

**ANALISIS BIAYA DIFERENSIAL DALAM PENGAMBILAN  
KEPUTUSAN MENERIMA ATAU MENOLAK  
PEMASANGAN JARINGAN BARU  
INDIHOME PADA PT TELKOM  
WITEL SUL-SEL**

**Diajukan Oleh :**

**ANDI SITI ANNISA**

4512013134



**SKRIPSI**

Untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan  
Guna Memperoleh Gelar  
Sarjana Ekonomi

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS BOSOWA MAKASSAR**

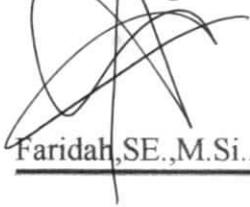
**2016**

## HALAMAN PENGESAHAN

- 1 Judul : ANALISIS BIAYA DIFERENSIAL  
DALAM PENGAMBILAN KEPUTUSAN  
MENERIMA ATAU MENOLAK  
PEMASANGAN JARINGAN BARU  
INDIHOME PADA PT TELKOM WITEL  
SUL-SEL
- 2 Nama Mahasiswa : Andi Sitti Annisa
- 3 Nomor Stambuk : 4512013134
- 4 Fakultas : Ekonomi
- 5 Program Studi : Akuntansi
- 6 Tempat Penelitian : PT Telkom Witel Sul-Sel
- 7 Lama Penelitian : Kurang Lebih 2 bulan

Telah disetujui :

Pembimbing I



Faridah,SE.,M.Si.,AK.,CA

Pembimbing II



Thanwain,SE.,M.Si

Mengetahui dan Mengesahkan :

Dekan Fakultas Ekonomi  
Universitas Bosowa

Ketua Program Studi Akuntansi



Dr.H.A.Arifuddin Mane,SE.,M.Si.,SH.,MH.



Thanwain,SE.,M.Si

Tanggal pengesahan :

## KATA PENGANTAR

Alhamdulillah, segala puji bagi Allah SWT atas pertolongan-Nya, semoga kita senantiasa diberikan kesabaran dalam menerima kebenaran, Amin. Atas ridho Allah SWT jualah sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini, sebagai salah satu dari seluruh rangkaian persyaratan akademik untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi.

Shalawat serta salam senantiasa ditujukan kepada Nabi Muhammad SAW, para kerabat dan pengikutnya hingga akhir jaman.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa dalam pelaksanaan penelitian dan penyusunan skripsi ini, dialami banyak hambatan terutama kemampuan dan keterbatasan pengetahuan penulis dalam suatu proses penelitian. Tetapi berkat dorongan semangat serta bantuan dari berbagai pihak maka tugas akhir ini dapat terselesaikan meskipun dalam bentuk yang sederhana.

Dalam kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih yang tulus kepada kedua orang tua tercinta Ayahanda A. Bachtiar dan Almarhumah Ibunda Hayati yang telah mengasuh dan membimbing penulis dengan jerih payah dan kasih sayangnya dalam menempuh pendidikan hingga menyelesaikan studi.

Tak lupa pula penulis ucapkan terima kasih dan hormat sedalam-dalamnya kepada :

1. Bapak Prof. Dr. Ir. H. Muhammad Saleh Pallu M. Eng. selaku Rektor Universitas Bosowa Makassar.
2. Bapak Dr. A. Arifuddin Mane, SE, M.Si selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bapak Thanwain, SE, M.Si selaku Ketua Program Studi Akuntansi Fakultas

Ekonomi serta para dosen, staf, dan karyawan Universitas Bosowa Makassar yang telah membekali dengan berbagai Ilmu Pengetahuan selama penulis menuntut Ilmu sampai penulisan skripsi ini.

3. Ibu Faridah, SE, M.Si, Ak selaku pembimbing I dan Bapak Thanwain, SE, M.Si selaku pembimbing II yang telah banyak meluangkan waktunya untuk memberikan bimbingan dan arahan dalam penyusunan skripsi ini.
4. Pimpinan PT Telkom Witel Sul-Sel beserta segenap staf dan karyawan yang telah memberikan kesempatan kepada penulis untuk mengadakan penelitian serta kesediaannya memberikan data dan informasi sebagai bahan untuk menyusun skripsi ini.
5. Keluarga, khususnya buat Kakak A. Nur Bachri dan Kakak A. Syahrullah, terima kasih untuk bantuan dan semangatnya.
6. Sahabat-sahabat My Trip My Adventure, Jilbab Traveller, Sinar, Uchy, Evhy, Unhy, Aulia, Linda, Bhaim, Kakak Agus, Kakak Ali dan Kakak Ardi yang telah bersama-sama penulis dalam suka dan duka.
7. Teman-teman angkatan 2012 khususnya Mimi, Risni, Desi, Ijha dan Dhani serta rekan-rekan lain yang tidak sempat penulis sebut satu persatu.

Penulis menyadari bahwa penyajian skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan dan tentunya masih banyak terdapat kekurangan. Bersama dengan ini penulis menyampaikan permohonan maaf yang sebesar-besarnya atas segala keterbatasan dan kesalahan selama ini.

Untuk itu kritik dan saran yang sifatnya konstruktif sangat penulis harapkan. Harapan penulis semoga Allah senantiasa memberikan karunia-Nya

atas bantuan dari semua pihak. Dan semoga skripsi ini memberikan manfaat bagi yang membutuhkan.

Makassar, Juni 2016



Penulis



**COST ANALYSIS IN DECISION MAKING DIFFERENTIAL ACCEPT  
OR REJECT THE NEW NETWORK INSTALLATION IN PT TELKOM  
Witels INDIHOME SULSEL**

**by:**

**Andi Sitti Annisa**

**Accounting Department, Faculty of Economics**

**Bosowa University Makassar**

**ABSTRACT**

Andi Sitti Annisa 2016. Thesis. Differential cost analysis in the decision to accept or reject the installation of new network indihome at PT Telkom Witel Sulawesi (guided by Ms. Farida, SE., M.Si., AK, CA as a consultant I and Mr. Thanwain, SE., M.Si as consultant II).

The research was conducted from April to August 2016 in the city of Makassar, South Sulawesi considering PT Telkom Witel an information services company and the largest telecom in Eastern Indonesia (KTI).

The purpose of this study is to determine the function of differential cost analysis to assist management of PT Telkom take the best decision, so as not to cause harm to the company when to accept or reject the installation of new network indihome.

The method used is the comparative method, ie comparing the comparison between the cost differential in the decision to accept or reject the installation of a new network indihome according to the company and the cost differential in the decision to accept or reject the installation of new network indihome according to the theory.

The results showed that by using a differential cost in making a decision to accept or reject the installation of 200 units indihome special order Rp 180.000.000.- by taking into account the cost differential and differential revenue generating profits contributed Rp 159.000.000.-. The analysis showed that the alternative will be asked to provide benefits for the company when it receives a special order.

**Keywords:** Cost Differential, Decision, Earnings Differential

**ANALISIS BIAYA DIFERENSIAL DALAM PENGAMBILAN  
KEPUTUSAN MENERIMA ATAU MENOLAK PEMASANGAN  
JARINGAN BARU INDIHOME PADA PT TELKOM WITEL SULSEL**

**Oleh :**

**Andi Sitti Annisa**

**Prodi Akuntansi Fakultas Ekonomi**

**Universitas Bosowa Makassar**

**ABSTRAK**

**Andi Sitti Annisa 2016. Skripsi. Analisis biaya diferensial dalam pengambilan keputusan menerima atau menolak pemasangan jaringan baru indihome pada PT Telkom Witel Sulsel (dibimbing oleh Ibu Farida, SE., M.Si., AK, CA sebagai konsultan I dan Bapak Thanwain, SE., M.Si sebagai konsultan II).**

Penelitian ini dilaksanakan pada bulan April hingga Agustus 2016 di Kota Makassar, mengingat PT Telkom Witel Sulsel suatu perusahaan jasa informasi dan telekomunikasi terbesar di Kawasan Indonesia Timur (KTI).

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui fungsi analisis biaya diferensial dalam membantu manajemen PT Telkom mengambil keputusan yang terbaik, sehingga tidak menimbulkan kerugian bagi perusahaan saat menerima atau menolak pemasangan jaringan baru indihome.

Metode penelitian yang digunakan adalah metode komparatif, yakni membandingkan membandingkan antara biaya diferensial dalam pengambilan keputusan menerima atau menolak pemasangan jaringan baru indihome menurut perusahaan dan biaya diferensial dalam pengambilan keputusan menerima atau menolak pemasangan jaringan baru indihome menurut teori.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa dengan menggunakan biaya diferensial dalam mengambil keputusan menerima atau menolak pemasangan indihome dari 200 unit pesanan khusus Rp 180.000.000.- dengan memperhatikan biaya diferensial dan pendapatan diferensial menghasilkan laba kontribusi sebesar Rp 159.000.000.-. Hasil analisis menunjukkan bahwa alternative yang akan diajukan mampu memberikan keuntungan bagi perusahaan apabila menerima pesanan khusus.

**Kata Kunci : Biaya Diferensial, Pengambilan Keputusan, Laba Diferensial**

## PERNYATAAN KEORSINILAN SKRIPSI

Saya Andi Sitti Annisa

Nomor Stambuk : 4512013134

Menyatakan bahwa skripsi yang berjudul “**Analisis Biaya Diferensial Dalam Pengambilan Keputusan Menerima Atau Menolak Pemasangan Jaringan Baru Indihome Pada PT Telkom Witel Sulsel**”. Merupakan karya asli, seluruh ide yang ada dalam Skripsi ini, Kecuali yang saya nyatakan sebagai kutipan, merupakan ide yang saya susun sendiri. Selain itu, tidak ada bagian dari Skripsi ini yang telah saya gunakan sebelumnya untuk memperoleh gelar atau sertifikat akademik.

Jika pernyataan di atas terbukti sebaliknya, maka saya bersedia menerima sanksi yang telah ditetapkan oleh Fakultas Ekonomi Universitas Bosowa Makassar.

Makasar, 30 Agustus 2016

Yang menyatakan,

**Andi Sitti Annisa**

## DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL .....	i
HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
KATA PENGANTAR.....	iii
ABSTRAK .....	vi
PERNYATAAN KEORISINILAN SKRIPSI .....	viii
DAFTAR ISI .....	ix
DAFTAR TABEL .....	xii
DAFTAR GAMBAR.....	xiii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xiv
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
1.1. Latar Belakang.....	1
1.2. Rumusan Masalah.....	3
1.3. Tujuan Penelitian .....	3
1.4. Manfaat Penelitian .....	4
<b>BAB II TINJAUAN PUSTAKA</b>	
2.1. Kerangka Teori .....	5
2.1.1. Definisi dan Penggolongan Biaya.....	5
2.1.2. Klasifikasi Biaya Dalam Perusahaan Jasa .....	10
2.1.3. Pengertian Biaya Diferensial .....	11
2.1.4. Metode Biaya Diferensial .....	17
2.1.5. Manfaat Perhitungan Biaya Diferensial.....	21

2.1.6. Aplikasi Biaya Diferensial.....	23
2.1.7. Pengertian, Dasar dan Faktor Pengambilan Keputusan....	25
2.1.8. Proses Pengambilan Keputusan.....	28
2.1.9. Peran Dampak Informasi Akuntansi Manajemen Dalam Pengambilan Keputusan.....	29
2.2. Kerangka Pikir.....	31
2.3. Hipotesis.....	32
<b>BAB III METODOLOGI PENELITIAN</b> .....	33
3.1. Tempat dan Waktu Penelitian.....	33
3.2. Metode Pengumpulan Data.....	33
3.2.1. Penelitian Pustaka.....	33
3.2.2. Penelitian Lapangan.....	33
3.3. Jenis dan Sumber Data.....	34
3.3.1. Jenis Data.....	34
3.3.2. Sumber Data.....	34
3.4. Metode Analisis.....	35
3.5. Definisi Operasional.....	35
<b>BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN</b>	
4.1. Gambara Umum Perusahaan.....	36
4.1.1. Sejarah Perusahaan.....	36
4.1.2. Identitas Perusahaan.....	41
4.1.2.1. Profil Plasa Telkom.....	41
4.1.2.2. Logo Telkom.....	42

4.1.3. Visi dan Misi.....	44
4.1.3.1. Visi .....	44
4.1.3.2. Misi.....	44
4.1.4. Organisasi Perusahaan .....	44
4.1.5. Uraian Tugas.....	46
4.2. Analisis Data.....	50
4.2.1. Perkembangan Produksi .....	50
4.2.2. Analisis Biaya Diferensial .....	52
<b>BAB V KESIMPULAN DAN SARAN</b>	
5.1. Kesimpulan.....	61
5.2. Saran .....	62
<b>DAFTAR PUSTAKA</b>	



## DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 4.1. Perkembangan Pasang Baru Indihome Tahun 2015.....	51
Tabel 4.2. Besarnya Jenis Biaya Pemasangan Baru Indihome Untuk Golongan Bisnis dan Sosial.....	53
Tabel 4.3. Laporan Laba Rugi Tahun 2015.....	54
Tabel 4.4. Laporan Laba Rugi Tahun 2015.....	56
Tabel 4.5. Laporan Laba Rugi Atas Pasang Baru Indihome Tahun 2015 Dengan Tambahan Pesanan Khusus.....	57



## DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2.1. Kerangka Pikir .....	31
Gambar 4.1. Kantor PT Telkom Witel Sulsel.....	41
Gambar 4.2. Logo Telkom.....	42
Gambar 4.3. Struktur Organisasi.....	45



## DAFTAR LAMPIRAN

Form Kontrak Berlangganan Indihome

Harga Pemasangan Indihome



# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1. Latar Belakang

Manajemen perusahaan dihadapkan pada berbagai alternatif dalam pengambilan keputusan sehingga membuat manajemen harus memilih alternatif yang paling menguntungkan bagi perusahaan. Memilih salah satu alternatif yang paling tepat dari berbagai alternatif diperlukan suatu analisis, yaitu analisis biaya diferensial. Analisis biaya diferensial merupakan analisis mengenai biaya yang berbeda pada alternatif yang berbeda dalam kapasitas normal. Informasi yang berkaitan dengan analisis biaya diferensial adalah biaya diferensial dan pendapatan diferensial. Kedua informasi tersebut dimaksudkan untuk memberikan gambaran mengenai jumlah biaya dan pendapatan yang akan terjadi jika suatu alternatif dilaksanakan. Setelah mengetahui pendapatan diferensial dan biaya diferensial, maka manajemen akan mengetahui selisih antara kedua informasi tersebut yaitu berupa laba atau rugi diferensial. Informasi tentang biaya diferensial dan pendapatan diferensial dapat membantu manajemen dalam pengambilan keputusan jangka pendek.

Manajemen dalam pengambilan suatu keputusan haruslah memiliki perencanaan yang matang. Dengan perencanaan tersebut manajemen dihadapkan pada pengambilan keputusan yang menyangkut pemilihan berbagai macam alternative. Berhasil atau tidaknya dalam mencapai tujuan perusahaan ditandai dengan kemampuan manajemen dalam melihat kemungkinan dan kesempatan di masa yang akan datang baik itu jangka pendek maupun jangka panjang.

Dengan melihat perkembangan dunia usaha sekarang ini, maka peranan informasi biaya memegang peranan penting dalam menghadapi pasar, sehingga terasa betapa pentingnya informasi biaya bagi kelangsungan hidup bagi suatu perusahaan, karena dengan informasi biaya, maka suatu perusahaan dapat mengambil keputusan tentang langkah-langkah dalam melanjutkan usahanya.

Pada hakekatnya, masalah keputusan perusahaan perlu penataan yang matang dan terencana guna terciptanya pemasaran suatu produk/jasa yang efektif dan efisien. Dengan kata lain, perusahaan harus mampu melihat semua bentuk pengambilan keputusan oleh manajemen dan harus memperhatikan semua faktor-faktor yang dapat mempengaruhi keputusan tersebut, salah satu faktor yang dapat mempengaruhi pengambilan keputusan adalah faktor biaya.

Dalam kaitannya dengan uraian tersebut, maka untuk menunjang pelaksanaan kegiatan dalam proses pemasangan jaringan baru indihome pada PT Telkom Witel Sul-Sel Makassar yang merupakan badan usaha yang bergerak dalam bidang pelayanan jasa informasi dan telekomunikasi, maka diperlukan analisis biaya diferensial. Hal ini bertujuan untuk mengetahui sampai sejauh mana pemasangan itu menguntungkan perusahaan.

Pengambilan keputusan yang dilakukan perusahaan merupakan hal yang sangat penting karena jika salah mengambil keputusan berdampak pada biaya dan pendapatan di masa yang akan datang yang dampaknya pada laba/rugi. Biaya perusahaan dalam proses pemasangan jaringan baru indihome adalah biaya yang harus dipertimbangkan apabila melibatkan suatu keputusan mengenai perubahan pemasangan jaringan baru indihome. Dengan kapasitas yang ada, apakah dapat menerima pemasangan jaringan baru indihome tersebut. Biaya diferensial dari

proses pemasangan jaringan baru indihome adalah perbedaan antara biaya yang lebih kecil dari sebelumnya karena adanya tambahan jaringan atau adanya biaya tambahan yang naik sementara biaya lainnya tidak berubah. Dengan demikian, penulis tertarik memilih judul.

## **“Analisis Pengambilan Keputusan Menerima Atau Menolak Pemasangan Jaringan Baru Indihome Pada PT Telkom Witel Sulsel”.**

### **1.2. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah dikemukakan sebelumnya dapat disajikan masalah pokok

1. Alternatif manakah yang harus dipilih perusahaan antara menerima atau menolak pemasangan jaringan baru indihome sehingga tidak menimbulkan kerugian bagi perusahaan ?
2. Apakah analisis biaya diferensial berfungsi sebagai salah satu alat yang dapat membantu manajemen dalam memilih alternatif terbaik ?

