab terhadap penyelenggaraan tata usaha perkantoran, hukum dan perikatan, hubungan masyarakat dan pengelolaan SPS dokumentasi/perpustakaan serta mengkoordinir tugas-tugas sekretariat.

d. Unit Pengamanan

Bertanggungjawab terhadap pengelolaan pengamanan asset perusahaan yang berada di area pengamanan Kandatel Bali dalam rangka menciptakan rasa aman dan minimalisasi kerugian akibat gangguan keamanan.

e. Bagian Sumber Daya Manusia

Bertanggungjawab atas penyediaan dukungan Sumber Daya Manusia (SDM) kepada seluruh unit kerja dalam perencanaan, pendayagunaan, pengembangan dan pengadministrasian serta dukungan iklim kerja yang nyaman dengan tujuan agar dapat menunjang peningkatan produktifitas kerja.

f. Bagian Keuangan

Bertanggungjawab atas perencanaan dan penyediaan dukungan finansial kepada unit-unit di Kandatel serta menyelenggarakan sistem akuntansi sesuai dengan kebijakan perusahaan.

g. Unit *Billing* dan Sistem Informasi (Sisfo)

Bertanggungjawab atas penyediaan dan pengelolaan aplikasi sistem informasi untuk mendukung operasional dan pengelolaan billing.

h. Bagian Pengembangan

Bertanggungjawab terhadap perumusan perencanaan dan pengembangan usaha, metode pelayanan, operasional dan keuangan sebagai bahan manajemen dalam penentuan strategi, kebijakan, metode dan program-program operasi.

i. Bagian Logistik dan Pembangunan

Bertanggungjawab atas ketersediaan barang logistik secara tepat waktu, jumlah dan kualitas serta ketersediaan alat produksi.

j. Dinas *Marketing*

Bertanggungjawab atas pengelolaan pemasaran, pelayanan dan *payment* jasa telekomunikasi dan informasi serta manajemen produk.

k. Dinas Jaringan Akses

Bertanggungjawab atas dukungan pencapaian sasaran operasi dan pemeliharaan jaringan pelanggan meliputi jaringan kabel dan non kabel untuk menjamin kualitas jaringan akses.

l. *Dinas Ophar Network*

Bertanggungjawab atas pencapaian sasaran operasi dan pemeliharaan perangkat sentral Telex/Telegrap, Transmisi dan Catu Daya serta perbaikan perangkat telekomunikasi untuk menjaga dan meningkatkan performansi *network* Kandatel Bali.

m. *Unit Pelayanan*

Bertanggungjawab terhadap pelayanan pasang baru (PSB) mutasi, isolir, input data, pengelolaan data pelanggan, perbaikan gangguan, serta pendapatan target pemasaran.

n. *Unit Wartelum dan Calling Card*

Bertanggungjawab atas operasi dan pengembangan telum dan wartel, *callingcard* dan telepon untuk meningkatkan pendapatan.

o. *Unit Yansus*

Bertanggungjawab atas pencapaian sasaran untuk memelihara hubungan dan melayani kebutuhan jasa telekomunikasi secara proaktif dan responsif kepada para pelanggan guna meningkatkan loyalitas pelanggan.

p. *Unit Call Center*

Bertanggungjawab terhadap pelayanan *inbound* dan *outbound* di *Call Center* dan menjadikan *Call Center* sebagai sumber *revenue*.

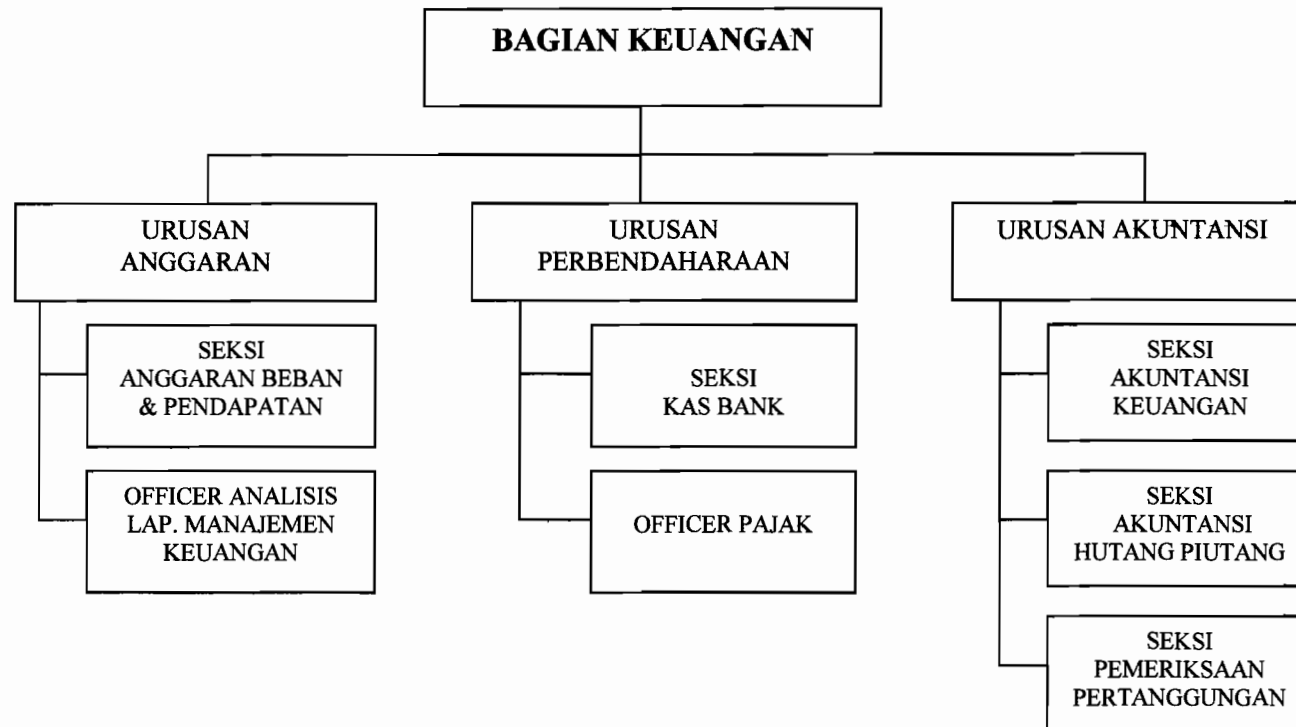
D. Bagian Keuangan

Bagian keuangan merupakan unit kerja pendukung yang bertanggungjawab atas perencanaan dan penyediaan dukungan keuangan kepada unit-unit di Kandatel serta menyelenggarakan sistem akuntansi sesuai dengan kebijakan perusahaan. Untuk memenuhi tanggungjawab tersebut diatas, bagian keuangan mempunyai fungsi: pengelolaan perbendaharaan, anggaran, dan pelaksanaan akuntansi. Bagian keuangan terdiri dari tiga bagian yaitu: Bagian Anggaran, Bagian Perbendaharaan dan Bagian Akuntansi.

Struktur bagian keuangan dapat dilihat di gambar 4.2. Setiap bagian tersebut mempunyai sub-sub bagian lagi, yang akan dijabarkan sebagai berikut:

1. Bagian Anggaran

Bagian ini bertanggungjawab atas pengelolaan anggaran pendapatan dan beban untuk mencapai kondisi keuangan yang sehat. Untuk memenuhi tanggungjawab tersebut, urusan anggaran mempunyai aktivitas: a. penganalisaan laporan akuntansi manajemen meliputi analisa, evaluasi dan pelaporan anggaran mengacu pada *Balance Score Card*, b. Penyelenggaraan anggaran beban dan pendapatan meliputi penganalisaan, evaluasi dan pengawasan realisasi anggaran.



Gambar 4.2. Bagan Bagian Keuangan Kandatel Bali

Sumber: Kandatel Bali, Keputusan Kadivreg VII Nomor: 62/PSI150/RE-7-20/2001

Urusan anggaran terdiri dari:

a. Staf analisis laporan manajemen keuangan.

Mempunyai tugas antara lain:

- 1). Menganalisa dan mengevaluasi perencanaan anggaran
- 2). Menganalisa dan mengevaluasi pelaksanaan anggaran dan akuntansi manajemen.
- 3). Melaksanakan analisis laporan dan rasio keuangan
- 4). Melaksanakan analisis sumber dan penggunaan dana
- 5). Menyelenggarakan *budget committee* bulanan mengacu pada *balance scorecard*.
- 6). Menyajikan hasil analisis kepada manajemen disertai dengan rekomendasi yang diperlukan
- 7). Membuat laporan rutin dan insidental

b. Seksi Anggaran beban & pendapatan.

Mempunyai tugas antara lain:

- 1). Menghimpun dan mengevaluasi Rencana Kegiatan Anggaran Perusahaan (RAKP).
- 2). Melaksanakan evaluasi, analisis serta pengawasan anggaran dan realisasi anggaran biaya operasi.
- 3). Menyajikan data atau informasi anggaran biaya operasi untuk keperluan *budget committee*
- 4). Mengkoordinir pelaksanaan reprogramming, redistribusi, realokasi, anggaran biaya tambahan, resetting anggaran.

5). Melaksanakan penginputan dan validasi data-data anggaran beban operasi di Sistem Aplikasi Produk (SAP).

