

**EVALUASI PENENTUAN TARIF PULSA TELEPON  
DEGNAN METODE *COST-PLUS PRICING*  
PENDEKATAN *FULL COSTING*  
Studi Kasus Pada Jasa Telekomunikasi**

**SKRIPSI**

**Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat  
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi  
Program Studi Akuntansi**



Oleh :

**AGUSTINA FITRIANTI**  
NIM : 982114062  
NIRM : 980051121303120061



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

**2004**

**EVALUASI PENENTUAN TARIF PULSA TELEPON  
DENGAN METODE *COST-PLUS PRICING*  
PENDEKATAN *FULL COSTING***

Studi Kasus Pada Jasa Telekomunikasi

SKRIPSI

Oleh:

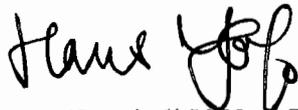
Agustina Fitrianti

NIM : 982114062

NIRM : 980051121303120061

Telah disetujui oleh

Pembimbing I



Ir. Drs. Hansiadi, Y.H., S.E., M.Si.

Tanggal: 12 Maret 2004

Pembimbing II



Lisia Aprianti, S.E., M.Si., Akt

Tanggal: 14 April 2004

Skripsi  
EVALUASI PENENTUAN TARIF PULSA TELEPON  
DENGAN METODE *COST-PLUS PRICING*  
PENDEKATAN *FULL COSTING*  
Studi Kasus Pada Jasa Telekomunikasi

Dipersiapkan dan ditulis oleh:

*Agustina Fitrianti*

NIM : 982114062

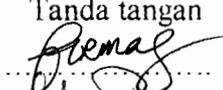
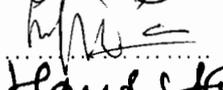
NIRM : 980051121303120061

Telah dipertahankan di depan Panitia penguji

Pada tanggal 26 Mei 2004

Dan dinyatakan memenuhi syarat

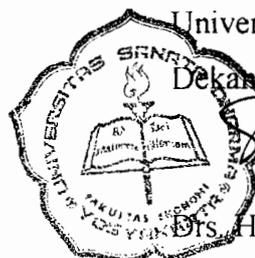
**Susunan Panitia Penguji**

	Nama lengkap	Tanda tangan
Ketua	Firma Sulistiyowati, S.E., M.Si	
Sekretaris	Lisia Apriani, S.E., M.Si., Akt	
Anggota	Ir. Drs. Hansiadi. Y.H.SE.,MSi	
Anggota	Lisia Apriani, S.E., M.Si., Akt	
Anggota	Drs. YP. Supardiyono., S.E., Akt., M.Si	

Yogyakarta, 31 Mei 2004

Fakultas Ekonomi

Universitas Sanata Dharma

  
Dekan  
  
Drs. Hg. Suseno TW. M.S.

## MOTO

*Ingatlah Tuhan disetiap hal yang kamu lakukan.  
Dan Dia akan memberimu keberhasilan.*

*Amsal 3:6*

**Skripsi ini kupersembahkan untuk:**

- ♥ Bapak dan Ibu
- ♥ Suami dan anakku
- ♥ Bapak dan Ibu mertua
- ♥ Adik-adikku
- ♥ Kakak-kakak iparku

## **PERNYATAAN KEASLIAN KARYA**

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

Yogyakarta, 19 Mei 2004

Penulis  


Agustina Fitrianti

## ABSTRAK

### EVALUASI PENENTUAN TARIF PULSA TELEPON DENGAN METODE *COST-PLUS PRICING* PENDEKATAN *FULL COSTING* Studi Kasus Pada Jasa Telekomunikasi

Agustina Fitrianti  
Universitas Sanata Dharma  
Yogyakarta  
2004

Tujuan penelitian ini yaitu untuk mengetahui dan mengevaluasi apakah penentuan tarif pulsa telepon pada Jasa Telekomunikasi (Jastel) sesuai menurut metode *cost-plus pricing* dengan pendekatan *full costing*. Metode pengumpulan data yang digunakan adalah wawancara dan dokumentasi.

Langkah yang ditempuh dalam penelitian ini yang pertama-tama mendeskripsikan penentuan tarif pulsa telepon menurut masing-masing Jastel. Langkah kedua mendeskripsikan penentuan tarif pulsa telepon menurut metode *cost-plus pricing* dengan pendekatan *full costing*.

Langkah yang ketiga membandingkan penentuan tarif pulsa telepon menurut Jastel dengan penentuan tarif pulsa telepon menurut metode *cost-plus pricing* pendekatan *full costing*. Langkah keempat adalah menguji (dengan uji t) apakah perbedaan itu signifikan atau tidak.

## **ABSTRACT**

### **AN EVALUATION ON DETERMINATION OF CALL RATE USING COST-PLUS PRICING METHOD FULL COSTING APPROACH**

**A Case Study at Telecommunication Service**

**Agustina Fitrianti  
Sanata Dharma University  
Yogyakarta  
2004**

The aims of the research were to find out and evaluate whether the determination of call rate applied by Telecommunication Services had been done according to the cost-plus pricing and full costing approach. The methods of collecting data were interview and documentation.

The first step of this research was describing the call rate according to each Telecommunication Services. The second step was describing the call rate according to cost-plus pricing method and full costing approach.

The third step was comparing the determination of call rate applied by Telecommunication Services with the one according to cost-plus pricing method and full cost

## KATA PENGANTAR

Puji syukur kepada Tuhan Yang Maha Esa atas berkat dan rahmatnya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul: *EVALUASI PENENTUAN TARIF PULSA TELEPON DENGAN METODE *COST-PLUS PRICING* PENDEKATAN *FULL COSTING** Studi Kasus Pada Jasa Telekomunikasi. Skripsi ini diajukan untuk memenuhi salah satu syarat memperoleh gelar Sarjana Ekonomi, Jurusan Akuntansi, Program Studi Akuntansi, Universitas Sanata Dharma Yogyakarta.

Penulisan skripsi ini berdasarkan data yang penulis peroleh selama melakukan penelitian dan didukung beberapa pustaka yang menunjang serta bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak.

Dalam kesempatan ini penulis dengan tulus menghaturkan banyak terima kasih kepada yang terhormat:

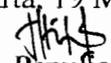
1. Bapak Drs. Hg. Suseno TW, M.S. selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Sanata Dharma.
2. Bapak Ir. Drs. Hansiadi Y.H. SE., MSi selaku pembimbing I yang telah memberikan petunjuk dan pengarahan dalam menyelesaikan skripsi ini.
3. Bapak E. Maryarsanto P. SE., Akt selaku pembimbing II yang telah memberikan petunjuk dan pengarahan dalam menyelesaikan skripsi ini.
4. Sdr. M. Adityo selaku pengelola Jasa Telekomunikasi TUMPANG atas bantuan selama penulis melakukan penelitian.
5. Bapak YB. Budiarto selaku Direktur PT Gema Suara Nusa Indah dan pengelola Jasa Telekomunikasi CEMPAKA atas bantuan selama penulis melakukan penelitian.

6. Ibu V. Sri Ardiyati selaku pengelola Jasa Telekomunikasi FLAMBOYAN atas bantuan selama penulis melakukan penelitian.
7. Karyawan dan karyawan Jasa Telekomunikasi Tumpang, Cempaka dan Flamboyan atas bantuan selama penulis melakukan penelitian.
8. Bapak dan Ibu Dosen serta staff yang telah memberikan bantuan selama penulis duduk di bangku kuliah.
9. *Beloved husband and my affectionate daughter* yang selalu memberikan dukungan dan doa dalam pembuatan skripsi ini.
10. Bapak dan ibu (Muntilan), de' Iyas dan de' Adit untuk dukungan dan doa dalam pembuatan skripsi ini.
11. Bapak dan ibu (Paulus), Mbak Cory dan Mas Ricky atas dukungan dan doa dalam pembuatan skripsi ini.
12. Teman-teman Akuntansi A'98 (Ina, Susan, Vita, Niken, Emi, Sigit, Dedi, Maria, Alex, Paul, Budi) untuk kebersamaan kita.
13. Semua pihak yang tak dapat penulis sebutkan satu per satu, yang telah membantu kelancaran skripsi ini.

Dengan segala kerendahan hati, penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari sempurna, oleh karena itu dengan hati terbuka penulis akan menerima segala kritik, saran serta usulan demi perbaikan skripsi ini.

Akhir kata penulis berharap semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi semua pihak yang membacanya.

Yogyakarta, 19 Mei 2004

  
Penulis

## DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL .....	i
HALAMAN PERSETUJUAN .....	ii
LEMBAR PENGESAHAN .....	iii
LEMBAR PERSEMBAHAN .....	iv
PERNYATAAN KEASLIAN KARYA .....	v
ABSTRAK .....	vi
ABSTRACK .....	vii
KATA PENGANTAR .....	viii
DAFTAR ISI .....	x
DAFTAR TABEL .....	xiii
BAB I PENDAHULUAN .....	1
1.1 Latar belakang masalah .....	1
1.2 Perumusan masalah .....	2
1.3 Batasan masalah .....	2
1.4 Tujuan penelitian .....	3
1.5 Manfaat penelitian .....	3
1.6 Review penelitian sebelumnya .....	3
1.7 Sistematika penulisan .....	4
BAB II TINJAUAN PUSTAKA .....	6
1.1 Jasa .....	6
1.2 Harga jual .....	7
1.3 Biaya .....	14
1.4 Pendapatan .....	14



1.5 Laba .....	15
1.6 Jasa pelayanan telekomunikasi .....	15
<b>BAB III METODE PENELITIAN .....</b>	<b>19</b>
3.1 Jenis penelitian .....	19
3.2 Tempat dan waktu penelitian .....	19
3.3 Subjek dan objek penelitian .....	19
3.4 Data yang dicari .....	19
3.5 Teknik pengumpulan data .....	20
3.6 Teknik analisis data .....	20
<b>BAB IV GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN .....</b>	<b>25</b>
4.1 Jasa telekomunikasi ‘TUMPANG’ .....	25
4.2 Jasa telekomunikasi ‘CEMPAKA’ .....	26
4.3 Jasa telekomunikasi ‘FLAMBOYAN’ .....	28
<b>BAB V ANALISIS DAN PEMBAHASAN .....</b>	<b>29</b>
5.1 Penentuan tarif pulsa telepon pada setiap Jastel .....	29
5.2 Penentuan tarif pulsa telepon berdasarkan metode CPP .....	32
5.3 Uji hipotesa .....	36
<b>BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN .....</b>	<b>41</b>
6.1 Kesimpulan .....	41
6.2 Keterbatasan penelitian .....	42
6.3 Saran .....	42