### **1.3. Tujuan Penelitian**

Berdasarkan pokok permasalahan diatas maka tujuan yang hendak dicapai dalam penelitian ini adalah

1. Untuk membandingkan alternative manakah yang tidak menimbulkan kerugian bagi perusahaan antara menerima atau menolak pemasangan jaringan baru indihome.
2. Untuk mengetahui fungsi analisis biaya diferensial dalam membantu manajemen untuk memilih alternatif terbaik.

#### 1.4. Manfaat Peneleitian

Dengan adanya tujuan penelitian di atas, maka penelitian ini dilakukan agar memberi manfaat sebagai berikut :

1. Untuk memberikan sumbangan pikiran kepada perusahaan tentang peranan kalkulasi biaya diferensial sebagai alat pengambilan keputusan.
2. Digunakan sebagai referensi penelitian lebih lanjut atau bahan perbandingan serta tambahan pustaka untuk penelitian yang relevan.



## **BAB II**

### **TINJAUAN PUSTAKA**

#### **2.1. Kerangka Teori**

##### **2.1.1. Definisi dan Penggolongan Biaya**

Dewasa ini orang mengenal barang dan jasa yang beraneka ragam macamnya untuk memenuhi kebutuhannya. Barang dan jasa itu tentu dibuat dalam memenuhi kebutuhan manusia yang dimana menggunakan faktor-faktor produksi alam, tenaga kerja dan modal serta teknologi sehingga menambah faedah bentuk, waktu dan tempat atas faktor-faktor produksi sehingga lebih bermanfaat bagi kebutuhan manusia. Dengan demikian barang dan jasa merupakan hasil pengkombinasian faktor produksi. Pada mulanya dalam memproduksi barang dan jasa itu manusia belum memikirkan cara-cara yang efisien karena barang dan jasa hanya digunakan untuk memenuhi kebutuhan sendiri.

Dengan demikian dapat dikatakan bahwa semakin berkembangnya dunia usaha maka salah satu tujuan perusahaan untuk mempertahankan kelangsungan hidup suatu perusahaan melalui perolehan keuntungan maksimal. Agar tujuan itu tercapai, diperlukan adanya suatu manajemen yang efisien dan mampu menciptakan suatu rangkaian kerja sama terorganisir dengan baik antara masing-masing fungsi yang ada dalam perusahaan.

Selanjutnya perlu ditambahkan bahwa dalam operasionalisasi perusahaan mengeluarkan biaya-biaya yang diperlukan seperti membeli bahan-bahan, biaya tenaga kerja dan biaya tidak langsung. Oleh karena itu kebutuhan akan data biaya, dihitung berdasarkan kondisi dan tujuan yang berbeda pula. Sering kita jumpai

keanekaragaman di dalam istilah dan konsep yang dipergunakan dalam perhitungan biaya. Yang jelas biaya harus didasarkan pada fakta yang cukup teratur sehingga memungkinkan bagi perusahaan untuk dapat mengambil keputusan yang tepat. Selain itu istilah biaya yang digunakan secara spesifik haruslah istilah biaya yang dilengkapi keterangan obyek yang bersangkutan misalnya biaya langsung, biaya tak langsung, biaya tetap, biaya variabel, biaya diferensial dan lain sebagainya. Setiap pelengkap mempunyai arti penting dalam menghitung dan mengukur biaya yang akan berguna bagi pimpinan dalam usahanya mencapai sasaran dasar perencanaan.

Biaya dalam arti luas adalah penggunaan sumber-sumber ekonomi yang diukur dalam satuan uang, yang telah terjadi atau kemungkinan akan terjadi untuk objek atau tujuan tertentu. Namun konsep dan terminology biaya telah dikembangkan berdasarkan kebutuhan akuntan, ekonom, dan insinyur. Akuntan telah mendefinisikan biaya (*cost*) sebagai harga pertukaran, pengorbanan yang dibuat untuk mengamankan keuntungan *benefit*.

Adapun definisi umum biaya sesuai yang dikemukakan oleh Anthony dan Kaplan (2009:33) :

“Adalah nilai moneter barang/jasa yang dikeluarkan untuk mendapatkan manfaat sekarang atau masa depan. Oleh karena itu sementara biaya merefleksikan arus keluar sumber-sumber seperti kas, atau komitmen keuangan untuk membayar di masa depan seperti utang, arus keluar tersebut mendatangkan manfaat-manfaat seperti bahan baku atau mesin untuk menghasilkan suatu manfaat kas”.

Menurut Widi Lestaringtyas dkk (2012:11) biaya didefinisikan sebagai nilai tukar, pengeluaran, pengorbanan untuk memperoleh manfaat. Sedangkan menurut Heri (2012) “Biaya adalah nilai kas atau setara kas yang dikeluarkan atau

dikorbankan untuk mendapatkan barang atau jasa, yang diharapkan dapat memberikan manfaat bagi organisasi pada saat ini maupun di masa datang”.

Definisi lain dari biaya yang dikemukakan oleh Firdaus dan Wasilah (2009:22) antara lain “Biaya (*cost*) adalah pengeluaran-pengeluaran atau nilai pengorbanan untuk memperoleh barang atau jasa yang berguna untuk masa yang akan datang atau mempunyai manfaat melebihi periode akuntansi tahunan”.

Menurut Halim, Supomo dan Kusufi (2013:21) menyatakan bahwa Biaya yang didasarkan pada perilakunya adalah pola perubahan biaya dalam kaitannya dengan perubahan volume kegiatan atas aktivitas perusahaan misalnya volume produksi atau volume penjualan.

Menurut Mulyadi (2007:8) “Biaya adalah pengorbanan sumber ekonomi yang diukur dalam satuan uang, yang telah terjadi atau yang kemudian akan terjadi tujuan tertentu. Sedangkan dalam arti yang lebih sempit, biaya diartikan sebagai pengorbanan sumber ekonomi untuk memperoleh aktiva”.

Menurut Mursyidi (2008:14) biaya adalah suatu pengorbanan yang dapat mengurangi kas atau harta lainnya untuk mencapai tujuan, baik yang dapat dibebankan pada saat ini maupun pada saat yang akan datang. Sedangkan menurut Menurut Armanto Witjaksono (2006:6) biaya adalah pengorbanan sumber daya untuk mencapai suatu tujuan tertentu.

Dari pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa biaya sebagai suatu pengorbanan atas sumber-sumber (ekonomi) untuk mendapatkan sesuatu yaitu pendapatan. Istilah biaya, kadang-kadang dianggarkan sinonim dengan (1) harga pokok dan (2) beban dari sesuatu atau tujuan tertentu tersebut. Sebagai harga pokok, biaya dapat diukur atau merupakan harga pertukaran atas sumber

ekonomis yang dikorbankan atau diserahkan untuk mendapatkan suatu barang, jasa atau aktiva.

Tetapi kadang-kadang juga diukur berdasar harga pasar dan aktiva yang didapat. Sedangkan biaya sebagai beban adalah apabila mengorbankan yang diperlukan itu terjadi dalam rangka merealisasikan pendapatan dalam akuntansi biaya, biaya digolongkan dengan berbagai macam cara. Umumnya penggolongan biaya ini ditentukan atas dasar tujuan yang hendak dicapai dengan penggolongan tersebut, karena dalam akuntansi biaya dikenal konsep: "*Different cost for different purposes*". Menurut Mulyadi dalam bukunya Akuntansi Biaya (2009) menyatakan bahwa biaya dapat digolongkan menurut : "(1) obyek pengeluaran, (2) fungsi pokok dalam perusahaan, (3) hubungan biaya dengan sesuatu yang dibiayai, (4) perilaku biaya dalam hubungannya dengan perubahan volume kegiatan dan (5) angka waktu manfaatnya".

Dari penjelasan dari kutipan tersebut dapat diuraikan sebagai berikut :

#### 1. Penggolongan Biaya Menurut Obyek Pengeluaran

Dalam cara penggolongan ini, nama obyek pengeluaran merupakan dasar penggolongan biaya. Misalnya nama obyek pengeluaran adalah bahan bakar, maka semua pengeluaran yang berhubungan dengan bahan bakar disebut biaya bahan bakar.

#### 2. Penggolongan Biaya Menurut Fungsi Pokok Dalam Perusahaan

- a. **Biaya produksi** merupakan biaya-biaya yang terjadi untuk mengolah bahan baku menjadi produk jadi yang siap untuk dijual.
- b. **Biaya pemasaran** merupakan biaya-biaya yang terjadi untuk melaksanakan kegiatan pemasaran produk.

c. **Biaya administrasi dan umum** merupakan biaya-biaya untuk mengkoordinasi kegiatan dan pemasaran produk.

### 3. Penggolongan Biaya Menurut Hubungan Biaya dengan Sesuatu yang Dibiayai

Sesuatu yang dibiayai dapat berupa produk atau departemen. Dalam hubungannya dengan sesuatu yang dibiayai, biaya dapat dikelompokkan menjadi dua golongan :

- a. **Biaya langsung (*direct cost*)** adalah biaya yang terjadi, yang penyebab satu-satunya adalah karena adanya sesuatu yang dibiayai. Jika sesuatu yang dibiayai tersebut tidak ada, maka biaya langsung ini tidak akan terjadi. Dengan demikian, biaya langsung akan mudah diidentifikasi dengan sesuatu yang dibiayai.
- b. **Biaya tidak langsung (*indirect cost*)** adalah biaya yang terjadinya tidak hanya yang disebabkan oleh sesuatu yang dibiayai. Biaya tidak langsung dalam hubungannya dengan produk disebut dengan istilah biaya produksi tidak langsung atau biaya overhead pabrik. Biaya ini tidak mudah diidentifikasi dengan produk tertentu.

### 4. Penggolongan Biaya Menurut Perilakunya dalam Hubungannya dengan Perubahan Volume Kegiatan

Dalam hubungannya dengan perubahan volume kegiatan, biaya dapat digolongkan menjadi :

- a. **Biaya variabel** adalah biaya yang jumlah totalnya berubah sebanding dengan perubahan volume kegiatan, semakin besar volume kegiatan semakin besar pula jumlah total biaya variabel.

- b. **Biaya semi variabel** adalah biaya yang jumlah totalnya berubah sesuai dengan perubahan volume kegiatan, akan tetapi perubahannya tidak sebanding/proporsional.
- c. **Biaya tetap** adalah biaya yang jumlah totalnya tidak dipengaruhi oleh perubahan volume kegiatan sampai pada tingkatan tertentu. Biaya tetap perunit berubah berbanding terbalik dengan perubahan volume kegiatan

5. Penggolongan Biaya Atas Dasar Jangka Waktu Manfaatnya

Atas dasar jangka waktu manfaatnya, biaya dapat dibagi menjadi dua yaitu :

- a. **Pengeluaran modal (*capital expenditures*)** adalah biaya yang mempunyai manfaat lebih dari satu periode akuntansi (satu tahun).
- b. **Pengeluaran pendapatan (*revenue expenditures*)** adalah biaya yang hanya mempunyai manfaat dalam periode akuntansi terjadinya pengeluaran tersebut.

### 2.1.2. Klasifikasi Biaya Dalam Perusahaan Jasa

Dalam perusahaan jasa, biaya produk (lebih lazim disebut biaya jasa) meliputi biaya tenaga kerja, keperluan kantor, dan biaya lainnya yang berkaitan langsung dengan penyerahan jasa kepada pelanggan atau klien. Keberhasilan perusahaan jasa sangatlah tergantung pada mutu jasa yang dilakukan sehingga kecakapan dan talenta orang-orang yang terlibat di dalamnya sangatlah penting.

Dalam perusahaan jasa biaya-biayanya pada umumnya dibagi menjadi biaya langsung dan biaya tidak langsung. Biaya langsung (*direct cost*) adalah biaya yang dapat ditelusuri secara fisik ke produk atau jasa tertentu, seperti gaji

yang dibayarkan kepada para akuntan. Biaya langsung merupakan biaya penyediaan produk atau jasa yang dapat dijual kepada seorang pelanggan. Biaya tidak langsung (*indirect cost*) adalah biaya yang tidak dapat ditelusuri secara langsung kepada obyek biaya tertentu.

### 2.1.3. Pengertian Biaya Diferensial

Sejalan dengan perkembangan dunia usaha, maka setiap perusahaan tentunya memerlukan biaya untuk menjalankan aktifitasnya guna menjamin kelangsungan hidup perusahaan atau kontinuitas perusahaan guna mencapai tujuan perusahaan. Dengan demikian dapatlah dikatakan bahwa biaya merupakan faktor utama bagi perusahaan untuk menjalankan aktifitasnya bagi perusahaan perdagangan, industri dan perusahaan jasa.

Namun pada dasarnya, biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan dalam menjalankan aktifitasnya seringkali terjadi kelebihan dan kekurangan biaya dalam perusahaan. Dengan terjadinya kelebihan dan kekurangan biaya dalam perusahaan, maka mengakibatkan efisiensi produksi tidak tercapai, sebab dengan kekurangan biaya mengakibatkan perusahaan tidak dapat menjalankan aktifitasnya dengan baik sehingga menghambat pencapaian tujuan perusahaan.

Salah satu faktor yang perlu diperhatikan oleh perusahaan jasa dimana merupakan suatu perusahaan yang bergerak di bidang jasa yang menghasilkan suatu jasa yang dipasarkan oleh perusahaan dengan sasaran laba yang semaksimal mungkin.

Banyak keputusan manajemen yang menyangkut masalah dalam perusahaan jasa terutama yang bergerak dalam bidang telekomunikasi:

1. Memperluas, menutup atau melepaskan suatu fasilitas.

2. Meningkatkan, mengurangi atau menghentikan produk/jasa dari produk-produk tertentu.
3. Menetapkan atau memproses lebih lanjut.
4. Memilih diantara beberapa alternatif pola dalam pengolahan produk/jasa.
5. Menerima atau menolak pemasangan jaringan baru.

Biaya diferensial adalah biaya yang harus dikeluarkan untuk menyelesaikan suatu usulan proyek atau memperluas aktivitas yang telah dilakukan. Biaya diferensial sering kali disebut dengan biaya marginal oleh ekonom dan sebagai biaya *incremental* oleh insinyur industrial. Biaya diferensial meliputi semua pengeluaran tunai yang diperlukan, baik tetap maupun variabel. Pengeluaran kas yang diperlukan sering kali disebut sebagai biaya tunai. Secara serupa, biaya diferensial dapat dianggap sebagai pengeluaran yang dapat dihindari bila mengabaikan atau menghentikan proyek atau aktivitas tersebut. Dalam hal ini, biaya tersebut disebut sebagai biaya yang dapat dihindari.

Menurut Bambang Supomo (2012:103) pengertian Biaya Diferensial adalah sebagai berikut: "Biaya diferensial adalah biaya yang berbeda dalam suatu kondisi, dibandingkan dengan kondisi-kondisi yang lain".

Krismiaji (2011:30) menyatakan bahwa "biaya diferensial adalah berbagai perbedaan biaya di antara sejumlah alternatif pilihan yang dapat digunakan perusahaan". Sedangkan Mulyadi (2011:118) menyatakan: "Biaya diferensial adalah biaya masa yang akan datang yang diperkirakan akan berbeda (*differ*) atau terpengaruh oleh suatu pengambilan keputusan pemilihan diantara berbagai macam alternatif-alternatif".

Jadi, dapat disimpulkan bahwa biaya diferensial didefinisikan sebagai perbedaan biaya yang timbul akibat adanya keputusan tertentu. Misalnya manajemen melakukan penambahan volume produksi manajemen memilih alternatif proses produksi. Jika biaya diferensial itu disebabkan karena adanya penambahan volume produksi maka perbedaan itu dapat disebut dengan biaya incremental (*Incremental Cost*) atau biaya marginal (*Marginal Cost*). Salah satu tugas pokok manajer adalah membuat keputusan berdasarkan informasi akuntansi yang relevan. Keputusan itu terdiri dari keputusan rutin dan keputusan khusus. Yang dimaksud keputusan rutin adalah keputusan operasi sehari-hari sesuai dengan fungsi-fungsi manajemen (pemasaran, produksi, dan keuangan).

Menurut Darsono (2009:259) keputusan khusus yang diambil oleh manajer antara lain tentang “(1) Menolak atau menerima order khusus, (2) Menutup divisi atau mengembangkan, (3) Membuat sendiri atau membeli produk, (4) Menjual atau memproses lebih lanjut suatu produk, dan (5) Menyewakan atau menjual fasilitas perusahaan”.

Berikut adalah penjelasan dari setiap keputusan-keputusan khusus di atas sebagai berikut:

1. **Menolak atau menerima order khusus** adalah penjualan yang harganya di bawah harga pasar karena perusahaan ingin menggunakan kapasitas yang menganggur. Misalnya kapasitas penuh adalah 1000 unit output, sekarang bekerja 800 unit output, sisa 200 unit output diproduksi kemudian dijual dengan harga di bawah harga pasar. Order khusus diterima jika menambah laba operasi, dan sebaliknya ditolak jika mengurangi laba operasi. Untuk menentukan order khusus diterima atau

ditolak harus menggunakan pendekatan *Direct Costing* dan *Variable Costing*, dimana seluruh biaya tetap dinyatakan sebagai beban. Dengan demikian yang dimaksud biaya produksi adalah hanya terdiri dari biaya variabel yaitu biaya bahan langsung, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik.