6). Membuat laporan rutin dan insidental

2. Bagian Perbendaharaan

Bagian ini bertanggungjawab atas pelaksanaan perbendaharaan meliputi pengelolaan kas dan bank, verifikasi dokumen pengelolaan administrasi perpajakan. Untuk memenuhi tanggungjawab tersebut, urusan anggaran mempunyai aktivitas: 1) Penyelenggaraan pengelolaan kas meliputi penerimaan, pengeluaran fisik, kas, verifikasi dokumen dan pelaporan rutin maupun insidental, 2) Penyelenggaraan pengelolaan administrasi pajak masukan, pajak keluaran, perhitungan kewajiban pajak, penyetoran dan pelaporan pajak rutin maupun insidental.

Urusan Perbendaharaan terdiri dari:

a. Seksi Kas/Bank

Mempunyai tugas antara lain:

- 1). Melaksanakan penerimaan, penyimpanan, pengeluaran, pengadministrasian serta pengawasan uang dan surat berharga.
- 2). Mengusutkan saldo kas tunai dan target transfer pendapatan Kandatel ke divisi serta menetapkan saldo maksimum kas tunai harian kantor cabang dan pengawasan realisasinya.
- 3). Melaksanakan verifikasi dokumen pembayaran/tagihan, pembuatan Surat Perintah Bayar (SPB) dan nota verifikasi.

- 4). Melaksanakan pengawasan panjar, titipan, transfer, dropping, mutasi uang, pembayaran gaji, pemungutan dan penyetoran pajak.
- 5). Melaksanakan rekonsiliasi, CN (credit nota) dengan register piutang usaha telepon dan non AR (*account receivable*) telepon serta saldo subsidiary ledger kas/bank dengan GL kas/bank.
- 6). Melaksanakan penyusunan anggaran kas dan *cash flow* serta pengawasan realisasi.
- 7). Melaksanakan pengoperasian dan validasi SAP (modul treasury)
- 8). Mengadakan perjanjian kerjasama (PKS) dengan bank serta mengevaluasi dan mengawasi pelaksanaannya.
- 9). Membuat laporan rutin dan insidentil

b. Seksi Perpajakan

Mempunyai tugas antara lain:

- 1). Melaksanakan rekapitulasi administrasi pajak masukan dan pajak keluaran.
- 2). Melaksanakan perhitungan jumlah kewajiban pajak yang belum dibayar
- 3). Melaksanakan penyetoran pajak ke kantor pelayanan pajak
- 4). Melaksanakan rekonsiliasi setoran pajak dengan SAP
- 5). Mengadakan proses *improvement* dan sosialisasi peraturan pajak
- 6). Melaksanakan pembuatan laporan rutin dan insidentil.

3. Bagian Akuntansi

Bagian ini bertanggungjawab atas penyelenggaraan akuntansi keuangan, akuntansi hutang piutang, dan pemeriksaan pertanggung jawaban keuangan. Untuk memenuhi tanggungjawab tersebut, bagian akuntansi mempunyai aktivitas: 1) Penyelenggaraan akuntansi keuangan meliputi pengoperasian SAP, analisa transaksi, pelaksanaan audit, rekonsiliasi TAK (Transaksi Antar Kantor), pengembangan sisdur dan pelaporan, 2) Penyelenggaraan akuntansi hutang piutang usaha dan non usaha perusahaan, 3) Pemeriksaan pertanggung jawaban keuangan.

Urusan akuntansi terdiri dari:

a. Seksi Akuntansi Keuangan

Mempunyai tugas antara lain:

- 1). Melaksanakan pencatatan transaksi keuangan termasuk transaksi antar kantor (TAK)
- 2). Melaksanakan pengoperasian dan validasi SAP
- 3). Memproduksi dan mendistribusikan laporan-laporan keuangan ke unit terkait.
- 4). Mendukung melaksanakan audit baik intern maupun ekstern
- 5). Melaksanakan analisa transaksi
- 6). Melaksanakan pengembangan sisdur
- 7). Membuat laporan keuangan dengan standar yang berlaku.

b. Seksi Akuntansi Hutang Piutang

Mempunyai tugas antara lain:

- 1). Melaksanakan pencatatan dan pengelolaan hutang piutang kepada mitra kerja.
- 2). Melaksanakan pencatatan dan pengelolaan hutang piutang bisnis baru dan infokom.
- 3). Melaksanakan pencatatan dan pengelolaan hutang piutang bisnis interkoneksi.
- 4). Penyelenggaraan rekonsiliasi
- 5). Menyiapkan laporan kertas kerja pemeriksaan (KKP) termasuk rekap saldo piutang dan umur piutang.

c. Seksi Pemeriksaan Pertanggungjawaban Keuangan

Mempunyai tugas antara lain:

- 1). Mengelola surat/bukti dokumen pertanggungjawaban keuangan
- 2). Melaksanakan verifikasi dan pembuatan nota hasil verifikasi pertanggungjawaban keuangan.
- 3). Menyusun program audit keuangan
- 4). Melaksanakan administrasi pemeriksaan pertanggungjawaban keuangan.
- 5). Membuat laporan rutin dan insidental.

Pengakuan pendapatan yang digunakan oleh perusahaan adalah dasar akrual. Dan dalam mengukur pendapatannya didasarkan pada tarif jasa yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Untuk beberapa jenis jasa yang diberikan

oleh perusahaan yang penyelenggaraannya dilakukan melalui kerjasama dengan pihak lain, jumlah pendapatan ditentukan berdasarkan perjanjian kerjasama (PKS) antara kedua belah pihak. Proses transaksi, proses pencatatan dan pembuatan laporan keuangan semuanya sudah terkomputerisasi. Pembahasan lebih lanjut akan dijelaskan pada bab V berikut ini.

BAB V

ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN

A. Untuk Menjawab Rumusan Masalah yang Pertama Dilakukan Langkah-Langkah Sebagai Berikut

1. Faktor – Faktor yang Termasuk dalam Pendapatan Perusahaan.

Sebagai perusahaan penyedia jasa layanan serta jaringan informasi dan telekomunikasi (Infocom) di Indonesia kawasan timur, produk/layanan yang diberikan oleh PT. Telkom Kandatel Bali tidak berbeda dengan produk/layanan yang diberikan PT. Telkom secara keseluruhan. Produk/layanan tersebut adalah sebagai berikut:

a. Lima Portofolio bisnis utama di bidang Telekomunikasi PT. Telkom:

1). *Phone-net*

Bergerak dalam layanan telepon konvensional yang telah lama menjadi bidang garapan Telkom.

2). *Mobile-net*

Bergerak dibidang layanan telepon *mobile* dengan bendera Telkomsel sebagai basis untuk menjalankan dan pengembangan bisnisnya.

3). *View-Net*

Menggarap bidang layanan TV *cable/ satellite*, yakni Telkom – vision, yang dioperasikan oleh Indonusa Telemedia.

4). *I-internet*

Merupakan bisnis pelayanan multimedia, seperti Internet dan segenap hal (produk turunannya) yang berkaitan dengan internet.

5). *Service-net*

Berupa layanan *call center*, *yellow pages* dan layanan lainnya yang ditangani oleh Infomedia Nusantara yang tergabung dalam Telkom Group.

b. Segmentasi Pelanggan

Kategori Pelanggan Telepon dikelompokkan menjadi 3 (tiga) segmen: Bisnis, Residensial dan Sosial. Namun pada Kandatel Bali, segmen yang digunakan hanya dua yaitu segmen Bisnis dan segmen Residensial. Pengertian setiap segmen tersebut adalah sebagai berikut:

1). Segmen Bisnis

Adalah pelanggan yang berbentuk Badan Hukum yang ditetapkan berdasarkan data pelanggan, dimana pelanggan melakukan kegiatan pengerahan sumber daya secara komersial untuk mendapatkan pendapatan dan pendapatan tersebut digunakan untuk kelangsungan usahanya.

2). Segmen Residensial

Adalah pelanggan yang berdasarkan data kepelangganannya adalah pelanggan perorangan yang menggunakan sambungan telekomunikasinya untuk menunjang kegiatan sehari-hari.

3). Segmen Sosial

Adalah pelanggan yang berdasarkan data kepelangganannya menggunakan sambungan telekomunikasi untuk kegiatan seperti Masjid, Gereja, serta tempat ibadah lainnya.

Untuk pelanggan korporasi, dikelompokkan ke dalam 4 Cluster yang diberikan tingkat pelayanan yang berbeda, yaitu: Cluster 1 adalah pelanggan korporasi yang memberikan kontribusi pendapatan lebih dari Rp500 Juta, Cluster 2 adalah pelanggan korporasi yang memberikan kontribusi pendapatan Rp100-500 Juta, Cluster 3 adalah korporasi yang memberikan Kontribusi pendapatan Rp50-100 Juta, Cluster 4 adalah pelanggan korporasi yang memberikan kontribusi pendapatan kurang dari Rp50 Juta.

c. Jenis - jenis Produk, Fasilitas dan Layanan Telkom pada Kandatel Bali

1). TELKOM *Phone* (Telepon Rumah)

Jasa Komunikasi suara (telepon) dan data (*facsimile*) dua arah yang ada ditempat pelanggan, dengan kecepatan 4,8 Kbps (sesuai dengan kecepatan suara antara 0 sd 3,4 KHz). Telepon rumah memiliki kualitas suara yang jernih, lebih mudah tersambung, tarif lebih hemat, serta diselenggarakan oleh Telkom yang memiliki jaringan paling luas di Indonesia.

Telepon rumah yang pada awalnya merupakan jasa komunikasi dasar, dalam pengembangannya telah memiliki nilai tambah/fitur yang semakin memberi manfaat lebih bagi pelanggannya seperti: Nada sela, Trimitra, Andara, Sandi Nada, dan *Hunting* sistem.