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

## DAFTAR TABEL

Tabel V.1	Biaya-biaya yang dikeluarkan tiap bulan	
	Sumber: Jastel 'TUMPANG' .....	30
Tabel V.2	Biaya-biaya yang dikeluarkan tiap bulan	
	Sumber: Jastel 'CEMPAKA' .....	30
Tabel V.3	Biaya-biaya yang dikeluarkan tiap bulan	
	Sumber: Jastel 'FLAMBOYAN' .....	31
Tabel V.4	Laba yang diharapkan .....	31
Tabel V.5	Tarif pulsa telepon per bulan .....	31
Tabel V.6	Tarif per pulsa .....	32
Tabel V.7	Pembulatan tarif per pulsa .....	32
Tabel V.8	Biaya-biaya yang dikeluarkan dalam penentuan tarif pulsa telepon	
	Sumber: Jastel 'TUMPANG' .....	33
Tabel V.9	Biaya-biaya yang dikeluarkan dalam penentuan tarif pulsa telepon	
	Sumber: Jastel 'CEMPAKA' .....	33
Tabel V.10	Biaya-biaya yang dikeluarkan dalam penentuan tarif pulsa telepon	
	Sumber: Jastel 'FLAMBOYAN' .....	34
Tabel V.11	Biaya penuh masing-masing Jastel .....	34
Tabel V.12	Laba yang diharapkan .....	35
Tabel V.13	Tarif pulsa telepon per bulan. ....	35
Tabel V.14	Tarif per pulsa .....	36
Tabel V.15	Selisih tarif pulsa telepon pada masing-masing Jastel dengan tarif menurut metode <i>cost-lus pricing</i> pendekatan <i>full costing</i> .....	37
Tabel V.16	Perhitungan nilai t .....	39

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. LATAR BELAKANG MASALAH**

Perusahaan merupakan suatu organisasi produksi yang menggunakan sumber ekonomi untuk memenuhi kebutuhan yang dapat memberikan laba. Perusahaan menurut outputnya dapat dikelompokkan menjadi dua, yaitu perusahaan yang menghasilkan produk barang dan produk jasa.

Perusahaan yang bergerak dibidang jasa diharapkan dapat menjadi salah satu kekuatan pembangunan yang dapat diandalkan. Hal ini mengingat kemajuan teknologi yang sudah berkembang pesat, komunikasi khususnya telepon sangat dibutuhkan oleh masyarakat dunia. Di Indonesia hampir semua orang berkomunikasi menggunakan telepon. Dengan telepon, komunikasi dapat dilakukan dengan cepat, tanpa waktu yang lama dan biaya tidak mahal.

Karena permintaan akan telepon semakin meningkat, tetapi pihak PT. TELEKOMUNIKASI INDONESIA, Tbk tidak dapat memenuhi semua permintaan konsumen, maka kemudian banyak didirikan fasilitas jasa pelayanan telekomunikasi. Dengan fasilitas tersebut, konsumen yang belum mempunyai telepon pribadi bisa memanfaatkan fasilitas yang tersedia.

Dalam menentukan tarif, manajemen perusahaan harus menentukan strategi dan kebijakan yang dapat mempengaruhi kemajuan serta kelangsungan hidup perusahaan. Harga jual yang ditawarkan oleh perusahaan sangat mempengaruhi pendapatan yang diterima perusahaan dan konsumen tidak merasa bahwa tarif tersebut terlalu tinggi.

Untuk itu perusahaan harus dapat menentukan harga jual yang paling tepat, dalam arti dapat memuaskan konsumen dan dapat memberikan keuntungan bagi perusahaan. Dalam penentuan harga terdapat banyak faktor yang mempengaruhinya, seperti kondisi perekonomian, permintaan, persaingan serta biaya dan tujuan perusahaan.

Berdasarkan uraian di atas maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dibidang jasa khususnya sektor telekomunikasi, dengan judul “EVALUASI PENETAPAN TARIF PULSA TELEPON DENGAN *METODE COST-PLUS PRICING* PENDEKATAN *FULL COSTING*”, Studi Kasus Pada Jasa Telekomunikasi.

## **B. PERUMUSAN MASALAH**

Berdasarkan latar belakang masalah, maka masalah yang dirumuskan penulis dalam penelitian ini adalah:

Apakah penentuan tarif pulsa telepon sesuai dengan metode *cost-plus pricing* pendekatan *full costing*?

## **C. BATASAN MASALAH**

Masalah dalam penelitian ini akan dibatasi pada penentuan tarif pulsa telepon pada Jasa Telekomunikasi (Jastel). Agar masalah yang diteliti tidak terlalu luas maka tarif yang diteliti hanya tarif lokal saja. Metode yang digunakan dalam penentuan tarif pulsa telepon tersebut adalah metode *cost-plus pricing* dengan pendekatan *full costing*.

#### **D. TUJUAN PENELITIAN**

Dengan mengacu pada perumusan masalah di atas, tujuan dari penelitian yang akan dilaksanakan adalah untuk mengetahui apakah penentuan tarif pulsa telepon di Jasa Telekomunikasi (Jastel) sesuai dengan metode *cost-plus pricing* pendekatan *full costing*.

#### **E. MANFAAT PENELITIAN**

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan alternatif atau pilihan lain bagi perusahaan dalam menentukan tarif pulsa telepon yaitu dengan menggunakan metode *cost-plus pricing* pendekatan *full costing*. Selain menambah bacaan ilmiah, hasil penelitian juga dapat menambah pengetahuan mahasiswa. Dan penulis bisa menerapkan teori yang diperoleh selama kuliah.

#### **F. REVIEW PENELITIAN SEBELUMNYA**

Penelitian Sunarti (1997) menunjukkan adanya perbedaan hasil antara tarif yang ditentukan oleh pihak manajemen APH dengan skripsi yang dibuat. Perbedaan tersebut tampak pada penerapan pendekatan yang dipakai, yaitu pihak manajemen APH menggunakan metode *cost-plus pricing* pendekatan *full costing*, sedangkan Sunarti menggunakan metode *cost-plus pricing* pendekatan *variable costing*.

Menurut perhitungan Widayanti (1998) tarif sewa kamar yang ditetapkan oleh Hotel Melia Purosani termasuk dalam kriteria sesuai karena besarnya selisih kurang dari 5%. Metode yang digunakan dalam penghitungan adalah *cost-plus pricing* pendekatan *variable costing*.

Kaka (1998) menyimpulkan bahwa tarif kamar yang ditentukan sudah tepat karena tidak terdapat perbedaan yang signifikan dengan hasil perhitungan penulis yang menggunakan metode *cost-plus pricing* pendekatan *variable costing*.

Herdrik (1999) menyatakan, dari hasil perbandingan antara besarnya tarif sewa kamar menurut pihak hotel yang menggunakan metode *cost-plus pricing* pendekatan *variable costing* dengan besarnya tarif menurut *Hubbart Formula* diketahui bahwa terdapat perbedaan yang signifikan untuk tipe *standart room*, *superior room* dan *suite room* karena persentase selisih diatas 5%.

Penelitian ini mengacu pada skripsi Widayanti (1998) dengan judul Penentuan Tarif Sewa Kamar Hotel studi kasus pada Hotel Melia Purosani, Yogyakarta, 1998 dengan alasan sumber informasi yang diperoleh sebagian berasal dari skripsi tersebut dan diharapkan penelitian ini dapat memberikan alternatif metode lain bagi perusahaan dalam menentukan tarif pulsa telepon.

## **G. SISTEMATIKA PENULISAN**

### **BAB I   Pendahuluan**

Bab ini berisi latar belakang masalah, perumusan masalah, batasan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, review penelitian sebelumnya dan sistematika penulisan.

### **BAB II   Tinjauan Pustaka**

Bab ini berisi teori-teori yang dipakai sebagai dasar untuk mengolah data yang diperoleh dari perusahaan.

### **BAB III Metode Penelitian**

Bab ini berisi jenis penelitian, waktu dan lokasi penelitian, subjek dan obyek penelitian, data yang dicari, teknik pengumpulan data dan teknik analisis data

### **BAB IV Gambaran Umum Perusahaan**

Bab ini berisi uraian singkat mengenai sejarah perusahaan, sifat dan tujuan Perusahaan.

### **BAB V Analisis Data dan Pembahasan**

Bab ini berisi uraian tentang data hasil penelitian tarif jasa telekomunikasi dan data hasil penelitian kemudian dievaluasi dan dibahas.

### **BAB VI Penutup**

Berdasarkan hasil evaluasi dan pembahasan pada bab V serta keterbatasan penelitian, dibuat suatu kesimpulan dan saran yang dapat bermanfaat bagi perusahaan.

## BAB II

### TINJAUAN PUSTAKA

#### A. Jasa

##### 1. Pengertian jasa

Output organisasi merupakan obyek biaya yang penting. Selain produk berwujud, jenis output lainnya adalah jasa. Jasa adalah setiap tindakan atau perbuatan yang dapat ditawarkan oleh suatu pihak lain yang pada dasarnya bersifat *intangible* (tidak berwujud) dan tidak menghasilkan suatu kepemilikan (Kotler, 1983:352).

##### 2. Sifat Jasa

Jasa berbeda dengan produk berwujud. Ada 4 sifat jasa yaitu:

- a) *Intangibility* (tidak berwujud), berarti konsumen jasa tidak dapat melihat, merasakan, mendengar atau mencicipi suatu jasa sebelum jasa tersebut dibeli.
- b) *Perishability* (tidak tahan lama), berarti jasa tidak dapat disimpan untuk kegunaan masa depan oleh pelanggannya tetapi harus dikonsumsi pada saat diselenggarakan.
- c) *Inseparability* (tidak dapat dipisahkan), berarti bahwa produsen dan pembeli jasa biasanya harus melakukan kontak langsung pada saat diperlukan.
- d) *Heterogeneity* (heterogenitas), berarti bahwa terdapat peluang variasi yang lebih besar pada penyelenggaraan jasa daripada produksi produk.

## **B. Harga Jual**

### **1. Pengertian harga jual**

Harga jual menurut Supriyono (1989:53) adalah sejumlah moneter yang dibebankan suatu unit usaha kepada pembeli atau pelanggan atas barang atau jasa yang dijual atau diserahkan. Penentuan harga jual yang tepat sangat penting bagi perusahaan karena harga jual mempunyai peran yang besar dalam perolehan laba dan harus bisa menutup semua biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan. Harga jual mempengaruhi daya tarik konsumen, harga jual lebih rendah akan menjadi pilihan utama bagi konsumen dibandingkan harga yang sedikit lebih tinggi.