2. **Mengembangkan atau menutup suatu divisi atau departemen** adalah suatu divisi pusat laba yang menderita kerugian pada umumnya akan ditutup. Namun untuk menutupnya harus diperhitungkan laba rugi secara keseluruhan. Jika secara keseluruhan organisasi mengakibatkan penurunan laba, maka divisi yang menderita kerugian itu diperkenankan terus beroperasi dengan jalan harus mengurangi biaya agar dapat memperkecil kerugian. Kerugian suatu divisi pada umumnya disebabkan oleh perilaku biaya tetap.
3. **Membuat sendiri atau membeli** adalah keputusan manajemen untuk membuat sendiri atau membeli dari pihak ketiga sesuatu produk, hakikatnya adalah masalah penggunaan peralatan untuk memproduksi produk yang paling besar memberikan sumbangan laba. Pertimbangan utama untuk memutuskan membuat sendiri atau membeli adalah biaya relevan, dimana kategori biaya yang diperhitungkan adalah biaya material langsung, upah langsung, overhead pabrik variabel.
4. **Menjual atau memproses lebih lanjut suatu produk** adalah perusahaan manufaktur yaitu perusahaan yang mempunyai kegiatan utama mengolah bahan baku menjadi produk selesai. Permasalahan yang dijumpai terutama jika produk perusahaan diolah melalui beberapa departemen produksi.

Hasil produksi dari suatu departemen produksi mungkin dapat langsung dijual ke pasar atau diolah lebih lanjut dalam departemen lanjutan. Dalam hal ini manajemen akan dihadapkan pada pilihan produk yang bersangkutan sebaiknya langsung dijual atau diproses lebih lanjut.

**5. Menyewakan atau menjual fasilitas** perusahaan adalah pengambilan keputusan manajemen dapat pula berkaitan dengan pemilihan alternatif menyewakan atau menjual fasilitas yang sudah tidak dipergunakan lagi dalam operasi perusahaan. Dalam pemilihan alternatif tersebut, manajemen harus pula mempertimbangkan pendapatan diferensial dan biaya diferensial. Manajemen sering dihadapkan pada persoalan yang berkaitan erat dengan penggunaan bahan produksi. Di satu pihak perusahaan mempunyai fasilitas untuk memproduksi suku cadang tertentu, di pihak lain perusahaan dapat membeli suku cadang tersebut dari perusahaan lain. Jika fasilitas perusahaan untuk memproduksi suku cadang tersebut telah mencapai kapasitas penuh, maka untuk memenuhi kebutuhan proses produksi karena meningkatnya volume penjualan perusahaan, barangkali dapat dibenarkan jika perusahaan memutuskan untuk membeli kekurangan suku cadang yang diperlukan dari perusahaan lain. Akan tetapi dalam hal kapasitas perusahaan perusahaan untuk memproduksi suku cadang masih cukup tersedia, maka keputusan untuk membeli suku cadang dari luar harus mempertimbangkan biaya diferensial dan kemungkinan fasilitas perusahaan yang menganggur.

Pada dasarnya pengambilan keputusan yang menyangkut beberapa alternatif harus mempertimbangkan aspek kualitatif dan aspek kuantitatif dari

pemilihan alternatif tersebut. Aspek kualitatif adalah segi yang tidak dapat diukur dari satuan uang dalam pengambilan keputusan. Misalnya dalam hal perusahaan memutuskan untuk membeli suku cadang dari luar sementara kapasitas perusahaan menganggur. Masalah yang perlu dipikirkan adalah pekerja yang menganggur, yang tidak akan memperoleh penghasilan jika upahnya dihitung berdasarkan satuan produk yang dihasilkan. Demikian pula jika manajemen memutuskan untuk ~~meniadakan departemen tertentu dalam perusahaan.~~ Bagaimana menangani karyawan dari departemen yang ditiadakan tersebut, merupakan permasalahan yang harus dipertimbangkan oleh manajemen. Jika karyawan tersebut dapat dipekerjakan pada departemen yang baru dibuka, tentunya diperlukan pelatihan bagi karyawan yang akan dipekerjakan pada departemen baru tersebut.

Biaya diferensial tidak termasuk biaya tertanam (*sunk cost*) atau biaya tetap yang dialokasikan. Biaya tertanam yang tidak dapat kembali; contohnya adalah kelebihan nilai buku atas nilai sisanya. Biaya tetap yang dialokasikan tidak berubah sebagai akibat menerima atau menolak proyek atau aktivitas yang sedang dievaluasi; contohnya adalah supervise pabrik dan penyusutan bangunan. Karena biaya tertanam tidak dapat kembali dan biaya tetap yang dialokasikan tidak dipengaruhi oleh keputusan jangka tersebut, maka biaya-biaya itu tidak relevan bagi pengambilan keputusan jangka pendek.

Berdasarkan definisi biaya diferensial yang telah dikemukakan oleh beberapa ahli, dapat disimpulkan bahwa informasi biaya diferensial bermanfaat bagi manajemen dalam pengambilan keputusan membeli atau membuat sendiri, membuat atau memproses lebih lanjut suatu produk, menghentikan atau

melanjutkan produksi produk tertentu atau kegiatan usaha suatu perusahaan, menerima atau menolak pesanan khusus.

#### 2.1.4. Metode Biaya Diferensial

Biaya diferensial merupakan biaya yang harus dipertimbangkan bila kita harus mengambil keputusan untuk menaikkan atau menurunkan produksi. Biaya diferensial juga merupakan faktor penting yang harus dipertimbangkan bila kita dihadapkan kepada beberapa alternatif pilihan dalam pengambilan keputusan.

Perhitungan biaya diferensial merupakan sarana yang penting untuk memutuskan dengan harga tanpa tambahan produksi yang harus dijual. Selama produksi tambahan harga pokok produksi yang diperhitungkan secara diferensialnya itu tidak mempengaruhi produksi yang ada dan harga-harganya, dan selama harga jual minimum untuk produksi tambahan itu lebih tinggi dari biaya diferensialnya, maka tambahan produksi itu akan menguntungkan.

Istilah biaya diferensial sering dipergunakan oleh para akuntan, sarjana-sarjana ekonomi dengan istilah biaya marginal. Sedangkan sarjana-sarjana teknik lebih menyukai istilah biaya *incremental* (*Marginal cost* dan *incremental cost*) arti dari istilah tersebut adalah sama.

Pilihan alternatif keputusan informasi diferensial untuk beberapa masalah keputusan antara lain :

1. **Keputusan menerima atau menolak.** Manajemen mungkin menghadapi masalah untuk memutuskan apakah pesanan khusus akan diterima atau ditolak. Digolongkan sebagai pesanan khusus karena pesanan tersebut mempunyai harga jual lebih rendah dibandingkan dengan harga jual produk yang sama kepada pelanggan.

2. **Keputusan penentuan harga jual.** Manajemen dapat menggunakan beberapa metode untuk penentuan harga jual. Salah satu metode penentuan harga adalah metode total biaya ditambah laba yang diinginkan oleh perusahaan. Metode ini biasanya digunakan jika perusahaan dapat mengetahui besarnya volume penjualan yang akan dicapai oleh perusahaan.
3. **Keputusan pembelian atau pembuatan komponen baru.** Pengolahan produk selesai sampai dengan penjualannya kepada para pembeli dapat melibatkan beberapa tahapan antara lain : (1) perolehan bahan mentah dapat melalui penambahan, pengorbanan, perkebunan, peternakan, pembelian dari pihak luar dan lain-lain, (2) pengolahan bahan mentah menjadi bahan atau memisahkan ampas bahan yang tidak diperlukan, (3) penggunaan sari bahan sebagai masukan kedalam proses pembuatan produk, (4) penyelesaian pengolahan produk, mungkin dihasilkan berapa jenis produk selesai dengan menggunakan satu atau beberapa jenis bahan, (5) penjualan.
4. **Keputusan pemanfaatan kapasitas.** Perusahaan seringkali menghadapi masalah membuat keputusan mengenai pemanfaatan kapasitas menganggur. Salah satu cara untuk memanfaatkan kapasitas menganggur adalah mempertimbangkan apakah suatu pesanan khusus sebaiknya diterima atau ditolak sebagaimana telah dibahas pada bab ini. Kapasitas yang menganggur dapat pula dimanfaatkan untuk mengolah lebih lanjut produk yang telah dihasilkan atau dapat pula untuk menghasilkan produk yang lain.

5. **Keputusan pemanfaatan kapasitas yang terbatas.** Manajemen seringkali menghadapi masalah untuk membuat keputusan mengenai pemanfaatan kapasitas perusahaan yang terbatas.
6. **Keputusan penggantian aktiva tetap.** Dalam pembuatan keputusan khususnya penggantian aktiva tetap, manajemen tidak perlu mempertimbangkan biaya diferensial untuk membuat keputusan. Kesalahan yang umum terjadi yaitu adanya kecenderungan untuk memuaskan harga buku aktiva lama dalam pembuatan keputusan penggunaan aktiva baru.
7. **Keputusan untuk menggunakan atau menyewakan sebagian kapasitas.** Informasi yang diferensial dalam pembuatan keputusan ini adalah *Opportunity cost*. *Opportunity cost* (biaya kesempatan) adalah penghasilan yang tidak diperoleh, atau penghematan biaya yang dikorbankan, atau kesempatan menurut biaya tidak dapat dihindari.
8. **Keputusan penerusan atau penghentian penjualan kelompok produk tertentu.** Lingkungan eksternal mungkin mengakibatkan keusangan kelompok atau keluarga produk tertentu sehingga kelompok produk tersebut perlu dihilangkan atau dikurangi. Namun lingkungan mungkin juga memberikan kesempatan kepada perusahaan untuk menambah kelompok produk tertentu. Dalam pembuatan keputusan ini perlu dipertimbangkan berbagai macam. Faktor yang bersifat kuantitatif maupun kualitatif. Akan tetapi pada akhirnya informasi diferensial untuk pembuatan keputusan menambah atau mengurangi kelompok produk tertentu adalah laba diferensial masa depan.

9. **Keputusan produk bersama.** Manajemen suatu perusahaan yang menghasilkan produk bersama (*joint product*) menghadapi masalah dalam memilih dasar alokasi biaya bersama (*joint cost*) untuk setiap jenis produk yang dihasilkan. Biaya bersama adalah total biaya produksi yang terjadi dalam memproduksi produk bersama sampai dengan titik dapat dipisahkan (*split off point*). Titik dapat dipisahkan adalah titik dalam proses pengolahan produk dimana produk bersama dapat diakui sebagai unit individual yang dihasilkan.
10. **Keputusan penutupan usaha untuk sementara.** Suatu perusahaan mungkin beroperasi dalam keadaan rugi sehingga manajemen mempertimbangkan apakah sebaiknya tetap beroperasi atau menutup usaha untuk sementara. Pembuatan keputusan ini dapat menggunakan dua macam konsep yaitu : (a) konsep biaya terjaga, (b) konsep biaya tetap tunai.
11. **Keputusan pemilihan model aktiva tetap baru.** Keputusan pemilihan model aktiva tetap baru mungkin hanya menyangkut pemilihan dua model atau mungkin menyangkut lebih dari dua model. Untuk memilih suatu model perlu dianalisis informasi diferensial yang berhubungan dengan keputusan tersebut. Dalam hal ini informasi diferensial adalah informasi laba diferensial di masa yang akan datang. Jika semua model aktiva tetap baru tersebut memiliki kapasitas yang sama maka informasi laba diferensial ditentukan oleh biaya diferensial.

Biaya diferensial bermanfaat sebagai salah satu pertimbangan dalam pengambilan keputusan. Pengambilan keputusan paling sedikit menyangkut dua

macam alternatif. Alternatif pertama diperlukan sebagai status que, sedangkan alternatif yang lain diperlukan sebagai usulan. Jika alternatif pertama diperlukan sebagai status que, sedangkan alternatif yang lain diperlukan sebagai usulan. Jika alternatif usulan mempunyai biaya diferensial yang lebih rendah dibandingkan dengan biaya diferensial alternatif status que, maka alternatif usulan dapat diterima (dengan anggapan informasi non kuantitatif tidak berlawanan dengan memanfaatkan penghematan biaya tersebut).

Jika pengambilan keputusan berkaitan dengan pemilihan satu diantara alternatif, maka alternatif yang mempunyai biaya diferensial yang lebih rendah yang harus diterima. Contoh keputusan yang memerlukan biaya diferensial adalah perubahan metode. Perencanaan kegiatan, membuat atau membeli, menerima atau menolak pesanan khusus dan kuantitas yang dipesan. Contoh keputusan yang memerlukan biaya informasi baik biaya diferensial maupun pendapatan diferensial adalah analisis penawaran atau permainan harga, penetapan diferensial adalah analisis penawaran atau permainan harga, penetapan harga, penetapan harga kontribusi, penghentian produksi suatu produk, penambahan jasa, penjualan atau pengolahan lebih lanjut, pemilihan berbagai taktik pemasaran.

#### **2.1.5. Manfaat Perhitungan Biaya Diferensial**

Manajemen dalam melaksanakan fungsi perencanaan, koordinasi, dan pengendalian akan selalu dihadapkan pada masalah pemilihan alternatif tindakan. Dari rangkaian alternatif tindakan yang ada, manajemen harus mengambil keputusan alternatif yang ada. Ketetapan pilihan yang dilakukan manajemen besar pengaruhnya dalam pencapaian tujuan perusahaan secara berhasil guna dan

berdaya guna. Pengambilan keputusan untuk memilih alternatif tindakan berkaitan dengan masa yang akan datang. Oleh karena itu informasi yang diperlukan (salah satunya adalah informasi biaya) untuk pengambilan keputusan manajemen merupakan informasi yang akan datang.

Informasi biaya masa yang akan datang bukan seluruhnya merupakan biaya yang relevan untuk pengambilan keputusan. Hanya biaya dimasa yang akan datang yang berbeda di antara alternatif tindakan yang merupakan biaya yang relevan untuk pengambilan keputusan.

Perusahaan tentunya memerlukan biaya diferensial untuk menjalankan aktivitasnya guna menjamin kelangsungan hidup atau kontinuitas perusahaan. Tanpa menggunakan biaya diferensial oleh perusahaan dalam menjalankan aktivitas maka mustahil perusahaan dapat mencapai sasaran atau tujuannya. Dengan demikian maka dapatlah dikatakan bahwa biaya diferensial merupakan factor utama bagi perusahaan.

Namun pada dasarnya biaya diferensial yang dikeluarkan oleh perusahaan dalam menjalankan aktivitasnya seringkali terjadi kelebihan dan kekurangan biaya, hal ini akan mengakibatkan orientasi produk tidak tercapai. Sebab dengan kelebihan biaya perusahaan akan mengalami kerugian dalam menjalankan aktivitasnya. Di sisi lain, dengan kekurangan biaya mengakibatkan perusahaan tidak dapat menjalankan aktivitasnya dengan baik, sehingga menghambat masalah pencapaian suatu tujuan dalam perusahaan.

Matz usry (2010:10) mengemukakan bahwa biaya diferensial bermanfaat untuk pengambilan keputusan manajemen sebagai berikut:

1. Menerima atau menolak pesanan-pesanan tertentu

2. Menurunkan harga jual dari satu pesanan khusus
3. Melakukan pemotongan harga dalam suatu pasar yang kompratif.
4. Mengevaluasi alternatif-alternatif untuk membuat atau membel
5. Memperluas, menutup, atau menghentikan produksi dari produk-produk tertentu
6. Meningkatkan, mengurangi atau menghentikan produksi dari produk-produk tertentu
7. Menetapkan apakah menjual atau memproses lebih lanjut.
8. Memilih diantara beberapa alternatif pada dalam pengolahan produk.
9. Menetapkan harga maksimum yang bias dibayar untuk bahan mentah.

#### 2.1.6. Aplikasi Biaya Diferensial

Manajemen mungkin menghadapi masalah untuk memutuskan apakah pesanan khusus akan diterima atau ditolak. Digolongkan sebagai pesanan khusus karena pesanan tersebut mempunyai harga jual yang rendah atau harga jualnya tidak sama dengan harga normalnya kepada langganan umum. Syarat yang harus diterima agar suatu pesanan khusus dapat diterima adalah :

1. Perusahaan masih memiliki kapasitas menganggur, yaitu jika masih ada kapasitas yang menganggur maka pemanfaatan kapasitas tersebut hanya mengakibatkan peningkatan biaya variabel, sedangkan biaya tetap jumlahnya tidak meningkat. Jika pengolahan pesanan khusus tersebut mengakibatkan terlampauinya kapasitas yang ada maka keadaan ini mengakibatkan meningkatnya jumlah total biaya tetap.
2. Dapat dilakukan pemisahan pasar, yaitu pemisahan pasar diperlukan antara penjualan biasa dengan penjualan untuk melayani pesanan khusus. Tujuan pemisahan tersebut agar harga jual kepada langganan umum tidak rusak atau turunkarna pengaruh harga jual pesanan khusus.

