



## Pendekatan Teori Akuntansi Positif Dalam Kasus Derivatif PT Telekomunikasi Selular

**Syalwa Naira Eka Putri**

Fakultas Ekonomi, Universitas Samudra, Langsa-Aceh

Email : [syalwanaira@gmail.com](mailto:syalwanaira@gmail.com)

**Rizki Aisyah Marpaung**

Fakultas Ekonomi, Universitas Samudra, Langsa-Aceh

Email: [kikitba2011@gmail.com](mailto:kikitba2011@gmail.com)

**Paradilla Sandi Br Bangun**

Fakultas Ekonomi, Universitas Samudra, Langsa-Aceh

Email : [dillabangun2@gmail.com](mailto:dillabangun2@gmail.com)

**Abstract:** *PT. Telkomsel is the leading provider of cellular telecommunications services in Indonesia based on market share. At the end of March 2008, Telkomsel had 51.3 million subscribers, which based on industry statistics represents an estimated market share of almost 51%. Telkomsel provides GSM cellular services in Indonesia, nationally via the dual band GSM network 900/1800 MHz and internationally via 288 international roaming partners in 155 countries (at the end of 2007). The aim of this research is to analyze the company's condition by looking at the financial ratios that describe company performance and analysis of the company's optimal capital structure. The data in this research is secondary data originating from the Central Statistics Agency, the Agency for the Application and Assessment of Technology, the Directorate General of Posts and Telecommunications and the Directorate General of Telematics Applications, Department of Communications and Information Technology. Data used in This research is data about the condition of the cellular telecommunications industry in Indonesia which includes expenditure, infrastructure, customers, human resources (labor). Data was taken from company condition reports (annual reports) PT. Telkomsel, PT. Indosat, and PT Excelcomindo for the quarterly period 2005-2008.*

**Keywords:** *Positive Accounting, Derivatives*

**Abstrak:** PT. Telkomsel merupakan penyelenggara jasa telekomunikasi selular terdepan di Indonesia berdasarkan pangsa pasar. Pada akhir Maret 2008, Telkomsel telah memiliki 51,3 juta pelanggan yang berdasarkan statistik industri mewakili perkiraan pangsa pasar hampir 51%. Telkomsel menyediakan layanan selular GSM di Indonesia, yang secara nasional melalui jaringan GSM dual band 900/1800 MHz dan yang secara internasional melalui 288 mitra roaming internasional di 155 negara (pada akhir 2007). Tujuan penelitian ini adalah menganalisis kondisi perusahaan dengan melihat rasio keuangan yang menggambarkan kinerja perusahaan dan analisis terhadap struktur modal optimal perusahaan. Data pada penelitian ini adalah data sekunder yang berasal dari Badan Pusat Statistik, Badan Penerapan dan Pengkajian Teknologi, Direktorat Jenderal Pos dan Telekomunikasi dan Direktorat Jenderal Aplikasi Telematika, Departemen Komunikasi dan Informatika. Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data tentang kondisi industri telekomunikasi selular di Indonesia yang meliputi belanja (expenditure), infrastruktur (infrastructure), pelanggan (customer), SDM (labor). Data diambil dari laporan kondisi perusahaan (annual report) PT. Telkomsel, PT. Indosat, dan PT. Excelcomindo periode kwartalan (quarter) tahun 2005-2008.

**KataKunci:** Akuntansi Positif, Derivatif

## **PENDAHULUAN**

Pada awal mula perkembangan teori akuntansi ditandai dengan lahirnya teori normatif yang memiliki sifat dan pengertian sebagai suatu keharusan. Di mana Teori Akuntansi Normatif ini merupakan penjelasan atau penalaran untuk menjustifikasi kelayakan suatu perlakuan akuntansi yang paling sesuai dengan tujuan yang telah ditetapkan. Sehingga pada dasarnya teori ini lebih menjelaskan praktik-praktik akuntansi yang seharusnya berlaku —it should be. Pendekatan konvensional yang mengutamakan pada prinsip normatif mengalami kejayaannya di tahun 1960-an. Namun kemudian terjadi pergeseran pendekatan dalam penelitian akuntansi selama tahun 1970-an.