### **2. Tujuan penentuan harga jual**

Dalam menetapkan harga jual, perusahaan pasti mempertimbangkan tujuan-tujuan yang ingin dicapai. Tujuan-tujuan tersebut seperti:

#### **a. Mendapatkan laba maksimal**

Salah satu tujuan perusahaan adalah mendapatkan laba. Terjadinya harga ditentukan oleh penjual dan pembeli, artinya semakin besar permintaan konsumen maka besar pula kemungkinan produsen akan menetapkan harga yang lebih tinggi

#### **b. Mendapatkan pengembalian investasi yang ditargetkan**

Harga jual yang telah ditetapkan bertujuan untuk menutup investasi secara berangsur.

#### **c. Mengurangi persaingan**

Kebijakan harga dapat mengurangi persaingan, misalnya adanya kebijakan dalam penentuan harga produk tertentu dari suatu instansi.

#### **d. Untuk mempertahankan pangsa pasar**

Kebijakan harga dapat digunakan oleh perusahaan untuk mempertahankan pangsa pasarnya. Mempertahankan pangsa pasar dimungkinkan bagi perusahaan apabila kemampuan dan kapasitas produksi perusahaan masih cukup longgar. Bidang pemasaran juga berpengaruh terhadap pangsa pasar.

### 3. Faktor-faktor yang mempengaruhi harga jual

#### a. Permintaan dan penawaran

Permintaan adalah jumlah dari suatu barang yang mau dan dapat dibeli oleh konsumen pada berbagai kemungkinan harga, dalam jangka waktu tertentu dengan anggapan hal - hal lain tetap sama (Gilarso, 1993: 15).

Penawaran adalah jumlah dari suatu barang tertentu yang mau dijual pada berbagai kemungkinan harga, dalam jangka waktu tertentu (Gilarso, 1993:24).

#### b. Persaingan

##### 1) Persaingan *sempurna*

Ciri-cirinya adalah banyak pembeli, banyak penjual penentuan harga tidak bebas, produsen dengan mudah dapat masuk ke pasar.

##### 2) Persaingan *monopoli*

Ciri-cirinya adalah banyak pembeli, penjual hanya satu penentuan harga bebas.

##### 3) Persaingan *monopolistik*

Ciri-cirinya adalah pembeli cukup banyak, beberapa penjual, penentuan harga agak bebas.

##### 4) Persaingan *oligopoli*

Ciri-cirinya adalah terdapat satu penjual tunggal yang cukup besar pengaruhnya terhadap harga pasar.

c. Tujuan utama perusahaan adalah menghasilkan laba.

d. Biaya

Biaya adalah kas atau nilai ekuivalen kas yang dikorbankan untuk mendapatkan barang atau jasa yang diharapkan memberi manfaat saat ini atau di masa yang akan datang bagi organisasi. Sedangkan beban adalah biaya yang telah kadaluwarsa (Hansen, 1993:36).

Menurut fungsinya, biaya digolongkan menjadi dua yaitu (Supriyono, 1987: 193-196):

1) Biaya produksi

Biaya produksi meliputi semua biaya yang berhubungan dengan fungsi produksi yaitu semua biaya dalam rangka pengolahan bahan baku menjadi produk selesai yang siap untuk dijual. Biaya produksi dapat digolongkan kedalam 3 kelompok yaitu:

a) Biaya bahan baku

Biaya bahan baku adalah harga perolehan berbagai macam bahan baku yang dipakai dalam kegiatan pengolahan produk.

b) Biaya tenaga kerja langsung

Biaya tenaga kerja langsung adalah balas jasa yang diberikan oleh perusahaan kepada tenaga kerja langsung dan jejak manfaatnya dapat diidentifikasi pada produk tertentu.

c) Biaya overhead pabrik

BOP adalah biaya produksi selain biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung, elemen-elemennya adalah:

- Biaya bahan penolong
- Biaya tenaga kerja tidak langsung
- Biaya depresiasi dan amortisasi aktiva tetap
- Biaya reparasi dan pemeliharaan aktiva tetap
- Biaya listrik dan air
- Biaya asuransi

2) Biaya non produksi

Pada umumnya biaya non produksi digolongkan sesuai dengan penggolongan fungsi atau kegiatan non produksi sehingga biaya tersebut digolongkan ke dalam:

a) Biaya pemasaran

Biaya pemasaran adalah meliputi semua biaya dalam rangka melaksanakan kegiatan pemasaran atau kegiatan untuk menjual barang dan jasa perusahaan kepada pembeli sampai dengan pengumpulan piutang menjadi kas.

b) Biaya administrasi dan umum

Biaya administrasi dan umum yaitu biaya perencanaan, penentuan strategi dan kebijaksanaan, pengarahan dan pengendalian kegiatan.

c) Biaya finansial

Biaya finansial adalah semua biaya dalam rangka melaksanakan fungsi finansial yaitu fungsi pemenuhan dana yang diperlukan oleh perusahaan, seperti biaya bunga.

#### 4. Metode penentuan harga jual normal

Metode harga jual normal sering disebut dengan istilah *cost-plus pricing*, artinya harga jual ditentukan dengan menambah biaya masa yang akan datang dengan suatu persentase *mark up*. Atau arti lain penentuan harga jual yaitu dengan menambah laba yang diharapkan atas biaya penuh masa yang akan datang untuk memproduksi dan memasarkan produk.

Harga jual dapat dirumuskan:

$$\text{Harga jual} = \text{taksiran biaya penuh} + \text{laba yang diharapkan}$$

Taksiran biaya penuh dapat dihitung dengan dua pendekatan yaitu:

##### a. Pendekatan *Full Costing*

Pendekatan *full costing* sering diistilahkan sebagai pendekatan harga pokok produksi penuh atau *absorbtion* atau *conventional costing*. Merupakan metode penentuan harga pokok produksi yang membebankan seluruh biaya produksi, baik yang berperilaku tetap maupun variabel kepada produk (Mulyadi, 1993: 132).

Harga pokok produksi menurut metode *full costing* terdiri dari:

BBB	xx
BTKL	xx
BOP Tetap	xx
BOP Variabel	xx
Harga pokok produk	<u>xx</u>

Adapun rumus penentuan harga jual dengan pendekatan *full costing* adalah sebagai berikut:

$$\text{Harga Jual} = \text{Biaya produksi} + \text{Biaya non produksi} + \text{Laba yang diharapkan}$$

Cara lain untuk rumus penentuan harga jual:

Harga Jual = Biaya produksi + *Mark up*

$$\text{Mark up} = \frac{\text{Biaya non produksi} + \text{laba yang diharapkan}}{\text{Biaya produksi}}$$

Adapun unsur-unsur harga jual dalam pendekatan *full costing* adalah:

BBB	xx	
BTKL	xx	
BOP Total	<u>xx</u>	
Taksiran biaya produksi		xx
Biaya administrasi umum	xx	
Biaya pemasaran	<u>xx</u>	
Total biaya komersial		<u>xx</u>
Taksiran biaya penuh		xx

b. Pendekatan *Variable Costing*

Pendekatan *variable costing* adalah metode penentuan harga pokok produksi yang hanya membebankan biaya produksi variabel saja ke dalam harga pokok produk (Mulyadi, 1993: 132).

Harga pokok menurut pendekatan *variable costing* terdiri dari:

BBB	xx
BTK variabel	xx
BOP variabel	<u>xx</u>
Harga pokok produk	xx

Rumus penentuan harga jual dengan pendekatan *variable costing* adalah sebagai berikut:

$$\text{Harga Jual} = \text{Biaya variabel} + \text{Biaya tetap} + \text{Laba yang diharapkan}$$

Rumus lain untuk menentukan harga jual ini adalah:

$$\text{Harga Jual} = \text{Biaya variabel} + \text{Mark up}$$

$$\text{Mark up} = \frac{\text{Biaya tetap} + \text{Laba yang diharapkan}}{\text{Biaya variabel}}$$

Unsur-unsur harga jual menurut pendekatan *variable costing*:

Biaya variabel:

BBB	xx	
BTKL	xx	
BOP variabel	<u>xx</u>	
Taksiran total biaya produksi variabel		xx
Biaya administrasi dan umum	xx	
Biaya pemasaran variabel	<u>xx</u>	
Taksiran total biaya variabel		xx

Biaya tetap:

Biaya tetap	xx	
Biaya administrasi dan umum	xx	
Biaya pemasaran tetap	<u>xx</u>	
		<u>xx</u>
Taksiran biaya penuh		xx

### **C. Biaya**

#### 1. Pengertian biaya

Biaya adalah harga perolehan yang dikorbankan atau digunakan dalam rangka memperoleh penghasilan dan akan dipakai sebagai pengurang penghasilan (Supriyono, 1983: 16).

#### 2. Perilaku biaya

Menurut Mulyadi (1993: 16) dalam hubungannya dengan perubahan volume kegiatan, biaya dapat digolongkan menjadi:

##### a. Biaya tetap

Biaya tetap adalah biaya yang jumlah totalnya tetap dalam kisar volume kegiatan tertentu.

##### b. Biaya variabel

Biaya variabel adalah biaya yang jumlah totalnya berubah sebanding dengan perubahan volume kegiatan.

##### c. Biaya semi variabel

Biaya semivariabel adalah biaya yang berubah tidak sebanding dengan perubahan volume kegiatan. Biaya semivariabel mengandung biaya tetap dan biaya variabel.

### **D. Pendapatan**

#### 1. Pengertian pendapatan (Chariri, 2001: 253, 259)

Pendapatan merupakan sesuatu yang dihasilkan oleh potensi jasa yang dimiliki perusahaan.

#### 2. Pengukuran pendapatan

Pendapatan diukur dalam suatu nilai tukar produk atau jasa dalam suatu transaksi, dalam arti uang yang diterima atau akan diterima dari transaksi penjualan.

#### **E. Laba**

Laba adalah selisih jumlah pendapatan dibandingkan dengan jumlah biaya pada satu periode yang sama.

#### **F. Jasa Pelayanan Telekomunikasi**

Terdapat 2 jenis jasa pelayanan telekomunikasi, yaitu:

##### **1. Warung Telkom (Wartel)**

###### **a. Pengertian wartel**

Wartel adalah tempat yang disediakan untuk menyelenggarakan pelayanan jasa telekomunikasi secara terbatas baik bersifat sementara maupun bersifat tetap.