Informasi diferensial untuk memutuskan suatu pesanan khusus akan diterima atau ditolak adalah laba diferensial. Besarnya laba diferensial adalah sebesar pendapatan diferensial dikurangi biaya diferensial. Pendapatan diferensial atas pesanan khusus adalah tambahan pendapatan yang akan diperoleh jika pesanan khusus diterima, yaitu sebesar total pendapatan penjualan pesanan khusus. Atau besar harga per unit pesanan khusus dikalikan dengan jumlah unit penjualan. Biaya diferensial atas pesanan khusus adalah tambahan biaya yang akan terjadi untuk melayani pesanan khusus tersebut. Besarnya biaya diferensial untuk melayani pesanan khusus adalah besarnya biaya variabel yang akan terjadi untuk mengelolah pesanan khusus, atau sebesar biaya variabel pesanan khusus atau sebesar variabel per unit dikaliakn dengan jumlah unit penjualannya, dengan kata lain.laba diferensial atas pesanan khusus adalah sebesar hasil penjualan pesanan khusus dikurangi biaya variabel pesanan khusus dikurangi biaya variabel pesanan khusu tersebut. Laba diferensial perunit pesanan khusus adalah sebesar harga jual perunit pesanan khusus dikurangi biaya variabel perunitnya. Oleh karna itu jika harga jual perunit pesanan khusus lebih besar dari biaya variabel perunit pesanan khusus maka pesanan khusus diterima. Dan jika harga jual perunit pesanan khusus lebih kecil dari biaya variabel perunit pesanan khusus, maka pesanan khusus ditolak.

Timbul masalah bagi manajemen jika harga jual perunit pesanan khusus besarnya sama dengan biaya variabel perunitnya, atau total pendapatan, maka pertimbangannya tidak hanya laba diferensial karna laba diferensial sebesar nol, atau terjadi laba tidak berbeda antara menerima atau menilai pesanan khusus. Dalam hal ini faktor-faktor bukan laba yang harus dipertimbangkan antara lain (1)

perluasan kesempatan kerja bagi masyarakat (2) potensi pemasaran produk pada pesanan khusus diwaktu yang akan datang (3) efektivitas penggunaan modal kerja.

Menghitung harga pokok berdasarkan biaya tambahan yang harus dikeluarkan di kenal dengan istilah “perhitungan harga pokok dengan biaya diferensial”. Dengan demikian, biaya diferensial adalah biaya tambahan yang harus dikeluarkan untuk produksi tambahan.

Biaya diferensial juga merupakan faktor penting yang harus dipertimbangkan bila perusahaan dihadapkan pada beberapa alternatif pilihan dalam pengambilan keputusan. Perhitungan biaya diferensial merupakan sarana yang penting untuk memutuskan harga berapa tambahan produksi yang harus dijual. Selama produksi tambahan dan harga pokok yang dihitung secara diferensial maka tidak mempengaruhi produksi yang ada dan selama harga-harganya lebih tinggi dari biaya diferensial, maka tambahan produksi itu akan menguntungkan.

### **2.1.7. Pengertian, Dasar dan Faktor Pengambilan Keputusan**

Sebelum mulai dengan mengemukakan pengertian pengambilan keputusan, kiranya perlu diketahui terlebih dahulu tentang pengertian keputusan itu. Ralph C. Davis (2004:34) : memberikan definisi keputusan yaitu “keputusan adalah sebagai hasil pemecahan masalah yang dihadapinya dengan tegas”. Suatu keputusan merupakan jawaban yang pasti terhadap suatu pertanyaan. Keputusan harus dapat menjawab pertanyaan tentang apa yang dibicarakan dalam hubungannya dengan perencanaan. Keputusan dapat pula berupa tindakan terhadap pelaksanaan yang sangat menyimpang dari rencana semula.

Sedangkan menurut Mary Follet (2004:4) memberikan definisi atau pengertian keputusan yaitu “keputusan adalah sebagai suatu atau sebagai hukum situasi”. Apabila semua fakta dari situasi itu dapat diperolehnya dan semua yang terlibat, baik pengawas maupun pelaksana mau mentaati hukumannya atau ketentuannya, maka tidak sama dengan mentaati perintah. Wewenang tinggal dijalankan, tetapi itu merupakan wewenang dari hukum situasi.

Setelah pengertian keputusan disampaikan, kiranya perlu diikuti pula dengan pengertian tentang “pengambilan keputusan”. Ada beberapa definisi tentang pengambilan keputusan misalnya syamsi (1997:103) memberikan definisi “pengambilan keputusan adalah pemilihan alternatif perilaku dari dua alternatif atau lebih”. Tetapi dapat juga dikatakan bahwa pengambilan keputusan adalah tindakan pimpinan untuk memecahkan masalah yang dihadapi dengan melalui pemilihan satu diantara alternatif-alternatif yang memungkinkan. Pada hakikatnya pengambilan keputusan adalah suatu pendekatan sistematis terhadap hakikat suatu masalah, pengumpulan fakta-fakta dan data, penentuan yang matang dari alternatif yang dihadapi dan pengambilan tindakan yang menurut perhitungan merupakan tindakan yang paling tepat.

Dari pengertian-pengertian tentang pengambilan keputusan itu dapat disimpulkan, bahwa keputusan itu diambil dengan sengaja, tidak secara kebetulan dan tidak boleh sembarangan. Masalahnya terlebih dulu harus diketahui dan di rumuskan dengan jelas, sedangkan pemecahannya harus didasarkan pemilihan alterlanif terbaik dari alternatif-alternatif yang disajikan. Dasar pengambilan keputusan itu bermacam-macam tergantung dari permasalahan. Keputusan dapat diambil dari berdasarkan perasaan, dapat pula keputusan dibuat berdasarkan

rahasia. Tetap tidak mustahil, bahkan banyak terjadi terutama dalam lingkungan instansi pemerintah maupun diperusahaan, keputusan diambil berdasarkan wewenang yang dimilikinya. Adapun jenis-jenis dasar pengambilan keputusan sebagai berikut :

1. **Pengambilan keputusan berdasarkan intuisi.** Keputusan yang diambil berdasarkan intelenasi apa perasaan itu jelas lebih mudah terkena sugesti, pengaruh luar dan faktor kejiwaan lainnya. Hal ini mungkin berkaitan dengan tingkat pengetahuan yang terbatas atau faktor lainnya.
2. **Pengambilan keputusan berdasarkan rasio.** Keputusan yang bersifat rasional banyak berkaitan dengan pertimbangan dari segi daya guna masalah-masalah yang di hadapinya juga merupakan masalah-masalah yang memerlukan pemecahan yang rasioanl.
3. **Pengambilan keputusan berdasarkan fakta.** Ada yang berpendapat bahwa sebaiknya pengambilan keputusan itu didukung oleh sejumlah fakta yang memadai. Pendapat semacam ini memang banyak mendukung karena di kaitan dengan informasi atau data yang ada maka dijadikan dasar pengambilan keputusan.
4. **Pengambilan keputusan berdasarkan pengalaman.** Kerap kali terjadi bahwa sebelum mengambil keputusan, pimpinan mengingat-ingat apakah kasus atau permasalahan semacam ini pernah terjadi yang biasanya dilacak melalui arsip-arsip pengambilan keputusan. Arsip-arsip pengambilan keputusan itu merupakan dokumentasi berisi pengalaman masa lampau.
5. **Pengambilan keputusan berdasarkan wewenang.** Keputusan yang berdasarkan atas wewenang mempunyai bebrapa keuntungan yang dalam

hal ini Terry menyebutkan keputusan banyak diterima oleh bawahan, terlepas apakah penerimaan itu dilakukan dengan senang hati atau terpaksa, karna memiliki wewenang yang resmi maka keputusan akan lebih permanen sifatnya. Sebaliknya keputusan atas dasar wewenang pun ada kelemahannya. Dalam hal ini Terry mengatakan keputusan yang bersandarkan pada wewenang belaka akan menimbulkan partik diktatorial.

Adapun beberapa faktor yang mempengaruhi pengambilan keputusan antara lain :

1. **Keadaan intern perusahaan.** Keadaan intern perusahaan akan sangat berpengaruh terhadap pengambilan keputusan. Keadaan inter itu meliputi : dana yang tersedia ,kemampuan kariawan, kelengkapan-kelengkapan dari peralatan, struktur perusahaan/organisasi, tersedianya informasi yang dibutuhkan pimpinan, dan lainsebagainya.
2. **Keadaan ekstern perusahaan.** Keadaan atau lingkungan diluar perusahaan dapat berupa : keadaan ekonomi, sosial, hukum, budaya, politik, dan lain sebagainya. Antara organisasi/perusahaan dan lingkungan ekstern saling mempengaruhi, oleh karna itu pengambilan keputusan harus mempertimbangkan lingkungan diluar organisasi perusahaan.
3. **Tersedianya informasi yang diperlukan.** Informasi yang diperlukan harus lengkap dan terpercaya kebenarannya, dengan demikian pengambilan keputusan dapat dilakukan dengan baik.

#### 2.1.8. Proses Pengambilan Keputusan

Dalam memutuskan pilihan diantara berbagai alternatif untuk situasi tertentu, para menejer menggunakan proses dalam pengambilan keputusan.

Menurut mas'ud (1996:47) ada lima langkah yang bisa ditempuh oleh menejer dalam pengambilan keputusan antara lain, sebagai berikut :

1. Mengidentifikasi masalah yang nantinya akan berkaitan dengan keputusan.
2. Melakukan spesifikasi terhadap kriteria keputusan
3. Menganalisis dan mengembangkan informasi yang relevan tentang keputusan
4. Memilih alternatif yang terbaik dan mengimplementasikannya
5. Mengevaluasi kinerja dari pengimplentasian keputusan sebagai dasar untuk mempertimbangkan kembali keputusan yang telah dibuat.

Menurut simamora (1999:218) ada enam langkah dalam proses pengambilan keputusan antara lain, sebagai berikut :

1. Penentuan masalah, misalnya mengganti mesin yang lama dengan yang baru, menutup salah satu bagian dari perusahaan dan sebagainya
2. Mengenal dengan baik kemungkinan atau alternatif yang ada
3. Menetapkan data dan biaya yang sesuai dengan keputusan yang akan diambil dan masalahnya, karna tidak semua data atau biaya sesuai dengan masalah
4. Mengevaluasi data dengan metode yang berkaitan pada alternatif atau evaluasi yang bagaimana seharusnya dibuat
5. Mempertimbangkan faktor-faktor kualitatif
6. Keputusan dan alasan yang diambil

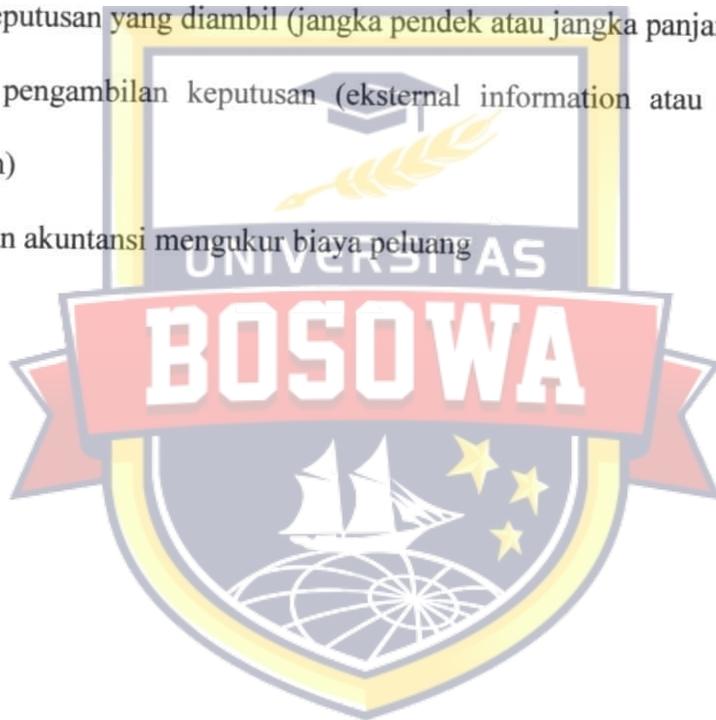
Sedangkan Mulyadi (2001:4) mengemukakan dalam proses pengambilan keputusan ada empat langkah antara lain, “pengakuan dan pengurusan masalah, pencarian tindakan alternatif dan kuantifikasi konsekuensi setiap alternatif tindakan tersebut, pemilihan alternatif optimum atau alternatif yang memuaskan dan implementasi dan penindak lanjutan alternatif yang telah dipilih”.

### **2.1.9. Peran Dampak Informasi Akuntansi Manajemen Dalam Pengambilan Keputusan**

Dalam pengambilan keputusan, informasi akuntansi berperan untuk merangsang manajemen didalam menyadari dan mendefinisikan masalah memisahkan alternatif tindakan yang satu dengan alternatif tindakan yang lainnya, menjelaskan konsekuensi berbagai alternatif tindakan yang akan dipilih serta membantu menganalisis dan menilai berbagai alternatif tindakan yang akan dipilih

Bobot yang diberikan oleh pengambil keputusan atas informasi akuntansi dalam pemilihan akhir tergantung atas :

1. Seberapa jauh informasi akuntansi di rasakan mampu mengurangi sebagian ketidak pastian yang melingkupi proses pengambilan keputusan
2. Permintaan dan persaingan atas produk atau jasa
3. Tingkat ketelitian informasi akuntansi yang direkayasa oleh manajemen
4. Lingkup keputusan yang diambil (jangka pendek atau jangka panjang)
5. Preferensi pengambilan keputusan (eksternal information atau internal information)
6. Kemampuan akuntansi mengukur biaya peluang

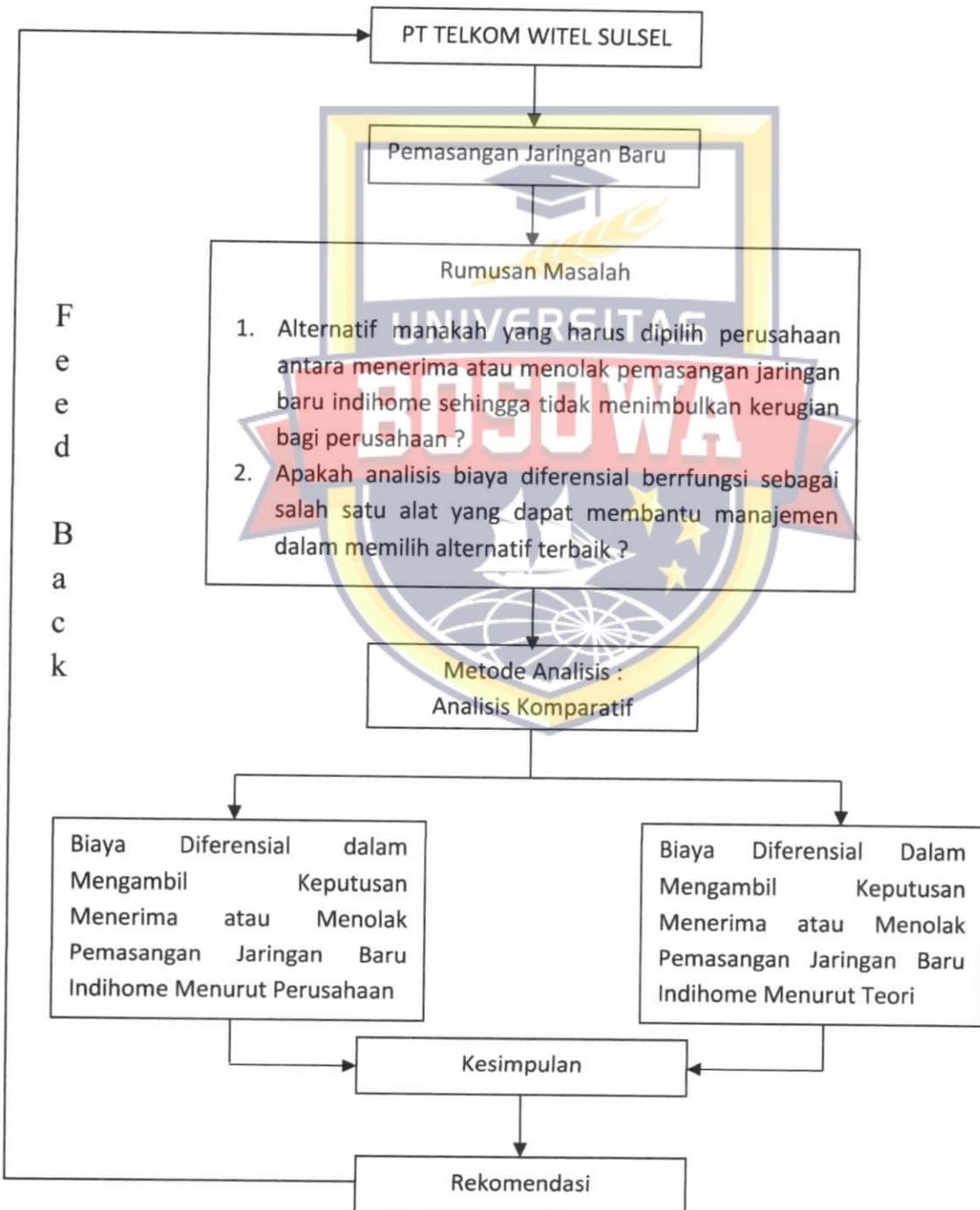


## 2.2. Kerangka Pikir

Kerangka pikir dalam penelitian ini dapat dijabarkan sebagai berikut :

**Gambar 2.1.**

### **Kerangka Pikir**



### 2.3. Hipotesis

Berdasarkan masalah pokok yang telah dikemukakan tersebut, maka penulis mengemukakan hipotesis berikut diduga **bahwa alternatif yang harus dipilih perusahaan menerima pemasangan jaringan baru indihome sehingga tidak menimbulkan kerugian pada PT TELKOM WITEL SUL-SEL.**



## BAB III

### METODE PENELITIAN

#### 3.1. Tempat dan Waktu Penelitian

Perusahaan yang menjadi objek penelitian adalah PT TELKOM WITEL SULSEL yang berlokasi di kota Makassar. Lamanya penelitian yang direncanakan selama kurang lebih dua bulan berlangsung dari bulan Juni-Agustus 2016.