Tulisan ini bertujuan untuk mengkaji teori akuntansi positif dan penelitian-penelitian yang mencoba membuktikan keberadaan teori tersebut, khususnya pengujian yang berbasis penggunaan teknik atau metode akuntansi untuk mempengaruhi kinerja keuangan perusahaan. Tulisan ini diatur sebagai berikut. Bagian dua membahas tentang teori akuntansi positif. Bagian ini diikuti oleh ulasan sekilas mengenai penelitian awal yang berbasis pilihan teknik-teknik akuntansi. Bagian empat menyajikan bukti-bukti empiris terkait dengan pilihan teknik-teknik akuntansi dan diikuti oleh bahasan atas beberapa poin penting untuk dikaji. Bagian akhir berisi kesimpulan dan rekomendasi.

Dalam praktek sehari – hari, teori akuntansi masih saja dibingungkan oleh adanya pengertian normatif dan positif. Watts dan Zimmerman (1986) mencoba memberikan penjelasan atas teori normatif sebagai berikut ini : dalam teori normatif, para praktisi diharapkan mampu menjelaskan informasi apa yang seharusnya dikomunikasikan kepada para pemakai, informasi akuntansi dan bagaimana akuntansi tersebut akan disajikan. Jadi pada dasarnya teori normatif berusaha menjelaskan apa yang sewajibnya dilakukan oleh para akuntan dalam proses penyajian informasi keuangan yang akan disampaikan kepada para pemakai dan bukannya menjelaskan tentang apakah informasi keuangan itu dan mengapa hal tersebut bisa terjadi.

Tujuan dari penggunaan pendekatan teori positif adalah untuk menguraikan dan menjelaskan apa dan bagaimana informasi keuangan disajikan serta dikomunikasikan kepada para pemakai informasi akuntansi. Sehingga dapat dikatakan bahwa pendekatan teori akuntansi positif bukanlah suatu arahan untuk memberikan anjuran mengenai bagaimana praktik akuntansi yang seharusnya, tetapi lebih digunakan untuk menjelaskan mengapa praktik akuntansi mencapai bentuk seperti keadaannya sekarang. Sebagai tambahan juga, teori ini dapat digunakan untuk meramalkan berbagai fenomena akuntansi dan menggambarkan bagaimana interaksi antar-variabel akuntansi dalam dunia nyata. Validitas teori akuntansi

positif dinilai atas dasar kesesuaian teori dengan fakta atau apa yang nyatanya terjadi (what it is). Untuk lebih mudahnya, contoh teori akuntansi positif adalah praktik akuntansi yang saat ini sering kita dengar antara lain creative accaounting, earning management, big bath, dan income smoothing.

## **TINJAUAN PUSTAKA**

### **Teori Akuntansi Positif**

Teori Akuntansi Positif. Riset akuntansi positif pertama kali diketahui dilakukan oleh William H. Beaver (1968) dengan terbitnya artikel yang berjudul “ *The Information Content of Annual Earnings Announcements*” ( Jensen, 1976: 4, 8). Selanjutnya teori akuntansi positif diakui kemunculannya ketika Watts dan Zimmerman mempublikasikan artikelnya yang berjudul “ *Towards a positive Theory of Theory of The Determination of Accounting Standard*” pada tahun 1978. Artikel tersebut telah menjadikan teori akuntansi positif sebagai paradigma riset akuntansi yang dominan yang berbasis empiris kualitatif dan dapat digunakan untuk menjustifikasi berbagai teknik atau metode akuntansi yang sekarang digunakan atau mencari model baru untuk pengembangan teori akuntansi dikemudian hari.

Teori akuntansi positif telah banyak diuji dengan menggunakan pilihan-pilihan metode akuntansi. Dalam suatu review yang menyeluruh, Christie (1990) menyimpulkan ada enam proxy yang telah diketahui memiliki kemampuan dalam menjelaskan praktek-praktek yang merupakan cerminan dari aplikasi teori akuntansi positif. Keenam proxy dimaksud adalah ukuran perusahaan (firm size), tingkat risiko (risk level), kompensasi manajerial (managerial compensation), porsi utang terhadap aktiva atau modal (financial leverage), pembatas-pembatas dalam penyelesaian utang, dan rasio pembayaran dividen (dividen payout ratio).