Semakin meningkatnya kebutuhan masyarakat akan jasa telekomunikasi, dengan memanfaatkan dana masyarakat melalui peran serta swasta dalam pelayanan penyelenggaraan jasa warung telekomunikasi (wartel) perlu dikembangkan berdasarkan kerjasama saling menguntungkan.

Penyelenggaraan wartel dituangkan dalam Keputusan Menteri Perhubungan Nomor KM 54 Tanggal 2 September 1998. Perihal wartel terdapat pada Nota Dinas GM KSO IV Divre IV Nomor Tel. 1082/YN. 000/RE 4-00/98 Tanggal 15 September 1998.

b. Jenis wartel

- 1) *Wartel tipe A* adalah wartel yang dilaksanakan oleh Badan Usaha atau Koperasi yang sekurang - kurangnya terdiri dari dua saluran pelayanan telekomunikasi, minimal untuk jasa telepon dan facimile.
- 2) *Wartel tipe B* adalah wartel yang dilaksanakan perorangan atau Koperasi yang sebanyak-banyaknya terdiri dari dua saluran pelayanan telekomunikasi, yang melayani jasa telepon.

c. Peralatan yang digunakan

Dalam penyelenggaraan wartel, peralatan yang digunakan harus memenuhi syarat yang ditetapkan yaitu Pesawat Umum Swalayan (PTUS) adalah pesawat telepon pelanggan yang telah lulus uji dari Telkom yang terdiri dari *Central Procecing Unit (CPU)*, *display monitor*, pesawat telepon dan printer yang dapat menampilkan nomor telepon yang dihubungi, lama pembicaraan, jumlah pulsa terpakai dan besarnya biaya lain serta total biaya yang harus dibayar.

d. Tarif penggunaan telepon melalui Kamar Biacara Umum (KBU) atau wartel.

Tatacara penyesuaian tarif dasar jasa telekomunikasi dalam negeri tertuang dalam Keputusan Menteri Perhubungan Nomor KM 12 Tahun 2002 Jakarta, 29 Januari 2002 sebagai penyempurnaan Keputusan Menteri Pariwisata Pos dan Telekomunikasi Nomor KM 79/PR.301/MPPT/95.

- 1) Tarif penggunaan sambungan lokal pada hari Senin s/d Minggu dan Hari Raya

$$\begin{aligned} \text{Biaya pemakaian} &= \frac{\text{Lama pemakaian (menit)}}{\text{Durasi waktu (menit)}} \times \text{Tarif} \\ &= Y \text{ satuan} \times \text{Tarif} \\ &= \text{Rp} \end{aligned}$$

2) Tarif penggunaan SLJJ pada hari Senin dan Sabtu

Untuk tarif ini tidak ada perhitungan khusus, tarif yang digunakan berdasarkan pada tarif yang telah ditetapkan.

2) Tarif penggunaan SLJJ pada hari Minggu dan Hari Raya

$$\text{Biaya pemakaian} = \frac{\text{Lama pemakaian (detik)}}{\text{Durasi waktu (detik)}} \times \text{Tarif}$$

2. Jasa Telekomunikasi (Jastel)

a. Pengertian Jastel

Penyelenggaraan jasa telekomunikasi ini tidak melalui jalur yang mengharuskan ada ijin dari PT. TELEKOMUNIKASI INDONESIA, Tbk.

Jasa telekomunikasi ini bisa diselenggarakan bila sudah ada jaringan telepon yang masuk ke daerah tersebut, atau dengan kata lain pihak pengelola sudah mempunyai telepon pribadi. Sebenarnya jastel ini merupakan telepon rumah atau telepon pribadi yang dikembangkan sebagai suatu usaha bisnis.

b. Peralatan yang digunakan

Dalam menyelenggarakan jasa telekomunikasi ini, peralatan yang digunakan juga sama dengan peralatan yang digunakan pada wartel yaitu Pesawat Umum Swalayan (PTUS) adalah pesawat telepon pelanggan yang telah lulus uji dari Telkom yang terdiri dari *Central Processing Unit* (CPU), *display monitor*, pesawat telepon dan printer yang dapat menampilkan nomor

telepon yang dihubungi, lama pembicaraan, jumlah pulsa terpakai dan besarnya biaya lain serta total biaya yang harus dibayar.

c. Tarif dasar yang digunakan sama dengan tarif rumah tangga ditambah dengan laba yang diharapkan

1) Tarif penggunaan sambungan lokal pada hari Senin s/d Minggu dan Hari Raya

$$\begin{aligned} \text{Biaya pemakaian} &= \frac{\text{Lama pemakaian (menit)}}{\text{Durasi waktu (menit)}} \times \text{Tarif} \\ &= Y \text{ satuan} \times \text{Tarif} \\ &= \text{Rp} \end{aligned}$$

2) Tarif penggunaan SLJJ pada hari Senin s/d Sabtu

Untuk tarif ini tidak ada perhitungan khusus, tarif yang digunakan berdasarkan pada tarif yang telah ditetapkan.

3) Tarif penggunaan SLJJ pada hari Minggu dan Hari Raya

$$\begin{aligned} \text{Biaya pemakaian} &= \frac{\text{Lama pemakaian (detik)}}{\text{Durasi waktu (detik)}} \times \text{Tarif} \\ &= Y \text{ satuan} \times \text{Tarif} \\ &= \text{Rp} \end{aligned}$$

## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### **A. Jenis Penelitian**

Jenis penelitian yang dilakukan adalah studi kasus yaitu penelitian yang dilakukan terhadap objek tertentu. Data yang diperoleh kemudian diolah dan dievaluasi, selanjutnya ditarik kesimpulan. Hasil penelitian dan kesimpulan yang diperoleh hanya berlaku bagi perusahaan yang bersangkutan.

#### **B. Tempat dan Waktu Penelitian**

1. Tempat penelitian: penelitian dilakukan di Jasa Telekomunikasi (Jastel)
2. Waktu penelitian: penelitian dilakukan pada bulan Juni sampai dengan bulan Juli tahun 2003.

#### **C. Subjek dan Objek Penelitian**

1. Subjek penelitian adalah orang yang terlibat langsung dalam penelitian yaitu pengelola dan karyawan.
2. Objek penelitian adalah tarif pulsa telepon di Jasa Telekomunikasi (Jastel).

#### **D. Data Yang Dicari**

1. Gambaran umum perusahaan
2. Data yang berkaitan langsung dengan masalah yang akan diteliti, meliputi:
  - a. Data tentang langkah penentuan tarif pulsa telepon
  - b. Tarif pulsa telepon yang berlaku di Jasa Telekomunikasi

## **E. Teknik Pengumpulan Data**

### 1. Wawancara

Wawancara dilakukan dengan mengajukan pertanyaan-pertanyaan secara langsung kepada pihak-pihak yang bersangkutan. Data lain yang dicari misalnya gambaran umum perusahaan, bagaimana penentuan tarifnya dan sebagainya.

### 2. Dokumentasi

Dokumentasi dilakukan dengan cara mengumpulkan dan mempelajari data yang ada dalam perusahaan, yaitu apakah dalam periode tertentu ada perubahan tarif.

## **F. Teknik Analisis Data**

Untuk menjawab permasalahan diatas maka langkah yang digunakan adalah:

### 1. Menyajikan langkah penentuan tarif pulsa telepon menurut perusahaan

Pada dasarnya langkah-langkah yang digunakan dalam penentuan tarif telepon pada masing-masing perusahaan adalah sama yaitu:

#### a. Menghitung biaya-biaya yang dikeluarkan setiap bulan, seperti:

- 1) Pembelian kertas printer
- 2) Pembelian pita printer
- 3) Biaya tenaga kerja langsung
- 4) Biaya tenaga kerja tidak langsung
- 5) Biaya listrik
- 6) Biaya air
- 7) Pembelian pengharum ruangan
- 8) Pembelian buku

- 9) Pembelian pulpen
- 10) Uang makan dan transport
- 11) Biaya pemeliharaan inventaris
- 12) Biaya pemeliharaan peralatan

b. Setelah menghitung semua biaya yang dikeluarkan tiap bulan, kemudian hasil tersebut dikalikan dengan persentase laba yang diharapkan dan dihasilkan laba yang diharapkan dalam satuan rupiah.

$$\text{Laba yang diharapkan (Rp)} = \text{Total biaya} \times \% \text{ laba yang diharapkan}$$

c. Untuk mendapatkan tarif per bulan dilakukan dengan cara menambahkan total biaya dengan laba yang diharapkan dalam satuan rupiah.

$$\text{Tarif/bulan} = \text{Total biaya} + \text{Laba yang diharapkan (Rp)}$$

d. Dari hasil perhitungan di atas, maka kemudian tarif/bulan tersebut dibagi dengan pulsa/hari dan diketahui tarif/pulsa.

$$\text{Tarif/pulsa} = \frac{\text{Tarif/bulan}}{\text{Pulsa/bulan}}$$

2. Menyajikan langkah penentuan tarif pulsa telepon menurut metode *cost-plus pricing* pendekatan *full costing*.

Langkah-langkah yang digunakan dalam penentuan tarif pulsa telepon ini adalah:

BBB	xx	
BTKL	xx	
BOP Total	<u>xx</u>	
Taksiran biaya produksi		xx
Biaya administrasi dan umum	xx	
Biaya pemasaran	xx	

Total biaya komersial	xx	
	<hr/>	
Taksiran biaya penuh		xx
Menghitung persentase (%) <i>mark up</i>		

$$\% \text{ Mark up} = \frac{\text{Biaya non produksi} + \text{laba yang diharapkan}}{\text{Biaya produksi}}$$

Menghitung tarif pulsa telepon:

Biaya variabel	xx
<i>Mark up</i> (Biaya variabel x <i>Mark up</i> )	xx
	<hr/>
Tarif pulsa telepon	xx

3. Untuk membandingkan besarnya tarif yang ditetapkan oleh perusahaan dan tarif menurut metode *cost-plus pricing* pendekatan *full costing*, maka digunakan uji hipotesa beda dua mean untuk observasi berpasangan. Langkah-langkah pengujiannya adalah:

- a. Menyusun formulasi  $H_0$  dan  $H_A$

$H_0: \mu_A = \mu_B \Rightarrow$  tarif yang berlaku di Jastel = tarif berdasarkan metode *cost-plus pricing* pendekatan *full costing*

$H_A: \mu_A \neq \mu_B \Rightarrow$  tarif yang berlaku di Jastel  $\neq$  tarif berdasarkan metode *cost-plus pricing* pendekatan *full costing*