#### 3.2. Metode Pengumpulan Data

Dalam penelitian ini, penulis menggunakan beberapa metode pengumpulan data yang relevan untuk menganalisis data tersebut, yaitu sebagai berikut :

##### 3.2.1. Penelitian Pustaka (*library research*)

Penelitian pustaka yaitu dengan cara mengumpulkan dan mempelajari beberapa buku literature yang ada hubungannya dengan masalah yang diteliti.

##### 3.2.2. Penelitian lapangan (*field research*)

Penelitian lapangan yaitu dengan cara melakukan penelitian secara langsung ke objek penelitian di PT Telkom Witel Sul-sel untuk memperoleh informasi yang diperlukan dalam penelitian ini, yaitu dengan cara:

1. Observasi, yaitu dengan cara mengadakan pengamatan langsung terhadap objek yang diteliti.
2. Interview, dengan cara mengadakan wawancara langsung dengan pihak-pihak yang berwenang.
3. Dokumentasi, yaitu penelitian yang dilakukan dengan jalan mengumpulkan data-data yang dapat dijadikan sebagai bahan penelitian

yang berasal dari arsip yang dimiliki oleh perusahaan atau responden-responden lain yang dianggap berhubungan dengan penelitian ini.

### 3.3. Jenis dan Sumber Data

untuk menunjang kelengkapan pembahasan ini, diperoleh jenis dan sumber data sebagai berikut :

#### 3.3.1. Jenis Data

Adapun jenis data yang digunakan penulis dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Data kuantitatif, yaitu data yang dapat dihitung atau data yang berupa angka-angka meliputi laporan biaya operasional yang dikeluarkan oleh perusahaan dalam beberapa tahun.
2. Data kualitatif, data yang tidak dapat dihitung atau data yang bukan berupa angka-angka, meliputi gambaran umum perusahaan dan *job description*.

#### 3.3.2. Sumber Data

Adapun sumber data yang digunakan penulis dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Data primer, merupakan data yang diperoleh secara langsung dari perusahaan berupa hasil pengamatan setempat dan perolehan dokumen perusahaan serta wawancara langsung pada pimpinan perusahaan maupun pada karyawan yang bersangkutan.
2. Data sekunder, merupakan data yang diperoleh tidak secara langsung melalui media antara bukti, catatan dan laporan historis.

### 3.4. Metode Analisis

Guna menganalisis data yang diperoleh, maka digunakan pendekatan metode komparatif, dimana penulis membandingkan antara analisis kalkulasi biaya diferensial menurut perusahaan dengan teori akuntansi biaya yang lazim berlaku.

### 3.5. Definisi Operasional

Dalam penelitian ini akan lebih ditekankan pada biaya diferensial dalam pengambilan keputusan menerima atau menolak pemasangan jaringan baru telepon.

1. Biaya diferensial termasuk biaya yang dikeluarkan sebagai alternatif keputusan dalam pengambilan keputusan. Dalam pengambilan keputusan dengan menggunakan biaya diferensial tidak ada rumus yang digunakan untuk pengambilan keputusan. Manajer hanya menggunakan data biaya yang diterima dari pihak penentu biaya pengeluaran.
2. Harga jual adalah besarnya harga yang akan dibebankan kepada konsumen yang diperoleh atau dihitung dari biaya produksi ditambah biaya memproduksi dan laba yang diharapkan
3. Keputusan adalah suatu reaksi terhadap beberapa solusi alternative yang dilakukan secara sadar dengan cara menganalisa kemungkinan-kemungkinan dari alternative tersebut bersama konsekuensinya.

## BAB IV

### HASIL DAN PEMBAHASAN

#### 4.1. Gambaran Umum Perusahaan

##### 4.1.1. Sejarah Perusahaan

Sejarah TELKOM berawal pada tahun 1856, tepatnya tanggal 23 Oktober 1856, yaitu pada saat pengoperasian telegraf elektromagnetik pertama di Indonesia yang menghubungkan antara Batavia (Jakarta) dengan Buitenzorg (Bogor) oleh Pemerintah Kolonial Belanda.

Selanjutnya pada tahun 1884, pemerintah kolonial Belanda mendirikan perusahaan swasta yang menyediakan layanan pos dan telegraf domestik dan kemudian layanan telegraf internasional. Layanan telepon mulai diperkenalkan tahun 1882.

Sampai dengan 1906, layanan telepon disediakan oleh perusahaan swasta dengan lisensi pemerintah selama 25 tahun. Pada 1906, Pemerintah Kolonial Belanda membentuk lembaga pemerintah untuk mengendalikan seluruh layanan pos dan telekomunikasi di Indonesia. Pada 1961, sebagian besar dari layanan ini dialihkan kepada perusahaan milik Negara.

Tahun 1995, operasi bisnis TELKOM dibagi ke dalam dua belas wilayah operasi, yang dikenal sebagai wilayah telekomunikasi atau witel. Setiap witel bertanggung jawab penuh terhadap seluruh aspek bisnis di wilayahnya masing-masing, mulai dari penyedia layanan telepon hingga manajemen dan keamanan property.

Pada 1965 pemerintah memutuskan pemisahan layanan pos dan telekomunikasi ke dalam dua perusahaan milik negara, yaitu PN Pos dan Giro dan PN Telekomunikasi. Pada tahun 1974, PN Telekomunikasi dibagi menjadi dua perusahaan milik negara, yaitu Perusahaan Umum Telekomunikasi (Perumtel) yang bergerak sebagai penyedia layanan telekomunikasi domestik dan internasional serta PT Industri Telekomunikasi Indonesia ("PT INTI") yang bergerak sebagai pembuat perangkat telekomunikasi. Pada tahun 1980, bisnis telekomunikasi internasional diambil alih oleh PT Indonesian Satellite Corporation ("Indosat") yang baru saja dibentuk saat itu.

Selanjutnya pada 1991, Perumtel mengalami perubahan status, yaitu menjadi perseroan terbatas milik negara dengan nama Perusahaan Perseroan (Persero) PT Telekomunikasi Indonesia, atau TELKOM. Pada tahun 1995, TELKOM merombak keduabelas witel menjadi tujuh divisi regional (Divisi I Sumatera; Divisi II Jakarta dan sekitarnya; Divisi III Jawa Barat; Divisi IV Jawa Tengah dan DI Yogyakarta; Divisi V Jawa Timur; Divisi VI Kalimantan; dan Divisi VII Indonesia bagian Timur) serta satu Divisi Network. Berdasarkan beberapa kesepakatan dengan mitra Kerja Sama Operasi ("KSO"). TELKOM menyetujui pengalihan hak untuk mengoperasikan lima dari tujuh divisi regional (Divisi Regional I, III, IV, VI dan VII) kepada konsorsium swasta.

Dengan kesepakatan tersebut, mitra KSO akan mengelola dan mengoperasikan divisi regional untuk periode waktu tertentu, melaksanakan pembangunan sambungan telepon tidak bergerak dalam jumlah yang telah ditetapkan dan pada akhir periode kesepakatan, mengalihkan fasilitas

telekomunikasi yang telah dibangun kepada TELKOM dengan kompensasi yang besarnya telah disepakati. Pendapatan dari KSO akan dibagi antara TELKOM dan mitra KSO.

Setelah krisis ekonomi Asia melanda Indonesia yang dimulai pada pertengahan tahun 1997, beberapa mitra KSO mengalami kesulitan dalam memenuhi kewajibannya kepada TELKOM. TELKOM dalam hal ini mengakuisisi mitra-mitra KSO di Divisi Regional I, III dan VI serta menyesuaikan isi kesepakatan KSO dengan mitramitranya di Divisi Regional IV dan VII untuk memperoleh hak pengawasan pengambilan keputusan-keputusan keuangan dan operasional di regional yang bersangkutan.

Pada tanggal 14 Nopember 1995, Pemerintah melakukan penjualan saham TELKOM melalui penawaran saham perdana (*Initial Public Offering*) di Bursa Efek Jakarta dan Bursa Efek Surabaya (keduanya telah melebur menjadi Bursa Efek Indonesia pada bulan Desember 2007).

Saham TELKOM juga tercatat di NYSE dan LSE dalam bentuk *American Depositary Shares* ("ADS") dan ditawarkan pada publik di Bursa Efek Tokyo dalam bentuk *Public Offering Without Listing*. TELKOM saat ini merupakan salah satu perusahaan dengan kapitalisasi pasar terbesar di Indonesia, dengan nilai kapitalisasi diperkirakan mencapai sekitar Rp190.512,0 miliar per 31 Desember 2009. Pemerintah memiliki hak 52,47% dari keseluruhan saham TELKOM yang dikeluarkan dan beredar. Pemerintah juga memegang saham Dwiwarna TELKOM, yang memiliki hak suara khusus dan hak veto atas hal-hal tertentu.

Kemudian pada tahun 1999, industri telekomunikasi mengalami perubahan signifikan. Undang-Undang Telekomunikasi No. 36 (Undang-Undang Telekomunikasi) yang berlaku efektif pada bulan September 2000 merupakan pedoman yang mengatur reformasi industri telekomunikasi, termasuk liberalisasi industri, memfasilitasi masuknya pemain baru dan menumbuhkan persaingan usaha yang sehat. Reformasi yang dilakukan Pemerintah kemudian menghapus kepemilikan bersama TELKOM dan Indosat di sebagian besar perusahaan telekomunikasi di Indonesia. Hal ini bertujuan untuk mendorong terciptanya iklim usaha yang kompetitif.

Hasilnya, pada tahun 2001 TELKOM mengakuisisi 35,0% saham Indosat di Telkomsel yang menjadikan total saham TELKOM di Telkomsel menjadi sebesar 77,7%. sementara Indosat mengambil alih 22,5% saham TELKOM di Satelindo dan 37,7% saham TELKOM di Lintasarta. Pada tahun 2002, TELKOM menjual 12,7% sahamnya di Telkomsel kepada Singapore Telecom Mobile Pte Ltd ("*SingTel Mobile*") sehingga kepemilikan saham TELKOM di Telkomsel berkurang menjadi 65,0%.

Berdasarkan Undang-undang Telekomunikasi, pada tanggal 1 Agustus 2001, Pemerintah mengakhiri hak eksklusif TELKOM sebagai satu-satunya penyelenggara layanan telepon tidak bergerak di Indonesia dan Indosat sebagai satu-satunya penyelenggara layanan Sambungan Langsung Internasional (SLI).

Hak eksklusif TELKOM sebagai penyedia jasa sambungan telepon lokal maupun sambungan langsung jarak jauh internasional akhirnya dihapuskan pada bulan Agustus 2002 dan Agustus 2003. Pada tanggal 7 Juni 2004, TELKOM

mulai meluncurkan layanan sambungan langsung international tidak bergerak. Pada 2005, TELKOM meluncurkan satelit TELKOM-2 untuk menggantikan seluruh layanan transmisi satelitnya yang telah dilayani oleh satelit TELKOM sebelumnya, yaitu Palapa B-4.

Selain itu, untuk menjadi transmisi *backbone* TELKOM, satelit TELKOM-2 akan mendukung jaringan telekomunikasi nasional untuk memenuhi kebutuhan telekomunikasi di pedesaan dan multimedia. Oleh karenanya, TELKOM telah meluncurkan delapan satelit (termasuk Palapa-A1), yaitu Palapa-A2 (1997-1985), PalapaB1 (1983-1992), Palapa B2P (1987/1996), Palapa-B2R (1990-1999), Palapa-B4 (1992-2004), TELKOM-1 (1999-2008). Seluruh satelit tersebut telah menjadi bagian sejarah *pertelekomunikasian* Indonesia.

Untuk memelihara dan mempertahankan pertumbuhan kami di lingkungan industri yang kompetitif, TELKOM bertransformasi dari perusahaan *Info Comm* menjadi perusahaan TIME (Telekomunikasi, Informasi, Media, *Edutainment*) dengan mempertahankan bisnis *legacy* dan mengembangkan bisnis *new wave*. *New* TELKOM telah diperkenalkan kepada publik pada tanggal 23 Oktober 2009 bertepatan dengan ulang tahun TELKOM ke-153 yang menghadirkan *tagline* baru '*the world in your hand*' dan *positioning* baru '*Life Confident*'.

Dengan logo barunya, TELKOM berkomitmen untuk memberikan ke seluruh pelanggan TELKOM kepercayaan diri untuk menjalani kehidupan yang mereka pilih, sesuai dengan cara dan waktu mereka.

## 4.1.2. Identitas Perusahaan

### 4.1.2.1. Profil Plasa Telkom

**Gambar 4.1**

**Kantor Telkom Witel Sulsel**



- Kantor : Plasa Telkom Balaikota
- Alamat : Plasa I Jl. Balaikota No. 5 ( 0411 ) Makassar  
90111 Makassar Sulawesi Selatan
- Telp. : 0411 – 333162
- Fax : 0411 – 332819

Plasa Telkom merupakan Outlet atau tempat pelayanan milik telkom, yang sepenuhnya dikelola oleh telkom dan atau dikerjasamakan dengan mitra disediakan untuk melayani pelanggan atau calon pelanggan/pengguna jasa telkom

yang ingin di layani secara langsung (face to face) dengan berbagai kemungkinan latar belakang atau penyebab, baik mengenai kebutuhan akan segala informasi yang berkaitan dengan produk layanan telkom maupun untuk pemenuhan kebutuhan produk itu sendiri.

#### 4.1.2.2. Logo Telkom

Gambar 4.2



#### 1. Arti Logo

- a. *Expertise*: Lingkaran sebagai simbol dari kelengkapan produk dan layanan dalam portofolio bisnis baru TELKOM yaitu TIME (*Telecommunication, Information, Media and Edutainment*).
- b. *Empowering* : Tangan yang meraih ke luar. Simbol ini mencerminkan pertumbuhan dan ekspansi ke luar.

- c. *Assured* : Jemari tangan. Simbol ini memaknai sebuah kecermatan, perhatian, serta kepercayaan dan hubungan yang erat.
- d. *Progressive* : Kombinasi tangan dan lingkaran. Simbol dari matahari terbit yang maknanya adalah perubahan dan awal yang baru.
- e. *Heart* : Telapak tangan yang mencerminkan kehidupan untuk menggapai masa depan.

## 2. Filosofi Warna Logo

- a. Merah – Berani, Cinta, Energi, Ulet – Mencerminkan spirit Telkom untuk selalu optimis dan berani dalam menghadapi tantangan dan perusahaan.
- b. Putih – Suci, Damai, Cahaya, Bersatu – Mencerminkan spirit Telkom untuk memberikan yang terbaik bagi bangsa.
- c. Hitam – Warna Dasar – Melambangkan kemauan keras.
- d. Abu – Warna Transisi – Melambangkan teknologi.

## 3. Tag Line Logo

*Tag line The World In Your Hand Telkom* dengan *Life Confident* ditakdirkan untuk mengubah “beban dunia” yang merasa dibebani dengan mempermudah orang untuk memahaminya, untuk belajar, dan untuk memiliki suara didalamnya. Memungkinkan orang untuk berbuat lebih banyak, dan memberikan dunia ke tangan mereka. Sebuah pesan sederhana kepada orang-orang, bahwa dunia adalah milik mereka.

Melalui *tag line The World In Your Hand* diharapkan Telkom dapat memberikan sebuah pengalaman baru yang berbeda dari sebelumnya

kepada *stakeholders*. Pengalaman baru tersebut adalah layanan yang lebih baik dari operator manapun yang pernah mereka kenal dan rasakan, serta layanan yang akan membangkitkan sebuah pengalaman yang benar-benar baru.