Keenam faktor tersebut merupakan faktor yang melekat pada suatu perusahaan dan sekaligus sebagai sifat atau karakteristik suatu perusahaan dimana besarnya masing-masing faktor bisa berbeda-beda antara perusahaan yang satu dan perusahaan yang lain. Keenam faktor tersebut merupakan faktor yang melekat pada suatu perusahaan dan sekaligus sebagai sifat atau karakteristik suatu perusahaan dimana besarnya masing-masing faktor bisa berbeda-beda antara perusahaan yang satu dan perusahaan yang lain.

Kehadiran teori akuntansi positif telah memberika sumbangan yang berarti bagi pengembangan akuntansi. Adapun kontribusi teori akuntansi positif terhadap pengembangan akuntansi adalah menghasilkan pola sistematis dalam pilihan akuntansi dan memberikan penjelasan spesifik terhadap pola tersebut, memberikan kerangka yang jelas dalam

memahami akuntansi, menunjukkan peran utama *contracting cost* dalam teori akuntansi, menjelaskan mengapa akuntansi digunakan dan memberikan kerangka dalam memprediksi pilihan-pilihan akuntansi, mendorong riset yang relevan dimana akuntansi menekankan pada prediksi dan menjelaskan pada fenomena akuntansi.

Dorongan terbesar dari teori akuntansi positif dalam akuntansi adalah untuk menjelaskan (to explain) dan meramalkan (to predict) pilihan standar manajemen melalui analisis atas biaya dan manfaat dari pengungkapan keuangan tertentu dalam hubungannya dengan berbagai individu dan pengalokasian sumber daya ekonomi. Teori akuntansi positif didasarkan pada adanya dalil bahwa manajer, pemegang saham, dan aparat pengatur adalah rasional dan bahwa mereka berusaha untuk memaksimalkan kegunaan mereka yang secara langsung berhubungan dengan kompensasi mereka, dan tentunya kesejahteraan mereka pula.

### **Teori Akuntansi Positif**

Perjalanan sejarah dari perkembangan teori positif tidak dapat dilepaskan dari adanya ketidakpuasan terhadap teori normatif (Watt & Zimmerman, 1986). Lebih lanjut dikatakan bahwa analisa metode penelitian dengan menggunakan pendekatan teori akuntansi normatif terlalu sederhana dan tidak memberikan dasar yang kuat dari segi teori. Terdapat tiga alasan fundamental penyebab terjadinya pergeseran pendekatan normatif ke positif yaitu (Watt & Zimmerman, 1986):

1. Ketidakmampuan pendekatan normatif dalam menguji teori secara empiris, karena didasarkan pada premis atau asumsi yang salah sehingga validitasnya diragukan secara empiris.
2. Pendekatan normatif lebih memfokuskan analisa pada kepentingan pihak investor secara individual daripada kemakmuran masyarakat luas.
3. Pendekatan normatif tidak memberikan peluang bagi pengalokasian sumber daya ekonomi lain secara optimal di pasar modal. Hal ini bisa saja terjadi dikarenakan sistem perekonomian yang didasarkan pada mekanisme pasar, di mana masyarakat hanya menggunakan informasi akuntansi sebagai alat ukur dalam mengalokasikan sumber daya ekonomi.

Selain itu juga, Watt & Zimmerman mengungkapkan bahwa dasar analisa untuk menilai teori akuntansi dalam pendekatan normatif sangat sederhana dan tidak memberikan landasan teoritis yang kuat. Guna menyeimbangkan kesenjangan dalam pendekatan normatif, Watt & Zimmerman mengembangkan metode baru dalam penelitian empiris dengan pendekatan

positif dan menjustifikasi berbagai teknik atau metode akuntansi yang sekarang digunakan atau mencari model baru untuk pengembangan teori akuntansi di kemudian hari. Apabila pendekatan teori normatif ditunjukkan cara terbaik untuk melakukan sesuatu berdasar premis, norma atau standar, lain halnya dengan teori positif yang berusaha menjelaskan atau memprediksi fenomena nyata dan mengujinya secara empirik (Nur Indriantoro).

Di dalam aliran Teori Akuntansi Positif dipercayai bahwa posisi realita sosial terpisah secara independen dari manusia atau memiliki sifat esensi tersendiri. Hal ini mengakibatkan fenomena empiris terpisah dari penelitian. Dengan demikian validitas ilmiah dari dunia empiris diuji melalui observasi.