2). TELKOM Lokal

Percakapan telepon dalam satu area (kode area sama) dengan menggunakan jaringan Telkom sebagai media komunikasinya.

3). TELKOM SLJJ (Sambungan Langsung Jarak Jauh)

Percakapan telepon antar area (kode area berbeda) dengan menggunakan jaringan Telkom sebagai media komunikasinya. Telkom SLJJ memiliki jaringan paling luas di Indonesia didukung dengan jaringan kabel, radio dan satelit memudahkan pelanggan untuk menghubungi mitra atau kerabatnya di wilayah telekomunikasi Indonesia.

4). TELKOM Memo

Fasilitas layanan *mailbox* yang dapat menyimpan pesan berupa suara (*voice mail box*) atau data (*fax mail box*) pada saat telepon sedang dipergunakan (*busy*) atau panggilan tidak diangkat (*Ringing No Answer*) pada nada panggil ke 7 atau lebih. Dengan menggunakan Telkom Memo, pelanggan tidak kehilangan

komunikasi dan informasi, tidak kehilangan pesan yang dapat diambil atau didengarkan dari nomor telepon lain menggunakan PIN untuk menjamin keamanan dan kerahasiaan pesan yang masuk.

5). TELKOM *Hunting*

Layanan Telkom yang dimaksudkan untuk mengelompokan nomor induk berikut nomor ikutannya menjadi satu nomor panggil/identitas, sehingga lebih sederhana dan mudah diingat oleh yang akan menghubungi nomor tersebut. Bagi perusahaan/instansi atau badan usaha lainnya yang mengutamakan kemudahan untuk dihubungi, pilihan fasilitas ini sangat menguntungkan karena dengan fasilitas ini beberapa manfaat dapat diperoleh seperti: Nomor lebih mudah diingat karena hanya satu nomor panggil, Lebih mudah mendapatkan hubungan karena pemilihan nomor yang tidak sibuk secara otomatis dilakukan baik secara acak, berturut, atau prioritas dan mengurangi kemungkinan panggilan gagal.

6). Jasa Nilai Tambah

Fasilitas atau layanan tambahan yang diberikan kepada pelanggan dengan memanfaatkan perangkat tambahan disisi sentral atau disisi terminal yang dapat meningkatkan manfaat dengan menawarkan beberapa kemudahan dan nilai lebih lainnya kepada pelanggan dalam berkomunikasi.

a). TELKOM SMS

Layanan yang memungkinkan pelanggan Telkom mengirim atau menerima pesan dari / ke pelanggan Telkom lain, pelanggan seluler, atau penyedia konten seperti e-mail, info saham, kurs valas, dsb. Untuk meningkatkan layanan ini pelanggan harus menyediakan terminal SMS yang disebut *Short Message Terminal Equipment* (SMTE) dan disambungkan ke pesawat telepon atau dapat juga dengan menyediakan pesawat telepon yang sudah dilengkapi perangkat tersebut maka pelanggan langsung dapat menikmati fasilitas Telkom SMS ini.

7). TELKOM Global-017 Solusi Komunikasi Global

Akses Internasional langsung dari Telkom yang memberikan tarif lebih hemat, praktis, dan cepat. Tekan 017 + kode area + nomor tujuan maka anda akan mendapatkan sambungan Internasional. Untuk menikmati layanan ini pelanggan harus melakukan registrasi melalui *customer service* Telkom terlebih dahulu (tidak dikenakan biaya aktivasi atau abonemen), biaya pemakaian akan disatukan dengan tagihan telepon bulanan.

8). TELKOM *Save* (Hemat akses Internasional)

Telkom *Save* adalah alternatif solusi untuk melakukan komunikasi Internasional dengan biaya hemat. Besarnya penghematan yang diperoleh dapat mencapai hingga 70% dibandingkan dengan tarif SLI yang normal. Pada tahap berikutnya layanan ini juga biasa dipakai untuk hubungan domestik jarak jauh. Layanan Telkom *Save* terdiri dari dua jenis yaitu *phone-to-phone* dan *PC-to-phone*. *Phone-to-phone* adalah layanan komunikasi dimana kedua belah pihak menggunakan pesawat telepon biasa. Sedangkan pada *PC-to-phone* pihak pemanggil menggunakan PC yang terhubung ke Internet dan pelanggan yang dituju menggunakan telepon biasa. (untuk sementara layanan *PC-to-phone* belum tersedia).

a). *Prepaid* (berbentuk kartu panggil Prabayar)

Kartu *prepaid* Telkom *Save* dengan nominal Rp100.000,- dan Rp200.000,-. Kartu *prepaid* Telkom *Save* menggunakan “*two step dial*” yaitu pelanggan terlebih dahulu memutar nomor akses serta memasukan nomor pin, setelah itu baru memutar nomor tujuan. Bila kredit pulsa dari kartu *prepaid* Telkom *Save* telah habis dapat diisi ulang menggunakan kartu *prepaid*.

b). *Postpaid*

Dengan layanan *postpaid* biaya penggunaan telepon internasional akan ditagihkan pada akhir bulan, bisa disatukan

pada tagihan telepon bulanan dari Telkom, Bisa juga terpisah (tergantung pada infrastruktur di area tersebut). Metode penggunaan didasarkan nomor telepon, pelanggan harus terlebih dahulu mendaftarkan nomor telepon yang akan diberi fasilitas *postpaid* ini. Pada penggunaannya pelanggan tidak perlu lagi memasukan nomor PIN karena secara otomatis sudah dikenali dari nomor teleponnya.

9). TELKOM Net-Instan

Layanan akses internet *dial-up* secara mudah tanpa berlangganan dengan konsep layanan yang mudah dan sederhana tanpa registrasi, tanpa biaya langganan. Didukung dengan teknologi modem V.90, dan tingkat kepadatan yang selalu dijaga agar tidak lebih dari 80%.

10). Nangura-Net

Internet Service Provider (ISP) yang dapat diakses secara *dial-up* dan *dedicated*.

a). *Dial-Up*

Kemudahan akses internet dengan menggunakan koneksi *Dial-Up*. Kecepatan akses internet yang diperoleh tergantung kecepatan modem.

b). *Dedicated*

Koneksi *Dedicated* akan menyediakan akses ke global internet bagi komputer-komputer yang ada di *Local Area Network* (LAN) perusahaan selama 24 jam setiap harinya melalui jaringan yang sudah terhubung ke Nangura-Net sesuai dengan besarnya bandwidth yang dibutuhkan dengan menggunakan *leased line, wireless* atau *link* satelit.

11). TELKOM *Teleconference*

Disebut juga Pertemuan Melalui Telepon Anda (PERMATA). Layanan audio conference yang memungkinkan seluruh pelanggan telepon (*fix* maupun *mobile*), untuk mengadakan pertemuan/ pembicaraan melalui telepon hingga 30 pembicara dalam satu konferensi atau 15 konferensi (sesuai kebutuhan) yang terjadi secara simultan tanpa terjadi interfensi. Layanan ini juga dilengkapi dengan PIN untuk menjamin keamanan dan kerahasiaan pembicaraan tersebut sehingga hanya pemanggil yang memiliki PIN saja yang dapat turut dalam konferensi. Biasanya digunakan oleh perusahaan.

12). TELKOM *Vote* (*Vote Call/ 0806*)

Layanan ini digunakan untuk menyelenggarakan jajak pendapat publik via telepon yang dapat langsung diketahui opini/ voting dalam jumlah besar (*mass call*) dalam waktu yang relatif



singkat. Fasilitas nomor yang dapat diakses antara 2 sd 20 nomor (dijadikan satu nomor panggil) dengan tarif premium flat (per panggilan). Dengan Telkom *Vote* akan memudahkan pelanggan dalam menempatkan informasi pasar melalui voting dalam skala nasional secara cepat, akurat, murah dan mudah dan cukup efektif juga sebagai media promosi dan periklanan. Biasanya digunakan oleh perusahaan.

13). TELKOM *Premium (Premium Call/ 0809)*

Layanan jasa nilai tambah yang dapat digunakan oleh sebuah badan usaha atau perorangan untuk menyediakan jasa informasi, konsultasi, hiburan, dsb kepada masyarakat dengan tarif premium (flat permenit) yang biaya percakapannya akan dibebankan kepada pemanggil (*user*). Fitur dasar yang langsung dikemas ke dalam jasa ini adalah perubahan beberapa nomor menjadi satu nomor panggil walaupun memiliki kapasitas lebih dari satu nomor dan di beberapa lokasi. Biasanya digunakan oleh perusahaan.

14). TELKOM *Free (Free Call/ 0800)*

Merupakan salah satu layanan Telkom yang memberikan kemudahan kepada masyarakat luas untuk menghubungi pelanggan *free call* dari manapun diseluruh Indonesia tanpa dikenakan biaya (biaya percakapan akan ditagihkan/ menjadi beban nomor yang dipanggil/ *reverse charging*). Fitur dasar dalam layanan ini adalah

perubahan beberapa nomor di beberapa lokasi menjadi hanya 1 (satu) nomor panggil, dengan ditambah fasilitas pengaturan trafik panggilan masuk secara harian dalam satu minggu (*Day of week*) juga dapat diatur secara jam dalam sehari.