### 4.1.3. Visi & Misi

#### 4.1.3.1. Visi

*"To become a leading Telecommunication, Information, Media, Edutainment and Services ("TIMES") player in the region"*

#### 4.1.3.2. Misi

1. Menyediakan layanan "*more for less*" TIMES.
2. Menjadi model pengelolaan korporasi terbaik di Indonesia.

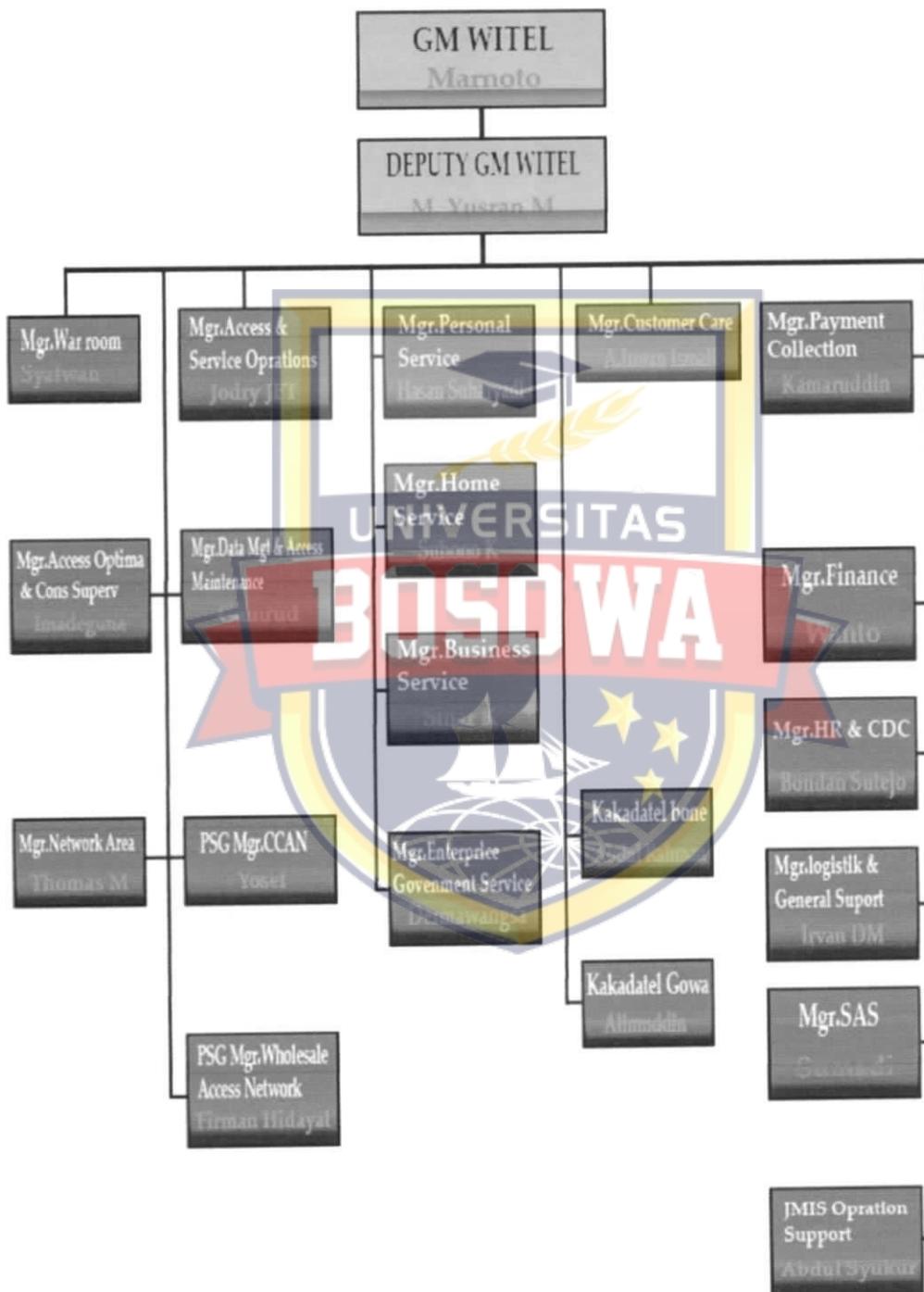
### 4.1.4. Organisasi Perusahaan

Setiap lembaga memiliki struktur organisasi yang terdiri dari beberapa bagian dan setiap bagian memiliki tugas masing-masing yang harus dipertanggung jawabkan demi kelancaran dan kesuksesan dari sebuah organisasi tersebut. Berikut ini struktur organisasi PT TELKOM Witel Makassar:



Gambar 4.3

## Struktur Organisasi PT. Telkom Indonesia Witel SulSel



#### 4.1.5. Uraian Tugas

Uraian tugas dan wewenang dari masing-masing bagian pada PT TELKOM WITEL SUL-SEL adalah sebagai berikut:

1. **General Manager Witel.** Bertugas mengevaluasi, mengukur, memodifikasi prosedur / system customer handling untuk tercapainya efektivitas consumer handling untuk tiap segmen pelanggan dan mengembangkan criteria pekerjaan outsourcing eksisting dengan mempertimbangkan kapabilitas internal dan eksternal sejalan dengan perubahan lingkungan bisnis yang kompetitif dan turbulens.
2. **Deputy General Manager Witel.** Mempunyai saran tugas utama yaitu bertanggung jawab atas penyelenggaraan operasional dan pemeliharaan fasilitas telekomunikasi untuk pencapaian target Witel serta mempunyai kebebasan bertindak dalam merekomendasikan dan mengusulkan kebijakan operasi pemeliharaan fasilitas telekomunikasi dan pelayanan jasa telekomunikasi.
3. **Manager War Room.** Bertugas menjaga kualitas dan kompetensi fungsi-fungsi manajerial maupun produk.
4. **Manager Access & Service Operation.** Bertugas memonitoring anggaran operasional akses Makassar dan menganalisis statistika gangguan dan menyusun program penanganan layanan pelanggan secara efektif dan efisien.
5. **Manager Personal Services.** Bertugas mengatur penugasan staf di Witel yang berada di lingkup area tanggung jawabnya (Makassar dan

sekitarnya). Bentuk penugasannya antara lain berupa pembuatan report atau rekapitulasi penjualan, perhitungan revenue, mengadakan sosialisasi atau mengikuti event untuk meningkatkan brand awareness masyarakat terhadap produk wifi.id, suvey lapangan terkait quality control layanan wifi.id, dan penawaran kerjasama ke berbagai pihak agar mau menggunakan layanan wifi.id.

6. **Manager Customer Care.** Bertanggung jawab atas kenyamanan pelanggan Telkom Personal.
7. **Manager Payment Collection.** Tugasnya adalah bertanggung jawab dalam mengcollect seluruh pembayaran pelanggan Telkom, termasuk pembayaran proyek.
8. **Manager finance.** Tugasnya adalah bertanggung jawab atas pengelolaan keuangan untuk mencapai kondisi keuangan yang sehat serta mempunyai kebebasan bertindak dalam pemusnahan dokumen keuangan yang kadaluarsa.
9. **Manager Human Resources (HR) dan Community Development Center (CDC).** Bertugas sebagai pengawas dari jalannya operasional CSR yang dilaksanakan oleh unit CDC dan sebagai pengawas dari jalannya operasional serta pemerataan sumber daya manusia yang dilaksanakan oleh unit Human Relation
10. **Manager Logistic and General Support.** Bertugas mengelola proses management logistic, dalam rangka pemenuhan kebutuhan logistic dan sarana umum yang diperlukan untuk penyelenggaraan aktivitas

operasional Witel, dan mengelola, mengatur pendayagunaan, mengadministrasikan, serta memenuhi aspek-aspek perlindungan yang di perlukan atas seluruh aset yang berada di lingkungan wilayah operasi Witel.

11. ***Manager Security and Safety.*** Bertugas menjaga keamanan dan ketertiban di lingkungan / kawasan perusahaan husus nya dalam bidang pengamanan phisik.
12. ***Junior Manager Information Sytem Operation Support.*** Bagian yang mengurus system akses komputerisasi serta perangkat keras maupun lunak berupa system komputerisasi di dalam lingkungan PT Telkom Witel Sul-Sel.
13. ***Manager Access Optima and Cons Supervisor.*** Bertugas mengevaluasi kinerja system Copper dan DSL Acces Network dan memberikan solusi optimalisasi system.
14. ***Manager Data Management and Access Maintenance.*** Bertugas menyajikan program kerja unit sebagai arah pencapaian kinerja pengelolaan Access maintenance and data management, dengan menerjemahkan strategi fungsional, menjabarkan Kontrak Manajemen (KM) Fungsional, dan menyusun indikator-indikator kinerja unit, Mencapai kinerja unit secara ekspansif, dengan mendesiminasikan Sasaran Kinerja Individu (SKI) staf / tim, mengalokasikan sumber daya unit secara tepat, mengimplementasikan program kerja yang telah tersusun,

memonitor dan mereview pencapaian kinerja anggota staf / tim secara periodik.

15. **Manager Network Area.** Bertugas menetapkan strategi pengelolaan sumber daya dan mengalokasikan sumber daya terkait sesuai kebutuhan, melaksanakan dan melaporkan *control self assessment* berdasarkan *control* yang ditetapkan oleh Unit *Risk Management*, serta mengkoordinir dan memfailitasi *self risk assessment* secara *periodic* sesuai kebijakan dan panduan dari Unit *Risk Management*.
16. **PSG Manager CCAN.** Bertugas melayani pelanggan VIP, yaitu pelanggan korporat yang harus selalu dipelihara dan dijaga baik data pelanggan maupun perbaikan jaringan sampai dengan layanan tanpa tunda sekalipun.
17. **PSG Manager Wholesale Access Network.** Bertugas melaksanakan *delivery channel* dan layanan konsumen untuk korporat dan bisnis *whole shale*, yang termasuk unit-unit seperti *Divisi Enterprrie Service (DIVES)* dan *Divisi Bussiness Services (DBS)*.
18. **Manager Home Service.** Bertugas memastikan bahwa tim memiliki sumberdaya yang memadai dan terlatih serta memastikan semua keluhan ditangani sesuai dengan pedoman perusahaan dan diselesaikan sesegera mungkin.
19. **Manager Business Service.** Bertugas untuk mengkoordinasi pengadaan saran, prasarana dan bahan baku yang dibutuhkan dibagian atau departemen teknis atau manajemen seperti menyediakan peralatan kantor.

20. **Manager Enterprise Government Services.** Bertugas mengelola hubungan dengan mitra kerja, lembaga pemerintah, swasta.
21. **Kakandatel Bone.** Area pelayanan di daerah Bone.
22. **Kakandatel Gowa.** Area pelayanan di daerah Gowa

## 4.2. Analisis Data

### 4.2.1. Perkembangan Produksi

Dalam mengelolah perusahaan baik dalam bentuk jasa, perdagangan maupun industri hal paling mendasar yang harus direalisasikan adalah menjual hasil dari perusahaan tersebut. Fungsi penjualan harus lebih di perhatikan dibanding dengan fungsi-fungsi yang lainnya. Karena suksesnya suatu usaha tergantung pada bagaimana upaya fungsi penjualan tersebut dilaksanakan

Pada produk yang berskala besar, produk-produk yang distandarisasikan telah mengintensifkan persaingan antar para produsen dan hal tersebut menyebabkan penjualan menjadi sebuah seni yang mahal dan sulit. Menjual bukanlah sekedar melakukan penjualan, tetapi di dalamnya terdapat fungsi perencanaan, fungsi pengembangan produk, fungsi kontraktual. Fungsi penciptaan permintaan dan fungsi pengambilan keputusan menerima tau menolak pesanan khusus.

Di bawah ini penulis akan memperlihatkan kondisi perkembangan produksi pasang baru indihome pada PT Telkom Witel Sulsel:

Tabel 4.1

## PT TELKOM WITEL SULSEL

## PERKEMBANGAN PASANG BARU INDIHOME TAHUN 2015

Triwulan	Pasang Baru Indihome (Unit)	Persente (%)
I	690	
II	870	36.73
III	960	13.43
IV	1080	15.79
Jumlah	3600	

Sumber PT Telkom Witel Sulsel Makassar tahun 2015

Memperhatikan tabel diatas maka penulis memberikan gambaran mengenai perkembangan produksi pasang baru pada PT. Telkom Witel Sulsel pada triwulan 1, produksi pasang baru indihome sebanyak 690 unit. Kemudian pada triwulan kedua meningkat menjadi 870 unit atau naik sekitar 36.73% di bandingkan dengan triwulan sebelumnya. Pada triwulan ketiga pemasangan baru indihome meningkat menjadi 960 unit atau naik sekitar 13.43% dari triwulan sebelumnya dan triwulan keempat meningkat menjadi 1080 unit atau naik sekitar 15.79% dari triwulan sebelumnya, kenaikan ini di akibatkan karena masyarakat sudah mulai mengetahui manfaat indihome yang fleksibel yang dapat memberikan kemudahan bagi masyarakat untuk memilih paket-paket dengan koneksi internet super cepat, interactive TV dan telepon.

#### 4.2.2. Analisis Biaya Diferensial

Salah satu faktor yang ingin dicapai oleh perusahaan adalah meningkatkan kontinuitas, agar dapat menunjang kelangsungan hidup perusahaan. Hal ini dilaksanakan guna meningkatkan kesejahteraan karyawan yang berhubungan dengan kegiatan operasional. Untuk menunjang terwujudnya tujuan dan sasaran dalam perusahaan, maka perlu peranan manajemen dalam efisiensi dan efektifitas perusahaan.

Untuk menunjang pelaksanaan manajemen yang efisien dan efektif, peranan pengambilan keputusan mengenai alternatif yang akan dilaksanakan. Hal ini dimaksudkan untuk menunjang pencapaian tujuan dan sasaran dalam operasi perusahaan. Salah satu titik tolak dalam pembahasan ini adalah biaya differensial.

Biaya diferensial hubungannya dengan pemasangan baru indihome kepada pelanggan atau konsumen merupakan biaya yang dialokasikan akibat dari adanya tambahan pasanan untuk pemasangan baru, dimana biaya diferensial ini berperan untuk menunjang pengambilan keputusan dalam proses penjualan jasa.

Dalam hubungannya dengan uraian tersebut di atas PT Telkom Witel Sulsel merupakan salah satu Badan Usaha Milik Negara yang bergerak dalam bidang pelayanan jasa telekomunikasi yang di pertuntukan untuk masyarakat luas. Selanjutnya akan di sajikan besarnya biaya pemasangan baru indihome untuk tahun 2015 sebagai berikut:

Tabel 4.2

**BESARNYA JENIS BIAYA PEMASANGAN BARU INDIHOME UNTUK  
GOLONGAN BISNIS DAN SOSIAL**

Jenis biaya	Bisnis (Rp)	Social (Rp)
Biaya pasang baru	275.000	75.000
Ppn 10%	27.500	7.500
Set top box (STB)	40.000	40.000
Materai	6000	6000
Jumlah	348.500	128.500

Sumber PT Telkom Witel Sulsel

Berdasarkan data pada tabel diatas dapat kita liat bahwa jenis biaya untuk pemasangan baru yang terdiri dari biaya pasang baru, PPN 10%, dan biaya materai untuk golongan bisnis sebesar Rp 348.500.-, golongan social (masyarakat umum) sebesar Rp 128.500.- dan keseluruhan biaya ini ditanggung sendiri oleh calon pelanggan.

PT Telkom Witel Sulsel pada tahun 2015 jumlah kapasitas indihome yang terpasang dengan kondisi normal sebanyak 2800 unit, kemudian untuk pemasangan jaringan baru yang digolongkan dengan pesanan khusus sebanyak 200 unit. Jadi dengan demikian jumlah pemasangan jaringan baru PT Telkom Witel Sulsel pada tahun 2015 sebanyak 3000 unit.

Di dalam prosedur PT Telkom, apabila ada calon pelanggan Indihome yang ingin memasang jaringan baru, dan tempat lebih dari 50 meter dari *Optical*

*Distribution Point* (ODP) yang telah disiapkan PT Telkom, maka konsekuensinya pelanggan tersebut akan di kenakan biaya pemasangan baru ditambah dua kali lipat dari harga normal/wajar. Sehubungan dengan masalah apakah pihak PT Telkom Witel Sulsel menerima atau menolak pemasangan baru tersebut berikut ini penulis akan mencoba menganalisa masalah tersebut dengan melihat dari laporan rugi-laba.

**Tabel 4.3**  
**PT TELKOM WITEL SULSEL**  
**LAPORAN RUGI LABA TAHUN 2015**

Uraian	
Pendapatan Jasa 2.800 unit	Rp. 307.113.957
Biaya Pemasangan Baru	
Biaya Administrasi	Rp. –
Biaya PPN 10%	Rp. –
Biaya Materai	Rp. –
Jumlah Biaya Pasang Baru Indihome	Rp. –
Laba	Rp. 307.113.957

Sumber PT Telkom Witel Sulsel

Dengan melihat data yang ada pada tabel 4.3 diatas maka kita dapat menyimpulkan bahwa beban yang dikeluarkan untuk pasang baru indihome dari pihak PT Telkom Witel Sulsel itu tidak ada. Karena dari seluruh jenis biaya yang terdiri dari biaya administrasi, biaya PPN 10%, biaya IKR dan biaya materai itu

dibebankan langsung kepada pelanggan pada saat mendaftarkan diri menjadi pelanggan PT Telkom.

Selanjutnya pada tahun 2015 juga terdapat 200 unit pelanggan indihome yang mendaftarkan diri diluar dari jaringan yang ada atau harga yang wajar. Sebagaimana telah dijelaskan sebelumnya bahwa apabila ada calon pelanggan yang akan mendaftarkan diri sebagai pelanggan PT Telkom, dimana tempat itu berjarak lebih dari 250 meter dari *Optical Distribution Point* (ODP) yang telah disediakan oleh PT Telkom maka calon pelanggan tersebut akan dikenakan biaya sebesar 2 kali lipat dari harga normalnya.

Disamping itu pula apabila ada calon pelanggan yang mendaftarkan diri sebagai pelanggan PT Telkom yang tempatnya berjarak lebih dari 250 meter maka pihak PT Telkom sendiri akan mengeluarkan biaya untuk pasang baru tersebut sebesar Rp. 2.100 untuk setiap meternya sebanyak 50 meter.

Untuk melihat apakah pihak PT Telkom menerima atau menolak pesanan pasang baru tersebut yang digolongkan sebagai pesanan khusus, karena lokasi yang dimiliki oleh calon pelanggan tersebut diluar jarak yang telah ditetapkan oleh PT Telkom Witel Sulsel, untuk itu penulis akan mencoba menganalisisnya dan berikut ini akan disajikan laporan rugi-laba tahun 2015.

**Tabel 4.4**  
**LAPORAN RUGI-LABA PT TELKOM WITEL SULSEL**  
**TAHUN 2015**

Uraian	
Pendapatan Jasa 200 unit a Rp. 75.000 x 12	Rp. 180.000.000
Biaya Pemasangan Baru	
Tambahan biaya Rp. 2.100 x 50 m x 200 unit	Rp. 21.000.000
Laba	Rp. 159.000.000

Sumber PT Telkom Witel Sulsel (Olahan Data)

Dengan melihat nilai pendapatan jasa yang diterima oleh PT Telkom apabila dirata-ratakan perbulannya untuk setiap unit pendapatan jasa yang diterima oleh PT Telkom Witel Sulsel untuk golongan pesanan khusus ini sebesar Rp 75.000.-, nilai ini diambil karena dari jumlah pelanggan yang termasuk dalam pesanan khusus ini sulit diidentifikasi jumlah pendapatan jasa yang diterima oleh pihak PT Telkom maka dalam satu tahunnya didapatkan penerimaan jasa sebesar Rp 180.000.000.- untuk 200 unit pelanggan, dan tambahan biaya yang harus dikeluarkan oleh PT Telkom untuk biaya pasang baru indihome untuk 200 unit pasang indihome jenis pesanan khusus sebesar Rp 159.000.000.-, maka didapatkan laba setelah nilai pendapatan jasa dikurangi dengan jumlah tambahan biaya pasang indihome jenis pesanan khusus sebesar Rp 75.000.000.-.