### **Riset Yang Mendukung Teori Akuntansi Positif**

Penelitian positif di bidang akuntansi dimulai pada pertengahan tahun 1960 dan menjadi paradigma yang dominan pada tahun 1970an dan 1980an (Deegan, 2004: 205). Teori akuntansi positif telah banyak diuji dengan menggunakan pilihan-pilihan metode akuntansi. Christie (1990: 15-36) menyimpulkan bahwa terdapat enam proksi yang telah diketahui memiliki kemampuan dalam menjelaskan praktek-praktek yang merupakan cerminan dari aplikasi teori akuntansi positif. Keenam proksi tersebut meliputi ukuran perusahaan, tingkat resiko, kompensasi manajerial, porsi utang terhadap aktiva atau modal, pembatas-pembatas dalam penyelesaian utang, dan rasio pembayaran dividen.

Penelitian ingin membuktikan bahwa para manajer yang mendasarkan bonusnya pada income netto lebih memilih untuk menggunakan kebijakan akuntansi accrual untuk pelaporan pendapatannya sehingga dapat memaksimalkan bonus. Hasil penelitian menemukan bukti yang kuat bahwa keputusan manajemen untuk memilih atau mengadopsi suatu peraturan akuntansi terkait erat dengan seberapa sensitif bonus yang ada dikaitkan dengan pencapaian target keuntungan. Hasil tersebut mencerminkan pentingnya pemahaman atas perilaku manajer terhadap keberadaan rencana kompensasi yang dapat mempengaruhi kemakmurannya baik saat ini maupun masa waktu yang akan datang.

Penelitian berikutnya adalah yang dilakukan oleh Sweeny (1994) dengan hipotesis perjanjian hutang. Hasil penelitian membuktikan bahwa perusahaan sering melanggar perjanjian hutang dalam bentuk pemeliharaan modal kerja dan ekuitas pemegang saham.

## **Riset Yang Mengkritik Teori Akuntansi Positif**

Kritik terhadap teori akuntansi positif yang disampaikan sebelum Wattz dan Zimmerman menulis artikel pada tahun 1990, pertama diungkapkan oleh Christenson (1983: 5) yang menyatakan bahwa riset positif lebih berkaitan dengan sosiologi akuntansi. Hal ini disebabkan karena isinya berupa deskripsi dan prediksi mengenai perilaku individu, baik akuntan maupun manajer, dalam memilih metode akuntansi. Menurut Christenson, pada sisi pembangunan teori akuntansi, perilaku yang dijelaskan dan diprediksi seharusnya adalah perilaku entitas akuntansi. Hal ini senada dengan Godfrey et al (2010: 391) yang menyatakan bahwa teori akuntansi positif lebih merupakan sosiologi akuntansi, karena memfokuskan pada perilaku manusia daripada perilaku atau pengukuran entitas akuntansi.

Lebih lanjut Christenson (1983) mengatakan bahwa memandang ilmu pengetahuan tidaklah harus dipandang dari perbedaan antara normatif dan positif, tetapi bisa dipandang sebagai produk, yaitu seperangkat pengetahuan yang tersistem atau dipandang sebagai proses, yaitu aktivitas manusia dalam menghasilkan pengetahuan. Namun pendukung positivis menekankan pandangan bahwa ilmu pengetahuan merupakan suatu produk, yang ditunjukkan melalui struktur formal dalam bentuk proposisi empiris yang melahirkan teori positif yang induktif. Sedangkan filsafat ilmu menekankan pada pandangan bahwa ilmu pengetahuan merupakan suatu proses, yang berawal dari idealis kemudian diturunkan menjadi teori normatif yang deduktif. Christenson berpendapat adalah tidak penting apakah pencapaian ilmu pengetahuan dilakukan secara normatif atau positif karena semuanya sah-sah saja dan semuanya juga benar. Lebih lanjut Christenson menyatakan bahwa pada satu waktu pencapaian ilmu pengetahuan perlu dilakukan secara normatif, kemudian pada akhirnya bersifat positif. Dalam hal ini yang berbeda adalah pencapaian ilmu pengetahuan yang empiris lebih didasarkan pada produk dan proses.