15). TELKOM *Public Phone*

Pelayanan Telkom yang disediakan untuk umum dengan penempatan yang sesuai kebutuhan masyarakat berupa TUC (Telepon Umum Coin) dan Warung Telkom.

a). TELKOM TUC (Telepon Umum Coin)

Telepon umum yang menggunakan uang logam atau sejenisnya yang berbentuk koin sebagai biaya pembayaran yang sah atas biaya percakapan. Ada dua jenis Terminal telepon umum koin yaitu Telepon Umum Single Coin/ TUSC yang hanya mengenal satu koin dan Telepon Umum Multi Coin/ TUMC yang dapat dioperasikan dengan berbagai nilai dan ukuran koin. Tanpa alat/ kode akses lain telepon umum koin hanya dapat digunakan untuk percakapan lokal, tetapi apabila menggunakan misal TelePIN 2000 maka dengan mendial kode akses 12089 maka dapat dilakukan percakapan Lokal, SLJJ, SLI, dan HP.

b). Warung TELKOM (WARTEL)

Tempat yang disediakan untuk pelayanan jasa telekomunikasi untuk umum yang ditunggu baik bersifat sementara maupun bersifat tetap (permanen). Perangkat wartel dilengkapi dengan display yang mencatat waktu pembicaraan dan besarnya biaya percakapan sehingga pelanggannya dapat melakukan percakapan dengan biaya yang terkontrol. Berdasarkan besarnya layanan yang diselenggarakan wartel dapat diklasifikasikan sebagai Wartel A (Sekurang-kurangnya memiliki 2 saluran Telkom untuk telepon dan faksimili, yang diselenggarakan melalui kerjasama antara Telkom dengan badan usaha swasta atau koperasi), sedangkan untuk Wartel B (memiliki sebanyak-banyaknya 2 saluran Telkom untuk melayani jasa telepon yang diselenggarakan melalui kerjasama antara Telkom dengan koperasi atau perorangan). Untuk daerah Kandatel Bali layanan wartel yang diberikan adalah jenis Wartel A.

16). TELKOM SL (Sirkuit Langganan)

Adalah layanan penyewaan jaringan akses secara utuh kepada pelanggan ataupun dalam bentuk penumpangan layanan pada jaringan pelanggan yang sudah ada pelanggan.

17). TELKOM Flexi

Jasa telepon yang menggunakan *wireless* sebagai salurannya (tanpa kabel), sehingga memungkinkan untuk digunakan secara bergerak (*mobile*) dalam radius tertentu, basisnya sebagai telepon tetap maka tarif pulasanya juga sama dengan telepon Telkom *Phone* dan juga menggunakan nomor telepon sebagaimana telepon rumah/ tidak bergerak. Menggunakan teknologi yang sudah teruji kecanggihannya dan keandalannya yaitu CDMA-2000 1X (*code division multiple access*) terbukti sangat aman dari penyadapan, penggandaan, dan jamming.

Sebagai teknologi telekomunikasi bergerak paling canggih saat ini (Generasi ke 3) mampu mentransmisikan hingga 156 Kbps (kilo byte per detik) menghasilkan suara yang paling cepat dan paling jernih saat ini, sehingga pelanggan yang menggunakan akan merasakan kenyamanan dalam berkomunikasi. Produk ini juga dilengkapi dengan *short message service* (SMS) hingga 160 karakter dan dapat dikembangkan menjadi 4 x 160 (640 karakter).

Teknologi yang memang disiapkan secara fleksibel sangat mudah dikembangkan hingga saatnya nanti dapat memiliki kecepatan transmisi 2,4 Mbps (Mega byte per detik). Komunikasi

suara, gambar (diam/bergerak), dan data menjadi tanpa kendala. Ada tiga jenis flexi yang dapat dipilih oleh pelanggan yaitu: Flexi Trendy (pra bayar), Flexi ISN (pra bayar) dan Flexi Classy (pasca bayar).

Yang termasuk dalam pendapatan Kandatel Bali adalah pendapatan telepon, pendapatan sirkit langganan, pendapatan sharing dengan investor, pendapatan interkoneksi, pendapatan telepon umum coin (TUC) dan pendapatan wartel. Pendapatan telepon meliputi pendapatan atas Telkom *Phone/* Pasang Baru (PSB) dan Mutasi, Telkom lokal, Telkom SLJJ, Telkom SMS dan Telkom *Premium*. Pendapatan sharing dengan investor meliputi pendapatan atas Telkom *Save*, Telkom *Global*, Telkom Net-Instant, Nangura-Net dan Telkom Flexi. Pendapatan Kandatel Bali dan komponen apa saja yang termasuk didalamnya dapat dilihat pada tabel 5.1 di bawah ini.

Tabel 5.1
Pendapatan Kandatel Bali dan komponennya

Pendapatan	Komponen Pendapatan
1. Pendapatan telepon	PSB dan mutasi telepon, Telkom lokal, Telkom SLJJ, Telkom SMS, Telkom Premium.
2. Pendapatan Interkoneksi	Telkom lokal, Telkom SLJJ, SLI yang melibatkan penyelenggara jasa telekomunikasi lain.
3. Pendapatan sirkit langganan	PSB dan mutasi sirkit langganan, pendapatan bulanan sirkit langganan.
4. Pendapatan sharing dengan investor	Telkom <i>Save</i> , Telkom <i>Global</i> , Telkom Net-Instant, Nangura-Net, Telkom Flexi.
5. Pendapatan telepon umum coin (TUC)	Telepon umum coin (TUC)
6. Pendapatan wartel	Wartel dinas, wartel swasta

2. Mendeskripsikan saat perusahaan mengakui pendapatannya

Untuk analisis yang kedua ini penulis mendeskripsikan pengakuan pendapatan yang ada pada Kandatel Bali. Pengakuan pendapatan yang dilakukan perusahaan menggunakan dasar akrual yaitu setelah jasa diserahkan dan informasi jumlah pendapatan diperoleh, tanpa melihat apakah kas telah diterima atau belum. Penyerahan jasa telekomunikasi dilakukan setiap saat, tapi pencatatan tidak mungkin dilakukan setiap saat. Oleh sebab itu perusahaan perlu menentukan saat pengakuan pendapatan.

a. Unit Organisasi yang terkait dalam Pengakuan Pendapatan

Dalam pencatatan pendapatan tunai maupun kredit, unit-unit kerja yang terkait mempunyai tugas sebagai berikut:

1). Unit Sistem Informasi

- Menerima data input dari unit kerja terkait
- Melakukan proses penerbitan kuitansi
- Menyediakan/ restore file ke data tagihan
- Menyerahkan hasil proses kuitansi kepada unit kerja terkait atau bank
- Memelihara *software* untuk menghasilkan buku bantu piutang usaha dan berbagai laporannya.

2). Unit Piutang Usaha (Penagihan dan Tunggakan)

- Menerima hasil proses kuitansi dan melakukan pengecekan
- Melakukan pencatatan pengakuan pendapatan dan piutang
- Melakukan penagihan kuitansi jasa telekomunikasi

- Melakukan pengadministrasian piutang usaha
- Memelihara buku bantu piutang usaha
- Membuat laporan saldo piutang usaha
- Menghitung penyisihan piutang usaha

3). Unit Kas/ Bank

- Melakukan pengadministrasian penerimaan pendapatan tunai
- Melakukan pengadministrasian penerimaan piutang
- Melakukan pengadministrasian pembayaran restitusi
- Melakukan pengecekan bukti setor dan SPB atau nota aplikasi transfer (NAT) dengan dokumen pendukungnya.
- Membuat dan memelihara buku bank
- Memelihara tranfer kas ke divisi atau kantor perusahaan

4). Unit Telepon Umum/ Wartel

- Melakukan pengambilan dan perhitungan Coin TUC
- Melakukan penyetoran pendapatan TUC
- Mengecek setoran pendapatan Wartel
- Mengecek laporan perolehan pendapatan TUC dan Wartel
- Mengecek perhitungan produksi TUC

5). Unit Akuntansi

- Melakukan pengecekan kebenaran pencatatan akuntansi yang dilakukan oleh unit kerja lain
- Melakukan pencatatan transaksi yang diperlukan dan transaksi penyesuaian.

- Melakukan koordinasi pencatatan akuntansi antar unit kerja
- Melakukan evaluasi terhadap buku besar (GL) sebagai hasil pencatatan akuntansi secara keseluruhan.

b. Dokumen yang digunakan dalam Pengakuan Pendapatan

- 1). Bukti setor (K7) merupakan bukti penyetoran uang ke bank, dokumen ini digunakan untuk mencatat penyetoran pendapatan ke bank.
- 2). Credit Nota (CN) merupakan bukti dari bank yang menyatakan rekening perusahaan di bank telah bertambah, dokumen ini digunakan sebagai pendukung atau pengecekan pencatatan penerimaan piutang usaha dan pendapatan.
- 3). Debit Nota (DN) merupakan bukti dari bank yang menyatakan rekening perusahaan di bank telah berkurang. Dokumen ini digunakan sebagai pendukung atau pengecekan pencatatan pembayaran atau pengeluaran kas.
- 4). Nota Aplikasi Transfer (NAT) atau bilyet giro merupakan bukti pengeluaran uang melalui giro/ rekening perusahaan. Dokumen ini digunakan untuk pencatatan pengeluaran kas perusahaan.
- 5). TEL 69 merupakan bukti (kuitansi) penerimaan kas oleh perusahaan karena adanya pembayaran tunai dari pelanggan. Dokumen ini digunakan sebagai bukti penerimaan kas perusahaan.