Berikut ini akan disajikan laporan rugi laba atas pasang baru indihome dengan tambahan pesanan khusus pada tahun 2015:

Tabel 4.5

**LAPORAN LABA RUGI ATAS PASANG BARU INDIHOME DENGAN TAMBAHAN PESANAN KHUSUS  
PT TELKOM WITEL SULSEL**

**TAHUN 2015**

Keterangan	Sebelum Ada Pesanan	Sesudah Ada Pesanan	Pendapatan/Biaya Diferensial
Penjualan 2800 unit	307.113.957	307.113.957	180.000.000
Pendapatan Diferensial 200 Unit @ 900.000		180.000.000	
	307.113.957	487.113.957	180.000.000
<b>Biaya Variabel</b>			
2.800 unit x 105.000.000	294.000.000	315.000.000	21.000.000
3.000 unit x Rp. 105.000			
<b>Total Biaya Variabel</b>	294.000.000	315.000.000	-
<b>Total Biaya Diferensial</b>			21.000.000
<b>Laba/Tambahan Laba</b>	13.113.957	172.113.957	159.000.000

Sumber : PT Telkom Witel Sulsel (Olahan Data)



Dengan melihat data yang ada pada tabel 4.5 di atas laba pendapatan jasa yang diterima PT Telkom jenis pasang Indihome normal yaitu sebesar Rp 307.113.957.-, sedangkan laba pendapatan jasa yang diterima PT Telkom Witel Sulsel untuk jenis pesanan khusus ini setelah dikurangi dengan tambahan biaya pasang Indihome sebesar Rp 159.000.000.- pertahunnya, maka timbul pertanyaan apakah pesanan khusus ini diterima atau ditolak oleh PT Telkom Witel Sulsel ?

Berdasarkan penjelasan yang telah dikemukakan sebelumnya yaitu manajemen mungkin menghadapi masalah untuk memutuskan apakah pesanan khusus akan diterima atau ditolak. Digolongkan sebagai pesanan khusus karena pesanan tersebut mempunyai harga jual yang tinggi atau harga jualnya tidak sama dengan harga normalnya kepada langganan umum. Syarat yang harus diterima agar suatu pesanan khusus dapat diterima adalah.

1. Perusahaan masih memiliki kapasitas menganggur

Jika masih ada kapasitas yang menganggur maka pemanfaatan kapasitas tersebut hanya mengakibatkan peningkatan biaya variable, sedangkan biaya tetap jumlahnya tidak meningkat. Jika pengolahan pesanan khusus tersebut mengakibatkan terlampauinya kapasitas yang ada maka keadaan ini mengakibatkan meningkatnya jumlah total biaya tetap.

2. Dapat dilakukan pemisahan pasar.

Pemisahan pasar diperlukan antara penjualan biasa dengan penjualan untuk melayani pesanan khusus. Tujuan pemisahan tersebut agar harga jual kepada langganan umum tidak rusak atau turun karena pengaruh harga jual pesanan khusus.

Informasi diferensial untuk memutuskan suatu pesanan khusus akan diterima atau ditolak adalah laba diferensial. Besarnya laba diferensial adalah sebesar pendapatan diferensial dikurangi biaya diferensial. Pendapatan diferensial atas pesanan khusus adalah tambahan pendapatan yang akan diperoleh jika pesanan khusus diterima, yaitu sebesar total pendapatan penjualan pesanan khusus, atau besar harga jual perunit pesanan khusus dikalikan dengan jumlah unit penjualan. Biaya diferensial atas pesanan khusus adalah tambahan biaya yang akan terjadi untuk melayani pesanan khusus tersebut. Besarnya biaya diferensial untuk melayani pesanan khusus, atau sebesar biaya variable per unit dikalikan dengan jumlah unit penjualannya, dengan kata lain, laba diferensial atas pesanan khusus adalah sebesar harga jual perunit pesanan khusus dikurangi biaya variable perunitnya. Oleh karena itu jika harga jual perunit pesanan khusus lebih besar dari biaya variable perunit pesanan khusus maka pesanan khusus diterima. Dan jika harga jual perunit pesanan khusus lebih kecil dari biaya variable perunit pesanan khusus, maka pesanan khusus ditolak.

Sehubungan dengan hasil analisa data yang dihasilkan pada tanel 5 di atas, apabila PT Telkom Witel Sulsel menerima pesanan khusus maka dari segi biaya diferensial, maka PT Telkom Witel Sulsel Makassar sejumlah biaya untuk pesanan khusus pasang baru telepon, berarti bertentangan dengan penjelasan di atas, tetapi mengingat PT Telkom Witel Sulsel adalah salah satu perusahaan yang bergerak dibidang jasa, semakin banyak jumlah pelanggan yang menggunakan jasa Telkom, maka PT Telkom Witel Sulsel semakin berpeluang untuk meningkatkan pendapatan jasanya. Maka penulis menyimpulkan bahwa PT

Telkom menerima pesanan pasang baru tersebut dengan dasar ada peningkatan laba yang didapatkan oleh PT Telkom Witel Sulsel dari pendapatan diferensial yaitu sebesar Rp 159.000.000.-.



## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 5.1. KESIMPULAN

1. Dari hasil penelitian diatas pasang Indihome, pihak PT Telkom Witel Sulsel selama tahun 2015 menunjukkan bahwa dari tahun ke tahun jumlah pelanggan PT Telkom Witel Sulsel meningkat dan ini menunjukkan bahwa kesadaran masyarakat akan pentingnya jasa Telekomunikasi dari pihak PT Telkom sudah baik.
2. Dari hasil analisis biaya diferensial atas pasang Indihome selama tahun 2015 menunjukkan bahwa dalam alternative menerima atau menolak pesanan khusus oleh PT Telkom Witel Sulsel. PT Telkom Witel Sulsel menerima pesanan khusus tersebut karena setelah penulis analisis PT Telkom Witel Sulsel mendapatkan laba setelah menerima pesanan khusus pasang Indihome tersebut.

#### 5.2. SARAN

1. Kepada pihak PT Telkom disarankan untuk menerima pesanan khusus untuk pemasangan sambungan Indihome untuk pelanggan baru karena terbukti setelah penulis analisa antara pendapatan jasa pada pemasangan baru normal dengan pendapatan jasa untuk pemasangan baru pesanan khusus ada tambahan laba, meskipun PT Telkom harus mengeluarkan tambahan biaya untuk pemasangan sambungan baru tersebut.

2. Kepada pihak yang berwenang PT Telkom Witel Sulsel supaya memberikan kemudahan kepada calon pelanggan Telkom dalam mendapatkan fasilitas PT Telkom Witel Sulsel dan menjadi pelanggan tetap, utamanya pada pengurusan untuk pemasangan Indihome, dan yang telah menjadi pelanggan tetap PT Telkom Witel Sulsel lebih memperhatikan masalah fasilitas yang ada di PT Telkom jika oada keluhan dari pihak pelanggan sebagai mana motto dari PT Telkom sendiri yaitu setia melayani anda.



## DAFTAR PUSTAKA

- Anthony dan Kaplan, 2009, *Akuntansi Manajemen, Edisi 5 Jilid 1*, Jakarta : PT Indeks
- Armanto, Witjaksono. 2006. *Akuntansi Biaya*. Edisi pertama. Yogyakarta. Penerbit : Graha Ilmu
- Dunia Firdaus Ahmad dan Wasilah, 2009, *Akuntanis Biaya, Edisi 2*, Jakarta : Salemba Empat
- Halim Abdul, Bambang Supomo dan Muhammad Kusufi, 2013. *Akuntansi Manajemen*. Edisi Kedua. Yogyakarta :BPFE
- Heri, 2012, *Manajemen Biaya*, Yogyakarta : Gava Media.
- Krismiaji, Aryani. 2011. *Akuntansi Manajemen. Edisi Kedua*. UPP STIM YKPN. Yogyakarta, *Pengambilan Keputusan. Edisi Revisi Kelima*. Raja Grafindo Persada, Jakarta
- Mary Follet (2004)
- Mas'ud, Machfoedz, 1996, *Akuntansi Manajemen Perencanaan dan Pembuatan Keputusan Jangka Pendek, Edisi Kedua*, Penerbit BPFE : Yogyakarta
- Matz. Usri dan Lawrence, 2010. *Akuntansi biaya, perencanaan dan pengendalian*, edisi Sembilan.erlangga, Yogyakarta
- Mulyadi, 2001, *Akuntansi Manajemen*, Cetakan Pertama, Penerbit Salemba Empat : Jakarta
- Mulyadi, 2007, *Akuntansi Biaya*. Yogyakarta : BPFE-UGM.
- Mulyadi. 2009. *Akuntansi Biaya*. Edisi 5. BPFE-UGM, Yogyakarta.
- Mulyadi. 2011. *Akuntansi Biaya*. Edisi Kelima, Unit Penerbit dan Percetakan Akademi Manajemen Perusahaan Penerbit YKPN, Yogyakarta.
- Mursyidi dalam *Akuntansi Biaya*, 2008
- Ony Widi Lestarianingtyas, Waluyo Firdaus dan Sri Dwi Anggadini, 2012, *Akuntansi Biaya, Edisi Pertama*, Yogyakarta : Graha Ilmu
- Prawironegoro, Darsono, dan Ari Purwanti, 2009, *Akuntansi Manajemen*, Edisi Ketiga, Jakarta : Mitra Wacana Media

Ralph C. Davis (2004)

Simamora, Henry, 1999 *Akuntansi Manajemen, Edisi Kedua*, Penerbit Salemba Empat, Jakarta

Supomo, Bambang. 2012. *Akuntansi Manajemen Suatu Sudut Pandang*. BPFE, Yogyakarta.



LAMPIRAN -  
UNIVERSITAS

**BOSOWA**

LAMPIRAN



I. DETAIL LAYANAN

Jenis Permohonan\* :  
 Kontrak Baru  
 Upgrade Layanan

Paket Layanan IndiHome\* :

- IndiHome 1 Mbps  
 IndiHome 2 Mbps  
 IndiHome 3 Mbps  
 IndiHome 5 Mbps  
 IndiHome 10 Mbps  
 IndiHome 20 Mbps  
 IndiHome 50 Mbps  
 IndiHome 100 Mbps  
 Lainnya : \_\_\_\_\_

Jenis ONT & STB\* :

- STB Standard  
 STB HD  
 STB HD Hybrid

Paket Tambahan :

- IndiHome Talk2Call Mania  
 IndiHome Global Call  
 @wifi id  
 Melody Online (MeiOn)  
 Anti Virus  
 IndiHome View  
 Lainnya : \_\_\_\_\_

Nomor Layanan (Khusus bagi Pelanggan yang Upgrade Layanan) :

1. Nomor Telepon Rumah\* : [Grid]  
 2. Nomor Internet / IndiHome : [Grid]

Uraian Waktu Instalasi (sebagai referensi) :

1. Hari / Tanggal : \_\_\_\_\_ Waktu : \_\_\_\_\_  
 2. Hari / Tanggal : \_\_\_\_\_ Waktu : \_\_\_\_\_  
 3. Hari / Tanggal : \_\_\_\_\_ Waktu : \_\_\_\_\_

\*Wajib diisi (Mandatory)

II. DETAIL PELANGGAN

Yang bertanda tangan di bawah ini

1. Nama\* : [Grid]  
 2. Identitas Diri\* :  KTP  SIM  Pasport No. [Grid]  
 3. Alamat\* : [Grid] Kode Pos\* : [Grid]

Dalam hal ini bertindak untuk dan atas nama\* :  Pribadi  Pemberi Kuasa  Perusahaan

4. Nama Pelanggan\* : [Grid]  
 5. Identitas Diri\* :  KTP  SIM  Pasport No. [Grid]  
 6. Alamat Pemasangan\* : [Grid] Kode Pos\* : [Grid]  
 7. Nomor NPWP : [Grid]

- Nama Ibu Kandung\* : [Grid]  
 Email\* : [Grid]  
 Nomor Kontak\* : Rmsh [Grid] / HP\* [Grid]

8. Status Pemasangan di alamat tsb.\* :  Pemilik  Penyewa  
 9. Komunikasi yang disukai :  E-mail  Mail (Surat)  Handphone\*

\*Wajib diisi (Mandatory)

III. JENIS PEMBAYARAN NON KARTU KREDIT

1. Jenis Pembayaran :  Tunai  Transfer  Auto Debit  
 2. Bank : [Grid]  
 3. No. Rekening : [Grid]  
 4. Atas Nama : [Grid]

IV. JENIS PEMBAYARAN VIA KARTU KREDIT

1. Jenis Kartu Kredit :  Visa  Master  
 2. Nama Pemegang Kartu : [Grid]  
 3. Nomor Kartu : [Grid]  
 4. Masa Berlaku : Bulan [Grid] Tahun [Grid]  
 5. Banci Penerbit : [Grid]

Pernyataan dan Jaminan

- Kami yang bertanda tangan di bawah ini, dengan ini menyatakan:  
 1. Adalah pemegang Kartu Kredit yang sah dan berwenang  
 2. Seluruh data yang kami berikan adalah benar dan lengkap  
 3. Setuju untuk dilakukan penyetoran rekening Kartu Kredit kami untuk keperluan pembayaran biaya pasang, biaya berlangganan, dan/atau biaya tambahan lain yang mungkin timbul selama berlangganan layanan IndiHome.

V. INFORMASI TAMBAHAN (WAJIB DICACA & DIBERI TANDA (-))

1. Beres menerima informasi dari TELKOM Group atau Authorized Partner melalui berbagai media (pemasaran, sms, email dan internet) ada   
 2. Beres bersedia menandatangani nomor IndiHome di Buku Petunjuk Telepon Telkom dan layanan "Directory Service" Telkom 108   
 3. Menyetujui bahwa dengan diberlakukannya dokumen kontrak berlangganan IndiHome ini, maka kontrak berlangganan lama untuk produk Telepon dan atau Internet dan atau Use TV dianggap tidak berlaku lagi (Khusus bagi Pelanggan Upgrade Layanan)   
 4. Bila Data Pelanggan pada kontrak berlangganan produk Telepon dan atau Internet dan atau Use TV berbeda dengan Kontrak Berlangganan layanan IndiHome ini maka pelanggan yang menanda tangan kontrak berlangganan IndiHome bersedia bertanggung jawab atas segala risiko atas perubahan data Pelanggan tersebut (Khusus bagi Pelanggan Upgrade Layanan)   
 5. Pelanggan akan dikenakan biaya sewa bulanan ONT, STB dan Platform IPTV sesuai dengan jenis STB yang digunakan. Setiap penambahan STB ke 2 (dua) dan seterusnya, juga akan dikenakan biaya sewa bulanan sesuai jenis STB serta biaya instalasi/setting (sesuai kondisi instalasi yang berlaku) yang ditagihkan pada bulan berikutnya setelah pemasangan STB tersebut   
 6. Bila pelanggan berhenti berlangganan, Telkom akan mengambil perangkat CPE milik TELKOM yang terinstal di alamat Pelanggan untuk layanan IndiHome   
 7. Besar-besaran tagihan IndiHome, paket tambahan dan sewa ONT / STB dapat berubah sewaktu-waktu

Saya setuju untuk berikat dengan ketentuan Kontrak Berlangganan IndiHome yang tertera dari 2 (dua) halaman, dan saya juga menyatakan bahwa seluruh informasi yang ditulis adalah benar adanya

Nomor Rp. 8.000,-

Nama dan tanda tangan Petugas TELKOM

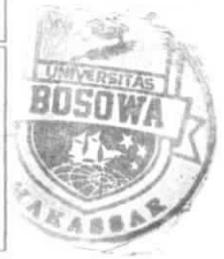
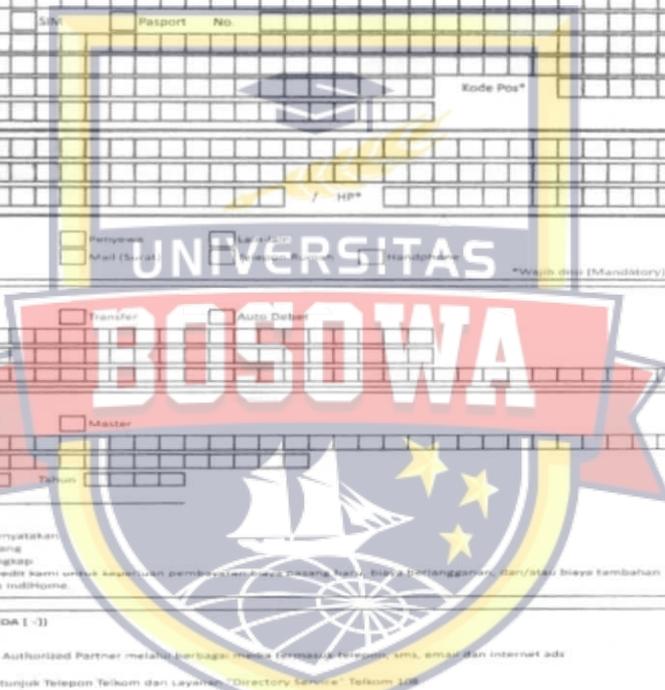
Nama dan tanda tangan Pelanggan atau kuasa dari pelanggan

KETERANGAN

1. Jika penandatanganan Kontrak berbeda dengan nama Pelanggan yang tertulis (Penanggung jawab) agar dilampirkan Surat Pernyataan dari pihak yang menjadi penanggung jawab berlangganan layanan IndiHome dimaksud  
 2. Kontrak Berlangganan ini dibuat rangkap 2 (dua), lembar Asli diserahkan kepada TELKOM dan lembar copy untuk Pelanggan

Catatan Petugas

1. Nomor Pelanggan : \_\_\_\_\_  
 2. Nomor Rekening : \_\_\_\_\_





IndiHome 100% Fiber memberikan kemudahan bagi Anda untuk memilih paket - paket dengan koneksi internet super cepat, interactive TV dan telepon sesuai dengan kebutuhan.