## **METODE PENELITIAN**

Data pada penelitian ini adalah data sekunder yang berasal dari Badan Pusat Statistik, Badan Penerapan dan Pengkajian Teknologi, Direktorat Jenderal Pos dan Telekomunikasi dan Direktorat Jenderal Aplikasi Telematika, Departemen Komunikasi dan Informatika. Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data tentang kondisi industri telekomunikasi seluler di Indonesia yang meliputi belanja (expenditure), infrastruktur (infrastructure), pelanggan (customer), SDM (labor). Data diambil dari laporan kondisi perusahaan (annual report) PT. Telkomsel, PT. Indosat, dan PT. Excelcomindo periode kuartalan (quarter) tahun 2005-2008.

## **HASIL ANALISIS DAN PEMBAHASAN**

### **PT. Telekomunikasi Seluler**

PT. Telkomsel merupakan penyelenggara jasa telekomunikasi selular terdepan di Indonesia berdasarkan pangsa pasar. Pada akhir Maret 2008, Telkomsel telah memiliki 51,3 juta pelanggan yang berdasarkan statistik industri mewakili perkiraan pangsa pasar hampir 51%. Telkomsel menyediakan layanan selular GSM di Indonesia, yang secara nasional melalui jaringan GSM dual band 900/1800 MHz dan yang secara internasional melalui 288 mitra roaming international di 155 negara (pada akhir 2007). Pada September 2006, Telkomsel menjadi penyelenggara pertama di Indonesia dengan meluncurkan layanan 3G. PT. Telkomsel menyediakan pilihan bagi pelanggannya yaitu kartu prabayar simPATI dan Kartu As, atau layanan kartuHALO pasca bayar, serta berbagai layanan dan program menguntungkan lainnya. Penyelenggaraan Telkomsel di Indonesia telah berkembang sejak peluncuran layanan pasca bayar pada 26 Mei 1995. Pada November 1997, Telkomsel menjadi penyelenggara telekomunikasi selular pertama di Asia dengan memperkenalkan layanan prabayar GSM rechargeable. Pendapatan kotor Telkomsel telah meningkat dari Rp 3,59 triliun tahun 2000 menjadi Rp 44,38 triliun tahun 2007. Pada periode yang sama, jumlah seluruh pelanggan selular Telkomsel meningkat dari hampir 1,7 milyar pada 31 Desember 2000 menjadi 47,9 milyar pada 31 Desember 2007. Telkomsel memiliki cakupan jaringan terbesar dari semua industri telekomunikasi selular di Indonesia, dengan menyediakan cakupan jaringan hingga 95% dari penduduk Indonesia dan merupakan satu-satunya industri telekomunikasi selular di Indonesia yang mencakup seluruh propinsi dan kabupaten serta seluruh kecamatan di Sumatra, Jawa, dan Bali/Nusra. PT. Telkomsel menawarkan layanan GSM Dual Band (900 & 1800), GPRS, Wi-Fi, EDGE, dan Teknologi 3G.

Dapat dianalisa kondisi PT. Telkomsel mengalami peningkatan kinerja yang signifikan dalam kurun waktu tahun 2005 – 2008, untuk analisa detailnya sebagai berikut:

1. Belanja (expenditure) : Belanja PT. Telkomsel dalam kurun waktu tahun 2005 – 2008 mengalami peningkatan pada setiap tahunnya, pada setiap awal tahun atau kwartal pertama tingkat belanja industri telekomunikasi selular terutama PT. Telkomsel relatif lebih kecil dibanding kwartal berikutnya dan menunjukkan trend kenaikan yang signifikan disetiap tahunnya ini menunjukkan kinerja yang baik dari PT. Telkomsel. Pada akhir tahun 2004 total belanja PT. Telkomsel sebesar 6.744 Trilyun, tahun 2005 sebesar 8,772 Trilyun, tahun 2006 sebesar 12,896 Trilyun, tahun 2007 sebesar 18,920 Trilyun,

dan tahun 2008 sebesar 20,401 Trilyun. Dengan melihat data tersebut maka terjadi kenaikan yang signifikan disetiap tahunnya, dan belanja (expenditure) PT. Telkomsel paling besar diantara industri telekomunikasi selular lain. Besarnya belanja (expenditure) PT. Telkomsel memberikan pengaruh terhadap kapasitas maupun jangkauan layanan yang luas karena adanya anggaran yang besar untuk pembangunan infrastruktur. Sehingga PT. Telkomsel mempunyai jumlah pelanggan terbanyak. Dengan demikian belanja (expenditure) pada PT. Telkomsel mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap perkembangan perusahaan.