Dimana:  $\mu_A$  = Rata-rata tarif pulsa telepon Jastel

$\mu_B$  = Rata-rata tarif pulsa telepon menurut metode *cost-plus pricing* pendekatan *full costing*

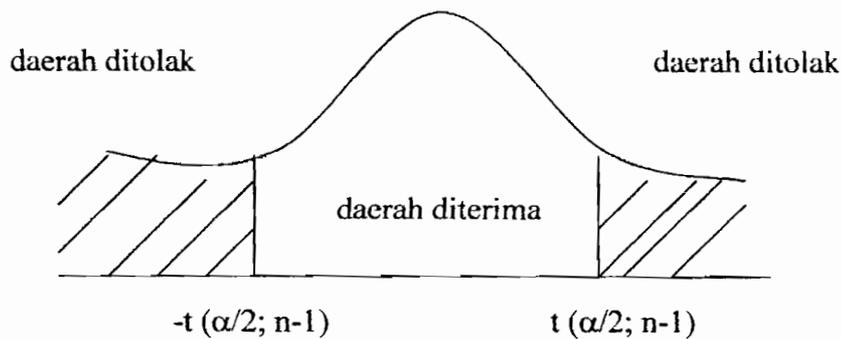
- b. Menentukan *level of significance* ( $\alpha$ ) 5%

Nilai  $t$  ( $\alpha/2$ ;  $n-1$ )

c. Kriteria pengujian (*Rule of the test*)

$H_0$  diterima apabila  $-t(\alpha/2; n-1) \leq t \leq t(\alpha/2; n-1)$

$H_0$  ditolak apabila  $t > t(\alpha/2; n-1)$  dan  $t < -t(\alpha/2; n-1)$



d. Menghitung nilai  $t$  dengan rumus:

$$t = \frac{\bar{x}_A - \bar{x}_B}{\sqrt{\frac{(n_A - 1)S_A^2 + (n_B - 1)S_B^2}{n_A + n_B - 2}} \sqrt{\frac{1}{n_A} + \frac{1}{n_B}}}$$

Mencari standar deviasi menggunakan rumus:

$$S = \sqrt{\frac{\sum(x - \bar{x})^2}{n - 1}}$$

Keterangan:

$\bar{x}_A$  = Rata-rata hasil perhitungan penentuan tarif pulsa telepon menurut Jastel

$\bar{x}_B$  = Rata-rata hasil perhitungan penentuan tarif pulsa telepon menurut metode *cost-plus pricing* pendekatan *full costing*

$n_A$  = Jumlah sample Jastel

$n_B$  = Jumlah sample menurut metode *cost-plus pricing* pendekatan *full costing*

$S_A$  = Standar deviasi Jastel

$S_B$  = Standar deviasi menurut metode *cost-plus pricing* pendekatan *full costing*

e. Penerimaan daerah kritis

$H_0$  diterima apabila  $-t \text{ tabel} \leq t \text{ hitung} \leq t \text{ tabel}$

$H_0$  ditolak apabila  $t \text{ hitung} < -t \text{ tabel}$  atau  $t \text{ hitung} > t \text{ tabel}$

f. Kesimpulan

Apabila  $t$  terletak antara  $-t (\alpha/2; n-1) \leq t \leq t (\alpha/2; n-1)$  maka  $H_0$  diterima, berarti tidak ada perbedaan yang signifikan dalam menentukan harga jual perusahaan dengan hasil penelitian. Apabila  $t > t (\alpha/2; n-1)$  atau  $t < -t (\alpha/2; n-1)$ , maka  $H_0$  ditolak berarti ada perbedaan yang signifikan antara harga jual perusahaan dengan hasil penelitian.

## BAB IV

### GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

#### A. Jasa Telekomunikasi 'TUMPANG'

Jasa telekomunikasi 'TUMPANG' berdiri pada pertengahan Agustus 1998 dan mulai beroperasi pada bulan September 1998. Jastel 'TUMPANG' ini terletak di desa Banyu Temumpang, Sawangan, Magelang. Karena belum adanya jaringan telepon yang masuk, maka pendirian jasa pelayanan telekomunikasi di daerah tersebut dirasa sangat menguntungkan baik bagi pengelola maupun pelanggannya.

Tanah serta bangunan yang digunakan untuk mendirikan Jastel 'TUMPANG' menyewa dari penduduk setempat. Untuk luas tanah berukuran 3x4 m, sedang luas bangunannya 3x3 m. Biaya sewa per tahunnya Rp 400.000,00 dan setiap kali sewa harus selama 3 tahun. Lokasi Jastel tepatnya berada disekitar pasar Tumpang.

Peralatan yang digunakan pada Jastel 'TUMPANG' yaitu terdiri dari 1 unit pesawat telepon utama dan 1 unit printer, namun ada juga 1 unit telepon untuk cadangan, serta hanya mempunyai 1 Kamar Bicara Umum (KBU).

Jastel 'TUMPANG' dalam menjalankan aktivitasnya hanya memiliki dua karyawan tetap dan satu karyawan cadangan. Dalam keadaan normal, karyawan Jastel 'TUMPANG' bekerja selama 26 hari/bulan bagi karyawan tetap dan 8 hari/bulan bagi karyawan cadangan.

Jam kerja karyawan dibagi menjadi 2 shift yaitu:

- Shift I : 07.00 - 15.00
- Shift II : 15.00 –22.00 dilanjutkan  
05.00 – 07.00



Karyawan cadangan biasanya hanya menggantikan karyawan tetap yang libur atau berhalangan hadir. Sedangkan untuk jam istirahat tidak ditentukan waktunya tetapi memanfaatkan waktu senggang, artinya apabila tidak ada pelanggan yang datang waktu tersebut digunakan untuk istirahat.

Setiap pergantian shift harus ada serah terima antara karyawan yang bertugas pada shift I dan shift II, yaitu menyesuaikan pendapatan yang diterima dengan catatan pada buku harian dan hasil rekapitulasi pendapatan. Apabila ada kelebihan pendapatan diserahkan kepada shift yang digantikan. Adanya kelebihan pendapatan disebabkan karena setiap total rupiah yang diperoleh dari satu pelanggan dibulatkan ke atas.

Berhasil atau tidaknya perusahaan dalam mencapai tujuan tergantung dari pengelola dan karyawannya sendiri. Untuk itu perlu adanya kerjasama antara pengelola dengan karyawan sebagai pelaksana. Dimana pengelola memberikan kebijakan-kebijakan yang menguntungkan kedua belah pihak, sedangkan karyawan harus memberikan pelayanan yang terbaik bagi pelanggan.

## **B. Jasa Telekomunikasi 'CEMPAKA'**

Jasa telekomunikasi 'CEMPAKA' merupakan usaha yang didirikan oleh PT Gema Suara Nusa Indah yang dikelola oleh Bp YB. Budiarto. Karena dirasa untuk mendirikan jasa pelayanan telekomunikasi dapat menguntungkan di daerah Patosan, Muntilan adalah menjadi alasan utama pendirian usaha tersebut. Pada April 1999 pelayanan Jastel 'CEMPAKA' mulai beroperasi.

Jasa telekomunikasi 'CEMPAKA' dengan menyewa tanah seluas 3,4 x 6 m dengan membayar Rp 100.000,00 per tahun dan bangunan permanen didirikan sendiri oleh pengelola seluas 3x6 m.

Peralatan yang digunakan untuk melakukan kegiatan operasionalnya, Jastel 'CEMPAKA' memiliki 1 unit pesawat telepon utama, 1 unit pesawat telepon cadangan, 1 unit printer dan 1 unit *display monitor*.

Dalam menjalankan operasinya, jasa telekomunikasi 'CEMPAKA' mempunyai dua karyawan tetap dan tidak mempunyai karyawan cadangan. Setiap karyawan mempunyai 1 hari libur dalam seminggu, apabila salah satu karyawan libur atau berhalangan hadir maka yang menggantikan adalah pengelolanya sendiri sehingga tidak membutuhkan pegawai cadangan.

Jam kerja karyawan dibagi menjadi 2 shift:

- Shift I : 08.00 – 16.00
- Shift II : 16.00 – 22.00 dilanjutkan  
06.00 – 08.00

Dalam keadaan normal, karyawan tetap bekerja selama 26 hari, karena tidak mempunyai karyawan cadangan, maka apabila ada salah satu karyawan libur, yang menggantikan adalah karyawan lain yang tidak libur. Pengelola jasa telekomunikasi 'CEMPAKA' ini menekankan bahwa kejujuran dan keramahan terhadap pelanggan adalah merupakan kunci pokok dalam bekerja. Setiap pergantian shift harus ada serah terima antar shift, yaitu dengan menyesuaikan buku catatan harian dengan rekapitulasi pendapatan serta uang yang diperoleh.

### C. Jasa Telekomunikasi 'FLAMBOYAN'

Jasa telekomunikasi 'FLAMBOYAN' didirikan di jalan Talun, Muntilan dan dikelola oleh Ny. V. Sri Ardiyati bekerjasama dengan Bp. Gunawan sebagai pemilik rumah dan telepon pribadi. Yang menjadi alasan mengapa pengelola melakukan kerjasama adalah tidak perlu membayar sewa tempat dan tidak perlu mengajukan pemasangan telepon baru. Namun konsekuensinya harus membagi hasil yang diperoleh, kesepakatan pembagian hasilnya adalah 70% untuk pengelola dan 30% untuk pihak yang diajak kerjasama.

Jasa telekomunikasi 'FLAMBOYAN' berdiri di atas tanah dan bangunan seluas 3x4 m. Bangunan yang digunakan untuk kegiatan operasional jastel 'FLAMBOYAN' yaitu memanfaatkan teras rumah milik pihak yang diajak untuk bekerjasama, sehingga tidak perlu mengeluarkan biaya sewa.

Pendirian jastel 'FLAMBOYAN' dipandang sangat menguntungkan karena lokasinya terletak di daerah strategis dekat dengan asrama dan sekolah, serta perkampungan. Jastel 'FLAMBOYAN' berdiri pada pertengahan tahun 2001 dan mulai beroperasi pada bulan September 2001. Jastel ini hanya memiliki karyawan cadangan yang bekerja 2 hari dalam seminggu. Sedangkan karyawan tetap dipegang sendiri oleh pemilik rumah. Pelayanan jastel 'FLAMBOYAN' buka dari jam 05.00–22.00. Seperti jastel pada umumnya, jastel 'FLAMBOYAN' hanya mempunyai 1 KBU (Kamar Bicara Umum) karena hanya mempunyai 1 jaringan telepon saja, serta mempunyai 1 unit pesawat telepon utama, 1 unit pesawat telepon cadangan, 1 unit printer dan 1 unit *display monitor*.