- 6). Itlp 1 merupakan bukti penerimaan pendapatan percakapan tunai (Itlp 1) di loket pelayanan umum. Dokumen ini digunakan sebagai dokumen pendukung pencatatan tunai.
- 7). L13-Rekap merupakan dokumen hasil pengolahan data tagihan yang menunjukkan rekapitulasi pendapatan kredit atau jumlah piutang usaha. Dokumen ini digunakan sebagai dasar pengakuan pendapatan dan piutang usaha.
- 8). Tel 75 merupakan daftar penerimaan harian piutang usaha di loket pembayaran kuitansi pembayaran. Dokumen ini digunakan sebagai dokumen dasar penerimaan piutang usaha khusus untuk kantor cabang dokumen disebut Tel 72.
- 9). Memo Jurnal merupakan bukti yang dibuat oleh pejabat berwenang atas suatu transaksi internal. Dokumen ini digunakan sebagai dokumen dasar pencatatan akuntansi karena adanya penyesuaian akuntansi atau untuk memenuhi kesisteman akuntansi.

c. Pengakuan Pendapatan Telepon

Pengakuan pendapatan telepon ini mencakup pengakuan pendapatan terhadap komponen dari pendapatan seperti: PSB dan mutasi telepon, Telkom lokal, Telkom SLJJ, Telkom SMS, Telkom Premium.

1). Pengakuan Pendapatan Pemasangan Baru dan Mutasi

Pengakuan pendapatan pemasangan baru dan mutasi sambungan telepon diakui setiap akhir bulan.

2). Pengakuan Pendapatan Pemakaian

Pendapatan pemakaian diperlakukan sebagai pendapatan bulan berjalan. Pengakuan pendapatan dilakukan segera setelah informasi tentang jumlah pendapatan diperoleh dari unit Sistem Informasi (Sisfo), yaitu pada akhir bulan. Sebagai contoh transaksi percakapan tanggal 1 April sampai dengan 30 April akan diakui sebagai pendapatan bulan April. Dan akan ditagih ke pelanggan pada bulan berikutnya atau bulan Mei.

a). Pengakuan Pendapatan Bulanan dan Percakapan Dalam Negeri

Pendapatan bulanan dan percakapan dalam negeri yang tidak melibatkan keterhubungan jaringan dengan penyelenggara lain diakui pada akhir bulan.

b). Pengakuan Percakapan Interkoneksi *Outgoing* (ke luar)

Pendapatan percakapan interkoneksi outgoing baik lokal, SLJJ maupun internasional diakui pada akhir bulan.

c). Pengakuan Pendapatan Interkoneksi *Incoming* (masuk)

Pendapatan interkoneksi *incoming* dari penyelenggara jasa telekomunikasi internasional diakui secara bulanan pada saat diperoleh informasi tentang jumlah pendapatan *incoming* dari unit Sisfo.

d. Pengakuan Pendapatan Sirkuit Langganan

1). Pengakuan Pendapatan Pasang Baru dan Mutasi

Pendapatan pemasangan baru dan mutasi sirkuit langganan diperlakukan sebagai pendapatan tahun berjalan. Pada saat sirkuit siap untuk dipergunakan. Untuk tujuan kepraktisan pencatatan, pengakuan pendapatan dilakukan pada saat pelanggan melakukan pembayaran pasang baru atau mutasi.

2). Pengakuan Pendapatan Bulanan Sirkuit Langganan

Pendapatan bulanan sirkuit yang merupakan hak perusahaan diakui secara bulanan pada saat diperoleh informasi jumlah tagihan dari unit Sisfo.

e. Pengakuan Pendapatan *Sharing* dengan Investor

Pendapatan dari sharing dengan investor diakui pada saat diperoleh informasi dari unit Sisfo pada akhir bulan.

f. Pengakuan Pendapatan Coin TUC (Telepon Umum Coin)

Pendapatan Coin TUC (Telepon Umum Coin) diakui sebagai pendapatan pada saat coin diambil dan telah diketahui nilainya. Pengambilan coin dilakukan setiap minggu dengan memperhatikan aspek pengendalian intern sesuai dengan struktur organisasi setempat.

g. Pengakuan Pendapatan Wartel

Pendapatan yang diperoleh dari penyelenggaraan pelayanan umum baik yang dikelola oleh dinas/ perusahaan maupun oleh swasta diperlakukan sebagai pendapatan tunai pada saat penerimaan kas.

1). Wartel Dinas

Pendapatan yang diperoleh dari pelayanan dinas diperlakukan sebagai pendapatan tunai pada saat kas diterima. Pendapatan ini disetor setiap hari paling lambat hari kerja berikutnya dari penerimaan pendapatan.

2). Wartel Swasta

Pendapatan yang diperoleh dari wartel swasta diperlakukan sebagai pendapatan tunai pada saat kas diterima. Pendapatan ini harus disetor oleh pengelola wartel secara periodik (bulanan) sesuai ketentuan yang berlaku.

Pendapatan Kandatel Bali dan pengakuan pendapatannya secara ringkas dapat dilihat pada tabel 5.2 dibawah ini.

Tabel 5.2

Pendapatan Kandatel Bali dan Pengakuan Pendapatannya

Pendapatan	Pengakuan Pendapatan
1. Pendapatan telepon a. PSB dan Mutasi b. Pendapatan bulanan dan percakapan dalam negeri	a. Setiap akhir bulan b. Setiap akhir bulan
2. Pendapatan Interkoneksi a. Interkoneksi <i>Outgoing</i> b. Interkoneksi <i>Incoming</i>	a. Pada akhir bulan b. Pada akhir bulan
3. Pendapatan sirkit langganan a. PSB dan mutasi b. Pendapatan bulanan	a. Saat pembayaran PSB dan Mutasi b. Pada akhir bulan
4. Pendapatan sharing dengan investor	Setiap akhir bulan
5. Pendapatan telepon umum coin (TUC)	Saat coin diambil setiap minggu
6. Pendapatan wartel a. Dinas b. Swasta	a. Saat kas diterima setiap hari b. Saat kas diterima setiap bulan

3. Mendeskripsikan pengukuran pendapatan perusahaan

Dalam mengukur pendapatannya perusahaan menggunakan satuan nilai rupiah dan tarif. Pada awal Pasang Baru (PSB) pelanggan dikenakan biaya sebesar tarif pasang baru dan pada setiap pemakaian jasa yang diberikan perusahaan didasarkan atas tarif, dan satuan ukuran pemakaian menggunakan pulsa, menit, dan jam. Pada beberapa produk, fasilitas, fitur atau layanan yang diberikan oleh perusahaan, pelanggan dikenakan biaya abonemen per bulan. Untuk lebih jelasnya di bawah ini akan dijelaskan pengukuran pendapatan Kandatel Bali yang dibagi atas pengukuran pendapatan telepon, interkoneksi, sharing dengan investor, telepon umum coin (TUC) dan wartel.

a. Pengukuran Pendapatan Telepon

1). Pengukuran Pendapatan Pemasangan Baru (PSB) dan Mutasi

Pendapatan pemasangan baru dan mutasi sambungan telepon diperlakukan sebagai pendapatan periode berjalan pada saat terminal di pelanggan siap untuk dipergunakan. Untuk mengetahui jumlah terminal yang sudah siap digunakan oleh pelanggan, bagian keuangan setiap bulan mendapat laporan mengenai jumlah telepon yang belum siap untuk digunakan dari unit Sisfo. Bagian keuangan kemudian membandingkan antara *System Online Payment Point* (SOPP) dengan jumlah telepon yang belum siap digunakan untuk mengetahui jumlah pendapatan pemasangan baru dan mutasi

telepon. Jumlah biaya yang dibebankan oleh perusahaan untuk PSB dan Mutasi telepon, dapat dilihat pada tabel 5.3 dibawah ini.

Tabel 5.3
Biaya Pemasangan Baru (PSB) dan Mutasi Telepon

Golongan	Biaya PSB & Mutasi (Rp.)	Instalasi Kabel Rumah (IKR) (Rp.)	Total (Rp.)
Residensial	275.000	105.000	380.000
Bisnis	385.000	105.000	490.000

2). Pengukuran Pendapatan Pemakaian

a). Pengukuran Pendapatan Bulanan dan Percakapan Dalam Negeri

Pendapatan bulanan dan percakapan dalam negeri yang tidak melibatkan keterhubungan jaringan dengan penyelenggara lain diketahui berdasarkan informasi rekapitulasi jumlah pendapatan kredit (L13-Rekap) pada akhir bulan dari unit Sisfo. Sedapat mungkin diperoleh informasi jumlah pulsa lokal dan SLJJ. Dalam hal informasi pulsa lokal dan SLJJ tidak dapat dipisahkan, maka secara keseluruhan diperlakukan sebagai pendapatan pulsa lokal. Biaya bulanan/ abonemen dapat dilihat pada tabel 5.4, biaya percakapan lokal pada tabel 5.5, biaya percakapan SLJJ pada tabel 5.6 dan tabel 5.7.