2. Infrastruktur (infrastructure) : pembangunan infrastruktur dalam hal ini BTS PT. Telkomsel paling banyak dari pada industri telekomunikasi selular lainnya hal ini memberikan kelebihan tersendiri dari PT. Telkomsel yaitu dengan wilayah jangkauan terluas di Indonesia. Pembangunan BTS oleh PT. Telkomsel mengalami kenaikan disetiap tahunnya sehingga meningkat pula wilayah jangkauannya. Pada tahun 2004, PT. Telkomsel telah mendirikan BTS sebanyak 6.205 unit, pada tahun 2005 meningkat 9.895 unit, tahun 2006 sebanyak 16.057 unit, kemudian pada tahun 2007 sebanyak 20.858 unit dan penghujung tahun 2008 PT. Telkomsel telah mendirikan BTS sebanyak 26.872 unit. Dengan jumlah BTS yang dimiliki, PT. Telkomsel menjadi pemilik BTS terbanyak di Indonesia. Dengan kepemilikan BTS terbanyak tersebut, menjadikan PT. Telkomsel mempunyai wilayah jangkauan terluas, mampu mencakup seluruh propinsi di Indonesia dan bahkan sampai tingkat kecamatan di pulau Sumatera, Jawa, Bali.
3. Pelanggan (customer) : Pelanggan mempunyai kontribusi besar terhadap pendapatan industri telekomunikasi selular baik dari jumlah pelanggan maupun jumlah pemakaian layanan. Dalam hal ini PT. Telkomsel mempunyai jumlah pelanggan terbanyak karena menguasai 51 % pelanggan industri telekomunikasi selular di Indonesia, hal ini juga dipengaruhi oleh kapasitas jaringan dan wilayah jangkauan terluas di seluruh Indonesia. Pada tahun 2004, PT Telkomsel mencatat total pelanggan sebanyak 16.291 Juta. Tahun 2005, 24,269 Juta kemudian pada tahun 2006 sebanyak 35,597 Juta. Tahun 2007 sebanyak 47,890 Juta. Dan pada akhir 2008, PT. Telkomsel mencatat jumlah pelanggan sebanyak 65,300 Juta. Peningkatan jumlah pelanggan tersebut menunjukkan kemajuan PT. Telkomsel dalam memberikan layanan kepada pelanggan dan mempunyai manajemen yang baik, yang menjadikan PT. Telkomsel tetap teratas dalam memimpin pangsa pasar industri telekomunikasi selular.



4. SDM (labor) : SDM mempunyai peran penting bagi industri telekomunikasi selular, karena dengan semakin meningkatnya tuntutan pasar, kemajuan teknologi dan persaingan usaha maka industri telekomunikasi selular selalu menambah jumlah SDM dan meningkatkan kualitasnya, dalam hal ini, PT. Telkomsel mempunyai jumlah SDM paling banyak di sektor industri telekomunikasi selular. Pada tahun akhir 2004 PT. Telkomsel memperkerjakan SDM sebanyak 3,331. Pada tahun 2005 PT. Telkomsel telah merekrut sebanyak 3.566 kemudian pada tahun 2006 sebanyak 3.797, tahun 2007 sebanyak 4,080 dan pada akhir tahun 2008 PT. Telkomsel telah merekrut SDM sebanyak 15,815. SDM di sini meliputi SDM tetap dan SDM tidak tetap (outsourcing). Dari data tersebut PT. Telkomsel pada tahun 2004 sampai dengan tahun 2007 tidak merekrut tenaga kerja yang signifikan, sehingga jumlah SDM yang ada masih kecil dibandingkan dengan industri telekomunikasi lainnya, tetapi pada tahun 2008, terjadi kenaikan yang signifikan jumlah SDM yang ada, hal ini sebagai upaya mengimbangi besarnya jumlah pelanggan dan kemajuan perusahaan. Dengan kemajuan PT. Telkomsel, maka kebutuhan akan SDM juga akan meningkat. Sehingga disini, PT. Telkomsel memberikan kontribusi terhadap penyerapan tenaga kerja. Dengan penyerapan tenaga kerja tersebut maka PT. Telkomsel secara langsung dapat memberikan kontribusi dan menggerakkan perekonomian negara.
5. SDM (labor) : SDM mempunyai peran penting bagi industri telekomunikasi selular, karena dengan semakin meningkatnya tuntutan pasar, kemajuan teknologi dan persaingan usaha maka industri telekomunikasi selular selalu menambah jumlah SDM dan meningkatkan kualitasnya, dalam hal ini, PT. Telkomsel mempunyai jumlah SDM paling banyak di sektor industri telekomunikasi selular. Pada tahun akhir 2004 PT. Telkomsel memperkerjakan SDM sebanyak 3,331. Pada tahun 2005 PT. Telkomsel telah merekrut sebanyak 3.566 kemudian pada tahun 2006 sebanyak 3.797, tahun 2007 sebanyak 4,080 dan pada akhir tahun 2008 PT. Telkomsel telah merekrut SDM sebanyak 15,815. SDM di sini meliputi SDM tetap dan SDM tidak tetap (outsourcing). Dari data tersebut PT. Telkomsel pada tahun 2004 sampai dengan tahun 2007 tidak merekrut tenaga kerja yang signifikan, sehingga jumlah SDM yang ada masih kecil dibandingkan dengan industri telekomunikasi lainnya, tetapi pada tahun 2008, terjadi kenaikan yang signifikan jumlah SDM yang ada, hal ini sebagai upaya mengimbangi besarnya jumlah pelanggan dan kemajuan perusahaan. Dengan kemajuan PT. Telkomsel, maka kebutuhan akan SDM juga akan meningkat. Sehingga disini, PT. Telkomsel memberikan kontribusi terhadap