## **BAB V**

### **ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN**

Seperti telah dikemukakan dalam bab sebelumnya, bahwa teknik analisis data yang digunakan adalah teknik deskriptif dan teknik analisis komparatif. Teknik deskriptif digunakan untuk menyajikan data yang berhubungan dengan masalah yang diteliti di Jasa Telekomunikasi, sedangkan teknik analisis komparatif digunakan untuk membandingkan hasil temuan lapangan pada Jasa Telekomunikasi ‘TUMPANG’, ‘CEMPAKA’ dan ‘FLAMBOYAN’ dengan metode *cost-plus pricing* pendekatan *full costing*.

#### **A. Penentuan Tarif Pulsa Telepon pada Jasa Telekomunikasi ‘TUMPANG’, ‘CEMPAKA’ dan ‘FLAMBOYAN’**

Hal yang menjadi pertimbangan pengelola dalam menentukan tarif pulsa telepon adalah tempat yang strategis untuk mendirikan jasa telekomunikasi dan mengutamakan *profit oriented*, maka langkah-langkah penentuan tarif pulsa telepon masing-masing jastel dapat dilihat dalam tabel berikut ini.

1. Langkah pertama yang dilakukan perusahaan adalah menghitung seluruh biaya yang dikeluarkan setiap bulan.

**Tabel V.1**  
**Biaya-biaya yang dikeluarkan tiap bulan**

<b>No.</b>	<b>Elemen Biaya</b>	<b>Biaya per bulan (Rp)</b>
1	Kertas printer	46.000
2	Pita printer	8.000
3	Tenaga kerja langsung	250.000
4	Tenaga kerja tidak langsung	50.000
5	Listrik	15.000
6	Air	6.000
7	Pengharum ruangan	4.000
8	Buku	1.000
9	Pulpen	1.500
10	Uang makan dan transport	25.000
11	Pemeliharaan inventaris	70.000
12	Pemeliharaan peralatan	150.000
	<b>Total</b>	<b>626.500</b>

Sumber: Jastel 'TUMPANG'

**Tabel V.2**  
**Biaya-biaya yang dikeluarkan tiap bulan**

<b>No.</b>	<b>Elemen Biaya</b>	<b>Biaya per bulan (Rp)</b>
1	Kertas printer	46.000
2	Pita printer	8.000
3	Tenaga kerja langsung	240.000
4	Tenaga kerja tidak langsung	-
5	Listrik	17.000
6	Air	-
7	Pengharum ruangan	6.000
8	Buku	2.000
9	Pulpen	1.000
10	Uang makan dan transport	30.000
11	Pemeliharaan inventaris	71.000
12	Pemeliharaan peralatan	130.000
	<b>Total</b>	<b>551.000</b>

Sumber: Jastel 'CEMPAKA'

**Tabel V.3**  
**Biaya-biaya yang dikeluarkan tiap bulan**

No.	Elemen Biaya	Biaya per bulan (Rp)
1	Kertas printer	46.000
2	Pita printer	8.000
3	Tenaga kerja langsung	-
4	Tenaga kerja tidak langsung	70.000
5	Listrik	20.000
6	Air	6.000
7	Pengharum ruangan	6.000
8	Buku	2.000
9	Pulpen	1.500
10	Uang makan dan transport	25.000
11	Pemeliharaan inventaris	44.000
12	Pemeliharaan peralatan	200.000
	<b>Total</b>	<b>428.500</b>

Sumber: Jastel 'FLAMBOYAN'

- Setelah menghitung semua biaya yang dikeluarkan tiap bulan, kemudian hasil tersebut dikalikan dengan persentase laba yang diharapkan.

**Tabel V.4**  
**Laba yang diharapkan**

Jastel	Biaya/Bulan (Rp)	% Laba yang diharapkan	Laba yang diharapkan (Rp)
Tumpang	626.500	30	187.950
Cempaka	551.000	32	176.320
Flamboyan	428.500	35	149.975

- Untuk mendapatkan tarif per bulan dilakukan dengan cara menambah total biaya dengan laba yang diharapkan dalam satuan rupiah (Rp).

**Tabel V.5**  
**Tarif Pulsa telepon per bulan**

Jastel	Biaya/bulan (Rp)	Laba yang diharapkan	Tarif/bulan (Rp)
Tumpang	626.500	187.950	814.450
Cempaka	551.000	176.320	727.320
Flamboyan	428.500	149.975	578.475

4. Dari hasil perhitungan di atas maka kemudian tarif/bulan tersebut dibagi dengan pulsa/hari dan diketahui tarif/pulsa.

**Tabel V.6**  
**Tarif per pulsa**

<b>Jastel</b>	<b>Tarif/bulan (Rp)</b>	<b>Pulsa/Bulan</b>	<b>Tarif/Pulsa (Rp)</b>
Tumpang	814.450	2260	360.37
Cempaka	727.320	1914	380
Flamboyan	578.475	1753	329,99

5. Setelah hasil perhitungan tarif/pulsa diperoleh kemudian tarif tersebut dibulatkan keatas sehingga menjadi:

**Tabel V.7**  
**Pembulatan tarif/pulsa**

<b>Jastel</b>	<b>Sebelum pembulatan (Rp)</b>	<b>Setelah pembulatan (Rp)</b>
Tumpang	360,37	375
Cempaka	380	400
Flamboyan	329,99	365

#### **B. Penentuan Tarif Pulsa Berdasarkan Metode *Cost-Plus Pricing* Pendekatan *Full Costing*.**

Pembahasan masalah ini akan memakai data yang ada di Jastel 'TUMPANG', 'CEMPAKA' dan 'FLAMBOYAN' untuk menghitung tarif pulsa telepon berdasarkan teori yang ada (metode *cost-plus pricing* pendekatan *full costing*). Langkah-langkah perhitungan tarif pulsa telepon dengan menggunakan metode *cost-plus pricing* pendekatan *full costing* adalah sebagai berikut:

1. Menghitung tarif pulsa telepon pada Jastel 'TUMPANG', 'CEMPAKA', dan 'FLAMBOYAN' dengan menggunakan metode *cost-plus pricing* pendekatan *full costing*, yaitu dengan cara memisahkan biaya produksi dan biaya non produksi. Pemisahan biaya untuk Jastel 'TUMPANG', 'CEMPAKA', dan 'FLAMBOYAN'

dapat dilihat dalam tabel V.8 sampai dengan tabel V.10 di bawah ini. Selanjutnya tabel biaya penuh tampak pada tabel V.11.

**Tabel V.8**  
**Biaya-biaya yang dikeluarkan dalam**  
**penentuan tarif pulsa telepon per bulan**

No	Elemen Biaya	Biaya Operasional (Rp)	Biaya Non Operasional (Rp)
1	Kertas Printer	46.000	-
2	Pita Printer	8.000	-
3	Tenaga kerja langsung	250.000	-
4	Tenaga kerja tidak langsung	-	50.000
5	Listrik	-	15.000
6	Air	-	6.000
7	Pengharum ruangan	-	4.000
8	Buku	-	1.000
9	Pulpen	-	1.500
10	Uang makan dan transport	-	25.000
11	Pemeliharaan inventaris	-	70.000
12	Pemeliharaan peralatan	150.000	-
	<b>Total</b>	<b>454.000</b>	<b>172.500</b>
	<b>Biaya Penuh</b>		<b>626.500</b>

Sumber : Jastel 'TUMPANG'

**Tabel V.9**  
**Biaya-biaya yang dikeluarkan dalam**  
**Penentuan tarif pulsa telepon per bulan**

No	Elemen Biaya	Biaya Operasional (Rp)	Biaya Non Operasional (Rp)
1.	Kertas printer	46.000	-
2.	Pita printer	8.000	-
3.	Tenaga kerja langsung	240.000	-
4.	Tenaga kerja tidak langsung	-	-
5.	Listrik	-	17.000
6.	Air	-	-
7.	Pengharum ruangan	-	6.000
8.	Buku	-	2.000
9.	Pulpen	-	1.000
10.	Uang makan dan transport	-	30.000
11.	Pemeliharaan inventaris	-	71.000
12.	Pemeliharaan peralatan	130.000	-
	<b>Total</b>	<b>424.000</b>	<b>127.000</b>
	<b>Biaya penuh</b>		<b>551.000</b>

Sumber: Jastel 'CEMPAKA'

**Tabel V.10**  
**Biaya-biaya yang dikeluarkan dalam**  
**Penentuan tarif pulsa telepon per bulan**

No	Elemen Biaya	Biaya Operasional (Rp)	Biaya Non Operasional (Rp)
1.	Kertas printer	46.000	-
2.	Pita printer	8.000	-
3.	Tenaga kerja langsung	-	-
4.	Tenaga kerja tidak langsung	-	-
5.	Listrik	-	70.000
6.	Air	-	20.000
7.	Pengharum ruangan	-	6.000
8.	Buku	-	6.000
9.	Pulpen	-	2.000
10.	Uang makan dan transport	-	1.500
11.	Pemeliharaan inventaris	-	44.000
12.	Pemeliharaan peralatan	200.000	-
	<b>Total</b>	<b>254.000</b>	<b>174.500</b>
	<b>Biaya penuh</b>	<b>428.000</b>	

Sumber: Jastel 'FLAMBOYAN'

**Tabel V.11**  
**Biaya penuh masing-masing Jastel**

Jastel	Biaya Operasional (Rp)	Biaya Non Operasional (Rp)	Biaya Penuh (Rp)
Tumpang	454.000	172.500	626.500
Cempaka	424.000	127.000	551.00
Flamboyen	254.00	174.500	428.500

2. Persentase *mark up* dapat dihitung dengan rumus:

$$\% \text{ Mark up} = \frac{\text{Laba yang diharapkan} + \text{Biaya non produksi}}{\text{Biaya produksi}}$$

Untuk memperoleh jumlah rupiah, besarnya *mark up* dapat dihitung dengan cara mengalikan persentase *mark up* dengan biaya produksi.