Tabel 5.4

Biaya Bulanan/ Abonemen Tarif Jasa Telepon (1 April 2004)

Golongan (Rp.)	Abonemen (Rp.)
Residensial - 1	32.600
Residensial - 2	28.700
Residensial - 3	28.700
Residensial - 4	20.600
Residensial - 5	20.600
Bisnis - 1	57.600
Bisnis - 2	48.100
Bisnis - 3	48.100
Bisnis - 4	38.400
Bisnis - 5	38.400

Tabel 5.5Biaya Percakapan Lokal dengan Tarif Percakapan per pulsa
Tarif Jasa Telepon (1 April 2004)

Jarak (Km)	Time Band	Durasi per Pulsa	Tarif (Rp.)
0 - 20	00.00-09.00	3 menit	250
	09.00-15.00	2 menit	250
	15.00-24.00	3 menit	250
> 20	00.00-09.00	2 menit	250
	09.00-15.00	1,5 menit	250
	15.00-24.00	2 menit	250

Tabel 5.6Biaya Percakapan SLJJ dengan Tarif Percakapan per Menit
Tarif Jasa Telepon (1 April 2004)

Perhitungan percakapan dengan pembulatan tiap menit

Jarak (Km)	Time Band	Tarif (Rp.)
0 - 20	08.00 - 18.00	122
	18.00 - 08.00	83
20 - 30	08.00 - 18.00	163
	18.00 - 08.00	122

Tabel 5.7

Biaya Percakapan SLJJ per Zone dan timeband dengan tarif percakapan per Menit Tarif Jasa Telepon (1 April 2004)

Perhitungan percakapan dengan pembulatan setiap detik

Hari Minggu dan Hari Raya		
Jarak (Km)	Time Band	Tarif (Rp.)
30 - 200 km	06.00 - 23.00	645
Zone 1	23.00 - 06.00	325
200 - 500 km	06.00 - 23.00	915
Zone 2	23.00 - 06.00	460
> 500 km	06.00 - 23.00	1.135
Zone 3	23.00 - 06.00	570

Hari Senin s/d Sabtu		
Jarak (Km)	Time Band	Tarif (Rp.)
30 - 200 km	06.00 - 07.00	645
Zone 1	07.00 - 08.00	1.290
	08.00 - 18.00	1.290
	18.00 - 20.00	1.290
	20.00 - 23.00	645
	23.00 - 06.00	325
200 - 500 km	06.00 - 07.00	915
	07.00 - 08.00	1.815
	08.00 - 18.00	1.815
	18.00 - 20.00	1.815
	20.00 - 23.00	915
> 500 km	23.00 - 06.00	460
	06.00 - 07.00	1.135
	07.00 - 08.00	2.270
	08.00 - 18.00	2.270
	18.00 - 20.00	2.270
Zone 3	20.00 - 23.00	1.135
	23.00 - 06.00	570

Untuk fitur-fitur yang diberikan telkom kepada pelanggan seperti Nada sela, Trimitra, Andara dan lain-lain dikenakan biaya awal Rp16.500,- dan Rp5.000,- per bulannya.

b). Pengukuran Percakapan Interkoneksi *Outgoing* (ke luar)

Berdasarkan pembagian pendapatan (*revenue sharing*)

Pendapatan percakapan *outgoing* yang melibatkan keterhubungan dengan penyelenggara lain yang didasarkan atas pembagian pendapatan baik lokal, SLJJ maupun internasional diukur berdasarkan informasi rekapitulasi jumlah pendapatan kredit sebesar yang menjadi hak perusahaan dari unit Sisfo. Hak penyelenggara lain diakui sebagai kewajiban lainnya dengan nama "Pendapatan (penyelenggara lain) di pelanggan" sampai dengan tertagihnya piutang usaha interkoneksi.

Berdasarkan Tarif Interkoneksi

Percakapan lokal, interlokal dan SLJJ *outgoing* (dari pelanggan Telkom ke pelanggan penyelenggara lain Dalam Negeri) yang melibatkan keterhubungan jaringan dengan penyelenggara lain (misalnya STBS) diperlakukan sebagai pendapatan Telkom secara keseluruhan. Atas percakapan ini perusahaan menanggung beban interkoneksi kepada penyelenggara lain sesuai dengan peraturan yang berlaku. Perusahaan mendapat 85% dan penyelenggara lain mendapat 15% dari total pemakaian oleh pelanggan.

Percakapan internasional *outgoing* (dari pelanggan Telkom ke Luar Negeri) yang melibatkan keterhubungan jaringan dengan penyelenggara lain diperlakukan sebagai pendapatan

penyelenggara jasa telekomunikasi internasional secara keseluruhan. Terhadap percakapan interkoneksi internasional *outgoing* ini perusahaan akan memperoleh pendapatan akses interkoneksi dari penyelenggara lain. Yaitu sebesar Rp850,- untuk setiap akses yang dilakukan oleh pelanggan.

c). Pengukuran Pendapatan Interkoneksi *Incoming* (masuk)

Berdasarkan pembagian pendapatan

Pendapatan interkoneksi *incoming* yang didasarkan atas pembagian pendapatan, dari penyelenggara jasa telekomunikasi internasional diukur secara bulanan pada saat diperoleh informasi dari unit Sisfo tentang jumlah pendapatan *incoming* (sesuai perjanjian kontraktual) sebesar yang menjadi hak perusahaan.

Berdasarkan Tarif Interkoneksi

Pendapatan interkoneksi *incoming* yang didasarkan atas tarif interkoneksi, diukur jumlahnya pada saat diperoleh informasi tentang jumlah pendapatan akses (sesuai dengan perjanjian kontraktual), sebesar tarif interkoneksi yang berlaku.

b. Pengukuran Pendapatan Sharing dengan Investor

Besarnya sharing (pembagian) pendapatan dengan investor didasarkan atas perjanjian kerjasama (PKS) yang telah disepakati oleh kedua belah pihak. Biaya Telkom Net-Instant Rp165 per menit. Tarif Nangura-Net dapat dilihat pada tabel 5.8, 5.9, 5.10, 5.11 dan 5.12.

1). Tarif Nangura-Net

Tabel 5.8
 Tarif Nangura-Net *Dedicated*

Kapasitas	Harga/ Bulan
64 kbps	Rp. 4.500.000,-
128 kbps	Rp. 6.000.000,-
128 < UP to 1024 kbps	Rp.
Pendaftaran	Rp. 2.000.000,-

Belum termasuk PPN 10%

Tabel 5.9
 Tarif Nangura-Net *Analog Dial Up*

Paket	Waktu Penggunaan/ bulan (jam)	Biaya/ Bulan (Rp)	Kelebihan pemakaian/jam (Rp)
Siswa	15 hour/month	45.000	3.500
Ekonomis	25 hour/month	75.000	3.400
Pratama	50 hour/month	150.000	3.250
Utama	100 hour/month	300.000	3.100
Pendaftaran			25.000
No Limit	Bebas/Free	1.000.000	
Pendaftaran			35.000

Tabel 5.10
 Tarif Nangura-Net LAN *Analog Dial Up*

Biaya Pendaftaran	Biaya Bulanan	Biaya per Jam
Rp. 1.000.000,-	Rp. 200.000,-	Rp. 10.000,-

Tabel 5.11
 Tarif Nangura-Net *Digital Dial Up*

Biaya Pendaftaran	Biaya Bulanan	Biaya per Pulsa ISDN
Rp. 150.000,-	Rp. 1.500.000,-	1,36 x Tarif Telp lokal

Tabel 5.12
 Tarif Nangura-Net LAN *Digital Dial Up*

Biaya Pendaftaran	Biaya Bulanan	Biaya per Pulsa ISDN
Rp. 1.000.000,-	Rp. 3.000.000,-	1,36 x Tarif Telp lokal

2). Tarif Flexi

Tarif yang dijelaskan pada bagian ini adalah untuk jenis Flexi pascabayar/ ISN, karena untuk jenis Flexi Trendy dan Classy dapat langsung digunakan oleh pelanggan tanpa harus mendaftar dulu pada *customer service* perusahaan. Biaya pendaftaran Rp27.500,- (sudah termasuk PPN), untuk semua fasilitas tidak dikenakan biaya kecuali untuk fasilitas *Hide Number* dikenakan biaya Rp220 ditambah PPN dan penggunaan SLI. Biaya pemakaian flexi mengacu pada tarif telepon rumah.

c. Pengukuran Pendapatan Telepon Umum Coin (TUC)

Pengambilan coin TUC dilakukan setiap minggu dan perhitungan coin dilakukan oleh staf unit telepon umum (dari unsur teknis dan administrasi). Informasi jumlah pendapatan TUC dan berita acara pengambilan coin serta bukti setor (K7) disampaikan kepada unit kas/bank. Dalam hal terdapat kerjasama pengoperasian TUC dengan pihak swasta maka bagian pendapatan yang merupakan hak swasta diperlakukan sebagai beban. Biaya percakapan dari telepon umum coin (TUC) Rp100,- per pulsa

d. Pengukuran Pendapatan Wartel

Pengukuran pendapatan wartel yang dijelaskan pada bagian ini adalah pengukuran terhadap pendapatan wartel swasta, karena keseluruhan pendapatan dari wartel dinas sudah menjadi hak perusahaan. Pendapatan yang diperoleh dari wartel swasta diperlakukan sebagai pendapatan tunai pada saat kas diterima. Pendapatan ini harus disetor oleh pengelola wartel secara periodik (bulanan) sesuai ketentuan yang berlaku. Atas setoran ini dibuat buku bantu pengawasan setoran. Rekapitulasi setoran wartel akan dicocokkan dengan rekapitulasi pendapatan bulanan (L13-Rekap Wartel). Untuk itu perlu dilakukan perhitungan antara rekapitulasi pendapatan wartel dengan jumlah setoran wartel. Kekurangan dan kelebihan setor akan ditagih atau diperhitungkan dengan pengelola wartel. Setelah menyetor ke rekening perusahaan yang telah ditunjuk, pengelola wartel menyerahkan bukti setor dan daftar rincian percakapan. Jumlah yang disetor adalah seluruh pendapatan ditambah PPN jasa telekomunikasi dikurangi dengan hak pengelola wartel. Untuk percakapan dalam negeri perusahaan mendapat 70% dan pengelola 30%. Untuk percakapan luar negeri perusahaan mendapat 92% dan pengelola 8% dari total percakapan.