penyerapan tenaga kerja. Dengan penyerapan tenaga kerja tersebut maka PT. Telkomsel secara langsung dapat memberikan kontribusi dan menggerakkan perekonomian negara.

## **KESIMPULAN**

PT. Telekomunikasi Selular mengeluarkan T-Cash sebagai jasa untuk mempermudah konsumen mengirim, menerima, membayar dan membeli dengan menggunakan uang elektronik. Terlebih dengan teknologi NFC konsumen tidak perlu bersusah payah mengeluarkan uang dari dompet, cukup menempelkan stiker NFC ke mesin lalu memasukkan kata kunci, maka barang sudah dapat diterima. Semua orang tentu menyukai kemudahan, namun produk tidak akan digunakan apabila konsumen tidak tahu bahwa produk tersebut ada. Maka, peran kesadaran merek sangat penting agar manfaat produk dapat dirasakan oleh konsumen.

Berbagai promosi telah dilakukan agar masyarakat sadar akan adanya merek ini. Beberapa contoh promosi antara lain adalah iklan di televisi, poster yang diletakkan pada merchant T-Cash, promo potongan harga, hingga word-of-mouth (WOM) oleh masyarakat yang tahu atau melalui konsumen pernah memakai produk. Untuk mengetahui apakah bauran promosi yang telah dilakukan berhasil, penulis melakukan survei.

## **DAFTAR PUSTAKA**

- Regina Mariana Franciska, J. J. (2019). ANALISIS PENERAPAN AKUNTANSI BIAYA LINGKUNGAN PADA PT. ROYAL COCONUT AIRMADIDIH. *Jurnal Riset Akuntansi Going Concern* 14(1) .
- Jaya, H. (1 Maret 2015). ANALISIS PENERAPAN AKUNTANSI BIAYA LINGKUNGAN TERHADAP LABA PERUSAHAAN PT.IMECO BATAM TUBULAR. *Jurnal Measurement* Vol.
- Risa Nurwulan Sari, A. T. (2017). ANALISIS PENERAPAN AKUNTANSI BIAYA LINGKUNGAN SEBAGAI PERTANGGUNG JAWABAN SOSIAL DI RSI HIDAYATULLAH YOGYAKARTA. *JURNAL KAJIAN BISNIS* Vol.25, No. 2.
- Sri Wahyuningsih Uwete, M. R. (2023). ANALISIS PENERAPAN AKUNTANSI BIAYA LINGKUNGAN DALAM PERSPEKTIF AMANAH (Studi Kasus Rs Islam Gorontalo). *Journal of Management & Business* .
- Ni Made Meli Darma Yanthi, N. W. (1 April 2023). PENERAPAN AKUNTANSI BIAYA LINGKUNGAN PADA PT. JAYA BARU LESTARI. *VJRA*, Vol. 12 .