Laba yang diharapkan oleh masing-masing Jastel adalah:

- Jastel 'TUMPANG' : 30%
- Jastel 'CEMPAKA' : 32%
- Jastel 'FLAMBOYAN' : 35%

**Tabel V.12**  
**Laba yang diharapkan**

Jastel	Biaya Penuh (Rp)	% Mark up	Laba yang diharapkan (Rp)
Tumpang	626.500	30	187.950
Cempaka	551.000	32	176.320
Flamboyan	428.500	35	149.975

Setelah laba yang diharapkan diketahui (dalam rupiah) maka persentase *mark up* dapat dihitung dengan rumus:

$$\text{Mark up} = \frac{\text{Biaya non produksi} + \text{Laba yang diharapkan}}{\text{Biaya produksi}}$$

a) Jastel 'TUMPANG'

$$\frac{\text{Rp.187.950,00} + \text{Rp.172.500,00}}{\text{Rp.454.000}} \times 100\% = 79,39\%$$

b) Jastel 'CEMPAKA'

$$\frac{\text{Rp.176.320,00} + \text{Rp.127.000,00}}{\text{Rp.424.000}} \times 100\% = 71,53\%$$

c) Jastel 'FLAMBOYAN'

$$\frac{\text{Rp.149.975,00} + \text{Rp.174.500,00}}{\text{Rp.254.000}} \times 100\% = 127,74\%$$

3. Untuk menghitung tarif pulsa telepon, dengan cara menambahkan biaya produksi dengan *mark up*. Sedangkan untuk mendapatkan *mark up* dalam satuan rupiah maka *mark up* dikalikan dengan biaya produksi.

**Tabel V. 13**  
**Tarif pulsa telepon per bulan**

Jastel	Biaya produksi (Rp)	% Mark up	Mark up (Rp)	Tarif per bulan (Rp)
Tumpang	455.000	79,00	359.450,0	814.450,0
Cempaka	424.000	71,53	303.287,2	727.287,2
Flamboyan	254.000	127,74	324.459,6	578.459,6

**Tabel V. 14**  
**Tarif per pulsa**

<b>Jastel</b>	<b>Tarif per bulan (Rp)</b>	<b>Rata-rata pulsa/bulan (Rp)</b>	<b>Tarif/pulsa (Rp)</b>
Tumpang	814.450,0	2260	360,37
Cempaka	727.287,2	1914	379,98
Flamboyan	578.459,6	1753	329,98

C. Setelah diketahui tarif per pulsa (dari hasil perhitungan yang dilakukan oleh masing-masing jastel maupun metode *cost-plus pricing* pendekatan *full costing*), maka diadakan perbandingan antara tarif pulsa telepon menurut masing-masing jastel dengan tarif pulsa telepon berdasarkan metode *cost-plus pricing* pendekatan *full costing*.

Menurut metode *cost-plus pricing* dengan pendekatan *full costing*, biaya tersebut harus dipisahkan menjadi 2 yaitu biaya operasional dan biaya non operasional. Dalam penelitian ini yang termasuk biaya operasional antara lain: pembelian kertas printer, pembelian pita printer, gaji tenaga kerja langsung dan biaya pemeliharaan peralatan. Sedangkan yang termasuk biaya non operasional yaitu: gaji tenaga kerja tidak langsung, pengharum ruangan, biaya listrik dan air, pembelian buku, pembelian pulpen, uang makan dan transport serta biaya pemeliharaan inventaris.

Besarnya tarif pulsa telepon ditetapkan oleh pengelola masing-masing jastel, yaitu dengan menambahkan laba yang diharapkan dengan total biaya yang dikeluarkan tiap bulan, kemudian dibagi dengan pulsa per hari. Untuk mendapatkan laba yang diharapkan maka persentase laba yang diharapkan dikalikan dengan total biaya masing-masing jastel. Sedangkan menurut metode *cost-plus pricing* dengan pendekatan *full costing* tarif pulsa telepon ditetapkan berdasarkan persentase *mark up* ditambah dengan biaya operasional. Persentase *mark up* dapat diperoleh dengan

menambahkan laba yang diharapkan (% laba yang diharapkan dikalikan biaya penuh masing-masing jastel) dengan biaya non operasional kemudian dibagi dengan biaya operasional.

Dari perbedaan cara menghitung di atas mengakibatkan tarif pulsa telepon yang dihitung menurut metode *cost-plus pricing* dengan pendekatan *full costing* berbeda dengan tarif yang ditetapkan oleh masing-masing jastel. Dari hasil perhitungan metode *cost-plus pricing* dengan pendekatan *full costing*, ternyata tarif pulsa telepon masing-masing jastel lebih dibandingkan dengan penetapan tarif pulsa telepon pada jastel 'TUMPANG', 'CEMPAKA' dan 'FLAMBOYAN'. Selisih tarif pulsa telepon tersebut secara jelasnya dapat dilihat pada tabel V.15 di bawah ini.

**Tabel V. 15**  
**Selisih Tarif Pulsa Telepon pada Masing-masing Jastel dengan Tarif menurut Metode Cost-Plus Pricing Pendekatan Full Costing**

Jastel	Tarif jastel (Rp)	Tarif menurut CPP (Rp)	Selisih tarif (Rp)
Tumpang	375	360,37	14,63
Cempaka	400	379,98	20,02
Flamboyan	365	329,98	35,02

D. Tarif pulsa telepon masing-masing jastel dengan metode *cost-plus pricing* dengan pendekatan *full costing* ternyata berbeda. Untuk melihat perbedaan ini signifikan atau tidak maka dapat diuji dengan uji hipotesa beda dua mean, dengan tingkat kepercayaan sebesar 5% (sesuai dengan tingkat umum yang digunakan dalam bidang ekonomi), sampel yang digunakan adalah 3 buah, maka karena sampel ini kurang dari 30 maka menggunakan uji t (tabel t), adapun langkah-langkahnya sebagai berikut:

1. Membuat hipotesa nol ( $H_0$ ) dan hipotesa alternatif ( $H_A$ )

$H_0: \mu_A = \mu_B$  = tidak ada perbedaan yang signifikan antara tarif yang berlaku di jastel dengan tarif menurut metode *cost-plus pricing* pendekatan *full costing*.

$H_A: \mu_A \neq \mu_B$  = terdapat perbedaan yang signifikan antara tarif yang berlaku di jastel dengan tarif menurut metode *cost-plus pricing* pendekatan *full costing*.

Dimana:  $\mu_A$  = rata-rata tarif pulsa telepon menurut jastel

$\mu_B$  = rata-rata tarif pulsa telepon menurut metode *cost-plus pricing* pendekatan *full costing*.

2. Menentukan daerah kritis pada tingkat kepercayaan (5%) nilai  $t$  ( $\alpha/2$ ;  $n-1$ )

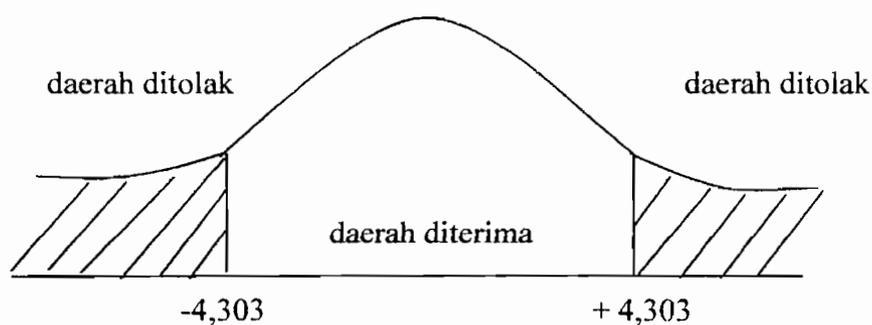
Sampel yang digunakan 3, maka nilai tabel  $t$  adalah:

Tabel  $t = \pm t (\alpha/2; n-1)$

$\pm t (5\%/2; 3-1)$

$\pm t (0,025; 2)$

$\pm 4,303$



$H_0$  diterima apabila  $-4,303 \leq t \leq +4,303$

$H_0$  ditolak apabila  $t > +4,303$  dan  $t < -4,303$

3. Perhitungan nilai t, nilai t dapat diketahui dalam tabel V. 16

**Tabel V. 16**  
**Perhitungan nilai t dalam Rp**

Jastel	Tarif jastel (Rp)	(X-X) <sup>2</sup>	Tarif menurut CPP (Rp)	(X-X) <sup>2</sup>
Tumpang	375	25	360,37	13,61
Cempaka	400	400	379,98	949,25
Flamboyan	365	225	329,98	379,47
<b>Total</b>	<b>1.140</b>	<b>650</b>	<b>1070,33</b>	<b>1.342,33</b>

$$\bar{X} \text{ Jastel} = \text{Rp. } 1.140,00 : 3 = \text{Rp. } 380,00$$

$$\begin{aligned} \text{Sd jastel} &= \frac{\sqrt{\sum (X - \bar{X})^2}}{n + 1} \\ &= \frac{\sqrt{650}}{4} \\ &= \sqrt{162,5} \\ &= 12,74 \end{aligned}$$

$$\bar{X} \text{ Penelitian} = \text{Rp } 1.070,33 : 3 = \text{Rp } 356,77$$

$$\begin{aligned} \text{Sd penelitian} &= \frac{\sqrt{\sum (X - \bar{X})^2}}{n + 1} \\ &= \frac{\sqrt{1.342,33}}{4} \\ &= \sqrt{335,58} \\ &= 18,32 \end{aligned}$$

$$t = \frac{\overline{X}_A - \overline{X}_B}{\sqrt{(n_A - 1)S_A^2 + (n_B - 1)S_B^2} \sqrt{\frac{1}{n_A} + \frac{1}{n_B}}}$$

$$t = \frac{380 - 356,68}{\frac{\sqrt{(3-1)12,74^2 + (3-1)18,32^2}}{(3+3)-2} \sqrt{\frac{1}{3} + \frac{1}{3}}}$$

$$t = \frac{23,32}{\frac{\sqrt{234,61 + 671,24}}{4} \sqrt{0,6}}$$

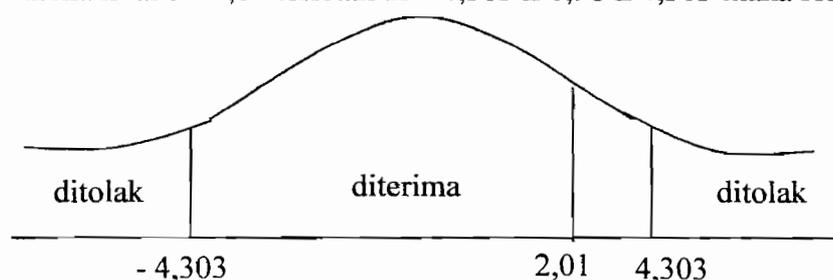
$$t = \frac{23,32}{\frac{\sqrt{905,85}}{4} \sqrt{0,6}}$$

$$t = \frac{23,32}{(15,05)(0,77)}$$

$$t = \frac{23,32}{11,58}$$

$$t = 2,01$$

Karena nilai  $t = 2,01$  terletak di  $-4,303 \leq 0,96 \leq 4,303$  maka  $H_0$  diterima



Kesimpulan yang dapat ditarik dari penelitian pada Jastel 'TUMPANG', 'CEMPAKA' dan 'FLAMBOYAN' adalah bahwa tidak ada perbedaan yang signifikan antara perhitungan pada masing-masing Jastel dengan perhitungan menurut metode *cost-plus pricing* pendekatan *full costing*, dimana  $H_0$  diterima karena masuk di daerah penerimaan dalam kurve normal, nilainya sebesar 2,01.