IndiHome	SD	UHD	Harga
10	GRATIS 1000 menit telepon lokal/internasional	Interactive TV Channels	Rp. 405.000/bulan*

\*Paket ini tidak termasuk GRATIS dengan harga 12 Bulan dan akses internet ke perangkat gsm/laptop di seluruh Indonesia. Harga dasar untuk berlangganan setiap bulan dan belum termasuk PPH, SPPH & bea cukai lainnya.

### OVER THE TOP (OTT)

Merupakan layanan konten Video untuk pelanggan indihome melalui kerjasama dengan OTT content aggregator yang dapat dinikmati di layar TV pelanggan menggunakan Hybrid Box melalui Jaringan Internet Indihome, dan dapat di extend melalui smartphone, tablet dan PC.

OTT Video Streaming	Promo	Harga
iflix	GRATIS 3 Bulan (+ Max 9 Bulan)	Rp. 30.000*/bulan
CATCHPLAY	GRATIS 2 Bulan	Rp. 60.000*/bulan
viu	GRATIS 1 Bulan (+1 Bulan)	Rp. 30.000*/bulan

\*Harga gratis diberikan dengan menggunakan aplikasi resmi

### SYARAT & KETENTUAN

- Biaya packing baru IndiHome sebesar Rp. 75.000,- ditagihkan pada bulan pertama.
- Biaya setting IndiHome GRATIS\*
- Harga belum termasuk biaya sewa Hybrid Box + ONT\* sebesar Rp. 1.000.000 /bulan
- Untuk pelaksanaan dan syarat dan ketentuan, kunjungi IndiHome TV, IndiHome.com, IndiHome Call Center, atau IndiHome Retailer.
- Untuk instalasi kebet rumah yg membutuhkan penarikan jaringan, koneksi, meteran, dan lain sebagainya, hubungi IndiHome Service Center.
- Change\* harga dan paket dapat berubah sewaktu-waktu. Untuk mengetahui lebih lanjut, kunjungi IndiHome.com
- Syarat dan ketentuan selengkapnya dapat dilihat di laman www.indihome.com

\*Tidak termasuk pajak.

### Nikmati Fitur-Fitur Handal Useetv™ :

<b>TV On Demand</b> Nonton ulang siaran tv hingga 7 hari sebelumnya	<b>Video On Demand</b> Nonton film pilihan lokal dan internasional	<b>Pause &amp; Rewind</b> Film dan acara favorit
<b>Video Recorder</b> Simpan program tv dan film favorit	<b>Karaoke</b> Karaoke dan musik lagu favorit	<b>Music</b> Lagu dari berbagai Genre

CSS362/Q3-2016



## Useetv

LOCAL: TRV, TRV HD, TRV HD 2, TRV HD 3, TRV HD 4, TRV HD 5, TRV HD 6, TRV HD 7, TRV HD 8, TRV HD 9, TRV HD 10, TRV HD 11, TRV HD 12, TRV HD 13, TRV HD 14, TRV HD 15, TRV HD 16, TRV HD 17, TRV HD 18, TRV HD 19, TRV HD 20, TRV HD 21, TRV HD 22, TRV HD 23, TRV HD 24, TRV HD 25, TRV HD 26, TRV HD 27, TRV HD 28, TRV HD 29, TRV HD 30, TRV HD 31, TRV HD 32, TRV HD 33, TRV HD 34, TRV HD 35, TRV HD 36, TRV HD 37, TRV HD 38, TRV HD 39, TRV HD 40, TRV HD 41, TRV HD 42, TRV HD 43, TRV HD 44, TRV HD 45, TRV HD 46, TRV HD 47, TRV HD 48, TRV HD 49, TRV HD 50, TRV HD 51, TRV HD 52, TRV HD 53, TRV HD 54, TRV HD 55, TRV HD 56, TRV HD 57, TRV HD 58, TRV HD 59, TRV HD 60, TRV HD 61, TRV HD 62, TRV HD 63, TRV HD 64, TRV HD 65, TRV HD 66, TRV HD 67, TRV HD 68, TRV HD 69, TRV HD 70, TRV HD 71, TRV HD 72, TRV HD 73, TRV HD 74, TRV HD 75, TRV HD 76, TRV HD 77, TRV HD 78, TRV HD 79, TRV HD 80, TRV HD 81, TRV HD 82, TRV HD 83, TRV HD 84, TRV HD 85, TRV HD 86, TRV HD 87, TRV HD 88, TRV HD 89, TRV HD 90, TRV HD 91, TRV HD 92, TRV HD 93, TRV HD 94, TRV HD 95, TRV HD 96, TRV HD 97, TRV HD 98, TRV HD 99, TRV HD 100.

GENERAL ENTERTAINMENT: TRV, TRV HD, TRV HD 2, TRV HD 3, TRV HD 4, TRV HD 5, TRV HD 6, TRV HD 7, TRV HD 8, TRV HD 9, TRV HD 10, TRV HD 11, TRV HD 12, TRV HD 13, TRV HD 14, TRV HD 15, TRV HD 16, TRV HD 17, TRV HD 18, TRV HD 19, TRV HD 20, TRV HD 21, TRV HD 22, TRV HD 23, TRV HD 24, TRV HD 25, TRV HD 26, TRV HD 27, TRV HD 28, TRV HD 29, TRV HD 30, TRV HD 31, TRV HD 32, TRV HD 33, TRV HD 34, TRV HD 35, TRV HD 36, TRV HD 37, TRV HD 38, TRV HD 39, TRV HD 40, TRV HD 41, TRV HD 42, TRV HD 43, TRV HD 44, TRV HD 45, TRV HD 46, TRV HD 47, TRV HD 48, TRV HD 49, TRV HD 50, TRV HD 51, TRV HD 52, TRV HD 53, TRV HD 54, TRV HD 55, TRV HD 56, TRV HD 57, TRV HD 58, TRV HD 59, TRV HD 60, TRV HD 61, TRV HD 62, TRV HD 63, TRV HD 64, TRV HD 65, TRV HD 66, TRV HD 67, TRV HD 68, TRV HD 69, TRV HD 70, TRV HD 71, TRV HD 72, TRV HD 73, TRV HD 74, TRV HD 75, TRV HD 76, TRV HD 77, TRV HD 78, TRV HD 79, TRV HD 80, TRV HD 81, TRV HD 82, TRV HD 83, TRV HD 84, TRV HD 85, TRV HD 86, TRV HD 87, TRV HD 88, TRV HD 89, TRV HD 90, TRV HD 91, TRV HD 92, TRV HD 93, TRV HD 94, TRV HD 95, TRV HD 96, TRV HD 97, TRV HD 98, TRV HD 99, TRV HD 100.

RELIGIOUS: TRV, TRV HD, TRV HD 2, TRV HD 3, TRV HD 4, TRV HD 5, TRV HD 6, TRV HD 7, TRV HD 8, TRV HD 9, TRV HD 10, TRV HD 11, TRV HD 12, TRV HD 13, TRV HD 14, TRV HD 15, TRV HD 16, TRV HD 17, TRV HD 18, TRV HD 19, TRV HD 20, TRV HD 21, TRV HD 22, TRV HD 23, TRV HD 24, TRV HD 25, TRV HD 26, TRV HD 27, TRV HD 28, TRV HD 29, TRV HD 30, TRV HD 31, TRV HD 32, TRV HD 33, TRV HD 34, TRV HD 35, TRV HD 36, TRV HD 37, TRV HD 38, TRV HD 39, TRV HD 40, TRV HD 41, TRV HD 42, TRV HD 43, TRV HD 44, TRV HD 45, TRV HD 46, TRV HD 47, TRV HD 48, TRV HD 49, TRV HD 50, TRV HD 51, TRV HD 52, TRV HD 53, TRV HD 54, TRV HD 55, TRV HD 56, TRV HD 57, TRV HD 58, TRV HD 59, TRV HD 60, TRV HD 61, TRV HD 62, TRV HD 63, TRV HD 64, TRV HD 65, TRV HD 66, TRV HD 67, TRV HD 68, TRV HD 69, TRV HD 70, TRV HD 71, TRV HD 72, TRV HD 73, TRV HD 74, TRV HD 75, TRV HD 76, TRV HD 77, TRV HD 78, TRV HD 79, TRV HD 80, TRV HD 81, TRV HD 82, TRV HD 83, TRV HD 84, TRV HD 85, TRV HD 86, TRV HD 87, TRV HD 88, TRV HD 89, TRV HD 90, TRV HD 91, TRV HD 92, TRV HD 93, TRV HD 94, TRV HD 95, TRV HD 96, TRV HD 97, TRV HD 98, TRV HD 99, TRV HD 100.

MOVIES: TRV, TRV HD, TRV HD 2, TRV HD 3, TRV HD 4, TRV HD 5, TRV HD 6, TRV HD 7, TRV HD 8, TRV HD 9, TRV HD 10, TRV HD 11, TRV HD 12, TRV HD 13, TRV HD 14, TRV HD 15, TRV HD 16, TRV HD 17, TRV HD 18, TRV HD 19, TRV HD 20, TRV HD 21, TRV HD 22, TRV HD 23, TRV HD 24, TRV HD 25, TRV HD 26, TRV HD 27, TRV HD 28, TRV HD 29, TRV HD 30, TRV HD 31, TRV HD 32, TRV HD 33, TRV HD 34, TRV HD 35, TRV HD 36, TRV HD 37, TRV HD 38, TRV HD 39, TRV HD 40, TRV HD 41, TRV HD 42, TRV HD 43, TRV HD 44, TRV HD 45, TRV HD 46, TRV HD 47, TRV HD 48, TRV HD 49, TRV HD 50, TRV HD 51, TRV HD 52, TRV HD 53, TRV HD 54, TRV HD 55, TRV HD 56, TRV HD 57, TRV HD 58, TRV HD 59, TRV HD 60, TRV HD 61, TRV HD 62, TRV HD 63, TRV HD 64, TRV HD 65, TRV HD 66, TRV HD 67, TRV HD 68, TRV HD 69, TRV HD 70, TRV HD 71, TRV HD 72, TRV HD 73, TRV HD 74, TRV HD 75, TRV HD 76, TRV HD 77, TRV HD 78, TRV HD 79, TRV HD 80, TRV HD 81, TRV HD 82, TRV HD 83, TRV HD 84, TRV HD 85, TRV HD 86, TRV HD 87, TRV HD 88, TRV HD 89, TRV HD 90, TRV HD 91, TRV HD 92, TRV HD 93, TRV HD 94, TRV HD 95, TRV HD 96, TRV HD 97, TRV HD 98, TRV HD 99, TRV HD 100.

MUSIC: TRV, TRV HD, TRV HD 2, TRV HD 3, TRV HD 4, TRV HD 5, TRV HD 6, TRV HD 7, TRV HD 8, TRV HD 9, TRV HD 10, TRV HD 11, TRV HD 12, TRV HD 13, TRV HD 14, TRV HD 15, TRV HD 16, TRV HD 17, TRV HD 18, TRV HD 19, TRV HD 20, TRV HD 21, TRV HD 22, TRV HD 23, TRV HD 24, TRV HD 25, TRV HD 26, TRV HD 27, TRV HD 28, TRV HD 29, TRV HD 30, TRV HD 31, TRV HD 32, TRV HD 33, TRV HD 34, TRV HD 35, TRV HD 36, TRV HD 37, TRV HD 38, TRV HD 39, TRV HD 40, TRV HD 41, TRV HD 42, TRV HD 43, TRV HD 44, TRV HD 45, TRV HD 46, TRV HD 47, TRV HD 48, TRV HD 49, TRV HD 50, TRV HD 51, TRV HD 52, TRV HD 53, TRV HD 54, TRV HD 55, TRV HD 56, TRV HD 57, TRV HD 58, TRV HD 59, TRV HD 60, TRV HD 61, TRV HD 62, TRV HD 63, TRV HD 64, TRV HD 65, TRV HD 66, TRV HD 67, TRV HD 68, TRV HD 69, TRV HD 70, TRV HD 71, TRV HD 72, TRV HD 73, TRV HD 74, TRV HD 75, TRV HD 76, TRV HD 77, TRV HD 78, TRV HD 79, TRV HD 80, TRV HD 81, TRV HD 82, TRV HD 83, TRV HD 84, TRV HD 85, TRV HD 86, TRV HD 87, TRV HD 88, TRV HD 89, TRV HD 90, TRV HD 91, TRV HD 92, TRV HD 93, TRV HD 94, TRV HD 95, TRV HD 96, TRV HD 97, TRV HD 98, TRV HD 99, TRV HD 100.

TV SERIES: TRV, TRV HD, TRV HD 2, TRV HD 3, TRV HD 4, TRV HD 5, TRV HD 6, TRV HD 7, TRV HD 8, TRV HD 9, TRV HD 10, TRV HD 11, TRV HD 12, TRV HD 13, TRV HD 14, TRV HD 15, TRV HD 16, TRV HD 17, TRV HD 18, TRV HD 19, TRV HD 20, TRV HD 21, TRV HD 22, TRV HD 23, TRV HD 24, TRV HD 25, TRV HD 26, TRV HD 27, TRV HD 28, TRV HD 29, TRV HD 30, TRV HD 31, TRV HD 32, TRV HD 33, TRV HD 34, TRV HD 35, TRV HD 36, TRV HD 37, TRV HD 38, TRV HD 39, TRV HD 40, TRV HD 41, TRV HD 42, TRV HD 43, TRV HD 44, TRV HD 45, TRV HD 46, TRV HD 47, TRV HD 48, TRV HD 49, TRV HD 50, TRV HD 51, TRV HD 52, TRV HD 53, TRV HD 54, TRV HD 55, TRV HD 56, TRV HD 57, TRV HD 58, TRV HD 59, TRV HD 60, TRV HD 61, TRV HD 62, TRV HD 63, TRV HD 64, TRV HD 65, TRV HD 66, TRV HD 67, TRV HD 68, TRV HD 69, TRV HD 70, TRV HD 71, TRV HD 72, TRV HD 73, TRV HD 74, TRV HD 75, TRV HD 76, TRV HD 77, TRV HD 78, TRV HD 79, TRV HD 80, TRV HD 81, TRV HD 82, TRV HD 83, TRV HD 84, TRV HD 85, TRV HD 86, TRV HD 87, TRV HD 88, TRV HD 89, TRV HD 90, TRV HD 91, TRV HD 92, TRV HD 93, TRV HD 94, TRV HD 95, TRV HD 96, TRV HD 97, TRV HD 98, TRV HD 99, TRV HD 100.

SPORT: TRV, TRV HD, TRV HD 2, TRV HD 3, TRV HD 4, TRV HD 5, TRV HD 6, TRV HD 7, TRV HD 8, TRV HD 9, TRV HD 10, TRV HD 11, TRV HD 12, TRV HD 13, TRV HD 14, TRV HD 15, TRV HD 16, TRV HD 17, TRV HD 18, TRV HD 19, TRV HD 20, TRV HD 21, TRV HD 22, TRV HD 23, TRV HD 24, TRV HD 25, TRV HD 26, TRV HD 27, TRV HD 28, TRV HD 29, TRV HD 30, TRV HD 31, TRV HD 32, TRV HD 33, TRV HD 34, TRV HD 35, TRV HD 36, TRV HD 37, TRV HD 38, TRV HD 39, TRV HD 40, TRV HD 41, TRV HD 42, TRV HD 43, TRV HD 44, TRV HD 45, TRV HD 46, TRV HD 47, TRV HD 48, TRV HD 49, TRV HD 50, TRV HD 51, TRV HD 52, TRV HD 53, TRV HD 54, TRV HD 55, TRV HD 56, TRV HD 57, TRV HD 58, TRV HD 59, TRV HD 60, TRV HD 61, TRV HD 62, TRV HD 63, TRV HD 64, TRV HD 65, TRV HD 66, TRV HD 67, TRV HD 68, TRV HD 69, TRV HD 70, TRV HD 71, TRV HD 72, TRV HD 73, TRV HD 74, TRV HD 75, TRV HD 76, TRV HD 77, TRV HD 78, TRV HD 79, TRV HD 80, TRV HD 81, TRV HD 82, TRV HD 83, TRV HD 84, TRV HD 85, TRV HD 86, TRV HD 87, TRV HD 88, TRV HD 89, TRV HD 90, TRV HD 91, TRV HD 92, TRV HD 93, TRV HD 94, TRV HD 95, TRV HD 96, TRV HD 97, TRV HD 98, TRV HD 99, TRV HD 100.

ADD ON INTERACTIVE TV

INDIMOVIE 1	75
INDIMOVIE 2	70
INDITAINMENT 1	40
INDITAINMENT 2	40
INDIKIDS	60
INDINEWS	15
DYNASTY 1	89
DYNASTY 2	169
INDIMOVIE LITE	55
INDIKIDS LITE	20