4. Mencermati Pengakuan dan Pengukuran Pendapatan yang Ada dalam Perusahaan

Setelah mencermati pengakuan dan pengukuran pendapatan pada Kandatel Bali, ada beberapa hal yang perlu diperhatikan. Pertama, pengakuan pendapatan yang dilakukan perusahaan sudah sesuai dengan kriteria pengakuan pendapatan. Kedua, perusahaan menggunakan dasar akrual dalam pencatatannya, namun untuk pengakuan pendapatan telepon umum coin (TUC) perusahaan menggunakan dasar kas. Di dalam melaksanakan pembayaran untuk PSB & mutasi, pemakaian telepon, penyetoran pendapatan telepon umum coin (TUC) dan penyetoran pendapatan wartel, perusahaan menggunakan suatu sistem pembayaran yang dinamakan dengan *System Online Payment Point* (SOPP). Yang mekanismenya bekerjasama dengan beberapa bank dan koperasi, untuk memudahkan pelanggan dalam melakukan pembayaran tagihan atau jenis pembayaran jasa lainnya. Untuk mendapatkan informasi mengenai jumlah pemakaian telepon, jumlah pendapatan dan data lainnya yang dibutuhkan oleh bagian keuangan dalam prosesnya mengakui dan mengukur pendapatan, bagian keuangan memperoleh data tersebut dari unit Sisfo. Dan dalam mengolah data menjadi laporan keuangan, perusahaan menggunakan program sistem aplikasi produk (SAP). Contoh penagihan pemakaian telepon sampai menjadi laporan keuangan: percakapan dari tanggal 1 Maret sampai dengan tanggal 31 Maret akan diakui sebagai pendapatan bulan maret pada akhir bulan oleh perusahaan. Proses *billing* dilakukan oleh unit Sisfo yang kemudian akan ditagihkan kepada

pelanggan pada bulan berikutnya (April). Pelanggan melakukan pembayaran SOPP atas penggunaan jasa telepon yang digunakannya, bagian keuangan mengambil data dari SOPP dan memasukannya ke dalam SAP untuk diproses menjadi laporan keuangan.

B. Untuk Menjawab Rumusan Masalah Kedua Dilakukan Langkah-Langkah Sebagai Berikut.

1. Melakukan Perbandingan antara Pengakuan yang dilakukan Perusahaan dengan Pengakuan yang dinyatakan dalam Teori (PSAK No.35).

Untuk analisis ini penulis menggunakan tabel dalam membandingkan pengakuan pendapatan antara kajian menurut teori (PSAK No.35) dengan pengakuan yang dilakukan oleh perusahaan. Dasar pengakuan pendapatan untuk perusahaan jasa telekomunikasi menurut PSAK No.35 adalah menggunakan dasar akrual kecuali untuk jenis jasa tertentu yang karena sifatnya pengakuannya tidak dapat dilakukan dengan menggunakan dasar akrual murni. Perusahaan di dalam mengakui pendapatannya juga menggunakan dasar akrual, yaitu setelah jasa diserahkan dan informasi jumlah pendapatan diperoleh dari unit Sisfo, tanpa melihat apakah kas telah diterima atau belum. Pada sebelah kiri penulis menjabarkan pengakuan pendapatan menurut kajian teori (PSAK No.35) dan pada bagian tengah pengakuan pendapatan yang dilakukan oleh perusahaan. Perbandingan antara pengakuan yang dilakukan oleh perusahaan dengan pengakuan yang dinyatakan dalam teori (PSAK No.35) dapat dilihat pada tabel 5.13.

Tabel 5.13

Perbandingan antara pengakuan pendapatan yang dilakukan oleh perusahaan dengan pengakuan pendapatan yang dinyatakan dalam teori (PSAK No.35)

Teori (PSAK No.35)	Perusahaan Jasa Telekomunikasi (Kandatel Bali)	Perbandingan
<p>3. Interkoneksi</p> <p>a. Pendapatan jasa telekomunikasi yang timbul dari interkoneksi untuk hubungan lokal, interlokal dan hubungan transit diakui sebesar bagian pendapatan masing – masing penyelenggara yang menentukan sesuai dengan perjanjian kontraktual dengan penyelenggara lain.</p> <p>b. Pendapatan jasa telekomunikasi yang timbul dari interkoneksi untuk hubungan internasional termasuk hubungan transit diakui sebesar bagian pendapatan masing – masing penyelenggara untuk periode berjalan, yang ditentukan sesuai dengan konvensi internasional tentang pembagian interkoneksi.</p>	<p>1. Interkoneksi</p> <p>a. Percakapan lokal, interlokal dan SLJJ <i>outgoing</i> (dari pelanggan Telkom ke pelanggan penyelenggara lain Dalam Negeri) yang melibatkan keterhubungan jaringan dengan penyelenggara lain diperlakukan sebagai pendapatan Telkom secara keseluruhan. Atas percakapan ini perusahaan menanggung beban interkoneksi kepada penyelenggara lain sesuai dengan peraturan yang berlaku. Untuk percakapan interkoneksi <i>incoming</i> pengakuan pendapatan dilakukan pada saat diperoleh informasi mengenai jumlah pendapatan.</p> <p>b. Percakapan internasional <i>outgoing</i> (dari pelanggan Telkom ke Luar Negeri) yang melibatkan keterhubungan jaringan dengan penyelenggara lain diperlakukan sebagai pendapatan penyelenggara jasa telekomunikasi internasional secara keseluruhan. Terhadap percakapan interkoneksi internasional <i>outgoing</i> ini perusahaan akan memperoleh pendapatan (akses) interkoneksi</p>	<p>1. Interkoneksi</p> <p>a. Sama, karena perusahaan mengakui pendapatannya secara keseluruhan dan menanggung beban interkoneksi kepada penyelenggara lain sesuai dengan peraturan yang berlaku.</p> <p>b. Sama, karena perusahaan mengakui pendapatan (akses) interkoneksi dan besarnya pendapatan (akses) interkoneksi ini ditentukan berdasarkan tarif interkoneksi yang berlaku.</p>

Tabel 5.13

Perbandingan antara pengakuan pendapatan yang dilakukan oleh perusahaan dengan pengakuan pendapatan yang dinyatakan dalam teori (PSAK No.35) (Lanjutan)

<p>c. Apabila informasi tentang jumlah bagian pendapatan sebenarnya untuk periode berjalan belum diketahui, jumlahnya harus ditentukan berdasarkan estimasi yang layak.</p> <p>2. Dilaksanakan sendiri</p> <p>a. Pendapatan atas jasa pemasangan baru dan mutasi diakui pada saat terminal pelanggan siap untuk digunakan.</p> <p>b. Pendapatan atas pemakaian fasilitas telekomunikasi yang didasarkan atas tarif dan satuan ukuran pemakaian seperti pulsa, menit, kata, dan satuan ukuran lainnya diakui sebesar jumlah pemakaian sebenarnya dalam periode berjalan.</p> <p>c. Pendapatan jasa sehubungan dengan penggunaan sarana telekomunikasi seperti jasa penggunaan sirkit penggunaan transponder satelit dan penggunaan perangkat lainnya diakui sesuai dengan jumlah penggunaan sebenarnya dalam periode berjalan.</p>	<p>dari penyelenggara lain sesuai dengan tarif interkoneksi yang berlaku.</p> <p>c. Jika informasi tentang jumlah bagian pendapatan sebenarnya untuk periode berjalan belum diketahui/ragu-ragu, perusahaan memasukan pendapatan ini ke dalam pendapatan yang masih harus diterima. Yang jumlahnya didasarkan atas jumlah pendapatan yang masih harus diterima bulan lalu.</p> <p>2. Dilaksanakan sendiri</p> <p>a. Pendapatan pemasangan baru dan mutasi sambungan telepon diperlakukan sebagai pendapatan periode berjalan pada saat terminal di pelanggan siap untuk dipergunakan.</p> <p>b. Pendapatan pemakaian diperlakukan sebagai pendapatan bulan berjalan. Pengakuan pendapatan dilakukan segera setelah informasi tentang jumlah pendapatan diperoleh dari unit Sisfo (sistem informasi), yaitu pada akhir bulan.</p> <p>c. Pendapatan pemasangan baru dan mutasi sirkit langganan diperlakukan sebagai pendapatan tahun berjalan. Pendapatan bulanan sirkit yang merupakan hak perusahaan diakui secara bulanan pada saat diperoleh informasi jumlah tagihan.</p>	<p>c. Sama, karena estimasi jumlah bagian pendapatan sebenarnya untuk periode berjalan ditentukan berdasarkan jumlah bagian pendapatan pada bulan lalu.</p> <p>2. Dilaksanakan sendiri</p> <p>a. Sama, karena pendapatan diakui pada saat terminal di pelanggan siap untuk digunakan.</p> <p>b. Sama, karena pendapatan pemakaian diakui berdasarkan jumlah pemakaian pada setiap akhir bulan.</p> <p>c. Sama, karena pendapatan bulanan sirkit langganan diakui setiap akhir bulan.</p>
--	--	---