## BAB VI

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### A. KESIMPULAN

Penentuan tarif pulsa telepon yang dilakukan oleh jasa telekomunikasi (Jastel) 'TUMPANG', 'CEMPAKA' dan 'FLAMBOYAN' dilakukan dengan menentukan komponen biaya dan laba yang diharapkan. Setelah didapat biaya penuh maka masing-masing jastel menambahkan total biaya tersebut dengan laba sebesar 30% untuk Jastel 'TUMPANG', 32% untuk Jastel 'CEMPAKA' dan 35% untuk Jastel 'FLAMBOYAN' dari biaya penuh masing-masing Jastel, sehingga diperoleh tarif pulsa telepon.

Menurut metode *cost-plus pricing* pendekatan *full costing*, penentuan tarif pulsa telepon dilakukan dengan cara memisahkan biaya produksi dan biaya non produksi. Setelah dipisahkan, maka diketahui *mark up*nya. *Mark up* dapat dihitung dengan menjumlahkan laba yang diharapkan dengan biaya non produksi, kemudian dibagi dengan biaya produksi. Setelah *mark up* diketahui maka kemudian menjumlahkan antara biaya produksi dengan *mark up* sehingga diperoleh tarif per bulan. Selanjutnya dari tarif per bulan tersebut dibagi dengan rata-rata pulsa per hari sehingga ditemukan tarif per pulsa.

Kesimpulan yang dapat ditarik dari penelitian di Jastel 'TUMPANG', 'CEMPAKA' dan 'FLAMBOYAN' adalah bahwa tidak ada perbedaan yang signifikan antara perhitungan pada masing-masing Jastel dengan perhitungan menurut kajian teori (metode *cost-plus pricing* pendekatan *full costing*), dimana  $H_0$  diterima karena masuk didaerah penerimaan dalam kurve normal, nilainya sebesar 2,01.

## **B. KETERBATASAN PENELITIAN**

Dalam penelitian ini terdapat beberapa keterbatasan-keterbatasan. Keterbatasan-keterbatasan tersebut antara lain:

1. Tidak dapat melacak kebenaran data yang diberikan oleh masing-masing Jastel tentang data lain yang berhubungan dengan masalah yang diteliti.
2. Tidak dapat mengetahui pemisahan biaya yang dilakukan oleh masing-masing Jastel.

## **C. SARAN**

Berdasarkan kesimpulan diatas maka sebaiknya masing-masing Jastel dalam penentuan tarif pulsa teleponnya menggunakan metode yang telah digunakan. Karena tarif yang ditetapkan lebih tinggi daripada tarif yang dihitung dengan kajian teori. Sedangkan perhitungan dengan menggunakan metode *cost –plus pricing* pendekatan *full costing* dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan.

## DAFTAR PUSTAKA

- Budiyuwono, Nugroho. (1996). *Pengantar Statistik Ekonomi dan Perusahaan. Jilid 2. Yogyakarta: UPP AMP YKPN*
- Chariri, Anis dan Ghozali Imam. (2001). *Teori Akuntansi*. Edisi 1. Semarang: Badan Penerbit Diponegoro.
- Gilarso, T. (1993). *Pengantar Ekonomi Bagian Mikro*. Jilid 1. Yogyakarta: Kanisius
- Hansen, Don R and Maryanne M. Mowen. (1999). *Akuntansi Manajemen. Jilid 1. Jakarta: Erlangga*.
- Keputusan Direksi Perusahaan Perseroan (Persero). PT TELEKOMUNIKASI INDONESIA, Tbk. Nomor KD. 05/HK 220/OPSAR-50/02. Bandung. 13 Januari 2002.
- Keputusan Menteri Perhubungan. Nomor: KM 12 Tahun 2002. Jakarta. 29 Januari 2002.
- Kotler, Philip. (1984). *Manajemen Pemasaran: Analisis Perencanaan dan Pengendalian*. Edisi 4 (terjemahan). Yogyakarta: Erlangga.
- Mulyadi. (1993). *Akuntansi Biaya*. Edisi 5. Yogyakarta: STIE YKPN
- Nurgiantoro, Burhan dan Gunawan. (2000). *Statistik Terapan Untuk Penelitian dan Ilmu-Ilmu Sosial*. Yogyakarta: Gadjah Mada University Press.
- Perjanjian Kerjasama Antara PT. TELEKOMUNIKASI INDONESIA, Tbk Divisi Regional IV Jateng dan DIY. (1999).
- Saleh, Sansubar. (1988). *Statistik Induktif*. Yogyakarta: Liberty
- Subagyo, Pangestu. (1993). *Statistik Induktif*. Edisi 4. Yogyakarta: BPFE
- Supriyono, R.A. (1989). *Akuntansi Manajemen: Proses Pengendalian Manajemen*. Yogyakarta: STIE YKPN
- (1989). *Akuntansi Biaya: Perencanaan dan Pengendalian Biaya Serta Pembuatan Keputusan*. Edisi 2. Yogyakarta: BPFE
- Widayanti, Novita Kris. (1998). *Penentuan Tarif Sewa Kamar Hotel studi kasus pada Hotel Melia Purosani*. Skripsi: Universitas Sanata Dharma. Yogyakarta

## LAMPIRAN

### DAFTAR PERTANYAAN

#### **A. Gambaran umum perusahaan**

1. Sejarah dan perkembangan perusahaan
  - a. Siapakah yang mendirikan perusahaan?
  - b. Kapan perusahaan berdiri?
  - c. Apa nama perusahaan?
  - d. Dimana alamat perusahaan?
  - e. Kapan perusahaan mulai beroperasi?
  - f. Apa jenis perusahaan ini?
  - g. Berapa luas tanah dan bangunan yang digunakan?
2. Struktur organisasi
  - a. Bagaimana stuktur organisasi perusahaan?
  - b. Bagian apa saja yang ada dalam perusahaan?
  - c. Apa fungsi masing-masing bagian?

#### **B. Aspek Keuangan**

1. Berapa biaya yang dikeluarkan tiap bulannya?
2. Berapa persentase laba yang diharapkan tiap bulannya?
3. Bagaimana langkah-langkah penentuan harga jualnya?



*Jasa Pelayanan Telekomunikasi*  
**FLAMBOYAN**

*Muntilan, Muntlari, Muntlari*

## **SURAT KETERANGAN**

Bertindak atas nama pengelola Jasa Telekomunikasi 'FLAMBOYAN', dengan ini menerangkan bahwa:

Nama/ NIM : Agustina Fitrianti / 982114062  
Jurusan : Akuntansi

Telah melaksanakan penelitian di Jasa Telekomunikasi 'FLAMBOYAN' Muntlan dari tanggal 7 – 10 Juli 2003.

Demikian surat keterangan ini diberikan untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Muntlan, 10 Juli 2003

Pengelola

**JASA PELAYANAN  
TELEKOMUNIKASI  
"FLAMBOYAN"**  
V. Sri Ardiyati

## Jasa Telekomunikasi

# TUMPANG

Desa Banyu Temumpang, Sawangan, Muntilan

### SURAT KETERANGAN

Yang bertanda tangan di bawah ini Pengelolaan Jasa Telekomunikasi TUMPANG

Nama : M. Adityo  
Jabatan : Pengelola  
Alamat : Desa Banyu Temumpang, Sawangan, Magelang.

Dengan ini menerangkan bahwa mahasiswa tersebut di bawah ini :

Nama : Agustina Fitrianti  
Pekerjaan : Mahasiswa Universitas Sanata Dharma  
Fakultas : Ekonomi  
Jurusan : Akuntansi  
No. Mahasiswa : 982114062

Telah melakukan penelitian untuk mengumpulkan data dalam rangka penyusunan skripsi untuk menyelesaikan study dengan judul:

*Evaluasi Penentuan Tarif Pulsa Telepon Dengan Metode Cost-Plus Pricing Pendekatan Full Costing Studi Kasus Pada Jasa Pelayanan Telekomunikasi,*  
dengan waktu pelaksanaan penelitian mulai 26-30 Juni 2003.

Demikian keterangan ini dibuat untuk dapat dipergunakan dengan sebagaimana mestinya.

Magelang, 30 Juni 2003



JASA TELEKOMUNIKASI



**CEMPAKA**

**Desa Patosan, Muntilan, Magelang**

**SURAT KETERANGAN**

Bertindak atas nama pengelola Jasa Telekomunikasi 'CEMPAKA' dengan ini menerangkan bahwa:

Nama / NIM : **Agustina Fitrianti / 982114062**

Jurusan : Akuntansi

Telah melakukan penelitian di Jasa Telekomunikasi 'CEMPAKA' Muntilan dari tanggal 2 – 6 Juli 2003 dalam rangka penyusunan skripsi untuk memenuhi salah satu syarat memperoleh gelar sarjana ekonomi, dengan judul "*Evaluasi Pemenuhan Pulsa Telepon Dengan Metode Cost Plus Pricing Costing*".

Demikian surat keterangan ini diberikan untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Muntilan. 6 Juli 2003



## DAFTAR RIWAYAT HIDUP

### Identitas Pribadi

Nama : Agustina Fitrianti  
Tempat/tanggal lahir : Wonosobo, 17 Agustus 1980  
Jenis Kelamin : Perempuan  
Alamat : Sidoarum II Jl. Margorukun IIB/No.3 Godean  
Sleman  
Agama : Kristen  
Status : Menikah

### Pendidikan

Tahun 1986 – 1992 : Lulus SD PIUS II Wonosobo  
Tahun 1992 – 1995 : Lulus SMP N 1 Muntilan, Magelang  
Tahun 1995 – 1998 : Lulus SMU Santa Maria Yogyakarta  
Tahun 1998 – 2004 : Lulus Fakultas Ekonomi, Jurusan Akuntansi,  
Universitas Sanata Dharma Yogyakarta