Tabel 5.13

Perbandingan antara pengakuan pendapatan yang dilakukan oleh perusahaan dengan pengakuan pendapatan yang dinyatakan dalam teori (PSAK No.35) (Lanjutan)

d. Pendapatan atas pemakaian telepon umum diakui pada saat koin diambil.	d. Pendapatan Coin TUC (Telepon Umum Coin) diakui sebagai pendapatan pada saat diambil dan telah diketahui nilainya.	d. Sama, karena pengakuan pendapatan coin TUC diakui pada saat koin diambil.
e. Pendapatan atas jasa penjualan kartu telepon diakui pada saat kartu diserahkan, kecuali terdapat metode estimasi yang lebih andal.	e. Penjualan Kartu telepon sudah tidak dilayani lagi oleh perusahaan.	e. ---
3. Kerjasama dengan Investor Pendapatan jasa telekomunikasi dari kerjasama diakui sebesar bagian pendapatan sebenarnya untuk periode berjalan sesuai dengan perjanjian kontraktual.	3. Kerjasama dengan Investor Pendapatan jasa telekomunikasi dari kerjasama diakui sebesar pendapatan sesungguhnya setelah dikurangi dengan pendapatan investor sesuai dengan perjanjian kerjasama.	3. Kerjasama dengan Investor Sama, karena bagian pendapatan diakui berdasarkan perjanjian kerjasama

Dari perbandingan antara pengakuan pendapatan menurut teori (PSAK No.35) dengan pengakuan pendapatan yang dilakukan oleh perusahaan pada tabel 5.13 di atas, dapat dilihat bahwa pengakuan pendapatan yang dilakukan oleh perusahaan tidak ada perbedaan dengan pengakuan pendapatan menurut teori (PSAK No.35). Perbandingan pengakuan pendapatan terhadap penjualan telepon umum kartu tidak dapat dilakukan karena pada perusahaan pelayanan terhadap telepon umum kartu sudah tidak dilayani lagi.

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Atas dasar data yang diperoleh dari PT. Telekomunikasi Indonesia, Tbk Divisi Regional VII Kandatel Bali dan dianalisis dengan membandingkan kajian menurut teori (PSAK No.35) dengan kajian menurut perusahaan dalam praktek maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Pendapatan diakui pada saat informasi mengenai jumlah pendapatan telah diketahui dari unit Sisfo.
2. Dalam mengukur pendapatannya perusahaan menggunakan tarif yang dikenakan kepada pelanggan atas penggunaan jasa oleh pelanggan.
3. Pengakuan pendapatan jasa telekomunikasi interkoneksi yang dilakukan perusahaan tidak ada perbedaan dengan teori (PSAK No.35). Perusahaan mengakui pendapatannya sebesar yang menjadi bagian perusahaan sesuai dengan perjanjian kerjasama.
4. Pengakuan pendapatan jasa telekomunikasi yang dilaksanakan sendiri sudah sesuai dengan teori (PSAK No.35). Pendapatan PSB diakui pada saat terminal siap untuk digunakan, pendapatan TUC diakui pada saat diambil dan diketahui nilainya dan pendapatan atas pemakaian diakui pada saat informasi jumlah tagihan telah diketahui.

5. Pendapatan jasa telekomunikasi dari kerjasama dengan investor diakui sebesar pendapatan berdasarkan perjanjian kerjasama dengan investor.

B. Keterbatasan Penelitian

Keterbatasan penelitian yang dihadapi yaitu data laporan keuangan yang diperoleh tidak dapat dicantumkan dalam skripsi, isi dari perjanjian kerjasama (PKS) yang tidak dapat diberikan perusahaan, karena merupakan rahasia bagi perusahaan. Informasi mengenai komponen dalam pendapatan perusahaan tidak dapat diperoleh secara mendetail dan lengkap.

C. Saran-saran

Berdasarkan kesimpulan tersebut diatas maka dapat diberikan saran-saran sebagai berikut:

1. Sebaiknya perusahaan tetap menjaga kelancaran proses pengolahan data yang dilakukan oleh unit Sisfo. Karena semua informasi yang dibutuhkan dalam pengakuan pendapatan diperoleh oleh bagian keuangan dari unit Sisfo. Keterlambatan informasi mengenai jumlah pemakaian dan tagihan akan berpengaruh pada pengakuan pendapatan.
2. Untuk penelitian selanjutnya dapat juga dilakukan penelitian mengenai penentuan tarif jasa telekomunikasi dan evaluasi menggunakan PSAK untuk bidang tertentu.

Daftar Pustaka

- Chariri, Anis dan Ghozali, Imam, 2001, *Teori Akuntansi*, Edisi Pertama, Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- FASB, 1996, "Elements of Financial Statement", *Statement of Financial Accounting Concepts No 6*, Connecticut: FASB.
- FASB, 1996, "Recognition and Measurement Financial Statement of Business Enterprises", *Statement of Financial Accounting Concepts No 5*, Connecticut: FASB.
- Hendriksen, Eldon S., 1970, *Accounting Theory*, Illinois: Richard D. Irwin, Inc.
- IAI, 1992, *Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan No. 23* tentang Pendapatan, Jakarta: PT. Salemba.
- IAI, 1992, *Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan No. 35* tentang Akuntansi Pendapatan Jasa Telekomunikasi, Jakarta: PT. Salemba.
- , 2003, *Panduan & Informasi Telekomunikasi Indonesia Kawasan Timur*, Makasar, PT. Pro Fajar.
- Paton, W.A., and A.C. Littleton, 1940, *an Introduction to Corporate Accounting Standard*, Florida: American Accounting Assosiation.
- Suwardjono, 1989, *Seri Teori Akuntansi Perekeyasaan Akuntansi keuangan*, Yogyakarta: BPFE.
- Suhardi,P. Konsep, Masalah pengukuran dan saat pengakuannya, *Widya Dharma*, Edisi Khusus September 1994.
- Supriadi, Dedi. 1995, *Era Baru Bisnis Telekomunikasi*, Bandung: STT Telkom.
- <http://www.telkom-indonesia.com/tentangtelkom/index.asp>.

LAMPIRAN

Daftar Pertanyaan

A. Sejarah Berdirinya Perusahaan

1. Kapan perusahaan berdiri?
2. Siapa pendiri perusahaan ?
3. Dimana lokasi perusahaan?
4. Apa misi perusahaan?
5. Apa visi perusahaan?
6. Apa bentuk perusahaan saat didirikan?
7. Perusahaan bergerak dalam bidang apa?
8. Apakah perusahaan mengadakan kerjasama dengan pihak lain?
9. Bagaimana perkembangan perusahaan selanjutnya?

B. Struktur organisasi

1. Bagaimana bentuk struktur organisasi perusahaan?
2. Bagian apa saja yang ada dalam perusahaan dan siapa saja yang menjadi kepala bagiannya?
3. Bagaimana deskripsi jabatan yang ada di perusahaan?
4. Bagaimana tugas, wewenang, dan tanggungjawab setiap bagian dari organisasi?

C. Sistem dan prosedur penjualan

1. Bagaimana sistem dan prosedur penjualan yang digunakan oleh perusahaan ?
2. Mengapa sistem dan prosedur itu yang digunakan?
3. Apa saja produk jasa yang dijual oleh perusahaan?
4. bagaimana bagan alirnya?

D. Bagian akuntansi

1. Bagaimana bentuk laporan pendapatan perusahaan (laporan rugi laba)?
2. Apakah perusahaan mempunyai pedoman akuntansi dalam melakukan pencatatan?
3. Faktor – faktor apa saja yang termasuk di dalam pendapatan perusahaan?
4. Bagaimana perusahaan mengakui pendapatannya?
5. Bagaimana perusahaan mengukur pendapatannya?
6. Bagaimana metode pencatatan transaksi?
7. Berapa jumlah pendapatan tahun 2004?

E. PSAK 35

1. Bagaimana pengakuan pendapatan interkoneksi?
2. Bagaimana pengakuan pendapatan dilaksanakan sendiri?
3. Kerjasama dengan investor?

SURAT KETERANGAN
NO: 145/21 /PD000/RE7-DPR10/2004

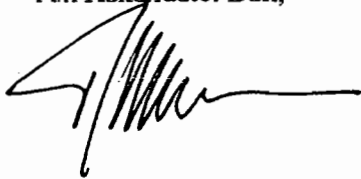
Yang bertandatangan dibawah ini Kakandatel Bali, menerangkan bahwa :

Nama : Antonius Ari Wijaya
NIM : 002114258
Jurusan : Akuntansi

Telah melaksanakan Penelitian di Kandatel Bali mulai tanggal 26 April 2004 s.d. tanggal 14 Mei 2004.

Demikian Surat Keterangan ini kami buat untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Denpasar, 17 Mei 2004
A.n Kakandatel Bali,



Adrian Samosir
Kaur Sekretariat

Committed 2 U

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

NAMA : Antonius Ari Wijaya
UMUR : 22 tahun
JENIS KELAMIN : Laki-laki
TEMPAT, TANGGAL LAHIR : Denpasar, 17 Januari 1982
ALAMAT : Jl. Kertha Petasikan VII/5 Sidakarya
Suwung Kangin Denpasar-Bali
AGAMA : Katolik
PENDIDIKAN : SDK Swastiastu Denpasar
SLTPK Swastiastu Denpasar
SMUK Santo Yoseph Denpasar
Universitas Sanata Dharma Yogyakarta

Demikianlah daftar riwayat hidup ini dibuat dengan sebenarnya.



Yogyakarta, 20 Oktober 2004

Antonius Ari Wijaya